

HERNO

I miei primi due anni in Herno S.p.a

Credit Manager Business Partner Commerciale

128 mln
Fatturato

70
Anni di eccellenza

2000
Store
Worldwide

211
Collaboratori in sede

6
Store Monomarca

9
Filiali Estere

5
Canali Distributivi

Il cambiamento in Azienda della cultura del credito con l'evoluzione della funzione dal Team Amministrativo contabile al **Credit Manager** come ruolo strategico per creare valore d'impresa con l'implementazione delle attività e dei processi del credit management, **all'Area Finance**

Credit Manager
Antonella Calcaterra

HERNO

Prevenire il rischio Credito e Rilevare le opportunità di Business.

Generare e consolidare un Business in crescita, sostenibile, generando e non assorbendo Flussi di cassa, gestendo il credito commerciale fin dall'acquisizione, in collaborazione con i business partners Commerciali riducendo le probabilità di dover sostenere delle perdite su crediti, di avere maggiore certezza nei flussi di cassa, garantire continuità e crescita al nostro business nel lungo periodo.

Team di progetto:

- ❖ Direzione commerciale
- ❖ Cfo
- ❖ Credit Manager
- ❖ Responsabile IT



- Automatizzazione della Billing Experience
- Supporto all'elaborazione della Governance Aziendale e delle Procedure al credito
- Migliorare e consolidare il rapporto con i commerciali per sfruttare meglio la potenzialità di acquisto del cliente
- Miglioramento dei processi con l'approccio integrato di tutti i processi aziendali che interagiscono sul cliente sinergici al processo del credito
- Miglioramento dell'intero ciclo attivo con la gestione degli ordini fin dall'acquisizione
- Miglioramento Working Capital e Maggiori liquidità a disposizione dell'Azienda
- **Miglioramento PFN**

HERNO**1** Automattizzazione della Billing Experience e solleciti scaduti dal Software di contabilità

- ◆ Automatizzato a sistema l'invio della fattura di cortesia a tutto il parco clienti Italia-Europa-Usa .

- ◆ Automatizzato l'attività della comunicazione ai clienti delle riconciliazioni effettuate relative agli accrediti delle Note accreditato con report generato dal sistema contestualmente alla riconciliazione contabile

- ◆ Automatizzato a sistema l'invio mensile dei solleciti scaduti Italia e Europa

2 Elaborazione Cluster e rating finanziari clienti a supporto dell'elaborazione delle Procedure Credito

- ◆ Elaborati e Inseriti a sistema il rating Finanziario di tutti i clienti basato sul DSO e puntualità pagamenti .

- ◆ Inserite le garanzie al credito italia, Germania, Austria e Paesi Bassi a supporto del credito laddove necessarie: garanzie elaborate con il supporto di Studi legali in loco secondo le leggi della Nazione di applicazione.

- ◆ Inserimento dei kpy's clienti, Rating e blocco credito, in anagrafica nei sistemi e resi visibili nelle varie estrazioni dei vari reparti per dar modo alle varie funzioni di prendere decisioni in modo rapido.

- ◆ Evasione prioritaria degli ordini sui clienti con i rating finanziari virtuosi adattando le date di spedizione ai rating e agli alert credito (blocco credito)

- ◆ Blocco credito mirato al solo cliente rating basso e/o con scaduti e spedizione al pronto sui clienti liberi da blocchi .

3 Gestione Ordini

- ◆ Inserita estrazione a sistema degli ordini di riassortimento e inserimento su tali ordini termini , modalità pagamento e coordinate bancarie aziendali Herno.

- ◆ inserita reportistica ordini in blocco credito elaborata settimanalmente con evidenza tipologia del blocco e evidenza di quanto necessario per l'evasione

- ◆ Invio settimanale della reportistica ordini in blocco credito a tutti gli agenti Italia e Europa , Direzione Commerciale e Sales per verifica attività da svolgere in collaborazione con il credito sul cliente per l'evasione della vendita.

Aggiornata BI aziendale credito 4

Aggiornata BI aziendale per elaborazione DSO clienti e inserimento KPY'S Credito

5 Collaborazione Team Commerciale

- ◆ Partecipazione ai Sales meetings

- ◆ Partecipazione agli Incontri di vendita con i clienti in showroom, in supporto alla forza vendita per affrontare il tema credito, pianificazione scaduti, metodo pagamento e sviluppo business. Gestire i clienti concentrando gli sforzi comuni sul mantenimento di relazioni solide e sull'accelerazione dei tempi di incasso .

- ◆ Inserita reportistica su scaduti Italia ed Estero con invio a tutti i commerciali e Agenti mensilmente con evidenza ageing scaduti.



Timing del progetto:
Start 1/6/2022
End : in progress



Investimento economico

4.000,00€

Aggiornamento e implementazione sistemi

2.500,00 €

Consulenza Studi legali Esteri per elaborazione lettere garanzie /fideiussioni

HERNO

Principali kpi's

- ◆ Ageing Scaduti >90gg
- ◆ % scaduti su Fatturato
- ◆ Dso
- ◆ Blocco credito



Migliorati i kpy's credito

- ◆ **-8%** contrazione scaduti
- ◆ Ageing scaduto: Fascia > 90 gg **-36%**
- ◆ Dso contrazione di **-4gg**
- ◆ Aumento dei ricavi con crescita graduale dei clienti con il giusto potenziale **+40,71% dal 2021**

Miglior rotazione del magazzino e Produzione

- ◆ Maggior Rotazione del magazzino e Operatività più lineare
- ◆ **+20%** spedizioni stesso periodo dando priorità ai clienti con rating finanziario primario e accelerazione emissione dei Ricavi

Immagine Aziendale sul cliente

- ◆ Percezione dell'Azienda come un'entità strutturata e organizzata
- ◆ Maggior rispetto e senso di Responsabilità verso il proprio Fornitore da parte del cliente operando a salvaguardia di una positiva immagine aziendale

Miglioramento Collaborazione con il team Commerciale

La collaborazione con il team commerciale si è rafforzata!

Gli stessi richiedono riunioni settimanali con il credito per avanzamento ordini blocco/sblocco, scaduti, presenza del credit manager a supporto negli appuntamenti di vendita; le schede commerciali di preparazione all'incontro dei clienti con i budget di vendita sono state implementate con i rating finanziari.

Miglioramento Tempo Cash Conversion Cycle E PFN

Tre elementi chiave: DIO+DSO-DPO=CCC

- ◆ Gestione tempi di produzione
 - ◆ Dilazione di incasso
 - ◆ Dilazione pagamenti Fornitori
- ↓
CCC
Contrazione **-9gg**
↓
PFN migliorata **0,29%**