

Evolution a canoni bimestrali posticipati

Settore del cliente	ICT
Riferimenti Econocom Italia	Paolo Corazzi, Guglielmo Nannini, Chantal Noè e Davide Ferri
Realtà cliente	Nato nel 1982, il cliente è un'azienda qualificata nella consulenza, progettazione e realizzazione di soluzioni informatiche integrate, con una specializzazione nelle soluzioni per la sicurezza delle reti dati. Il suo fatturato annuo è arrivato a superare i 40 milioni di euro nel 2021 con una crescita continua anno su anno. Fornitore certificato per grandi gruppi, nostri clienti, tra cui un'azienda con cui abbiamo stipulato un contratto al termine del 2022. In questa occasione è nata la relazione.
Esigenza del cliente	Il CFO del cliente ha manifestato un'importante esposizione finanziaria per una fornitura di apparati e servizi, che avrebbe dovuto offrire a un altro nostro cliente, azienda appartenente ad un grande gruppo attivo nel settore delle telecomunicazioni e specializzata nella creazione di prodotti per la messa in sicurezza di informazioni e comunicazioni. Questa fornitura sarebbe dovuta avvenire sotto forma di vendita rateale bimestrale per un periodo di quattro anni, dietro però il pagamento al vendor dell'intera fornitura entro 60 giorni dall'acquisto dei beni.
Soluzione adottata (esplicitare la tipologia del contratto e l'eventuale presenza di servizi locativi)	Abbiamo proposto al cliente il contratto di locazione operativa "Evolution", con la messa a disposizione autorizzata a terzi, secondo canoni bimestrali posticipati, con l'intento di replicare il metodo di pagamento che il cliente finale aveva impostato nei confronti del nostro cliente. Attraverso il modello back-to-back, infatti, il cliente poteva pagare il canone, a fronte del pagamento della rata ricevuta dal cliente finale ed evitare uno sbilancio di cassa. La data di decorrenza contrattuale è stata fissata per ovviare alla potenziale crescita dei tassi e non dover così ritoccare il canone proposto. Il contratto di locazione operativa da noi proposto ha previsto, oltre alla fornitura dell'hardware, anche i servizi iniziali di start-up e tuning dei prodotti e il servizio Swap n'Go Livello III, che ha permesso al cliente di evitare di accendere una polizza assicurativa.
Durata del contratto di locazione	4 anni
Peculiarità del progetto	L'operazione aveva la finalità di fornire al cliente finale parte di un servizio di gestione della sicurezza delle reti informatiche di tre amministrazioni pubbliche. La soluzione proposta al cliente deriva da un'importante collaborazione e condivisione tra la funzione sales e quella risk & funding in quanto vi era una linea di credito rilasciata dal funder sul cliente finale, ma non utilizzata. Abbiamo quindi lavorato affinché questa linea di credito già disponibile e dal contenuto commerciale simile venisse trasferita al cliente con l'obiettivo

Documento ad esclusivo uso interno.
This document is classified as internal use.

Evolution a canoni bimestrali posticipati

	di finalizzare velocemente l'operazione e garantire al funder il rispetto del forecast di cessione. L'ottimo coordinamento Sales-Risk-Funding ha permesso di sfruttare anche delle ottime condizioni di pricing, concordate con il funder che, avendo bloccato i fondi sulla base delle nostre previsioni di cessione, aveva una tempistica tassativa di utilizzo della linea concessa. La gestione ottimale di tutti i team coinvolti ha inoltre permesso di poter cedere il contratto al funder prima della decorrenza effettiva ed avere così un beneficio di cassa nel Q1 ed evitare esposizioni verso il fornitore dell'operazione.
Numeri chiave del progetto	Fornitura 300 HW Firewall Fortinet di differenti tipologie
Vantaggi del cliente	Grazie alla nostra soluzione, il cliente non ha dovuto indebitarsi, utilizzando propri fondi per l'acquisto dei beni del progetto, e ha così limitato la propria esposizione finanziaria, ottimizzando le proprie risorse. Inoltre il cliente non ha dovuto mettere a cespite i beni per la durata del contratto di fornitura e ha potuto beneficiare, all'interno di un canone all-inclusive, di un servizio di assistenza per danni accidentali con CAP, senza alcun effort economico ulteriore.
Fattori/Variabili chiave che hanno portato il Cliente alla scelta	Come evidenziato dal cliente stesso, un fatto chiave per la scelta è stato quello di aver riconosciuto in Econocom un alto livello di ascolto, collaborazione, consulenza e personalizzazione delle soluzioni sulla base delle specifiche esigenze, grazie a referenti commerciali che si occupano direttamente delle necessità dei clienti con la massima disponibilità e professionalità.