



# Fatturazione elettronica, dalla pubblica amministrazione al B2B. Un percorso dove il controllo di gestione fa la differenza

## Case History



# LA RETE D'IMPRESA MENOCARTA.NET



Menocarta.net rete d'impresa si rivolge a imprese, enti e professionisti come partner tecnologico e di processo negli ambiti amministrativi, contabili e finanziari caratterizzati dalla fatturazione elettronica e dalla conservazione sostitutiva a norma.

### I TRE PILASTRI: A.I.L.

FE Documento che non viene mai materializzato, dall'emissione alla conservazione.

Abbiamo bisogno di garanzie tecniche che:

- ✓ il doc. sia **autentico**, ossia provenga e sia stato emesso dal fornitore nella fattura stessa
- ✓ il doc. sia **integro** ossia non abbia subito modifiche nel contenuto di qualsiasi tipo dal momento di emissione sino alla ricezione
- ✓ **leggibile** cioè sia visualizzabile in modo tale che tutte le informazioni rilevanti siano facilmente leggibili su carta o sullo schermo. (human readable) Se necessario la leggibilità può essere il risultato di una conversione con un software di visualizzazione. (pensiamo ai formati strutturati XML o EDI)
- ✓ La **leggibilità** deve essere garantita per tutto il periodo di conservazione elettronica obbligatorio anche ai fini dell'esibizione alle autorità fiscali/revisori etc.

### **La nuova FE - deregulation dal 2013**

Semplificazione in emissione con, in alternativa i seguenti metodi per assicurare autenticità ed integrità:

- ✓ Apposizione firma elettronica qualificata o digitale,
- ✓ Utilizzo di sistemi EDI di trasmissione

NOVITA':

- ✓ Mediante sistemi controllo di gestione che assicurino collegamento affidabile tra la fattura e la cessione dei beni/servizi riferibile ad essa
- ✓ Altre tecnologie in grado di garantire A I

NO RIFERIMENTO TEMPORALE.

**LIBERTA' DI SCELTA DEL FORMATO DI EMISSIONE :**

**Es. STRUTTURATA (XML) NON STRUTTURATA (PDF)**

### Sistemi di controllo di gestione (audit trails)

Devono essere utilizzati sistemi di controllo per garantire che esista un collegamento certo tra ciascuna operazione imponibile Iva e la fattura emessa ( autenticità ed integrità):

- ✓ Quindi tenere traccia dei documenti collegati relativi al ciclo di fatturazione:
  - ✓ contratto-accordo commerciale/ordine d'acquisto/ddt/fattura/pagamento
- ✓ elementi da riconciliare:
  - ✓ x autenticità: verifica del cliente che ha fatto l'ordine, ricevuto la consegna, intestatario della fattura
  - ✓ x integrità: verifica di prezzo, quantità, termini di pagamento, Iva dovuta, p.iva corretta

### Accordo con il destinatario

Che sia accordo (agreement) o “accettazione”, è un elemento essenziale, anche se non più obbligatorio, in uno scambio di FE:

anche se la norma non richiede una formalizzazione scritta, ritengo che l'accordo debba essere **formalizzato**, poiché le parti devono concordare una serie di elementi, tra cui:

- ✓ il formato della FE
- ✓ il sistema di trasmissione usato
- ✓ i metodi usati per garantire A I L
- ✓ Tempistiche

INOLTRE POTREBBE ESSERE NECESSARIO DIMOSTRARE L'ESISTENZA DELL'ACCORDO SU RICHIESTA DELLE AUTORITA' FISCALI.

### Accordo con il destinatario

La maggior parte dei **vantaggi** economici non deriva dai risparmi nei costi di stampa e spedizione (seppur non trascurabili), ma dalla **completa automazione ed integrazione dei processi** tra le parti

Questi vantaggi sono sfruttati a pieno se il formato è STRUTTURATO.

Quindi :

- ✓ Riduzione ed ottimizzazione dei costi: no data entry manuale, no errori registrazioni, no smarrimenti etc
- ✓ Ridotto rischio falsi e duplicazioni: x riconciliazione automatica dei dati e processi autorizzativi con controlli sui dati fattura più efficienti
- ✓ Riduzione errori pagamenti e calo del numero medio giorni necessario a ricevere pagamento

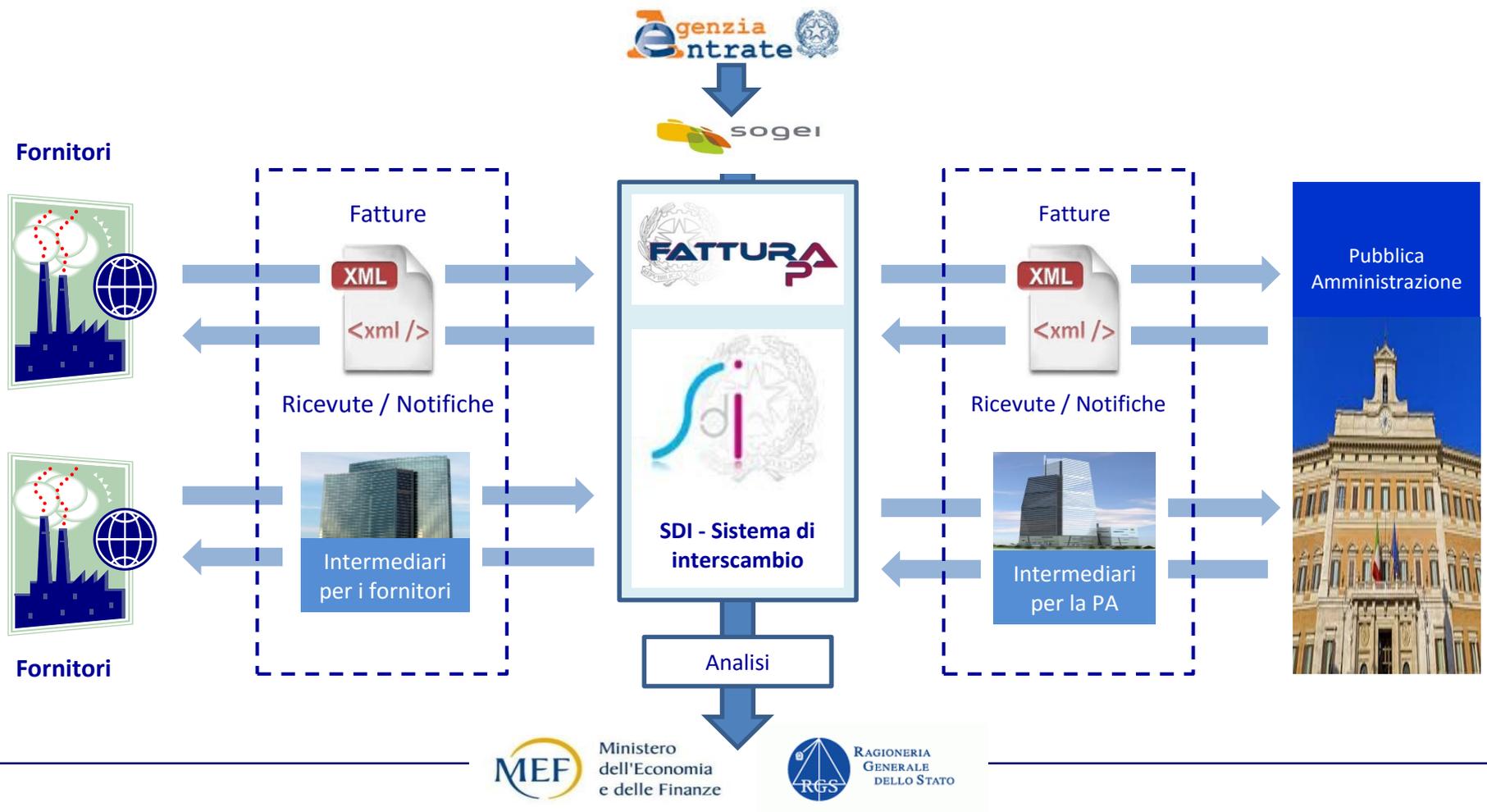
### Le best practices generali

- ✓ Validazione e riconciliazione dati fattura con i doc collegati: ordini, prezzi pattuiti, DDT, termini pagamento, dati fiscali e bancari cliente/fornitore
- ✓ Trasmissione dati in modalità sicure (https, FTP, PEC etc.)
- ✓ Uso di dati strutturati e standard (XML)
- ✓ Piani di recovery (ripristino dati in caso di perdite/danni sistema etc)
- ✓ Mantenere un “audit trail” tra il sistema di FE e l’applicativo interno x l’elaborazione dati fatturazione
- ✓ Leggibilità dei dati conservati durante il periodo di archiviazione
- ✓ Documentazione interna dettagliata dell’intero processo (Manuale del responsabile della conservazione)

### Le best practices generali

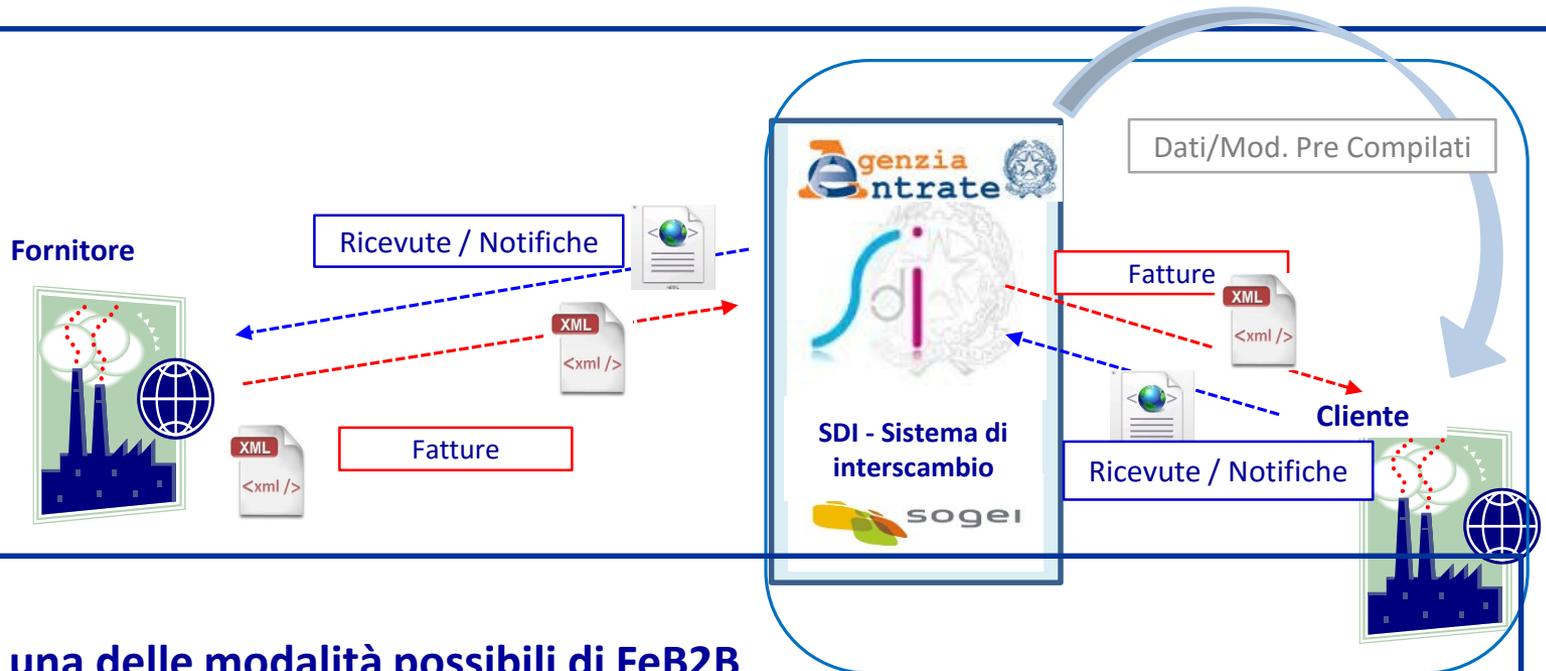
- ✓ Validazione e riconciliazione dati fattura con i doc collegati: ordini, prezzi pattuiti, DDT, termini pagamento, dati fiscali e bancari cliente/fornitore
- ✓ Trasmissione dati in modalità sicure (https, FTP, PEC etc.)
- ✓ Uso di dati strutturati e standard (XML)
- ✓ Piani di recovery (ripristino dati in caso di perdite/danni sistema etc)
- ✓ Mantenere un “audit trail” tra il sistema di FE e l’applicativo interno x l’elaborazione dati fatturazione
- ✓ Leggibilità dei dati conservati durante il periodo di archiviazione
- ✓ Documentazione interna dettagliata dell’intero processo (Manuale del responsabile della conservazione)

# La fatturazione elettronica verso la PA



# Fatture elettronica B2B

*una possibile modalità*



- Si tratta di una delle modalità possibili di FeB2B
- In alternativa:
  - FeB2B tra aziende (anche in modalità EDI)
  - FeB2B tramite canale bancario

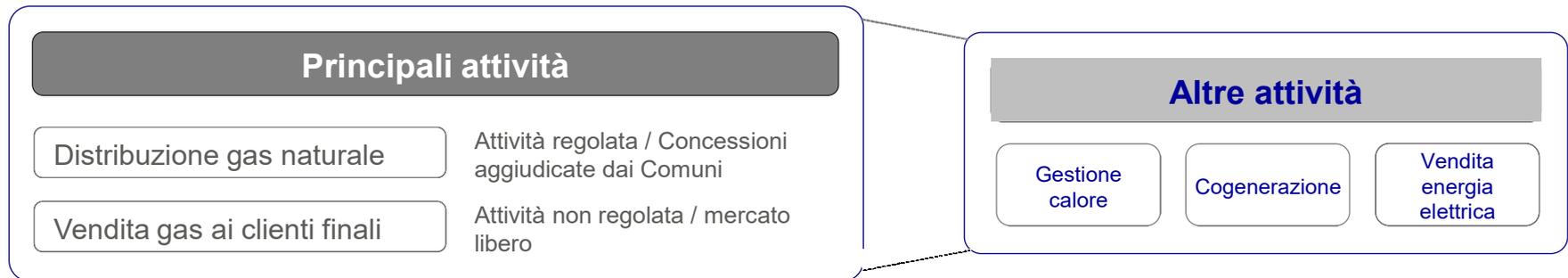
# ASCOPIAVE SPA

*Il caso*

A cura di Antonio Sturaro

# Attività del Gruppo Ascopiave

Il Gruppo Ascopiave opera principalmente nel settore del **gas naturale**



## Numeri chiave 2014

### DISTRIBUZIONE GAS NATURALE (\*)

*smc =standard metro cubo*

N. di concessioni gestite

192

Lunghezza della rete di distribuzione (km)

8.227

Volumi di gas distribuiti (smc/mln)

776

### VENDITA GAS NATURALE (\*)

*smc =standard metro cubo*

Volumi di gas venduti (smc/mln)

888

(\*) I dati delle società consolidate con il metodo del patrimonio netto sono considerati pro-quota.

# Principali operatori nel mercato Italiano del gas

Il Gruppo Ascopiave ha creato un polo industriale tale da divenire un operatore a livello nazionale nel settore del gas naturale e leader in Veneto.

**VOLUMI DI GAS DISTRIBUITI (a):**

Posizione	Gruppo	Vol. (mcs)	%
1	Snam	7.800	22,9%
2	F2I Reti Italia	5.661	16,6%
3	Hera	2.684	7,9%
4	Iren	2.099	6,2%
5	A2A	2.072	6,1%
6	Toscana Energia	1.218	3,6%
<b>7</b>	<b>Ascopiave (b)</b>	<b>912</b>	<b>2,7%</b>
8	Estra	770	2,3%
9	Linea Group Holding	676	2,0%
10	Amga - Azienda Multiservizi	475	1,4%
11	Erogasmet	410	1,2%
12	Acsm-Agam	397	1,2%
13	Agsm Verona	380	1,1%
14	Ambiente Energia Brianza	378	1,1%
15	Energei	333	1,0%
16	Gas Natural Sdg	326	1,0%
17	Gas Rimini	294	0,9%
18	Dolomiti Energia	287	0,8%
19	Edison	281	0,8%
20	Aimag	275	0,8%
	Altri	6.394	18,7%
<b>Totale</b>		<b>34.122</b>	<b>100,0%</b>

**VOLUMI DI GAS VENDUTI (a):**

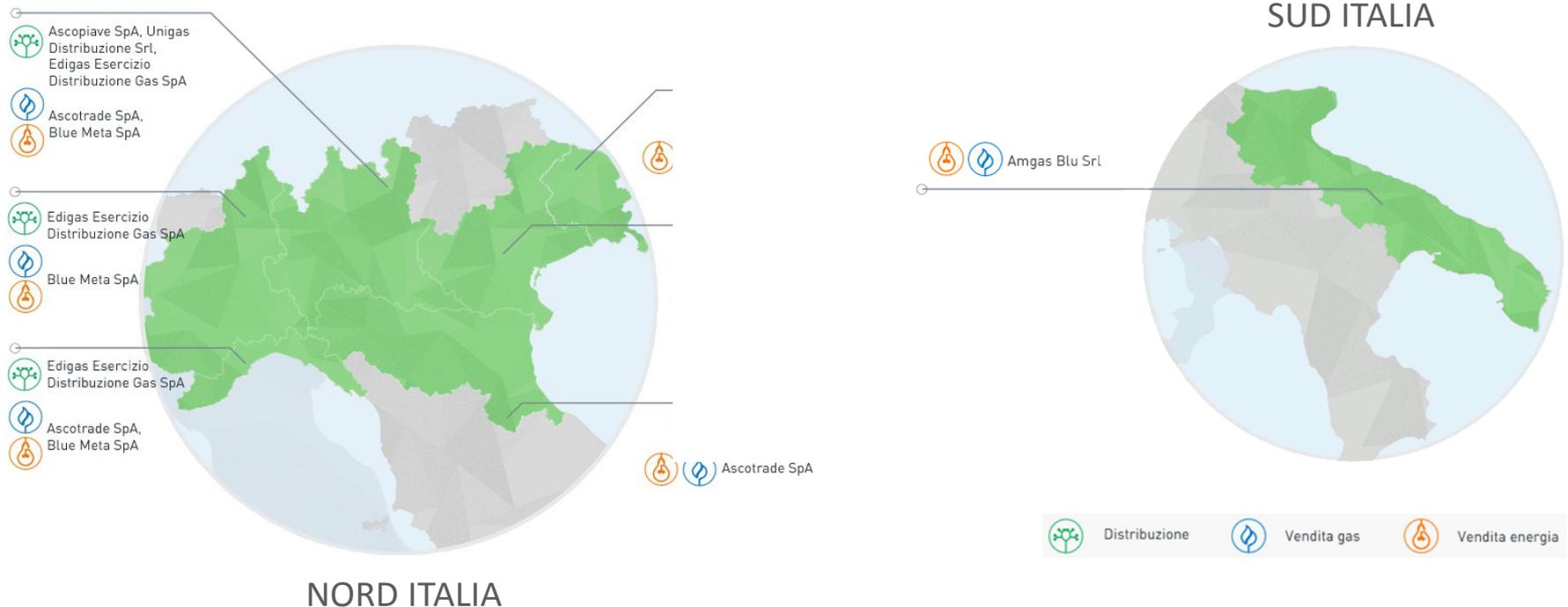
Posizione	Gruppo	Vol. (mcs)	%
1	Eni	16.375	25,9%
2	Edison	7.555	11,9%
3	Enel	5.803	9,2%
4	GdF Suez	3.137	5,0%
5	E.On	2.904	4,6%
6	Iren	2.482	3,9%
7	Hera	2.123	3,4%
8	Royal Dutch Shell	1.764	2,8%
9	A2A	1.588	2,5%
10	Sorgenia	1.406	2,2%
<b>11</b>	<b>Ascopiave (c)</b>	<b>1.107</b>	<b>1,7%</b>
12	Estra	745	1,2%
13	Erogasmet	529	0,8%
14	Dolomiti Energia	459	0,7%
15	Unogas	439	0,7%
16	Linea Group Holding	429	0,7%
17	Erg	419	0,7%
18	Swiss Power & Gas	381	0,6%
19	Agsm Verona	377	0,6%
20	Enerxenia	366	0,6%
	Altri	12.950	20,4%
<b>Totale</b>		<b>63.338</b>	<b>100,0%</b>

Il Gruppo Ascopiave vanta una supremazia regionale consolidata, collocandosi al 1° posto in Triveneto quanto a numero di utenze servite.

(a) Elaborazioni interne su dati 2013 AEEGSI; (b) Comprende i volumi distribuiti da Ascopiave, Edigas Esercizio Distribuzione Gas, ASM Distribuzione Gas e Unigas Distribuzione Gas; (c) Comprende i volumi venduti ai clienti finali da Ascotrade, Etra Energia, ASM Set, Estenergy, Edigas Due, Veritas Energia, Pasubio Servizi, Blue Meta e Amgas Blu; i dati delle società consolidate con il metodo del patrimonio netto sono considerati pro-quota.

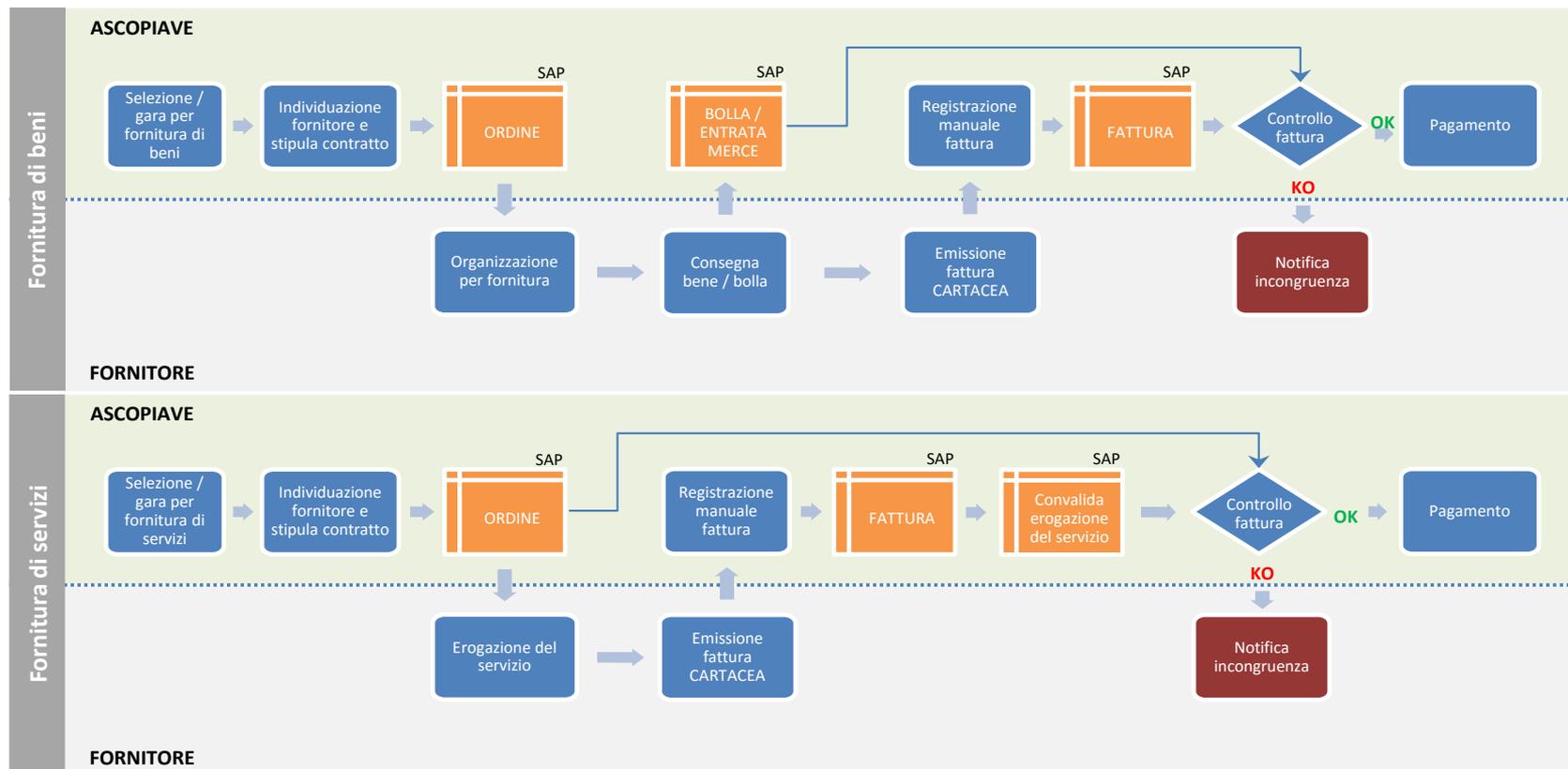
# Il Gruppo Ascopiave nel territorio

Il Gruppo Ascopiave, attraverso le progressive acquisizioni societarie, ha visto aumentare le aree geografiche in cui opera, per cui ad oggi è presente, oltre che nella provincia di Treviso, anche nel resto del Veneto, in Friuli-Venezia Giulia, in Lombardia e Piemonte, in Emilia Romagna e Liguria, ed infine, grazie alla recente acquisizione della società di vendita Amgas Blu Srl, anche in provincia di Foggia.



# La logistica in Ascopiave S.p.A. – Anno 2000

Ascopiave adotta SAP con un'implementazione standard del modello (ordine / bolla / fattura) senza personalizzazioni.



# La logistica in Ascopiave S.p.A. – Anno 2006

Adozione di un sistema di gestione delle fatture passive per eliminare l'utilizzo della carta dalla gestione operativa.



Nel 2012 è stata poi introdotta la conservazione sostitutiva delle fatture (archiviazione digitale vs archiviazione cartacea).

## VANTAGGI:

- ✓ semplificazione e miglioramento dei report per le dichiarazioni vs Erario e Agenzia delle Entrate;
- ✓ miglioramento nella gestione del recupero crediti;
- ✓ riduzione dei costi.

# Anno 2014: le criticità presenti

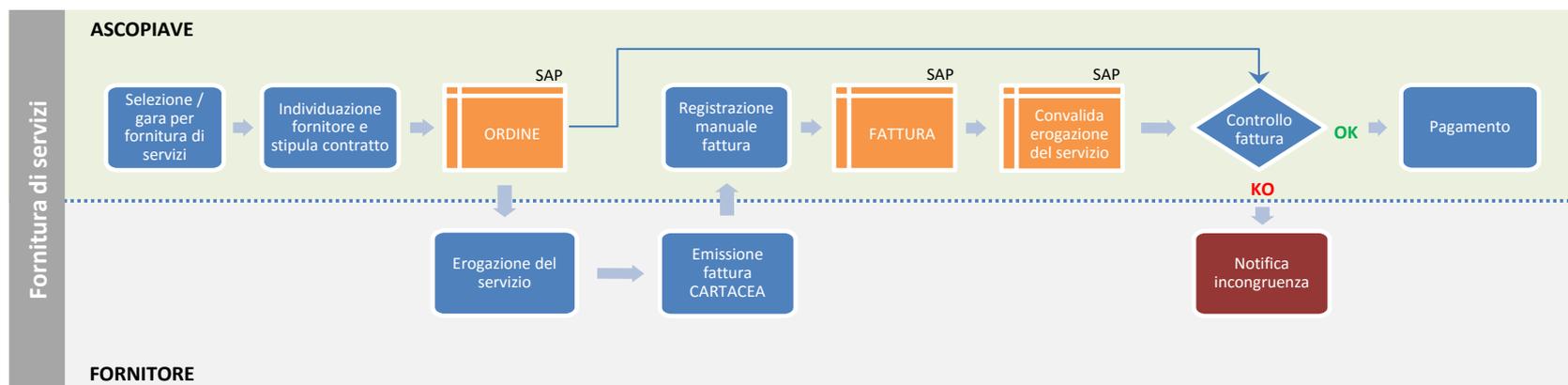
## 1) REGISTRAZIONE MANUALE DELLE FATTURE

La registrazione delle fatture avviene manualmente con:

- ✓ possibili errori di imputazione (conto, centro di costo, profit center);
- ✓ impiegando personale in attività a basso valore aggiunto (IVA);
- ✓ processo autorizzativo di pagamento non lineare.

## 2) REGISTRAZIONE DELL'ENTRATA MERCE SUCCESSIVAMENTE AL RICEVIMENTO DELLA FATTURA

- ✓ La registrazione di un'entrata merce può avvenire successivamente al ricevimento della fattura soprattutto nel caso di servizi.



# Progetto XML – fattori abilitanti per il progetto

## 1) LA FATTURAZIONE ELETTRONICA VERSO LE P.A. (XML PA) E' STATO UN SUCCESSO



## 2) L'ANALISI DELLO STANDARD XML PA E' COMPLETO, FRUIBILE E DIFFUSO

Lo standard XML PA si è dimostrato completo anche per l'automatizzazione del flusso informativo tra aziende private. In SAP ECC 6.0 è sufficiente disporre di un semplice modulo di acquisizione automatica delle fatture in formato XML.



# Vantaggi

## PER I FORNITORI:



- ✓ eliminazione delle attività di stampa ed invio fattura cartacea
- ✓ perfezionamento immediato delle obbligazioni contrattuali
- ✓ possibilità di scontare finanziariamente il flusso di fornitura

## PER ASCOPIAVE:



- ✓ maggiore tempestività e azzeramento delle attività a basso valore aggiunto

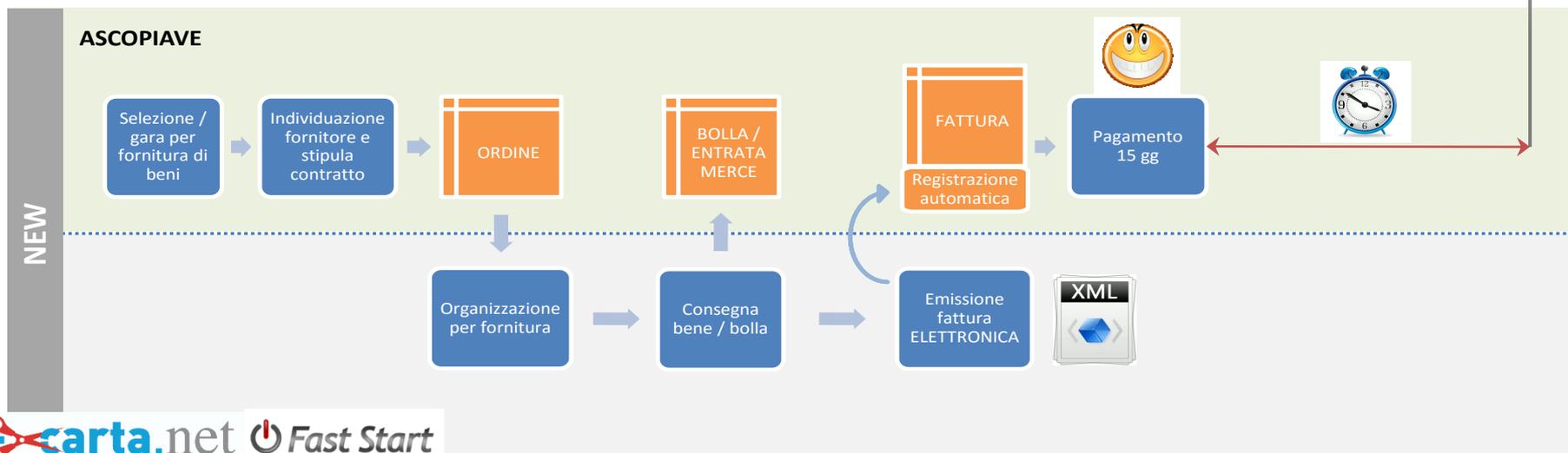
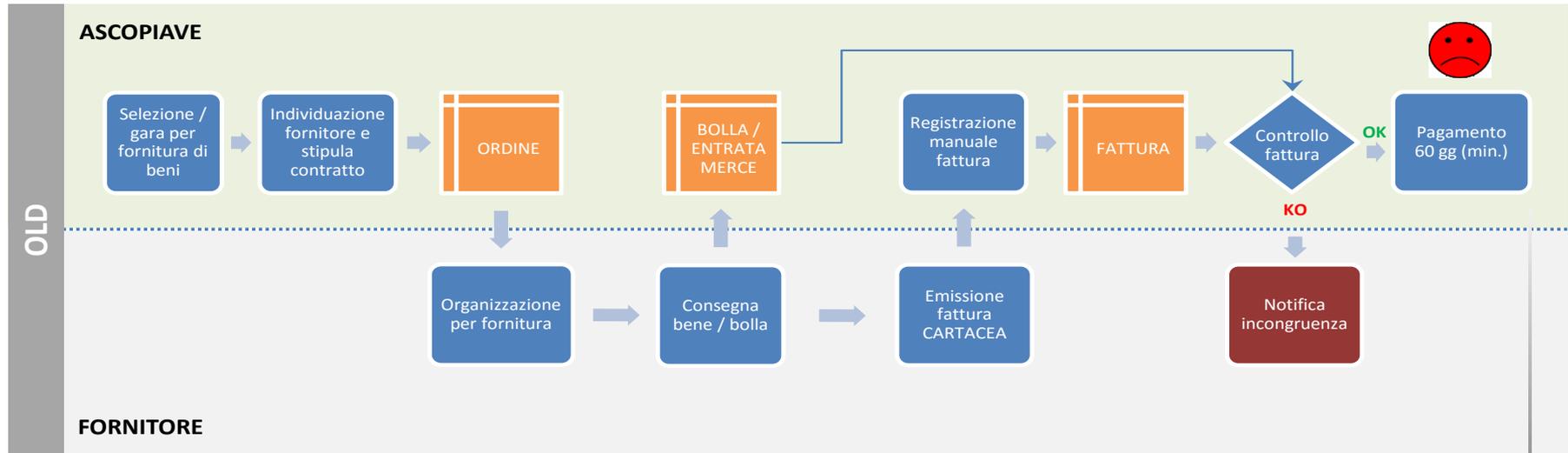


- ✓ riduzione dei costi del personale addetto. Riducendo della metà le fatture cartacee – da 20 a 10 mila l'anno – la riduzione è nell'ordine dei 113 mila euro annui

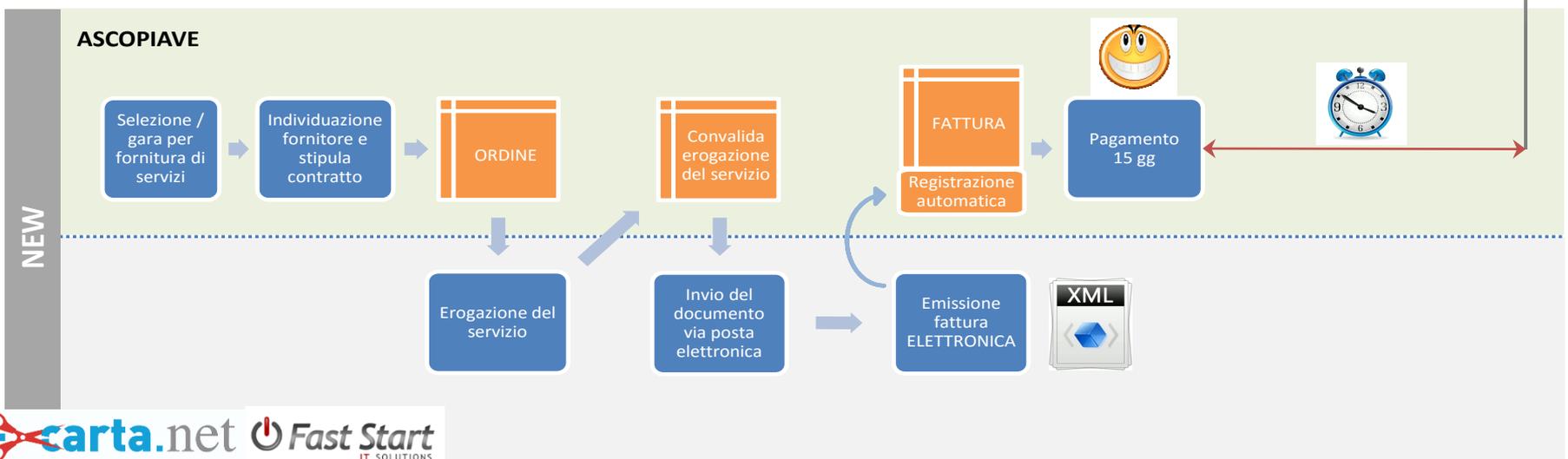
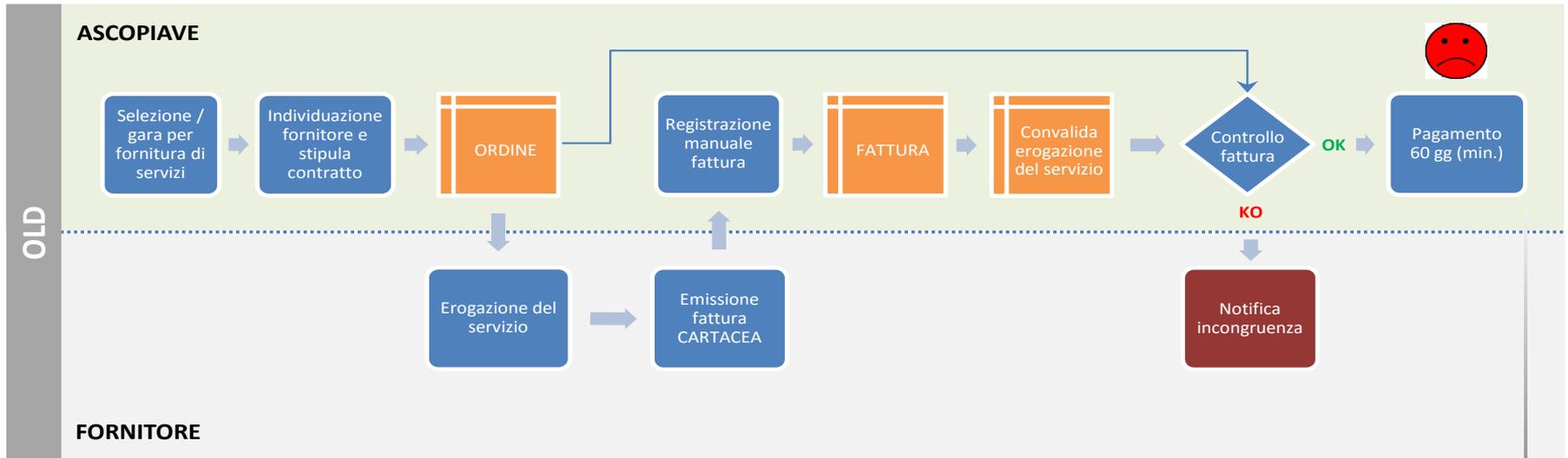


- ✓ annullamento degli errori di registrazione delle fatture
- ✓ semplificazione del processo autorizzativo di pagamento
- ✓ riduzione dei contenziosi e riduzione del rischio frode

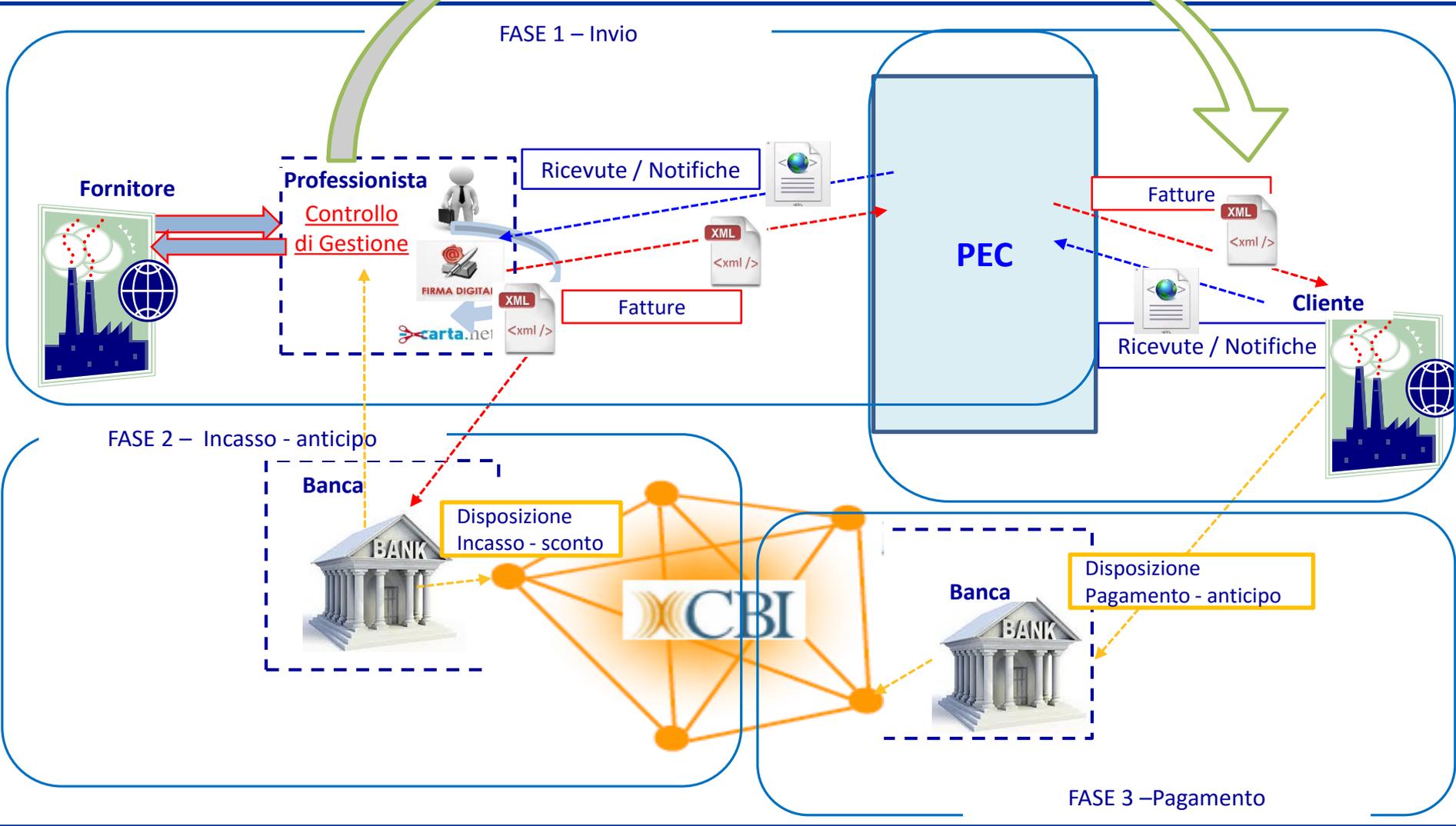
# Fornitura di beni – soluzioni a confronto



# Fornitura di servizi – soluzioni a confronto



# Il modello adottato



**GRAZIE PER L' ATTENZIONE**