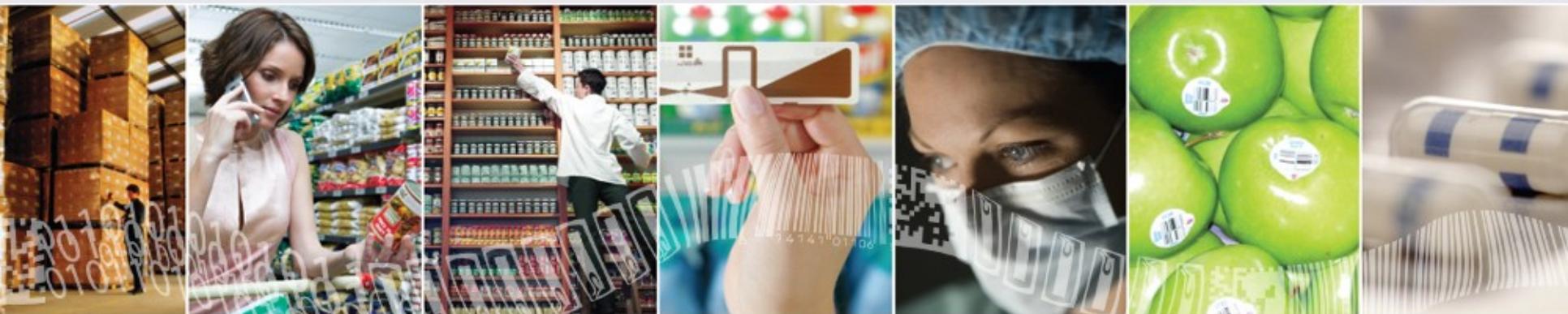




# Nuove frontiere dell'efficienza nei rapporti Industria-GDO

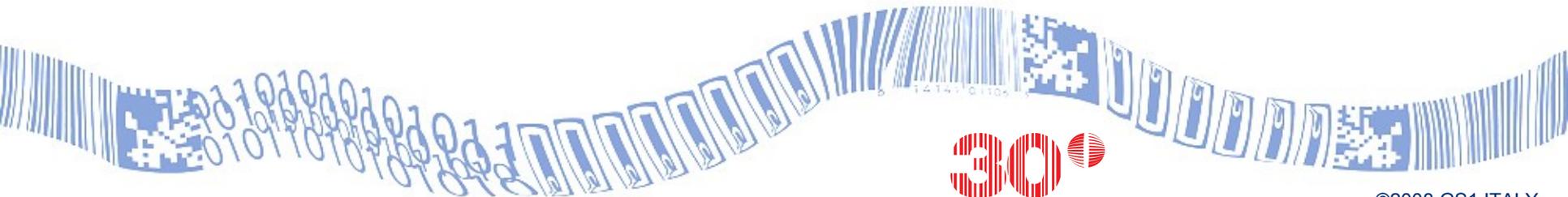
**Pula 2 aprile 2008**

**Massimo Bolchini  
Indicod-ECR**



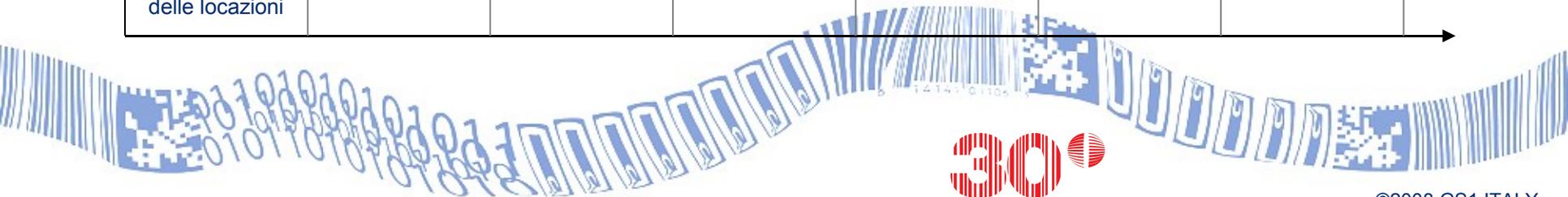
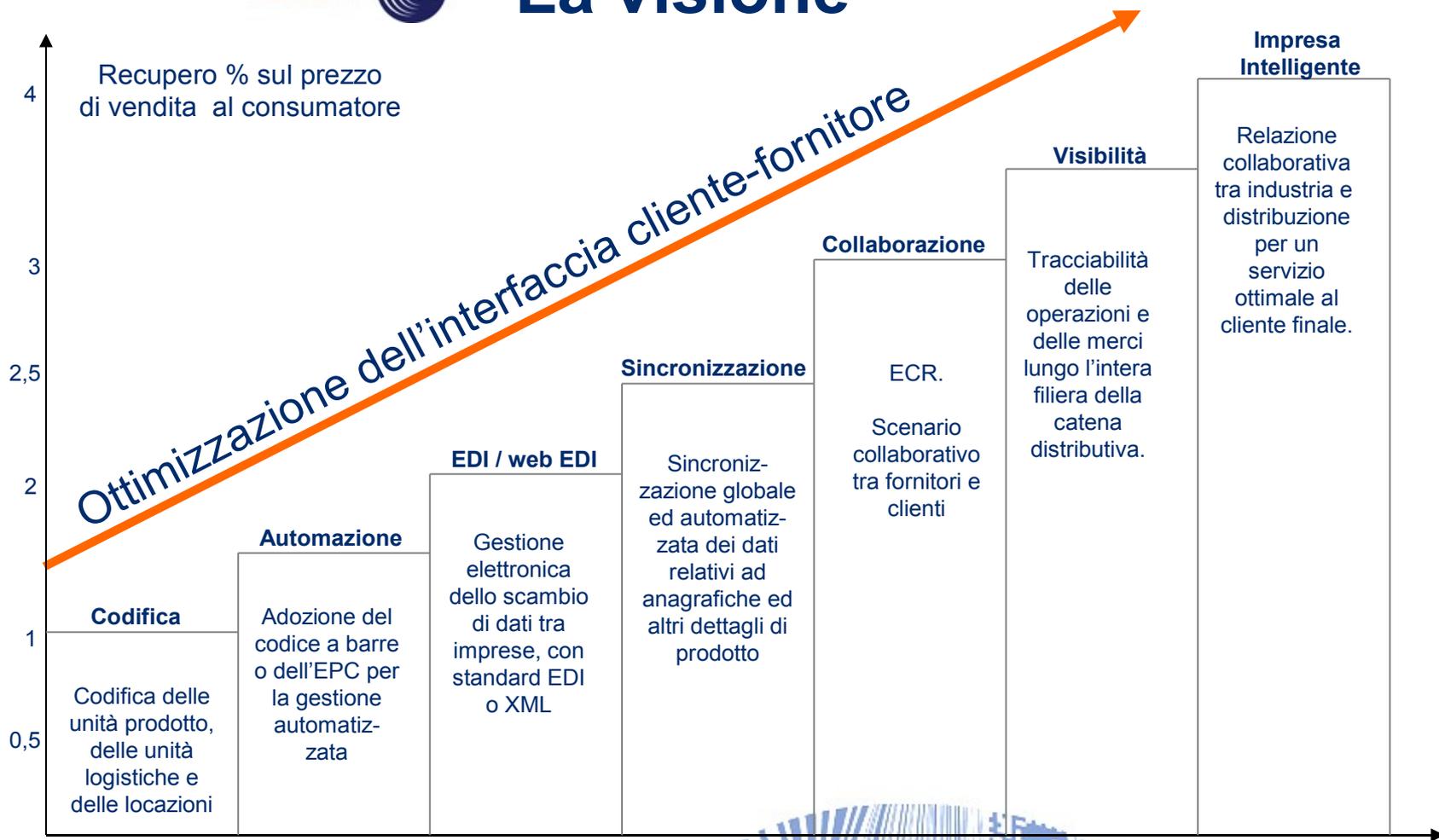
## Gli obiettivi

- Sviluppare tecniche, soluzioni operative, standard e strumenti per ottimizzare l'efficienza dei processi nelle imprese e nelle filiere del largo consumo
- Favorire l'interfacciamento strategico ed operativo tra le imprese e tra imprese e consumatore finale
- Costituire un tavolo di raccordo tra industria e distribuzione moderna





# La visione

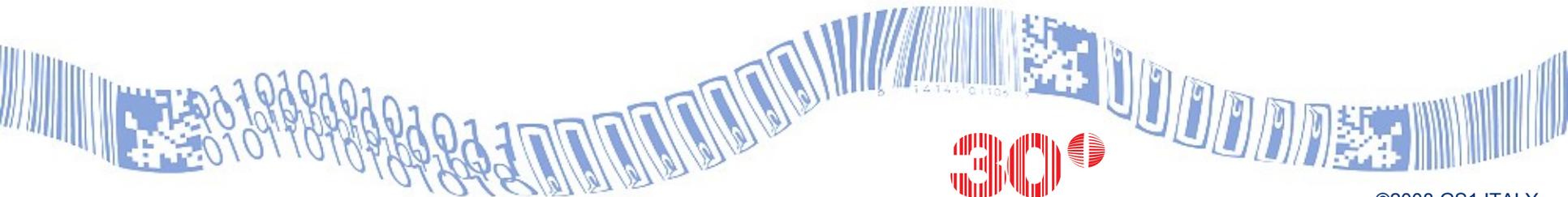


## Obiettivi di INDICOD-ECR

- **Elaborare soluzioni condivise per il B2B**
- **Promuoverne la diffusione nella filiera “beni di consumo”**
- **Facilitarne l'implementazione in ambito aziendale**

## Realizzazioni

**“EURITMO”**: WEB-EDI nel largo consumo



# EURITMO: gli obiettivi

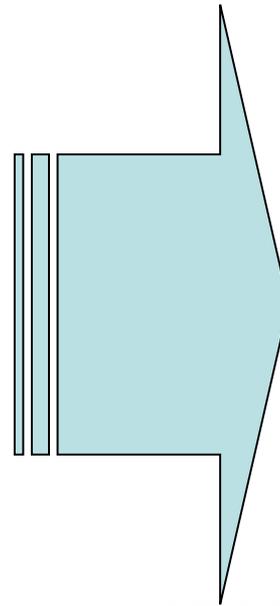
**Utilizzo di  
strumenti semplici**

**Costi contenuti**

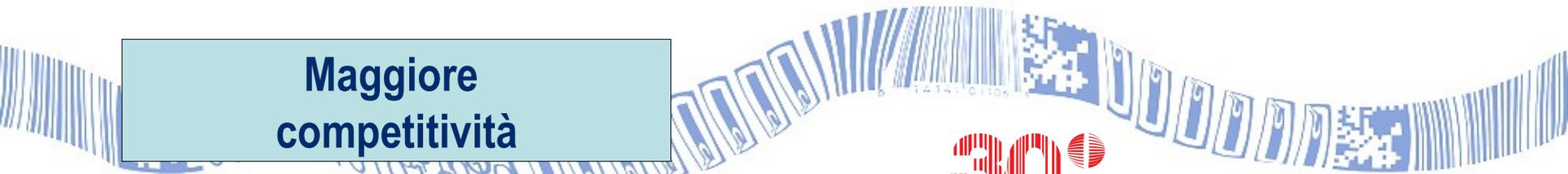
**Relazioni  
telematiche omogenee**

**Coinvolgimento  
nelle nuove tecnologie**

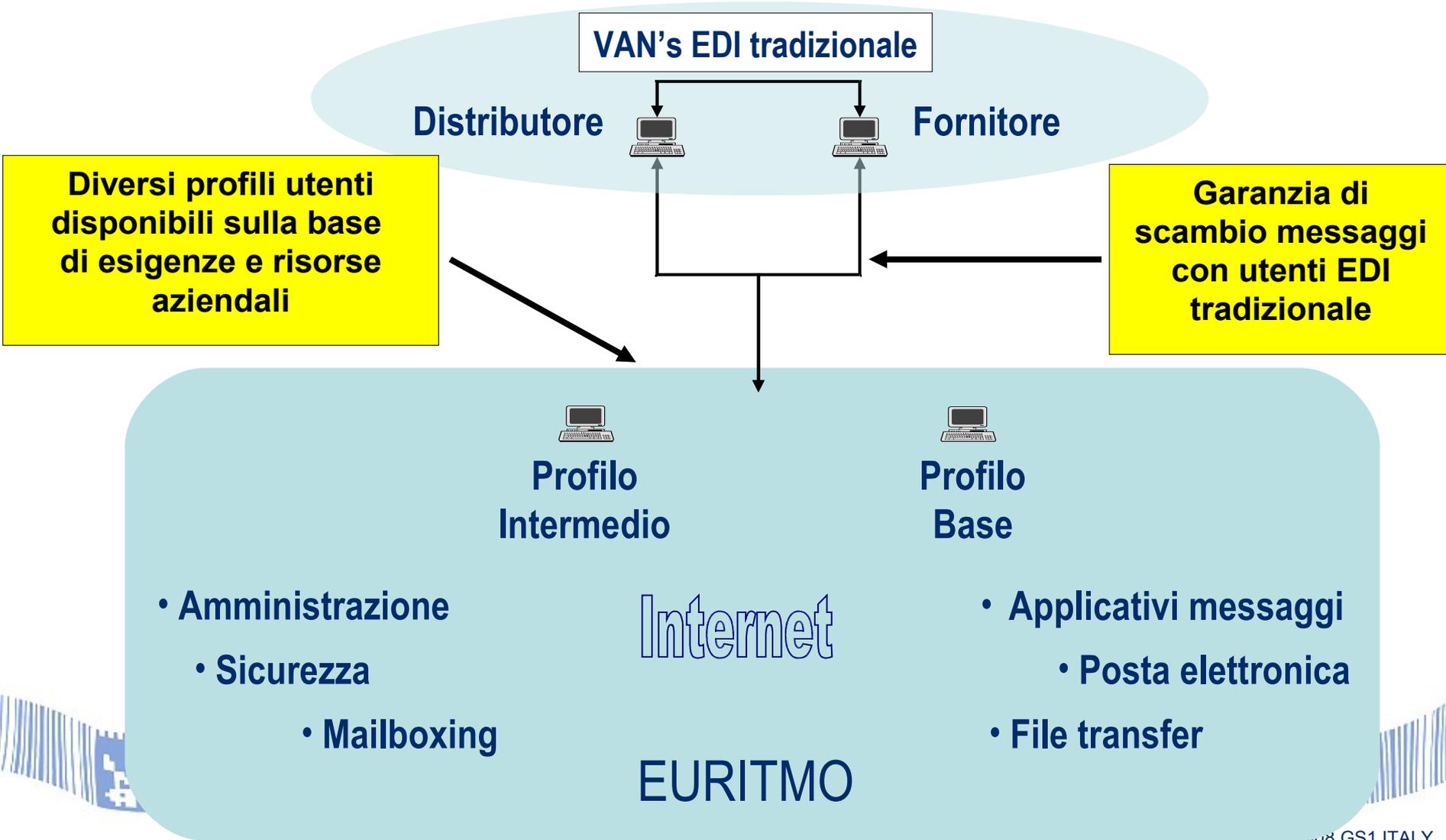
**Maggiore  
competitività**



**Utenti  
EURITMO**



# EURITMO: le caratteristiche



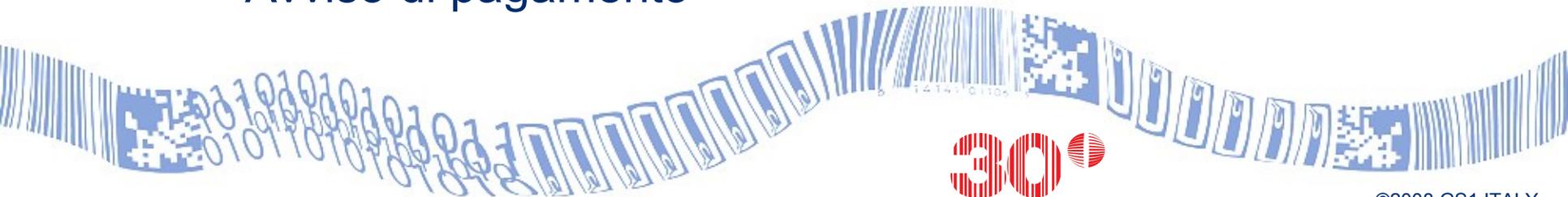
## I messaggi rilasciati a supporto dei processi aziendali

### Ciclo dell'ordine

- Ordine
- Conferma d'ordine
- Avviso di spedizione
- Fattura

### I messaggi in fase di rilascio

- Inventory report (CRP)
- Avviso di pagamento



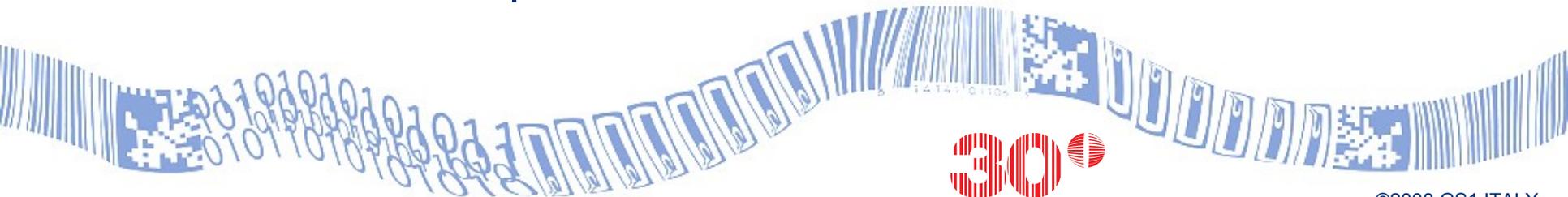
## Compatibilità con normative in vigore

### Norme Europee

- **Direttiva Europea 2001/115/CE del 20 dicembre 2001**, emanata al fine di semplificare, modernizzare ed armonizzare le modalità di fatturazione previste in materia di imposta sul valore aggiunto a livello europeo

### Decreto Legislativo Italiano

- **Decreto Legislativo n. 52 del 21 febbraio 2004**, recepisce la Direttiva Europea





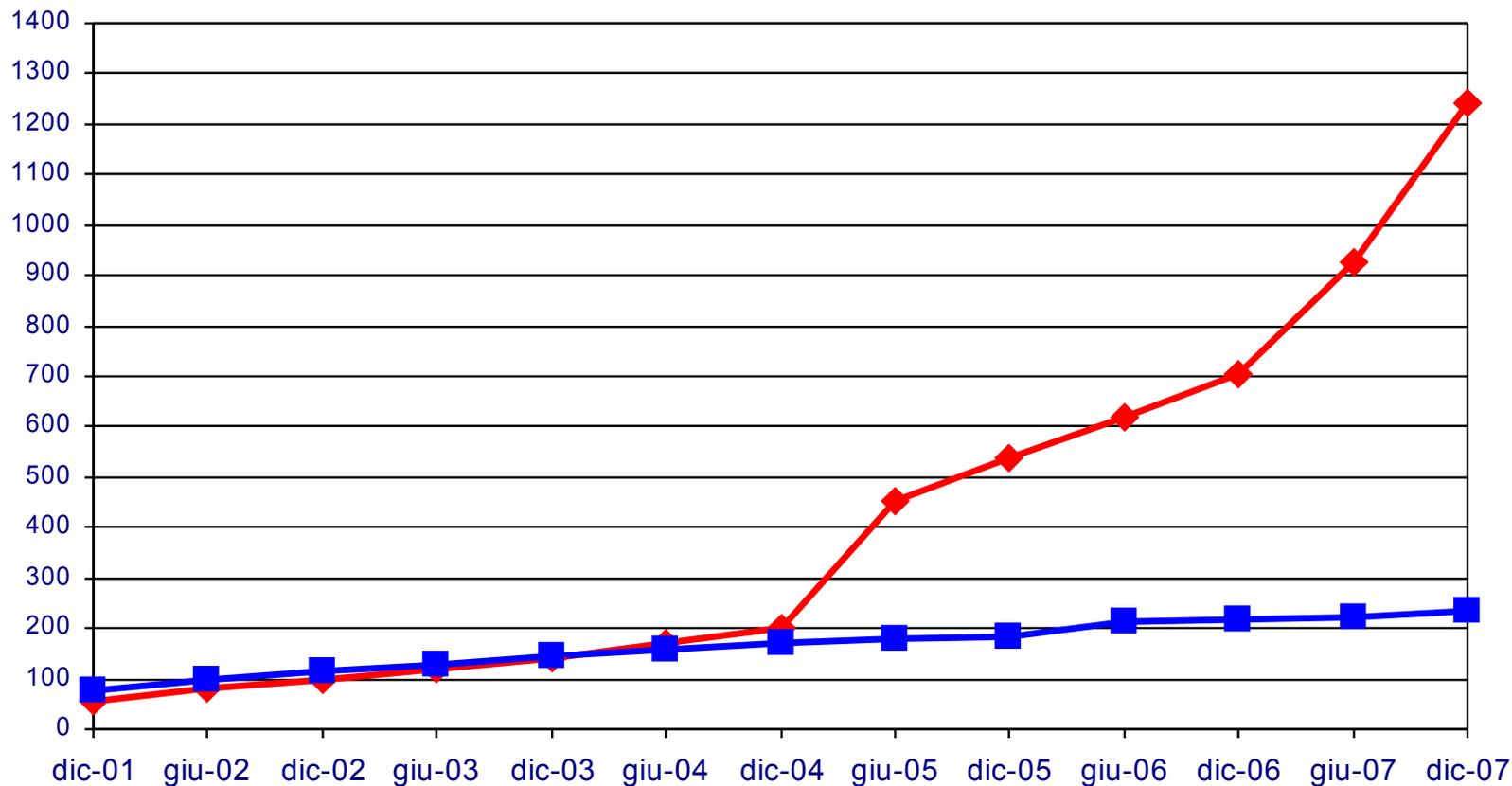
INDICOD-ECR



# EURITMO: i risultati

Dicembre 2001 – Dicembre 2007

◆ Produttori ■ Distributori



**Totale:  
1475 utenti**



# EURITMO e le nuove filiere

Nel 2007 è iniziata la collaborazione con la filiera dell' **Elettronica di consumo**, tale collaborazione è portata a:

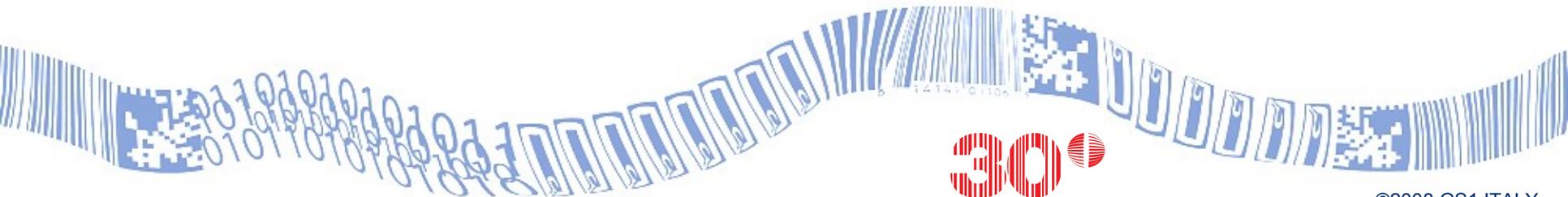
- adozione di **Euritmo** come **standard** per lo scambio elettronico dei dati
- avviati **progetti pilota** tra l'Industria (ANIE) ed i Distributori specializzati (AIRES)



# EURITMO e le nuove filiere

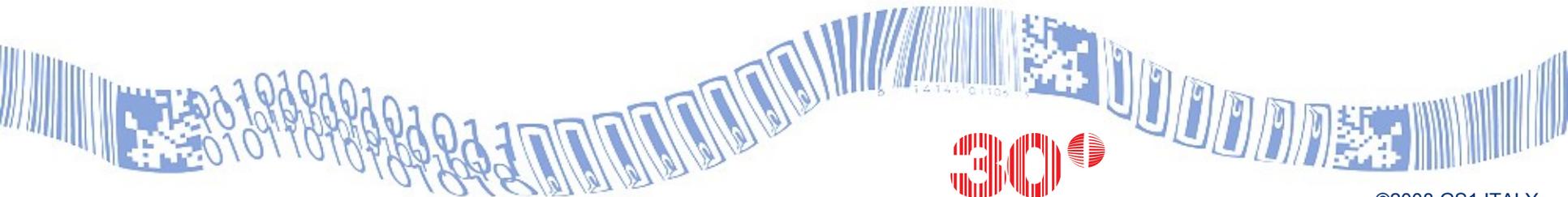
Nel 2007 è iniziata la collaborazione con la filiera dell' **Elettronica di consumo**, tale collaborazione è portata a:

- adozione di **Euritmo** come **standard** per lo scambio elettronico dei dati
- avviati **progetti pilota** tra l'Industria (ANIE) ed i Distributori specializzati (AIRES)



## GDSN: Catalogo elettronico prodotti

Obiettivo del servizio è di mettere a disposizione dei partner commerciali (produttori e distributori) un catalogo elettronico che faciliti la comunicazione e l'armonizzazione delle informazioni anagrafiche tra i vari partner attraverso un network di cataloghi (GDSN)



# Il catalogo elettronico

Un archivio che contiene informazioni anagrafiche, logistiche e le immagini del prodotto.

| CAMPI                                  | DESCRIZIONE   | PROCESSO                       | DOCUMENTO           |
|--|---|--------------------------------|---------------------|
| <b>Codice prodotto</b>                 | GTIN, cod. EAN/UPC Consumer Unit (CU)   | <b>Riordino /Fatturazione</b>  | <b>ORD-CONF-FAT</b> |
| <b>Codice prodotto</b>                 | Codice interno fornitore  | <b>Riordino /Fatturazione</b>  | <b>ORD-CONF-FAT</b> |
| <b>Descrizione standard prodotto</b>   | Descrizione standard del prodotto, lunghezza campo a livello internazionale è di 35 An. | <b>Allineamento Anagrafico</b> |                     |
| <b>Profondità</b>                      |   | <b>Shelf Management</b>        |                     |
| <b>Altezza</b>                         |   | <b>Shelf Management</b>        |                     |
| <b>Larghezza (facing del prodotto)</b> |   | <b>Shelf Management</b>        |                     |
| <b>Diametro</b>                        |   | <b>Shelf Management</b>        |                     |
| <b>Contenuto netto</b>                 | Contenuto netto del prodotto  | <b>Gestione Vendita</b>        | <b>Prezzi</b>       |
| <b>Peso lordo unitario</b>             | Solo per la .....TU è un'informazione "M"   | <b>Logistica</b>               |                     |



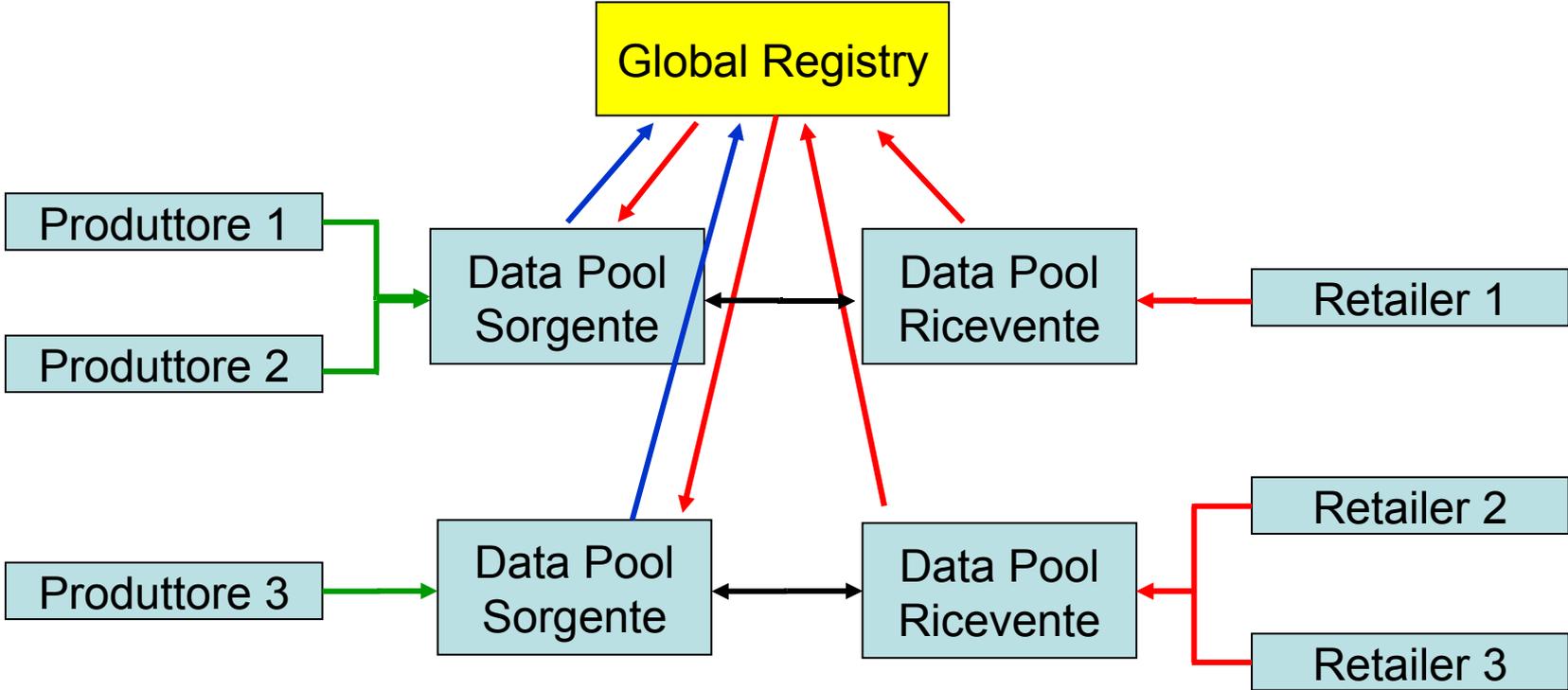
# L'allineamento dei dati



- Qual è l'unità dell'ordine?
- E' proprio l'articolo della fattura XY?
- Quali dimensioni ha l'imballaggio?
- Quale sarà l'immagine del prodotto?
- Come potrò posizionare il prodotto sullo scaffale

Per poter rispondere a queste domande in maniera efficace è ovviamente essenziale che tutti i partner commerciali usino le stesse informazioni sugli articoli e che si intervenga subito se ci sono variazioni.

# GDSN: il funzionamento



-  Pubblicazione
-  Registrazione
-  Sottoscrizione
-  Sincronizzazione

**Singolo punto di accesso**



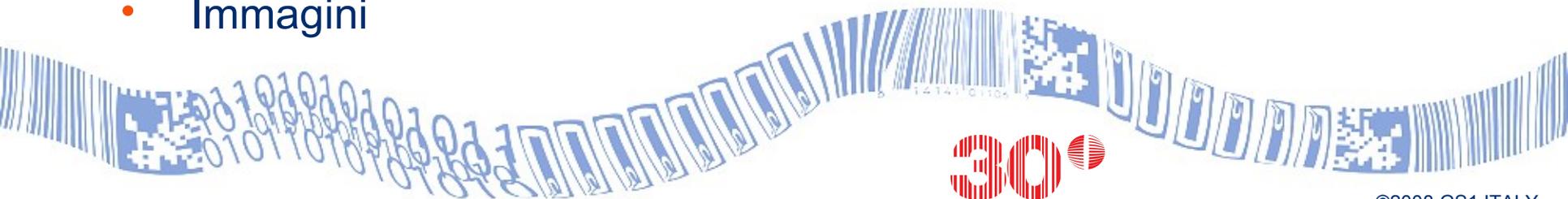
# Vantaggi del GDSN

## Informazioni da una fonte dati:

- Univoca
- Condivisa
- Aggiornata (il produttore è responsabile del suo aggiornamento)

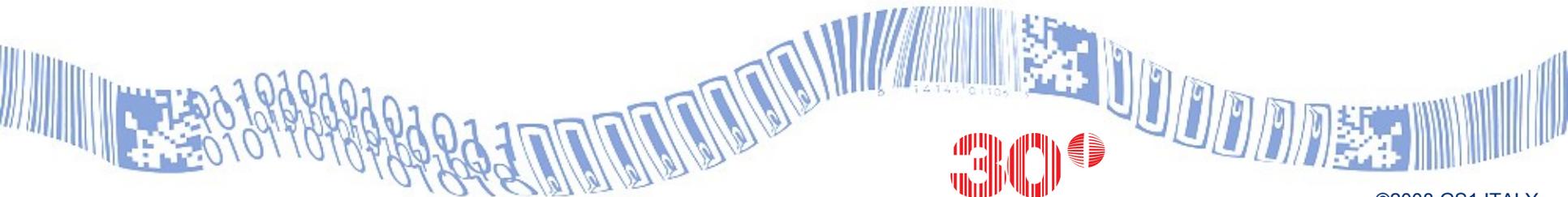
## Completezza delle informazioni sul prodotto:

- Informazioni anagrafiche
- Informazioni logistiche
- Immagini



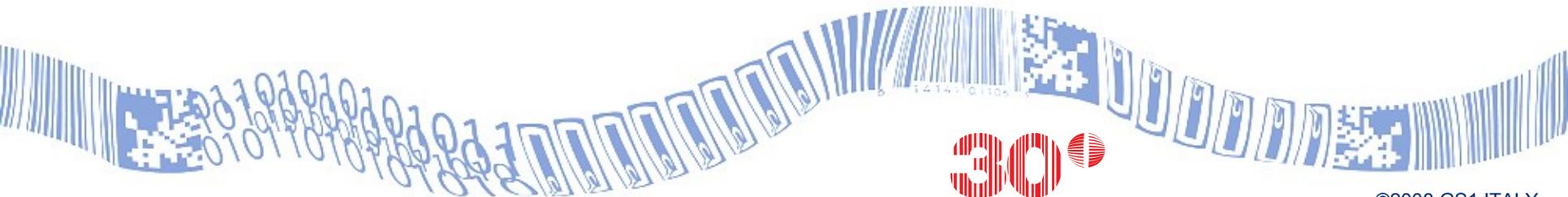
# I costi dell'inefficienza

- Il 37% tra i 2,5 milioni di fatture all'anno presenta errori relativamente al numero di referenze elencate o per gli importi espressi.\* (grossista)
- Il 30% del ricevuto contiene referenze il cui numero non coincide con quello espresso dall'ordine di acquisto. (grande distribuzione)
- Il 70% degli acquisti vengono ricevuti via EDI. Il 50% di questi necessita di revisione manuale per informazioni errate in essi contenute.\* (major CPG manufacturer)
- Il 47% dei 100,000 ordini di acquisto annuali non sono perfettamente allineati alle fatture di acquisto fornitore.

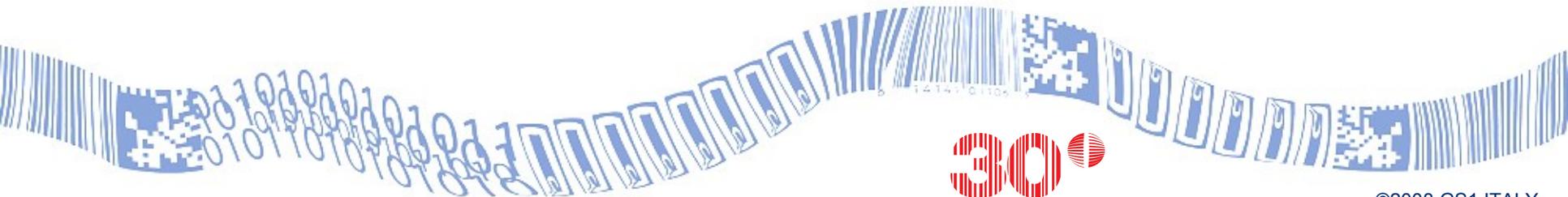
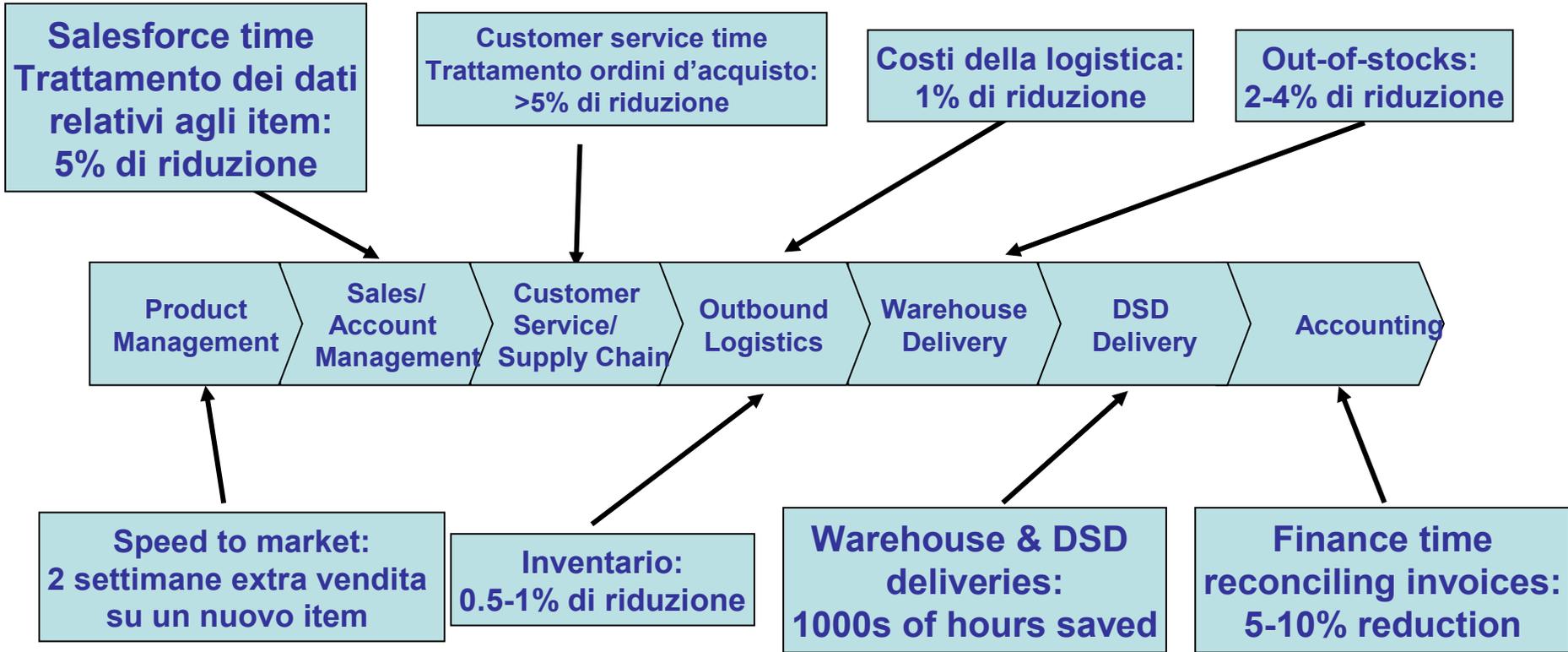


# I costi dell'inefficienza

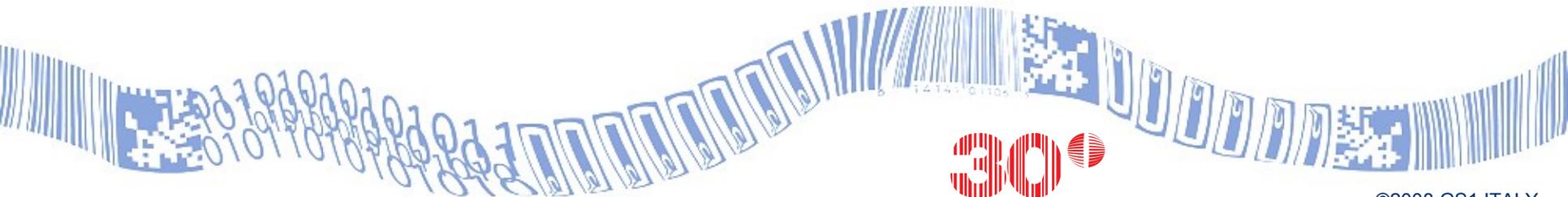
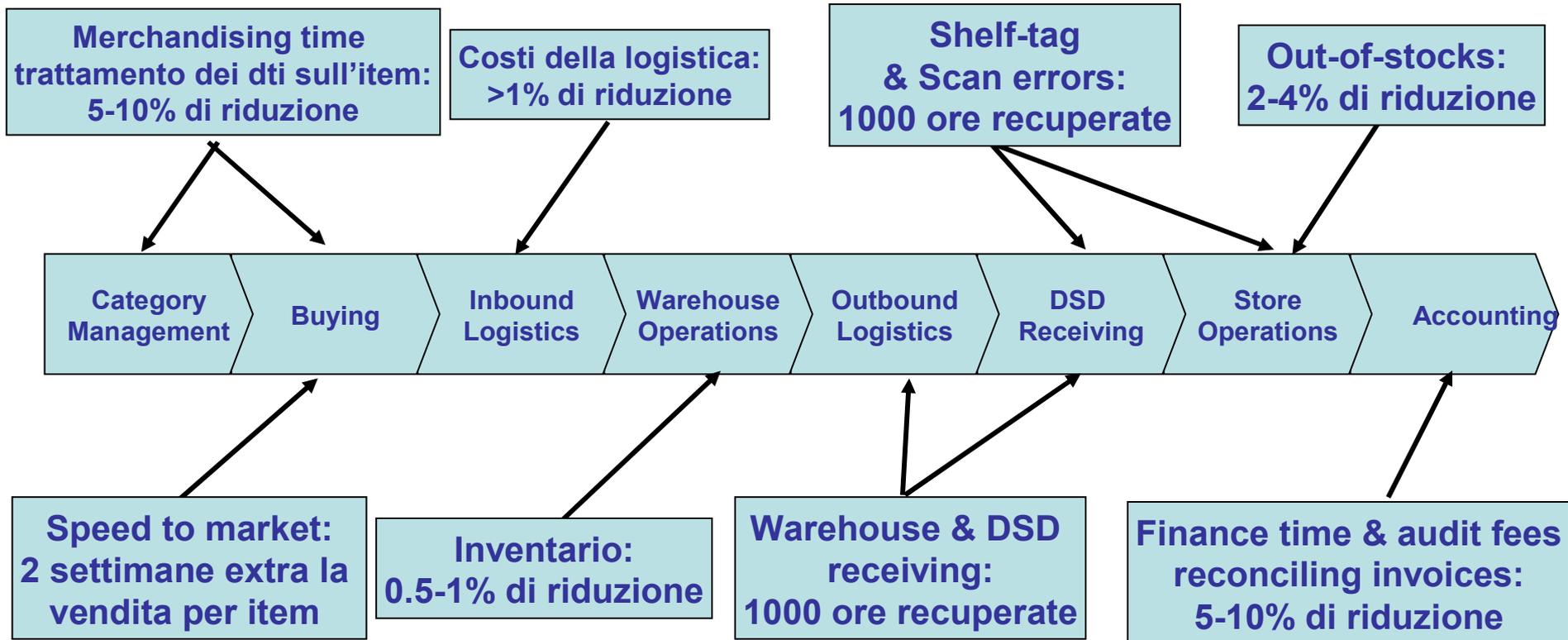
- Il 72% delle fatture contengono eccezioni di prezzo oltre all'1% di limite consentito. Inoltre considerando anche un 5% di limite consentito, il 68% delle fatture non lo soddisfa. (400-store retail chain)
- Le tematiche relative all' Item synchronisation costa ai produttori una quota pari all' 1/2% delle vendite annuali." (Mike Haas, CIO, Johnson & Johnson)
- Il costo per processare un errore varia dai 15 ai 50 \$ condiviso tra fornitore e rivenditore. Sorgente: HDMA study



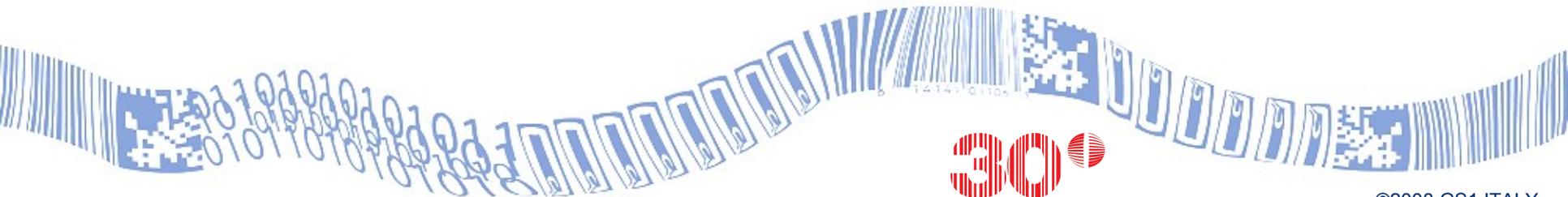
# I benefici per il produttore



# I benefici per il distributore



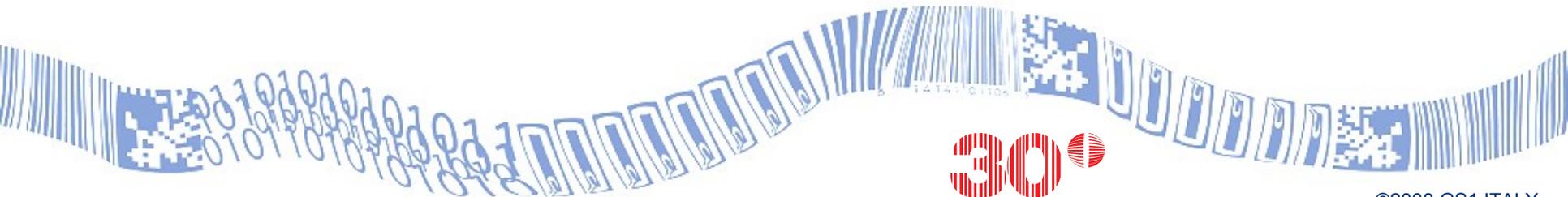
# Grazie



**Visita il nostro sito**



**[www.indicod-ecr.it](http://www.indicod-ecr.it)**



## Contattaci

**Indicod-Ecr**

Via Serbelloni, 5  
20122 Milano (MI)

**T** +39 777 21 21

**F** +39 78 43 73

**W** [www.indicod-ecr.it](http://www.indicod-ecr.it)

