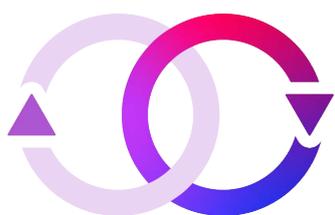


WHITE PAPER



LYBRA

SUPPLY CHAIN CONTROLLER

Automazione, riduzione della complessità
e controllo del profitto

INDICE

| | | |
|----------|---|-----------|
| 1 | EXECUTIVE SUMMARY | 3 |
| 2.1 | Terranova | 4 |
| 2.2 | Trilance per le società di vendita gas & power | 4 |
| 2 | CHI SIAMO | 4 |
| 3 | CONTESTO OPERATIVO E CRITICITÀ | 5 |
| 3.1 | Rapporti con i distributori ed altri attori della filiera | 5 |
| 3.2 | Quadrature | 5 |
| 3.3 | Controllo del margine | 6 |
| 4 | LYBRA: IL SUPPLY CHAIN CONTROLLER ESPERTO DEL SETTORE | 6 |
| 4.1 | Lybra: un identikit | 6 |
| 4.1.1 | Aree di competenza | 6 |
| 4.2.1 | Acquisizione automatica dai portali dei distributori | 7 |
| 4.2.2 | Normalizzazione delle fatture passive tramite connettori | 7 |
| 4.2.2.1 | Normalizzazione delle fatture passive tramite Configuratore di Tracciati | 9 |
| 4.2.2.2 | Acquisizione fatture di Terna, Snam e Materia Prima | 9 |
| 4.2.3 | Competenziazione e mensilizzazione | 9 |
| 4.2.4 | Rifatturazione oneri passanti | 10 |
| 4.4 | Lybra: salvaguardia del margine | 12 |
| 4.4.1 | Commissioning: il peso delle provvigioni per la Rete Vendita sulla marginalità | 14 |
| 4.5 | Lybra: integrabilità | 14 |
| 4.5.1 | Integrazione tramite Web API | 15 |
| 4.5.2 | Integrazione tramite import file csv | 15 |
| 4.6 | Tecnologie | 15 |
| 5 | LYBRA: VANTAGGI E BENEFICI | 15 |
| 6 | CONCLUSIONE | 17 |
| 7 | CONTATTI | 17 |

1 - EXECUTIVE SUMMARY

Lybra è il supply chain controller nato per le Utilities. In un mercato così complesso e dinamico come quello della vendita Gas & Power, le **criticità** che si riscontrano nel **monitoraggio della profittabilità reale** del business sono molteplici.

Le principali, individuate grazie alla nostra esperienza nel settore, riguardano sicuramente il **rapporto con i distributori** e gli **altri attori** coinvolti nella **filiera**, relativamente alla gestione del ciclo passivo, le **quadrature** ed il **controllo della marginalità**.

Questi fattori, infatti, richiedono una gestione onerosa e complessa tale da rendere talvolta non sostenibile una puntuale attività di controllo.

Per sostenere la società di vendita nella risoluzione di queste criticità, Lybra opera agendo su tre ambiti:

- **gestione del ciclo passivo** con l'automazione dei processi di acquisizione e normalizzazione;

- confronto delle fatture attive e passive al fine di individuare eventuali **squadrature** e **identificarne** le **cause sottostanti**;
- **calcolo della profittabilità** in relazione alle diverse strategie di approvvigionamento, alle politiche di pricing, ai canali di vendita, alle aree geografiche fino alla singola fornitura o a raggruppamenti personalizzabili.

Tutto ciò è abilitato da un motore di normalizzazione che **centralizza** e **uniforma** i dati in ingresso a beneficio di tutti i processi di analisi. Questa opera di **normalizzazione** messa in atto da Lybra permette poi di disporre di dati sempre aggiornati che, in seguito al confronto tra **fatturato attivo e passivo**, portano alla luce situazioni che senza un appropriato controllo resterebbero sommerse: problematiche inerenti alle fatture ricevute dai distributori, incoerenze nei flussi di misura, imprecisioni nei sistemi di Billing ecc.

| CICLO PASSIVO | QUADRATURE | CALCOLO MARGINALITÀ |
|-----------------------------|-------------------------------------|-------------------------------|
| automazione | settlement fatturato attivo/passivo | margin per singola fornitura |
| normalizzazione | bilancio dei volumi | analisi politiche commerciali |
| ribaltamento oneri passanti | confronto dei dati / commerciali | analisi multidimensionale |

Lybra rappresenta quindi lo strumento che guida all'**identificazione** degli **ambiti operativi** che **necessitano** di efficientamenti, permettendo così di costruire una realtà più consapevole delle dinamiche economiche generate tramite l'operatività e quindi, di fatto, di garantire la **sostenibilità economica** del business stesso.

Un **unico strumento** per **monitorare i processi di business, migliorare** i rapporti con i distributori e, in ultima analisi, **aumentare i profitti**: Lybra è tutto questo e molto di più.

2 - CHI SIAMO

2.1 TERRANOVA

Terranova nasce nel **2001** per sviluppare soluzioni innovative e di qualità con l'obiettivo di rendere semplici i processi complessi tipici del mercato Energy & Utilities, sostenendo così le imprese nel loro processo di crescita, digitalizzazione ed innovazione.

Nel 2016 si verifica la prima acquisizione che porta l'azienda ad espandersi: stiamo parlando proprio di **Trilance**, la divisione dedicata allo sviluppo di software pensati per le società di vendita del settore Gas & Power. Nel 2022 si aggiunge alla famiglia Terranova un nuovo membro: **Ambiente.it**, specializzata nello sviluppo di software per la Gestione Ambientale.

È così che le competenze di Terranova, di Trilance e di Ambiente.it si sono unite per poter offrire le migliori tecnologie per servire il mercato del Gas, dell'Energia Elettrica, dell'Idrico e della Gestione dei Rifiuti.

L'intero gruppo mette in campo oltre 350 risorse distribuite in ben 13 sedi, di cui 4 all'estero, che lavorano in sinergia per sviluppare e migliorare continuamente le soluzioni offerte.

Il gruppo Terranova è leader nel mercato, oltre che nei settori storici di **Distribuzione e Vendita di Gas** ed **Energia Elettrica**, anche per il **Servizio Idrico**, per l'**Ambiente** e per progetti di **Smart Network** e **Smart Grid** orientati alle Smart City, in Italia e all'estero.

Importanti sono anche le collaborazioni con **partner d'eccellenza** quali **Pietro Fiorentini**, una tra le maggiori realtà industriali del Nord Est attiva da oltre 70 anni e che, dal 2011, detiene un'importante partecipazione strategica in Terranova, ma anche con altre realtà innovative come Arcoda, HPA, QuestIT e Giunko.

Tutto questo patrimonio di competenze ed esperienza viene messo a disposizione dei clienti Terranova per offrire soluzioni software di qualità, complete e flessibili, perfette per gestire la volatilità del mercato di riferimento.

Il gruppo Terranova nel 2021 ha raggiunto i 43 milioni di fatturato, con un totale attivo di 95 milioni di euro. Terranova può vantare, inoltre, un costante trend in crescita per quanto riguarda il fatturato, con un + 21% nel triennio 2019 - 2021.

2.2 TRILANCE PER LE SOCIETÀ DI VENDITA GAS & POWER

Trilance è la **divisione** di **Terranova** specializzata nell'offerta di **soluzioni software** dedicate alle **società di vendita** che operano del **mercato Gas & Power**. Prende forma nel **2016** mettendo a fattor comune le competenze e l'esperienza delle due aziende.

Il connubio tra queste due realtà ha dato vita ad un **centro di competenza** in cui **esperienza e professionalità** si fondono allo scopo di sviluppare e fornire alle aziende che operano nel mercato retail Gas & Power soluzioni che possano essere un punto di riferimento solido e qualificato per gestire ogni snodo operativo del mercato di riferimento.

L'**obiettivo?** **Sostenere** le **aziende**, grazie ad un processo continuo di ricerca ed innovazione, nel loro processo di digitalizzazione, innovazione, crescita e consolidamento del business e della posizione sul mercato in un'ottica di piena sostenibilità.

Tutte le soluzioni sviluppate dalla divisione Trilance sono fortemente orientate a cogliere le sfide della Digital Transformation, a garantire elevati livelli di automazione ed a supportare attivamente i clienti nel raggiungimento degli obiettivi di compliance. L'esperienza ha permesso inoltre di sviluppare una profonda conoscenza dei clienti, delle loro necessità e dei loro processi, elementi chiave per poter fornire soluzioni che sappiano anticipare le criticità con flessibilità ed innovazione.

Trilance crea soluzioni integrate e aggiornate secondo le esigenze normative e di business.

3 - CONTESTO OPERATIVO E CRITICITÀ

Il settore retail Gas & Power, come mai prima d'ora, sta affrontando un profondo cambiamento influenzato da molteplici fattori: nuovi player, nuove tecnologie, nuovi bisogni dei clienti, una forte tensione economico-finanziaria ed un massivo intervento regolatorio. Sono fattori che rischiano di mettere in difficoltà le aziende del settore.

Inoltre, la variabilità estrema dei prezzi, unita alla necessità di pianificare gli approvvigionamenti, implica rischi rilevanti in merito alla redditività dei contratti di fornitura, laddove le vendite e gli acquisti rischiano di essere effettuati in momenti in cui la differenza tra i rispettivi prezzi può essere rilevante.

Per rispondere a tutte queste criticità Trilance ha sviluppato una soluzione di prodotto che tuteli il cliente da tutti questi fenomeni di disturbo che impattano sulla sua operatività rendendola sempre più complessa e difficile da gestire.

3.1 RAPPORTI CON I DISTRIBUTORI ED ALTRI ATTORI DELLA FILIERA

L'azienda si trova ad operare in un contesto caratterizzato da un'accentuata **fluidità** e **velocità di cambiamento**, regolazione non omogenea ed ampie eterogeneità dei flussi informativi.

Dal punto di vista **normativo** solo una parte delle **fatture passive** del mondo della distribuzione sono regolate dall'Autorità, mentre le restanti tipologie adottano modalità di comunicazione disomogenee nei formati e nelle tecnologie.

In una situazione di tale complessità si rende quindi indispensabile l'**individuazione di soluzioni automatizzate** per la gestione del ciclo passivo, tali da **garantire la copertura dei processi** che effettuati manualmente richiederebbero uno sforzo non sostenibile e, allo stesso tempo,

estremamente **flessibili** in modo da permettere l'**adeguamento** alle differenti esigenze di business.

È inoltre necessario considerare la complessità insita nella gestione del ciclo passivo in termini di **normalizzazione del dato**, elemento indispensabile per garantire la fattibilità dei processi di analisi successivi.

3.2 QUADRATURE

La **corretta quadratura del ciclo attivo** con il **ciclo passivo** rappresenta un importante processo aziendale, con differenti finalità e benefici:

- tale procedura, tipicamente, può **evidenziare situazioni di mancati ricavi**, nel caso in cui oneri passanti risultino non correttamente fatturati;
- è necessario verificare che le **forniture oggetto di fatturazione siano coerenti** rispetto a quelle fatturate dai vari attori della filiera per evitare gli impatti derivanti dalla complessità dei processi di filiera in merito al cambio fornitore ed in generale ai processi commerciali;
- le differenti modalità di calcolo adottate dai soggetti che operano nel mercato determinano frequentemente **scostamenti** nell'ambito delle **partite economiche** in gioco;
- l'**iter autorizzativo** in merito alle **fatture dei fornitori** di materia prima e servizi, richiede un veloce e tempestivo processo di **verifica e controllo**.

Determinati gli scostamenti ed i relativi punti di attenzione, è indispensabile procedere poi all'**identificazione** delle **cause**, che possono risiedere in errori di calcolo, nell'applicazione di tariffe non corrette ma, ancora più spesso, nella differente attribuzione di volumi o nella disomogenea classificazione tecnico / commerciale che i differenti soggetti possono utilizzare in seguito a disallineamenti che insorgono nei processi di filiera.

3.3 CONTROLLO DEL MARGINE

La commercializzazione di commodities determina un'attenzione molto elevata alla **marginalità** laddove, criticità anche circoscritte, possono determinare un impatto rilevante sul bilancio delle imprese.

La formazione della marginalità nel settore è un fenomeno complesso, che presenta diversi e numerosi fattori determinanti, di natura operativa ma anche commerciale. La sola **contabilità analitica non** è uno **strumento sufficiente** per condurre le analisi necessarie. Certamente tutte le variabili in gioco devono essere correttamente trattate ed imputate.

In merito alle **variabili commerciali**, certamente devono essere esaminati i seguenti fattori:

- profittabilità delle singole agenzie;
- sostenibilità dei piani provvigionali dei partner;
- redditività dei prodotti commerciali e delle offerte commerciali;
- dinamiche legate ad aree geografiche;
- valore dei segmenti della clientela, in funzione delle specifiche caratteristiche del business;
- impatti dei differenti canali di vendita;
- margini rispetto a singoli clienti rilevanti o a gruppi di acquisto.

Naturalmente, è estremamente rilevante analizzare ulteriori ambiti, legati in generale ai **processi di approvvigionamento**.

4 - LYBRA: IL SUPPLY CHAIN CONTROLLER ESPERTO DEL SETTORE

4.1 LYBRA: UN IDENTIKIT

4.1.1 Aree di competenza



Funzionalmente parlando Lybra viene suddiviso in alcuni ambiti di competenza principali:

1. **Ciclo Passivo:** si occupa dell'acquisizione dei flussi passivi di distribuzione, trasporto, dispacciamento, materia prima e della loro normalizzazione e contabilizzazione;
2. **Quadrature:** si occupa, in primo luogo, di comparare con reportistiche dettagliate il fatturato passivo con quello attivo. In secondo luogo, come sostegno all'analisi, vengono fornite reportistiche specifiche di quadratura delle anagrafiche commerciali e delle misure inviate dai distributori;
3. **Marginalità:** si occupa di monitorare la profittabilità di cluster di clienti fino ad arrivare al dettaglio del singolo punto di fornitura in modo da supportare la calibrazione delle strategie commerciali e di approvvigionamento.

4.2 LYBRA: CICLO PASSIVO

4.2.1 Acquisizione automatica dai portali dei distributori

La principale criticità nell'acquisizione dei flussi di fatturazione emessi dai fornitori, è rappresentata dalla **molteplicità di flussi informativi** e dagli **attori** dai quali è necessario **recepirli**. Se da una parte il Sistema di Interscambio garantisce la disponibilità di un canale centralizzato ed agevole per l'acquisizione dei dati fiscali, la documentazione analitica non transita attraverso tale canale, ma è trasmessa da parte dei diversi fornitori tramite e-mail, PEC, portali o sistemi EDI proprietari.

Tale scenario richiede quindi un approccio efficiente e tempestivo che renda **sostenibile l'esercizio** delle attività gestionali e che renda disponibili le informazioni in tempo utile per intraprendere le necessarie azioni correttive in presenza di anomalie.

A tal fine, Lybra mette a disposizione **diverse funzionalità** che **automatizzano tali attività**.

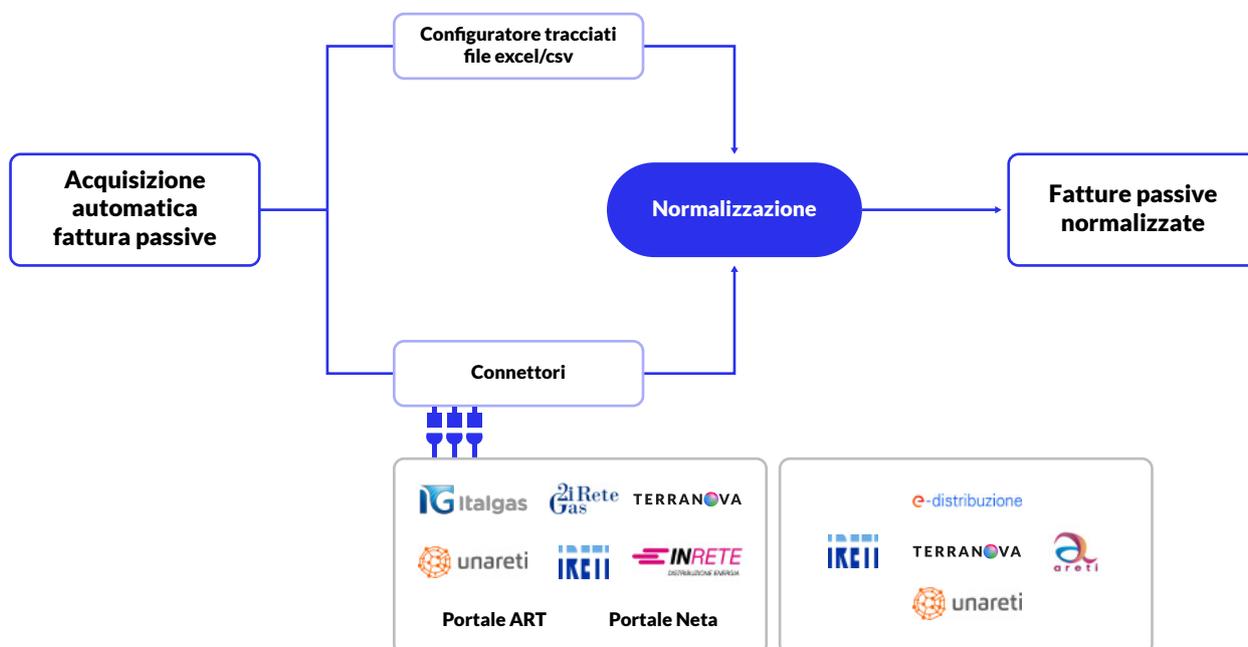
Un ulteriore elemento di automazione è rappresentato dall'impiego di **RPA** (Robotic Process Automation), strumenti che consentono di automatizzare l'acquisizione di fatture e documenti pubblicati sui portali degli operatori senza richiedere alcun tipo di operatività manuale da parte degli addetti.

4.2.2 Normalizzazione delle fatture passive tramite connettori

La normalizzazione delle fatture passive avviene grazie a diversi **connettori**, ciascuno dei quali è stato sviluppato ad hoc per supportare un **determinato distributore o gruppo di distributori**.

Qual è il vantaggio? La **semplicità**: il **connettore** è di fatto un **interprete della fattura passiva** che si fa carico di gestire la complessità di ciascun tracciato **uniformando le voci di fatturazione**, essendo costantemente aggiornato ad ogni modifica da parte del distributore.

Di seguito è rappresentato sinteticamente il processo di normalizzazione.

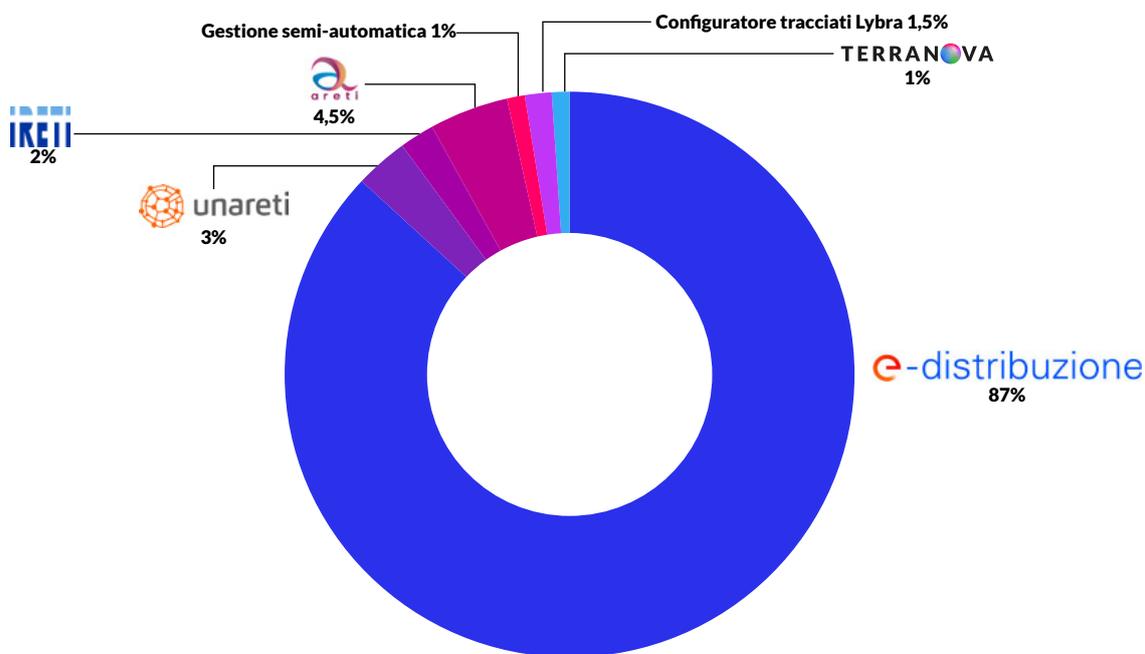


Quali distributori supportiamo?

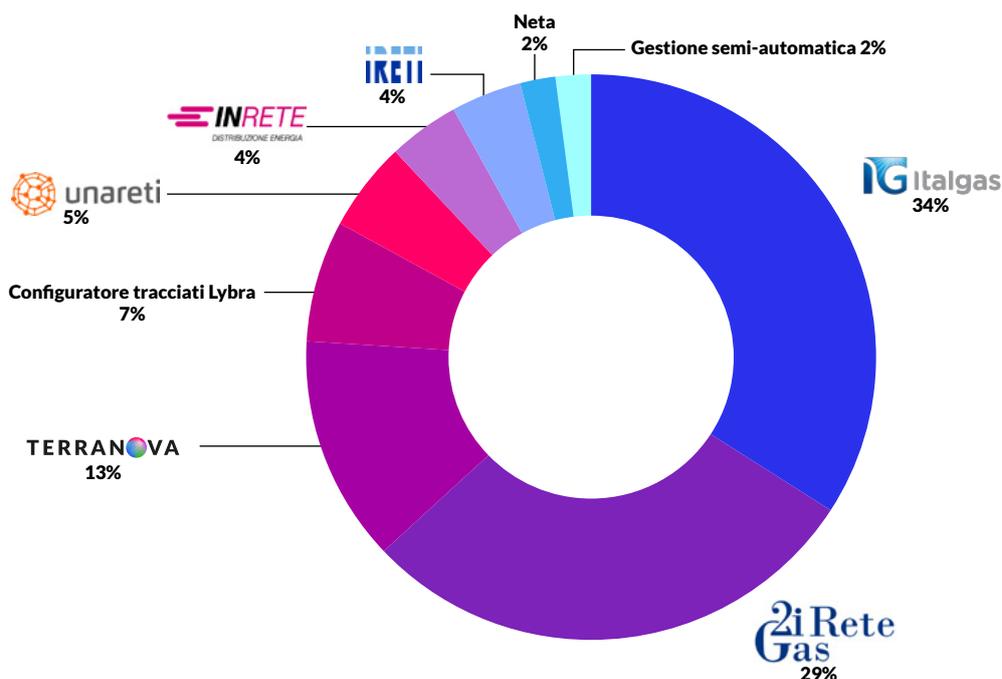
Tutti, per quanto riguarda i **flussi del servizio Elettrico normati** in conformità con la **Det.13/16** e la successiva integrazione della Det. 8/17 che trattano i seguenti documenti:

- Fattura di ciclo;
- Fattura di rettifica;
- Fattura dei servizi.

Per le restanti **fatture di connessione** del servizio Elettrico i **connettori** nativamente disponibili in Lybra coprono tutti i **principali distributori italiani**.



Per quanto riguarda invece il servizio **Gas**, i **connettori** a bordo di Lybra coprono, anche in questo caso, i principali distributori nazionali.



I distributori esclusi da questo elenco che trasmettono fatture in formato Excel o csv sono sempre e comunque acquisibili in Lybra grazie ad uno strumento flessibile ed intuitivo, il **Configuratore di Tracciati**.

In ultimo è disponibile un connettore che legge le **fatture fiscali** (messe a disposizione dallo SDI) e le acquisisce in Lybra, al fine di comparare la fattura fiscale con il dettaglio analitico.

4.2.2.1 Normalizzazione delle fatture passive tramite Configuratore di Tracciati

Alcuni distributori mandano fatture in csv con un template che solo loro utilizzano? I grossisti aggiungono o tolgono informazioni ogni mese alle loro fatture? Adeguare un software ogni mese o richiedere personalizzazioni frequenti può essere dispendioso, in termini di denaro e di tempo, ma con Lybra tutto questo non è più necessario.

Grazie al **Configuratore di Tracciati** è l'azienda stessa che, per ciascun mittente, definisce le logiche con cui acquisire in Lybra tutte le informazioni che servono dalle fatture ricevute. Per farlo si utilizzano delle **"formule" applicate alle colonne del file Excel o csv** che permettono di **mappare le voci della fattura passiva convertendola nel tracciato desiderato**.

4.2.2.2 Acquisizione fatture di Terna, Snam e Materia Prima

Oltre ai connettori per i gruppi di distributori elencati sopra, Lybra centralizza anche **i dati di**

trasporto Gas e dispacciamento Energia e per poterlo fare, dispone di connettori specifici per le fatture di Terna e Snam. In questo modo ciascuna fattura viene normalizzata e tutti i corrispettivi acquisiti a sistema con il dettaglio della Zona o del Remi. Lo scopo è quadrare anche questi costi confrontandoli con i ricavi provenienti dalla fatturazione attiva.

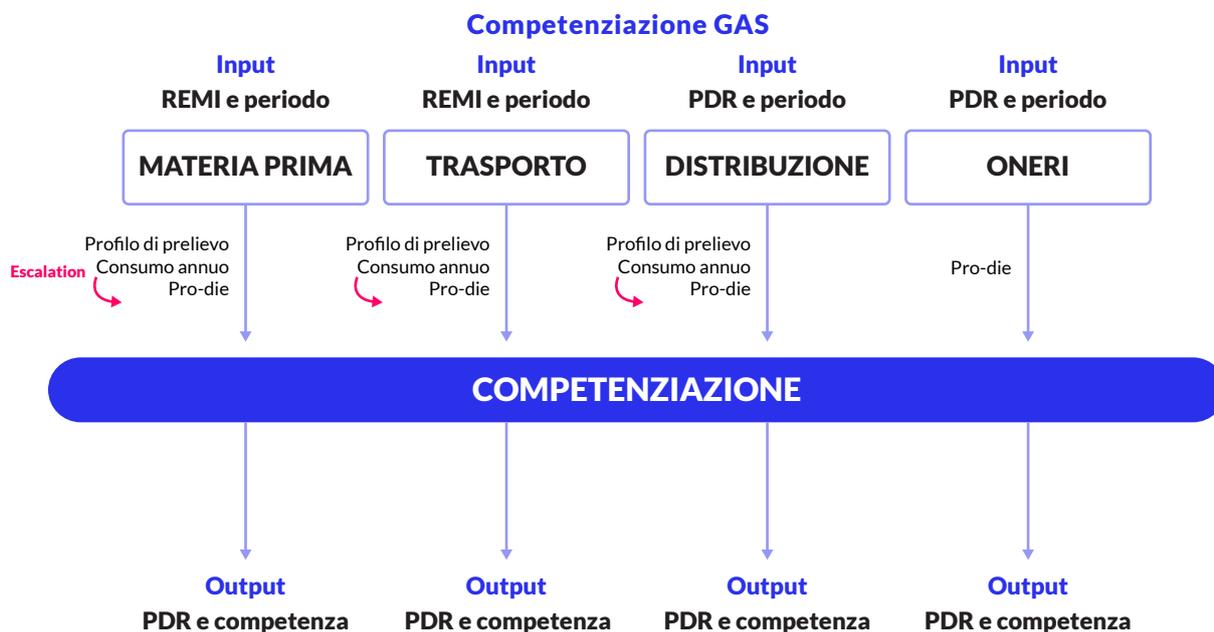
Per quanto riguarda invece **l'approvvigionamento di materia prima**, questo può avvenire da innumerevoli fonti e operatori e per questo motivo l'acquisizione della fattura fiscale è un metodo di acquisizione solido e con bassa necessità di manutenzione. In alternativa, qualora il dettaglio in csv / Excel sia disponibile, l'acquisizione è possibile tramite il **Configuratore di Tracciati**.

4.2.3 Competenziazione e mensilizzazione

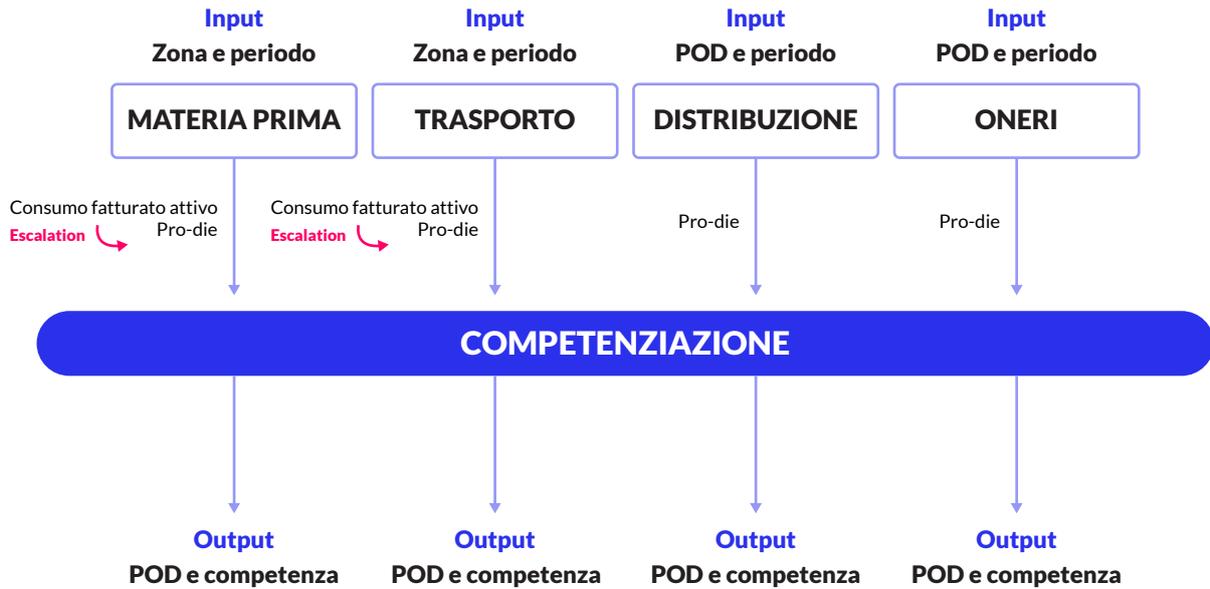
Il motore di competenziazione di Lybra ricava, dalle righe di fatturazione attiva e passiva, l'informazione della corretta competenza economica da associare a ciascuna componente acquisita a sistema. Il risultato prodotto è un dettaglio su **singola competenza** (anno e mese) degli **importi** e dei **volumi per ciascun punto di fornitura**.

Effettuare questo processo in modo preciso è, infatti, l'elemento chiave che permette di avere a disposizione i dati utili per effettuare i controlli sulle quadrature e l'analisi sulla marginalità.

Le logiche utilizzate per la competenziazione variano a seconda della commodity.



Competenziazione EE



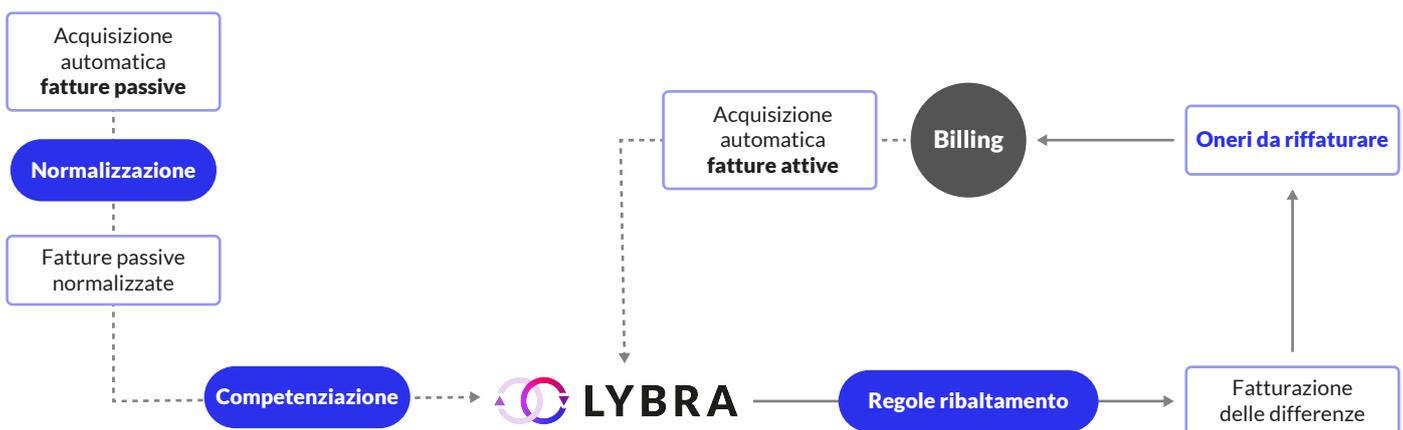
4.2.4 Rifatturazione oneri passanti

Lybra, proponendosi di gestire a 360° il ciclo passivo di una società di vendita, dispone di una funzionalità di **rifatturazione degli oneri passanti**, ossia di tutti quei costi che una volta ricevuti dai distributori devono essere poi rifatturati al cliente finale o ai reseller.

Ogni sistema di Billing, infatti, utilizza logiche di fatturazione diverse e, se alcuni oneri vengono spesso ricalcolati, per altri la scelta più conveniente è ribaltarli direttamente dal fatturato passivo.

Il processo di ribaltamento degli oneri passanti consente di:

- determinare quali tipologie di oneri debbano essere fatturate per ribaltamento piuttosto che per ricalcolo da parte del sistema di Billing;
- **definire** delle “**regole di rifatturazione**” **automatiche** finalizzate all’esclusione di oneri particolari;
- **monitorare** e **verificare** gli **oneri** passanti pre/post fatturazione.



4.3 LYBRA: QUADRATURE

Una volta acquisite le fatture passive, tutte le righe vengono **normalizzate** su **voci di confrontabilità** presenti su Lybra e, per poter effettuare il paragone con il fatturato attivo, viene individuata la rispettiva **competenza economica**. Le logiche di competenza variano a seconda della utility di riferimento e della tipologia di voce.

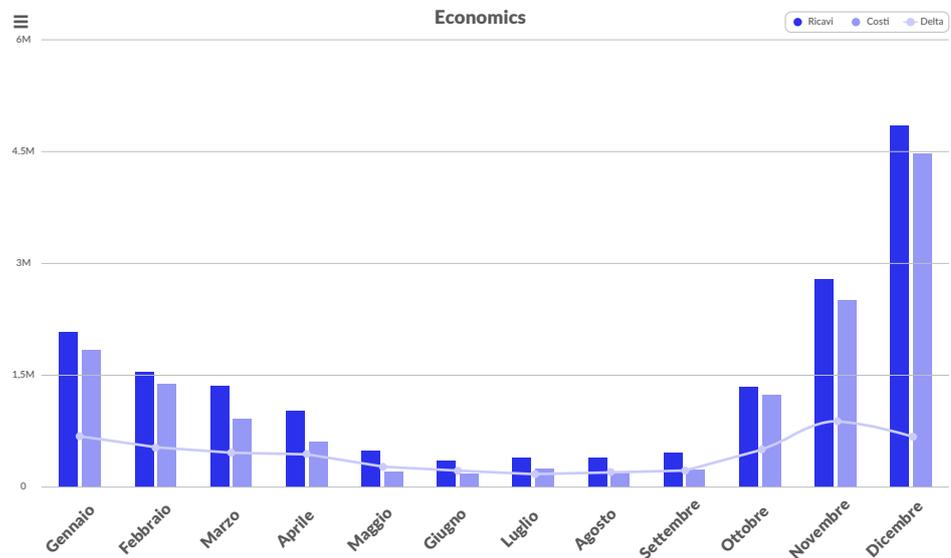
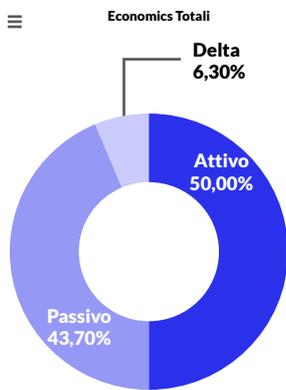
Per l'energia elettrica:

- per il trasporto e gli oneri si utilizza una ripartizione Pro Die;
- per il dispacciamento e la materia prima si utilizza in prima istanza il consumo fatturato attivo e, se assente, la logica del Pro Die.

Per il gas:

- per gli oneri si utilizza una ripartizione Pro Die;
- per la materia prima, il trasporto e la distribuzione si utilizzano in prima istanza il profilo di prelievo ed il consumo annuo e, se assenti, la logica del Pro Die.

Grazie quindi alla disponibilità di dati di fatturato attivo e passivo normalizzati e competenziati, Lybra propone **reportistiche** dettagliate che analizzano le squadrature tra **importi** e tra **volumi** a diversi livelli di profondità di analisi. Partendo da **dashboard** di confronto ad **alto livello** [N.d.R. il report seguente è disponibile anche per analizzare i volumi].



Si scende poi nel dettaglio delle squadrature per aggregazioni di vario tipo:

- per **competenza**;
- per **tipologia di voce**;

- per **mittente**.

fino a indagare il confronto tra i fatturati del **singolo punto di fornitura, competenza e componente**.

Competenza dal* Competenza al* Voce

Q Digita per cercare

| PDP | Punto di Fornitura | Voce | ECONOMICS | | |
|----------------|--------------------|----------------------------|-----------|-----------|----------|
| | | | Attivo | Fatturato | Passivo |
| IT000A00000000 | CMOR | Componente di fatturazione | 140,15 € | 127,03 € | 13,12 € |
| IT000B00000000 | CMOR | | 0,00 € | 83,70 € | -83,70 € |
| IT000C00000000 | CMOR | | 211,24 € | 185,70 € | 25,54 € |
| IT000D00000000 | CONN | | 123,82 € | 123,84 € | -0,02 € |
| IT000E00000000 | CONN | | 60,33 € | 63,20 € | -2,87 € |

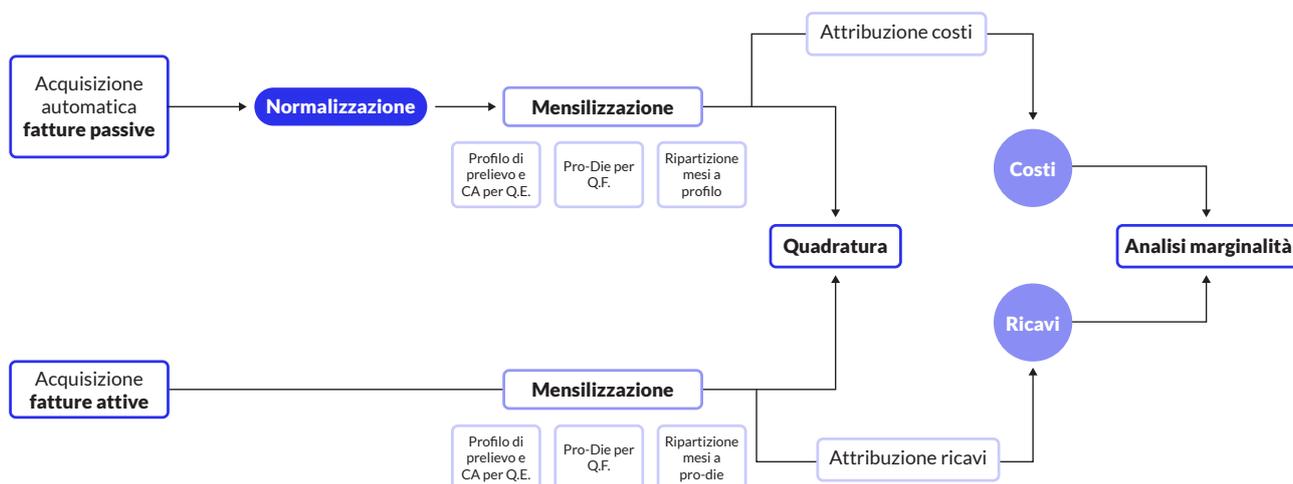
Il monitoraggio delle eventuali squadrature può avvenire tramite il **controllo di reportistiche** che mettono a disposizione **analisi di dettaglio** su diversi indicatori a fronte di macro-squadrature o, in alternativa, tramite un **controllo mirato** grazie alla **ricezione di e-mail o pop up** di alert **personalizzabili** che segnalano potenziali incongruenze nelle fatture passive o in quelle attive, senza dover per forza consultare l'applicativo di frequente.

Ovviamente intercettare le discrepanze tra fatturato attivo e passivo è solo la prima parte dell'attività di controllo. Da cosa si origina questa **squadratura**? Le **cause** possono essere molteplici e non sempre parametrizzabili, ma Lybra aiuta nell'indagine monitorando le più frequenti:

- **incoerenze** tra **punti di fornitura** che il **distributore fattura** e **quelli oggetto di fatturazione attiva**;
- **incoerenze** tra **misure** comunicate del distributore e **volumi fatturati**;
- **incoerenze** nell'addebito di specifiche **componenti e tariffe** ai clienti finali;
- eventuali **discrepanze** tra **dati tecnici contrattuali** quali, ad esempio, potenza, residenza, tensione ecc.

Lybra centralizza tutte queste informazioni in un unico strumento e permette di consultarle rapidamente tramite reportistiche intuitive e di facile utilizzo per differenti figure professionali.

4.4 LYBRA: SALVAGUARDIA DEL MARGINE



Il **controllo della marginalità** permette di **calcolare** e **monitorare** la **profittabilità** delle **diverse offerte di vendita** e dei differenti **cluster di clienti**, personalizzabili per tipologia, zone territoriali, Remi ed agenzie, fino ad arrivare al dettaglio del singolo punto di fornitura. L'obiettivo è quello di definire, presidiare e raggiungere al meglio gli obiettivi aziendali **garantendo** la **sostenibilità economica** del business.

Lybra permette quindi alla società di vendita di valutare eventuali azioni correttive ove riscontrate discrepanze definendo dei cluster di clienti ai quali proporre **offerte differenziate** al fine di **salvaguardare la marginalità complessiva**.

Prevedere **politiche di pricing sostenibili** è infatti fondamentale per ogni azienda e, a maggior ragione quando gli approvvigionamenti sono

diversificati, diventa fondamentale monitorare i profitti che generano.

A prescindere dalla strategia di approvvigionamento prescelta, che si acquisti quindi la materia prima da Grossisti, Shipper, GME, alla PCE o al PSV, Lybra acquisisce le fatture e normalizza i dati.

A seconda del mittente il livello di dettaglio della fattura di acquisto varia e, per questo, Lybra propone **differenti scenari di analisi della marginalità**:

- per **Grossista**: le fatture dei grossisti, contenendo il dettaglio di tutte le componenti per ciascun punto di prelievo, vengono acquisite da Lybra nella loro totalità ed i corrispettivi legati alla materia prima concorrono nell'analisi di marginalità potendo

essere direttamente confrontati con i costi ricavati dalla fatturazione attiva. I dati così acquisiti vengono inoltre aggregati secondo le diverse entità analizzabili quali offerte di vendita, tipologia di cliente, zone geografiche, Remi, agenti e agenzie;

- per **Zona Terna** o **Remi**: le fatture del GME, degli Shipper, di Snam e di Terna contengono l'informazione della Zona o del Remi su cui viene effettuato l'acquisto. In questo contesto l'analisi degli acquisti e delle

vendite su ciascuna Zona o per singolo Remi è realizzata aggregando imponibili e volumi fatturati attivamente per i punti di fornitura presenti. Lybra permette inoltre l'analisi della marginalità per ciascun punto di fornitura e per farlo effettua la ripartizione convenzionale degli acquisti di materia prima sul totale dei punti di prelievo associati ad una determinata zona o Remi presente nel CRM. In questo modo si dispone di un'approssimazione della profittabilità di ciascun POD o PDR;

Anno* 2021 Applica

Q Digita per cercare

| Zona | ECONOMICS | | | VOLUMI | | |
|------|-----------------|-----------------|----------------|-----------------|-----------------|----------------|
| | Attivo | Passivo | Delta | Attivo | Passivo | Delta |
| NORD | 19.886.104,57 € | 17.964.097,35 € | 1.922.007,22 € | 139.342.136,986 | 142.950.446,881 | -3.608.309,895 |
| CNOR | 9.077.499,84 € | 8.305.944,51 € | 771.555,33 € | 65.990.929,538 | 67.464.780,509 | -1.473.850,971 |
| CSUD | 4.455.113,63 € | 3.988.139,29 € | 466.974,34 € | 31.892.028,264 | 32.421.234,096 | -529.205,832 |
| SUD | 3.117.415,23 € | 2.840.833,68 € | 276.581,55 € | 23.108.958,03 | 23.386.252,985 | -277.294,955 |
| SICI | 1.741.904,27 € | 1.642.291,61 € | 99.612,66 € | 12.837.059,308 | 13.084.152,796 | -247.093,488 |

- per **cluster personalizzati**: gli acquisti (o le vendite) alla PCE o al PSV sono scambi di materia prima svincolati dal concetto di Zona o Remi. Per questo motivo diventa centrale la mappatura di ciascun acquisto in relazione a diversi cluster di vendita del tutto personalizzabili, così da monitorare il margine nel modo più preciso possibile.

Parliamo, ad esempio, di:

- **tipologia di cliente** (domestico, business, PA ecc.);
- **offerte di vendita** e relative **politiche di pricing**;
- **aree geografiche** (Regioni, Province ecc.);
- **canali di vendita** (rete vendita, sportelli, adesione online ecc.);
- **agenti e agenzie.**

Anno* 2022 Mese Marzo Offerta Applica

Q Digita per cercare

| Offerta | Mese | ECONOMICS | | | VOLUMI | | |
|-------------------------------|-------|------------|------------|------------|------------|------------|-----------|
| | | Attivo | Passivo | Delta | Attivo | Passivo | Delta |
| Listino sconto 3 mesi EE Q218 | Marzo | 6.976,30 € | 5.765,81 € | 1.210,49 € | 50.704,526 | 45.121,755 | 5.491,771 |
| Listino COND Gen 17 | Marzo | 9.120,20 € | 7.742,34 € | 1.377,86 € | 58.796,604 | 58.982,033 | -185,429 |
| Listino COND Feb 16 | Marzo | 236,92 € | 174,70 € | 62,22 € | 1.201,5 | 1.240,238 | -38,738 |
| Listino COND Feb 17 | Marzo | 4.146,78 € | 3.341,69 € | 805,09 € | 24.257,484 | 24.542,61 | -285,126 |
| Listino COND Mar 17 | Marzo | 1.834,60 € | 1.510,77 € | 323,83 € | 10.983,312 | 10.993,039 | -9,727 |
| Listino COND Apr 16 | Marzo | 5.733,28 € | 4.859,16 € | 874,12 € | 36.528,804 | 36.645,291 | -116,487 |
| Listino COND Apr 17 | Marzo | 4.793,34 € | 3.954,41 € | 838,93 € | 27.115,452 | 27.446,464 | -331,012 |
| Listino COND Mag 16 | Marzo | 836,28 € | 691,55 € | 144,73 € | 5.014,26 | 5.004,419 | 9,841 |

4.4.1 Commissioning: il peso delle provvigioni per la Rete Vendita sulla marginalità

La gestione del **commissioning**, ovvero delle provvigioni generate dalla contrattualizzazione realizzata dalla rete vendita esterna, ha un impatto considerevole sulla salvaguardia della marginalità.

L'ammontare delle provvigioni segue logiche di prestazione diverse secondo le quali ogni singolo agente può essere remunerato in base alle attività svolte. Generalmente, quasi tutte le società di vendita prevedono un **gettone fisso** da corrispondere per ogni attivazione di un nuovo contratto di fornitura. Il mercato evidenzia come l'importo di tale gettone sia tendenzialmente superiore ai 50 € per ogni singola attivazione di un'utenza domestica, con valori potenzialmente superiori in funzione degli specifici contesti.

È evidente quindi come questa **voce di costo** rappresenti una variabile fondamentale da considerare quando si intende analizzare la marginalità, specie in un settore nel quale i margini risultano solitamente molto ridotti.

In aggiunta è necessario considerare che esistono anche le **provvigioni** definite **ricorrenti**, generate invece secondo logiche diverse e specifiche, funzionali agli obiettivi di business delle aziende, ad esempio:

- durata del rapporto di fornitura;
- fedeltà del cliente e rispetto dei tempi di permanenza in fornitura;
- puntualità nei pagamenti e solvibilità del cliente;
- incentivi legati a specifiche campagne.

Considerare i costi legati alle provvigioni nelle logiche di monitoraggio del margine è quindi fondamentale per avere un quadro esaustivo dell'impatto che le diverse variabili hanno nella definizione della profittabilità complessiva.

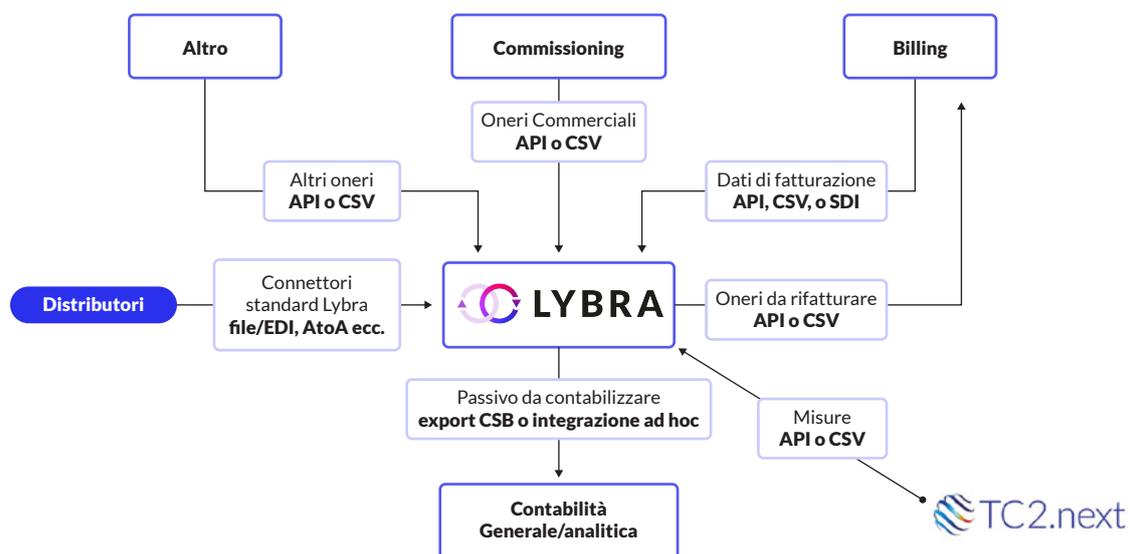
La gestione delle provvigioni troppo spesso, per ragioni di fidelizzazione degli agenti o competitive, si basa su prezzi stabiliti sul mercato dai grandi player. Di frequente, questo porta le altre aziende che popolano lo spazio competitivo ad adottare **piani di remunerazione della forza vendita economicamente non sostenibili**.

Lybra permette di conoscere esattamente quanto queste politiche impattino sull'andamento aziendale perché **acquisisce** dai **sistemi di commissioning i costi generati dalle provvigioni**.

4.5 LYBRA: INTEGRABILITÀ

Lybra, oltre che interfacciarsi con gli altri componenti delle suite 4Utility e 4Sales tramite Web API, nasce per **integrarsi con i software della mappa applicativa del cliente** utilizzando diverse tecnologie frutto dell'esperienza pregressa con i clienti e che possono essere valutate in relazione alle esigenze progettuali.

Le possibilità di integrazione standard che mettiamo a disposizione sono basate su tecnologie a **Web API** o realizzate attraverso l'**interscambio di file**.



4.5.1 Integrazione tramite Web API

Le **Web API** rappresentano la tecnologia di integrazione più snella e che garantisce **performance migliori** in virtù della grande mole di dati che può trasmettere in **automatico**. **Non** è inoltre necessario l'**intervento manuale** dell'operatore per l'acquisizione dei dati di interesse.

Questa **modalità** è sicuramente la più **efficace** ed **efficiente** e richiede un'uniziale fase di implementazione che coinvolga l'IT del cliente al fine di garantire il corretto funzionamento dell'integrazione che abilita la comunicazione tra sistemi.

L'integrazione tramite Web API è inoltre scalabile nel senso che le capacità di trasmissione dei dati si adattano ad un numero crescente di punti di fornitura e l'unico intervento eventualmente da mettere in atto è un dimensionamento infrastrutturale legato al data storage.

4.5.2 Integrazione tramite import file csv

L'integrazione tramite **import file csv** ha essenzialmente due vantaggi ovvero:

- permette un maggiore livello di controllo dei dati importati a sistema dal momento che i file sono caricati manualmente;
- permette di ridurre ulteriormente i tempi di start up, non essendo necessaria alcuna integrazione con il sistema di Billing.

Parallelamente a questi vantaggi però, questo tipo di integrazione presenta uno svantaggio importante ovvero la necessità di un'**elevata operatività manuale**. **Tutte le importazioni effettuate per alimentare Lybra** devono essere **svolte manualmente** e questo, evidentemente, diventa un problema estremamente rilevante nel momento in cui aumenta il numero di punti di fornitura gestiti.

4.6 TECNOLOGIE

La soluzione Lybra è disponibile **On Premise** e in modalità **SaaS** supportata dalle più recenti tecnologie erogate dal **Cloud Terranova** ospitato nei moderni datacenter di **Microsoft Azure**. La piattaforma sfrutta i punti di forza dei sistemi cloud come **disponibilità, performance, sicurezza** e **resilienza** per offrire ai nostri clienti l'esperienza d'uso chiavi in mano più all'avanguardia.

5 - LYBRA: VANTAGGI E BENEFICI

| | |
|--------------------|---|
| AUTOMAZIONE |  Naviga i portali dei distributori per acquisire in automatico le fatture passive simulando l'operatività dell'utente |
| |  Normalizza tutti i flussi passivi e attivi acquisiti su voci di confrontabilità, producendo così dati normalizzati disponibili per le successive analisi |
| |  Effettua in automatico la competenza delle fatture passive e attive normalizzate. Attribuisce così in modo corretto costi e ricavi mettendo a disposizione i dati utili per effettuare i controlli di quadratura e sulla marginalità. |

| | |
|---|--|
| <p>MONITORAGGIO DEI PROCESSI AZIENDALI</p> | <p>+ Permette di monitorare i processi aziendali in modo semplice ed intuitivo grazie ad un output di dati strutturati in report con vari livelli di dettaglio e diverse entità di riferimento</p> |
| | <p>+ Salvaguarda la marginalità perché permette di calcolare e monitorare la profittabilità delle diverse offerte di vendita e dei differenti cluster di clienti, personalizzabili per offerte di vendita, tipologia, zone territoriali, Remi ed agenzie, fino ad arrivare al dettaglio del singolo punto di fornitura</p> |
| | <p>+ Garantisce la sostenibilità economica del business perché, grazie alle analisi effettuate, permette di implementare strategie di approvvigionamento e di pricing idonee non solo a salvaguardare la marginalità ma, se possibile, ad aumentarla</p> |
| <p>CHIAVI IN MANO</p> | <p>+ Nonostante le complessità che lo strumento gestisce, la tempistica di start up media è all'incirca di un mese</p> |
| | <p>+ Facile da integrare con la mappa applicativa del cliente tramite web API oppure gestibile tramite l'interscambio di tracciati csv</p> |
| | <p>+ Non necessita di verticalizzazioni perché è un software per il controllo di gestione pensato appositamente per gestire le complessità del mercato Gas & Power</p> |

6 - CONCLUSIONE

Lybra è uno **strumento completo** per la gestione del **ciclo passivo**, per effettuare **controlli di quadratura** e **analisi sulla marginalità**. Automatizzando i processi di acquisizione delle fatture passive svincola l'utente dalla necessità di lavorazioni manuali, permettendo di concentrare le risorse solo su attività di analisi e controllo puntuale.

Uno dei principali valori di questa soluzione è senza dubbio quello di **centralizzare e uniformare** costi e ricavi in un sistema pronto all'uso, flessibile e personalizzabile dall'utente stesso nelle reportistiche di quadratura.

Infine, come conseguenza della sua natura accentratrice di dati e informazioni, Lybra

consente di **effettuare un'analisi a 360° sui costi e i ricavi di una società di vendita**, oltre che sui **volumi scambiati**, permettendo di spaziare nei controlli e avere un quadro sempre aggiornato della situazione.

Uno strumento indispensabile per **garantire la sostenibilità economica del business** ed implementare **strategie di approvvigionamento e di pricing** idonee a **salvaguardare la marginalità** e, se possibile, aumentarla.

Lybra si pone quindi come partner privilegiato per sostenere la tua azienda nel processo di crescita.

7 - CONTATTI

Trilance, sede Terranova a Verona
Viale del Commercio, 47 - 37135 Verona (VR)
E-mail contact@trilance.com
Telefono +39 045 821 4701

[PRENOTA LA TUA CALL](#)