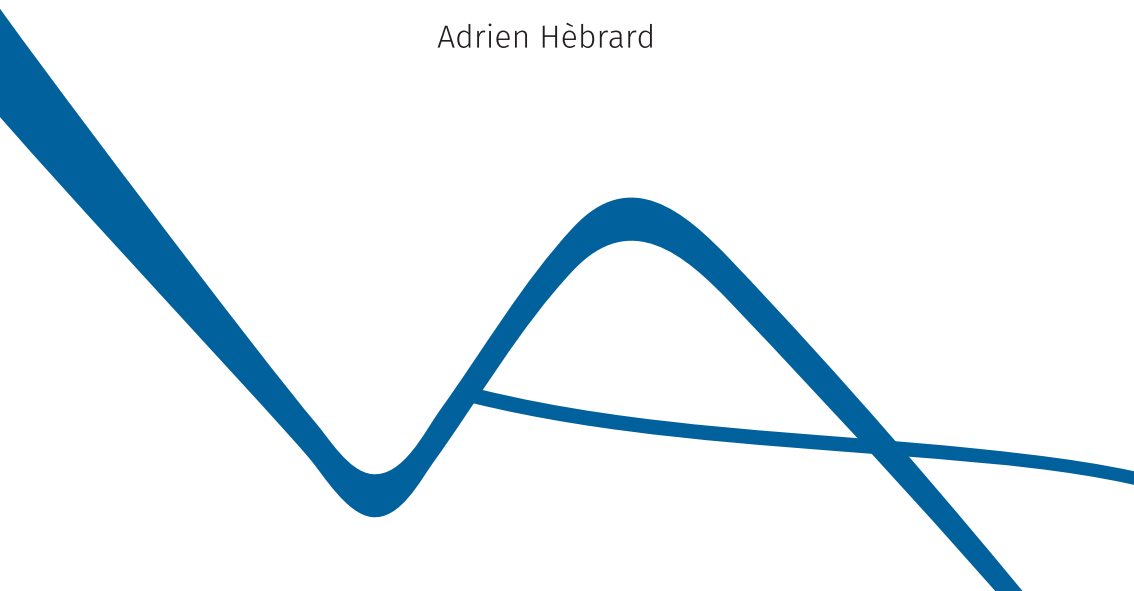




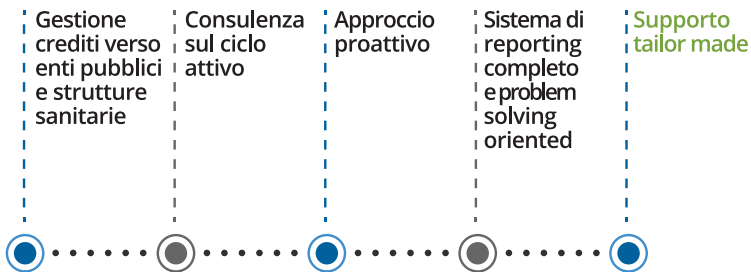
**VALUE ADVISORY**  
COMMITTED TO BUSINESS CARE



*“ Sapere,  
Fare,  
Saper fare,  
Far sapere. ”*

Adrien Hèbrard

Value Advisory  
gestisce in outsourcing  
il processo e i flussi Order to Cash  
(O2C) per i fornitori del Servizio  
Sanitario e della Pubblica Amministrazione





**CERCHI CHIAREZZA E AFFIDABILITÀ?  
CON NOI HAI SEMPRE TUTTO SOTTO CONTROLLO**

Value Advisory è il tuo interlocutore unico. Abbiamo profonda conoscenza del settore. Una struttura interna e una nostra rete di professionisti sull'intero territorio nazionale. Forniamo completa reportistica.

# I SERVIZI DI VALORE

## **Value Advisory supporta le funzioni di Credit e Customer Management aziendale in tutte le fasi**

dall'ordine all'incasso, Cash Application inclusa, tramite una reportistica ad hoc

*Segnalazione tempestiva* delle cause che ostacolano registrazione, liquidazione e pagamento delle fatture e *suggerimento* delle soluzioni correttive più idonee

**Il Credit Manager può così monitorare e coordinare l'intero processo O2C**

## **Gestione dati**

Movimenti contabili importati nella nostra Credit Management Platform (CMP) e gestiti dalle singole strutture specializzate (interne/esterne)

## **Gestione crediti**

Riconciliazione, analisi notifiche negative e rifiuti, individuazione impedimenti, piani di rientro e dettagli di pagamento

## **Reporting completo**

Incassi, impedimenti, report andamentale per cliente/regione/canale e DSO e altri indicatori specifici

## **Gestione fatturazione elettronica PA e B2B**

## **Attività accessorie**

Analisi e sblocco ordini, Cash Application, monitoraggio SDI e NSO, gestione del contenzioso e altre **attività di supporto e consulenza** costruite con il cliente

## KNOW HOW

I professionisti di Value Advisory posseggono una solida conoscenza dei processi di acquisizione e di distribuzione di farmaci, dispositivi medici e in generale dei beni e servizi che hanno come area di mercato la Sanità e la Pubblica Amministrazione

Le competenze espresse da Value Advisory consentono di:

- - - - - **comprendere** in profondità il contesto
- - - - - fare **previsioni** di scenario
- - - - - mettere a fuoco tempestivamente le situazioni che necessitano di **interventi**
- - - - - gestire al meglio possibile gli **imprevisti**
- - - - - assicurare la **soddisfazione** delle imprese committenti

## AGGIORNAMENTO

*Le norme, i processi, i vincoli e le opportunità nel mondo del Supply Chain Finance sono in continua evoluzione*

Value Advisory investe senza soluzione di continuità sull'aggiornamento della propria organizzazione

“ Senza l'esperienza niente può essere conosciuto sufficientemente. ”

Ruggero Bacone

# AFFIDABILITÀ

Gestiamo i crediti dei nostri committenti con attenzione e cura, esattamente come se fossero nostri. Questo perché salvaguardare gli interessi commerciali delle imprese partner è il nostro interesse.

Ci impegniamo affinché le imprese committenti siano e si sentano tutelate e sicure di:

- - - - -ottenere da Value Advisory il **miglior servizio** possibile
- - - - -essere supportate nel **rispetto delle regole**, senza il rischio di incorrere in sanzioni
- - - - -avere **un ampio spettro di soluzioni** sempre a portata di mano

## I NOSTRI CLIENTI FANNO BUSINESS NOI TUTELIAMO LE LORO ENTRATE

I vantaggi di affidarci la gestione del ciclo attivo:  
concentrarsi sul proprio core business, alleggerire i costi fissi  
e massimizzare il rapporto costi/benefici

## CONDIVISIONE

***Condividiamo*** con le imprese committenti le informazioni e le novità che raccogliamo sul campo dagli enti debitori, così come le nostre analisi di scenario

Soprattutto, *condividiamo* l'orientamento ai risultati anche attraverso un sistema di reporting completo e accurato finalizzato al problem solving

## FLESSIBILITÀ

**Value Advisory offre servizi progettati sulle specifiche esigenze e caratteristiche di ciascuna impresa committente, di cui noi ci sentiamo partner prima ancora che fornitori**

Ci proponiamo principalmente come outsourcer per la gestione O2C, ma possiamo essere collaboratori a fianco e a integrazione delle risorse interne alle imprese committenti che presidiano i processi in questione

“ *L'informazione è tutto:  
guarda ascolta impara.* ”

Ben Kingsley





## LA TUA AZIENDA È UNICA LE NOSTRE SOLUZIONI PER TE... ANCHE

Il nostro committente è il nostro partner  
Abbiamo un approccio proattivo e tailor made  
Elaboriamo soluzioni personalizzate ed efficaci

# PROFESSIONALITÀ

**La relazione con i debitori è gestita da nostri professionisti di esperienza**

Tutte le attività in Value Advisory sono guidate e coordinate centralmente da responsabili che, a loro volta, si interfacciano proattivamente con i referenti delle imprese committenti in un'ottica di collaborazione totale

# SISTEMA INFORMATIVO

**Value Advisory utilizza software propri, costantemente aggiornati e progettati per supportare e monitorare al meglio le attività di Credit Management aziendale in tutte le sue fasi**

*“ Il prezzo è quello che paghi.  
Il valore è quello che ottieni. ”*

Warren Buffet

A photograph of two call center operators in a modern office. They are seated at a desk with multiple computer monitors, keyboards, and office telephones. The operator in the foreground is wearing glasses and a headset, looking towards the right. The operator behind her is also looking right. A large window in the background shows a view of a classical building with statues on its facade. A blue text box is overlaid on the right side of the image.

## **IL CREDIT MANAGEMENT IN PUNTA DI DITA**

Puntuale e aggiornato controllo dell'intero processo e monitoraggio e coordinamento delle varie fasi del ciclo O2C  
Tutte le informazioni a portata di clic

# IL TEAM VALUE ADVISORY



*Un team di direzione composto da professionisti che hanno maturato una significativa esperienza nel settore, rivestendo ruoli di rilievo in aziende e associazioni, in grado di comprendere appieno le esigenze dei propri committenti e di elaborare soluzioni efficaci*


## STAFF IN SEDE

- - - - - Si relaziona costantemente con gli ACM sul territorio, raccogliendone le segnalazioni, fornendo loro informazioni e indirizzandone l'attività
- - - - - Interagisce telefonicamente con gli enti debitori per ottimizzare la risoluzione delle criticità
- - - - - Monitora e coordina le varie fasi del ciclo O2C
- - - - - Assicura l'aggiornamento del sistema informativo centrale (CMP)
- - - - - Predisponde le reportistiche indirizzate a ciascuna impresa committente

## AREA CREDIT MANAGER (ACM)

- Distribuiti sul territorio nazionale, garantiscono una completa copertura locale
- Sono in contatto costante e di persona con gli enti debitori
- Riconciliano gli estratti conto con i debitori
- Rilevano le ragioni di impedimento alla liquidazione delle fatture
- Relazionano e riportano alla direzione centrale
- Raccolgono informazioni sui dettagli di pagamento, utili per una corretta allocazione degli incassi
- Colgono tempestivamente ogni possibile opportunità per accelerare i tempi di incasso





La fatturazione elettronica ha introdotto nuovi “punti di controllo” e relativi KPI in aggiunta a quelli tradizionali; ha reso perciò più trasparente ma anche **più articolato il processo di liquidazione delle fatture.**

In tale quadro diventa della massima importanza per i fornitori del SSN riuscire a **cogliere e a risolvere tempestivamente** al proprio interno i possibili impedimenti procedurali alla liquidazione e ottimizzare il cash flow.

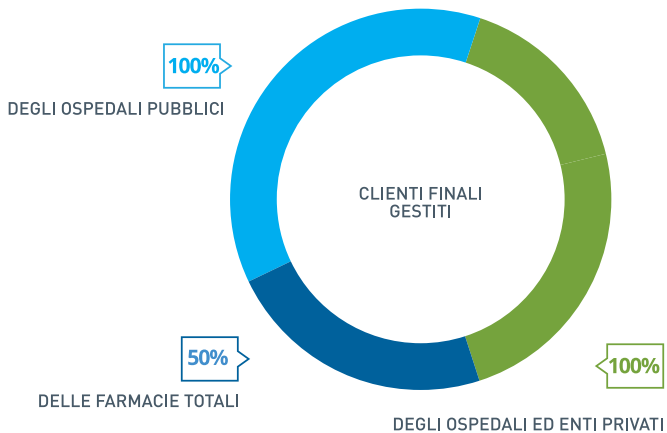
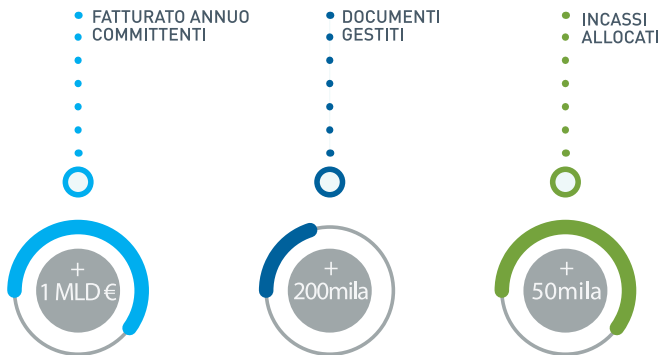
Inoltre con l'adozione dell'ordinazione tramite NSO e l'informatizzazione dell'intero ciclo Procurement to Pay si rende necessario un **ripensamento della strategia aziendale** d'intervento.

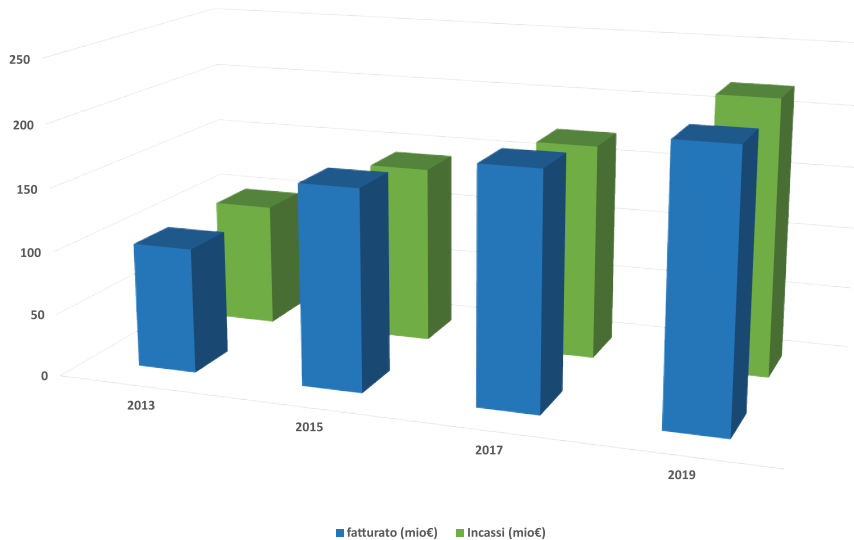
Il focus si sposta dalla gestione dell'insolvenza (e relativa attività di sollecito) alla **gestione del processo Order to Cash.**

*Value Advisory supporta in questo le imprese, offrendosi di rafforzarne l'organizzazione o di gestire in outsourcing l'intero processo.*

*Aver interpretato in anticipo i cambiamenti del mercato e aver affrontato con proattività l'aumentata complessità e le sfide che da essa ne derivano, ha permesso a Value Advisory e ai suoi committenti di crescere e approntare nuove funzionali strategie.*

# INDICATORI

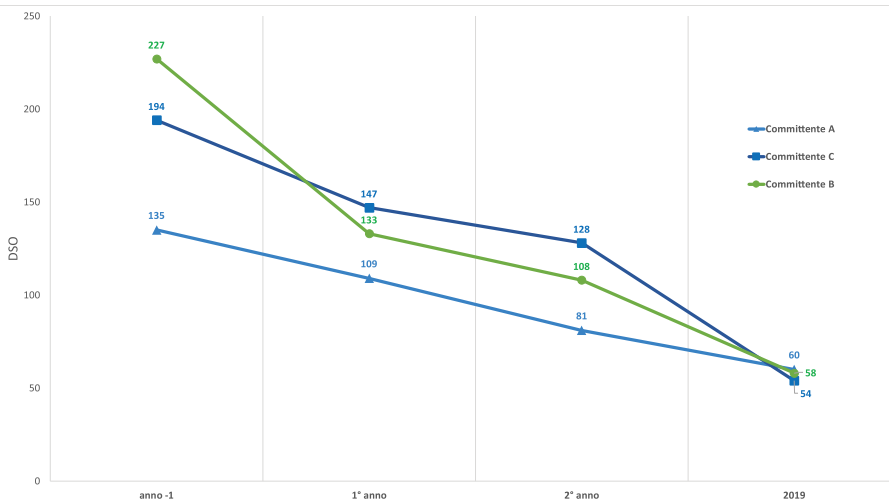




### **Evoluzione indicizzata (2013-2019): fatturato e Incassi**

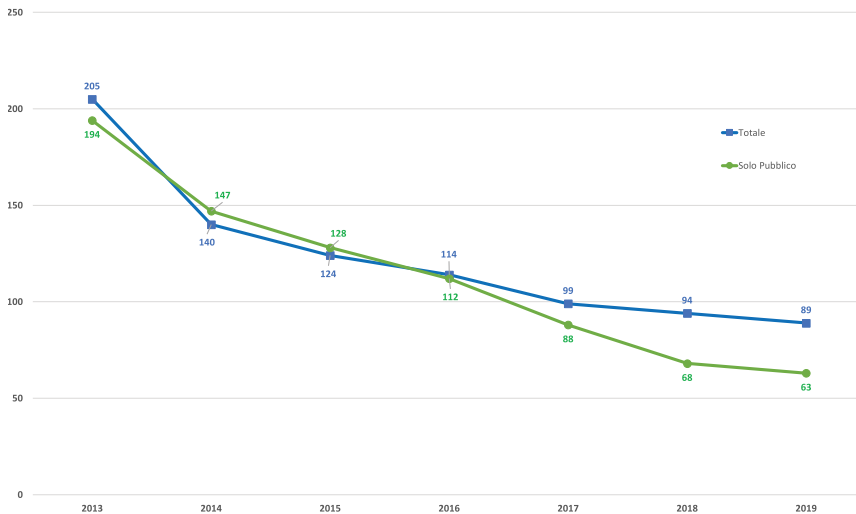
Il numero dei nostri committenti-partner, il fatturato gestito e i relativi incassi conseguiti sono sempre aumentati anno dopo anno.





### **Evoluzione del DSO (solo Pubblico) per cluster di fatturato annuo in affidamento da almeno 3 anni**

Ai nostri committenti assicuriamo un impatto positivo su esposizione e DSO fin dal primo anno e garantiamo la massima attenzione a prescindere dai volumi di fatturato



## Andamento del DSO

### *Totale e solo Pubblico*

I DSO relativi al fatturato totale gestito da VRS si sono sempre mantenuti inferiori mediamente del 20% rispetto ai benchmark di settore





# VALUE ADVISORY

COMMITTED TO BUSINESS CARE

Value Advisory S.R.L.  
Via Racchetti 1  
26013 Crema (Cr)

Tel. +39 0373 387 200  
Fax +39 0363 1802044

info@value-advisory.it  
www.value-advisory.it

