



Come Scientist.com aiuta a salvare vite con le sue opzioni di pagamento anticipato

CASE STUDY KYRIBA

Scientist.com è la piattaforma leader di mercato per la ricerca e sviluppo in outsourcing. Questa piattaforma semplifica l'approvvigionamento di servizi di ricerca e sviluppo, risparmiando tempo e denaro, riducendo i rischi e fornendo l'accesso alle tecnologie e agli strumenti più innovativi.

La necessità di una Supply Chain Finance accessibile

I finanziamenti sono da sempre un problema per i fornitori di servizi di ricerca di piccole e medie dimensioni nel settore dell'outsourcing pre-clinico. Queste aziende sono spesso costrette ad accettare termini di pagamento a 120 giorni, fissati dalle grandi aziende farmaceutiche. Di conseguenza, i fornitori lottano per accedere ai finanziamenti necessari che permetterebbero loro di formulare offerte per progetti in concorrenza con rivali più grandi.



scientist.com

Anno di costituzione: 2007

Sede: California, USA

Settore: Biotecnologie

Profitti: 97,4 milioni di dollari

Numero di dipendenti: 65

RISULTATI QUANTITATIVI



4 milioni di dollari di pagamenti anticipati

ai fornitori nei primi sei mesi del programma



Riduzione del 50%

del ciclo di vita del processo di approvvigionamento



95% dei pagamenti effettuati in tempo



45.500 dollari di profitti

ottenuti in tre mesi



Incremento del 130%

del valore lordo della merce dei fornitori



Incremento del 24,3%

del volume degli ordini di acquisto (PO) emessi ai fornitori. Riduzione dei termini di pagamento di 60 giorni



75,5% GMV

tasso medio di crescita del volume lordo della merce (GMV) dei fornitori



Unificare le operazioni internazionali



La finanza è il cuore di un'organizzazione. Se vi sono limitazioni o vincoli, si taglia l'ossigeno o l'energia per alimentare la funzionalità operativa dell'organizzazione: nuova innovazione, R&S e operazioni quotidiane".

Kris Kagan,
Vice Presidente dell'Area Finance, Scientist.com

Anche se le grandi aziende farmaceutiche utilizzano programmi di Supply Chain Finance (SCF), spesso non sono accessibili ai fornitori più piccoli. Per esempio, un programma può acquisire solo fornitori che apportano milioni di dollari in termini di spesa. Inoltre, anche se i fornitori soddisfano tale criterio, il processo di onboarding può richiedere mesi per essere completato e rivelarsi dispendioso per il fornitore del programma, poiché i grandi fornitori tendono ad avere alti costi operativi.

Il programma di pagamento anticipato salvavita di Scientist.com

Scientist.com si è reso conto che se un'opzione di pagamento anticipato venisse resa disponibile ai fornitori di tutte le dimensioni attraverso un programma di SCF, più aziende sarebbero in grado di concentrarsi sull'innovazione, piuttosto che sulla sola copertura dei costi operativi. In definitiva, ciò stimolerebbe la scoperta di nuovi farmaci. Scientist.com ha altresì identificato il potenziale, per la propria azienda, di ottenere un nuovo flusso di profitti in rapida crescita fornendo finanziamenti ai fornitori.

Così, nel 2019, Scientist.com ha lanciato SciPay™, una soluzione di capitale circolante di Kyriba che presenta opzioni di pagamento anticipato, onboarding rapido, gestione delle fatture e sconto dinamico per contribuire a finanziare la ricerca per qualsiasi organizzazione, indipendentemente dalle sue dimensioni. Così facendo, i fornitori di servizi di ricerca hanno accesso ai finanziamenti necessari per formulare offerte su progetti che prima erano bloccati a causa della mancanza di risorse.

Mettere in gioco SciPay - Ridurre il rischio e creare opportunità

Per trovare i migliori candidati per SciPay, Scientist.com ha sfruttato le proprie relazioni di lunga data con clienti di grandi aziende farmaceutiche e biotecnologiche, nonché il proprio portafoglio di oltre 3.100 fornitori. In pochi mesi, 45 fornitori indicati come piccole imprese si sono iscritti al programma.

Aderendo al programma, si riduce il rischio sia per i fornitori che per gli acquirenti. Per gli acquirenti, SciPay mantiene inalterate le attività, assicurando che il lavoro sia completato prima del pagamento di una fattura e consentendo termini di pagamento estesi che non interrompano la filiera, poiché Scientist.com si assume l'onere del pagamento. Per i fornitori, i pagamenti anticipati si traducono in crescita, consentendo loro di formulare offerte su progetti a cui prima non avevano accesso, ora che hanno il capitale circolante per coprire i costi operativi.

Scientist.com ritiene che il successo di SciPay sia il risultato sia del suo forte impegno interno nei confronti dell'iniziativa, sia della sua partnership strategica con Kyriba. Lavorando insieme, i team di finanza e sviluppo hanno integrato la piattaforma di SCF di Kyriba con i sistemi operativi esistenti di Scientist.com, nonché la sua banca, per garantire che i pagamenti e i dati di SciPay fluissero in modo sicuro e senza intoppi.



"Abbiamo scelto Kyriba per due motivi principali", ha affermato Kris Kagan, Vicepresidente dell'Area Finance di Scientist.com. "Ci ha fornito l'opportunità di un programma di pagamento anticipato e siamo stati in grado di utilizzare tale programma di pagamento anticipato e unirlo ai moduli di TMS di cui Kyriba dispone. La seconda ragione è che eravamo alla ricerca di partner nel settore che potessero rendere scalabile la nostra attività, e Kyriba è stato un partner incredibile".

Accelerare il processo di innovazione

L'innovazione scientifica ora sta avvenendo più velocemente che mai grazie a SciPay. Nel complesso, l'intero ciclo di vita del processo di approvvigionamento è stato ridotto del 50% e il processo source-to-settle è stato accelerato dell'80%. Di conseguenza, i ricercatori possono eseguire progetti ed espandere le loro linee di prodotti più rapidamente. Il processo di innovazione sta diventando anche più efficace in termini di costi per gli acquirenti di servizi di ricerca. Quando vi sono più fornitori con capitale circolante sufficiente per proporre offerte sui progetti, è possibile ridurre il prezzo del progetto.

SciPay ha apportato alcuni significativi vantaggi commerciali anche a Scientist.com. In primo luogo, si ha un vantaggio competitivo quando si tratta di attirare i fornitori di ricerca verso la propria piattaforma. Il fatto che i fornitori debbano solo iscriversi a un programma di SCF, piuttosto che a più programmi, senza alcuna barriera all'ingresso, è molto allettante. Inoltre, gli acquirenti di servizi di ricerca sono in grado di raggiungere facilmente oltre 3.100 fornitori registrati in tutto il mondo in un unico posto. Infine, poiché Scientist.com utilizza il proprio capitale circolante per finanziare i fornitori, ha aumentato le entrate attraverso l'implementazione di SciPay.

In definitiva, SciPay ha uno scopo più grande di quello di essere una piattaforma finanziaria. Promuovendo una maggiore concorrenza nel mercato della ricerca e consentendo ai fornitori di scoprire più rapidamente farmaci salvavita, SciPay sostiene l'ambiziosa missione di Scientist.com di contribuire a curare tutte le malattie dell'uomo entro il 2050.

Vantaggi dello sconto dinamico:

- Incremento della finestra di sconto per offrire o usufruire di sconti
- Lo sconto varia con il tempo: non vi è un unico limite
- Processo semplice e senza intoppi supportato dalla piattaforma web
- Fornisce flessibilità ai fornitori
- Fornisce visibilità e certezza

Vantaggi della gestione delle fatture:

- Monitoraggio e pagamento delle fatture con priorità
- Visibilità di cassa
- Approvazione automatica degli ordini fino a 25.000 dollari

Vantaggi del pagamento anticipato:

- Capitale circolante aggiuntivo
- Flessibilità nella loro liquidità
- Consente di concentrarsi sulla crescita e l'innovazione
- Abbassa le barriere finanziarie delle piccole imprese