

Largo Consumo

PREZZO DI COPERTINA € 15,00
N. 9 SETTEMBRE 2016 - ANNO XXXVI
PUBBLICAZIONE MENSILE
"POSTE ITALIANE SPA
SPEDIZIONE IN ABBONAMENTO POSTALE
D.L. 353/2003 (CONV. IN L. 27/02/2004 N. 46)
ART. 1 COMMA 1, DCB MILANO"

9/2016

RIVISTA DI ECONOMIA E MARKETING SULLA FILIERA DEI BENI DI CONSUMO



Recentemente Barilla ha richiamato e ritirato dai punti di vendita dieci tipi di pane in cassetta e due torte della Mulino Bianco, oltre a un lotto di Maxi Burger Pavesi, per sospetta presenza di corpi estranei.

Perché la maggior parte dei punti vendita della Gdo, che molto probabilmente aveva in assortimento qualcuno dei prodotti richiamati, non ha, come riportato dal Fatto Alimentare del 21 luglio scorso, prontamente rilanciato l'allerta, come di prassi in Europa, informando la propria clientela?

www.largoconsumo.info

IN QUESTO NUMERO

I DOCUMENTI DI LARGO CONSUMO

ALIMENTAZIONE: Quali rischi dall'olio di palma?

pagina 58

I FORUM DI LARGO CONSUMO

DIGITAL RETAIL:

La moltiplicazione dei touch point



pagina 71

I FORUM DI LARGO CONSUMO

BENESSERE: Risposte ai trend salutistici



pagina 87

GLI SCENARI DI LARGO CONSUMO

CONTRACT LOGISTICS:

Terziarizzare per crescere

pagina 118

Digitalizzare la supply chain

Esperienze di digitalizzazione della catena di fornitura in vari progetti, e con diversi benefici, in corso presso realtà dell'industria e della gdo.

di Paolo Bianchi



Percorso di lettura:
www.largoconsumo.info/TecnologieSupplyChain

In un incontro sulla digitalizzazione della supply chain organizzato il 17 giugno da **Di.Tech**, aziende industriali e della gdo hanno illustrato i propri progetti. **Sandro De Matteis** ha parlato di **Conad CIA**. Il progetto ha interessato tutta l'azienda, i soggetti esterni e gli intermediari coinvolti nei processi documentali. Si è partiti dai punti di vendita per passare ai CeDi. Sono stati realizzati i nuovi processi per il ciclo passivo nei punti di vendita, i cicli attivo e passivo nei CeDi, la tenuta dei registri contabili e la conservazione digitale dei documenti. Nei punti di vendita i documenti dei fornitori diretti e di quelli gestiti da Conad CIA sono inviati in via elettronica ogni giorno, subito archiviati e consultabili on line.

Nel ciclo passivo dei CeDi l'EDI consente di acquisire e stampare in unico formato i documenti relativi alla merce, di archivarli dalla piattaforma e di protocollarli automaticamente con codice a barre univoco. Nel ciclo attivo, le fatture di merce del CeDi ai punti di vendita entrano in contabilità automaticamente all'emissione e sono sempre accessibili. I documenti civilistici e fiscali sono portati in conservazione alle cadenze previste, risparmiando circa 6.000 pagine/mese e da gennaio 2016 in conservazione sostitutiva.

Con l'estensione attuale a 230 punti di vendita si archiviano automaticamente in sede oltre 500.000 documenti/anno e digitalizzano 30.000 fatture/mese per i punti di vendita. Due risorse sono state spostate da attività operative al controllo. Il progetto, avviato nel novembre 2015, è operativo dall'1 gennaio 2016 per tutti i documenti da Conad CIA

ai punti di vendita e in 70 punti di vendita per le fatture dei fornitori diretti. Nel 2017 si dematerializzeranno i documenti dei fornitori del CeDi non EDI e di quelli di servizi e si realizzerà la conservazione sostitutiva delle fatture attive e passive del CeDi e dei punti di vendita.

Conad, ha raccontato **Andrea Mantelli**, ha dematerializzato i documenti di trasporto per i prodotti a marchio (30% circa del fatturato). La digitalizzazione è iniziata anni fa con l'introduzione dell'EDI per le fatture e poi per gli avvisi di spedizione.

“ È possibile spedire i documenti in tempo reale rispetto alla data di emissione ”

Da 3 anni Conad ha introdotto nei magazzini del fresco la tecnologia RFID applicando tag su pallet e cassette e investendo sui varchi in uscita dal proprio hub e in ingresso ai CeDi delle cooperative socie, che possono conoscere in anticipo i dettagli della spedizione semplificandone il ricevimento. Ora si stanno dematerializzando le RecAdv con il progetto DeliveRING che coinvolge supply chain e amministrazione Conad, 3PL e trasportatori e fornitori di prodotti a marchio. Delive-

RING registra sulla propria piattaforma i passaggi di consegna memorizzandoli in formati pdf e strutturato e ne consente l'importazione sui sistemi informativi dei vari attori. Il progetto ha previsto 3 tappe: la prima ha coinvolto Conad, fornitori di prodotti a marchio e 3PL che riceve le consegne; la seconda il 3PL, mittente delle consegne ai CeDi e Conad, attiva nella fatturazione verso le cooperative; la terza Conad e il 3PL che ne gestisce l'hub. I benefici comprendono: per Conad di poter accedere via browser al portale DeliveRING per consultare l'esito della consegna ed eventuali annotazioni e riserve; l'archiviazione delle causali delle anomalie alla consegna, con la possibilità per gli interessati di consultarne il contenuto, comprese eventuali fotografie; l'azzeramento delle contestazioni e dei tempi di gestione delle note di accredito; la possibilità per le fatture differite di inserire subito eventuali differenze alla consegna, senza necessità di note di addebito e accredito; potere utilizzare per l'archiviazione sostitutiva gli avvisi di spedizione e di ricevimento elettronici generati nel processo, eliminando i documenti cartacei. Attualmente è stata completata la parte relativa alle interazioni tra 3PL, Conad e 2 cooperative per prodotti freschi a marchio Conad. L'estensione alle altre cooperative si concluderà entro l'anno. In seguito verranno inclusi i generi vari. La terza fase, nel 2017, riguarderà i fornitori del marchio Conad e dei marchi industriali.

Per la grande industria **Monica Benedetti** ha spiegato come **Danone** si sia concentrata sui processi di ordine e fatturazione, coinvolgendo i clienti e l'unico operatore logistico utilizzato in Italia. Sono stati digitalizzati i flussi EDI con le piattaforme dei clienti, per il 29% del totale di ordini e order response, con l'obiettivo di arrivare entro il 2017 rispettivamente al 75%, al 35% e al 53% della fatturazione verso tutti i clienti. Per gli ordini si è ottenuto di azzerare i tempi di ricevimento e inserimento a sistema da parte degli operatori, eliminare il rischio di perdita dell'ordine e ridurre gli errori di inserimento dati; poter verificare immediatamente prezzi e sconti; ridurre i disallineamenti tra importo atteso dal cliente e fatturato e le relative contestazioni; eli-



LOGISTICA

minare i documenti cartacei. Nell'area della risposta all'ordine (che interessa solo il 5% degli ordini) il ricevente può controllarne la correttezza, evitando contestazioni. Per la fatturazione è possibile spedire i documenti in tempo reale rispetto alla data di emissione azzerando il rischio di perdita dei documenti, caricarli in automatico sul sistema gestionale del cliente con riduzione degli errori umani e risparmio di tempo, il confronto più agevole per il cliente di bolle e fatture, essendo la fatturazione dettagliata per singola referenza, eliminare i documenti cartacei. In futuro Danone prevede di dematerializzare completamente le bolle di ricevimento e consegna tra clienti e operatore logistico e pensa anche di estendere la digitalizzazione alle consegne dirette.

Andrea Casali ha raccontato come anche una piccola realtà, **Industria Dolciaria Pattini**, che produce in base all'ordine ricevuto, riesca a ottimizzare il ciclo produttivo programmando con puntualità tutte le fasi di lavorazione. Il progetto ha riguardato la fornitura just in time, richiesta dal cliente, di circa 20 referenze a marchio **Carrefour**. Gli ordini arrivavano via fax da ogni deposito senza cadenza fissa, per referenze variabili e con date di consegna differenti, provocando elevate scorte di magazzino (24 giorni di stock anziché i 18 richiesti), livello di servizio insufficiente (90% contro il 98% richiesto), ritardi nelle consegne, costi elevati. In più, il processo era monitorato solo con un paio di incontri l'anno con il cliente. Si è passati a una proposta d'ordine emessa da Pattini sulla base di parametri di performance concordati. Grazie allo scambio di informazioni via EDI e a un sistema previsionale,

Pattini riceve per ogni deposito del cliente dati aggiornati ogni giorno su giacenze, storia settimanale delle vendite e raffronto con l'anno precedente. Caricati i dati si determinano i giorni di copertura garantiti (in genere concordati) e una possibile data di consegna. Su questa base il software emette una proposta d'ordine per ogni referenza. Occorre però verificare la presenza di promozioni e nel caso intervenire manualmente sulla proposta, la quale viene trasmessa via EDI al cliente che di norma conferma nello stesso modo. Una volta inserito l'ordine nel database, se ne verificano le condizioni e si può programmare la produzione. Ora Pattini è molto vicina agli obiettivi di livello di servizio richiesti. ■

Focus

Di.Tech: la dematerializzazione ottimizza i flussi informativi tra industria e retail

La dematerializzazione lungo la supply chain che vede protagonisti produttori, retailer e 3PL – e vede una quantità di informazioni viaggiare parallelamente alle merci – è uno strumento in grado di assicurare ottimizzazioni di costi, tempi e di generare benefici sulla gestione del business complessivo degli attori della filiera. Eppure le imprese, a cominciare da quelle del largo consumo, hanno faticato ad adeguare i loro processi operativi per coglierne in pieno i vantaggi, spesso limitandosi a un utilizzo tattico.

“La dematerializzazione – spiega Piergiorgio Licciardello, business development manager di Di.Tech, società specializzata nella consulenza sui processi di fiera commerciali e amministrativi, marketing, logistica, it, e manutenzione hardware e reti – ha vissuto un'evoluzione nel corso degli ultimi vent'anni. In effetti, trae origine dal l'automatizzazione del ciclo dell'ordine e quindi della fatturazione: per 10-15 anni è rimasta ancorata a questi processi di ambito commerciale e amministrativo”.

Negli ultimi anni si è assistito a un'indubbia accelerazione su altri importanti processi, soprattutto in campo logistico. “Abbiamo visto applicata la dematerializzazione – prosegue Licciardello – dapprima ad attività quali la prenotazione degli slot di scarico, che fino a 2-3 anni fa era gestita nei modi più svariati, generando spesso inefficienze. Si è passati quindi all'automatizzazione dei processi di ricevimento

merci, con l'introduzione della bolla elettronica”. Tutti processi che, se non incidono direttamente sul fatturato, hanno il loro focus sul risparmio operativo: il che significa operare al meglio risparmiando risorse. Dal canto suo, Di.Tech ha sempre lavorato ai tavoli di standardizzazione di questi processi, anche attraverso un attivo presidio sull'evoluzione della normativa. Allo stesso tempo, l'azienda bolognese in questi anni ha affinato la sua expertise come provider di piattaforme ad hoc.

Due esempi su tutti: Open Business e DeliveRING. OpenBusiness è la soluzione di portale collaborativo con i fornitori, non solo per standard EDI ma anche per servizi di dispatching multi formato e archiviazione sostitutiva integrata.

DeliveRING è la piattaforma di servizio che consente la completa gestione del flusso DDT senza la produzione del documento cartaceo.

“In futuro – conclude Licciardello – crescerà ancora l'automatizzazione nei processi logistici di consegna. Osserviamo anche un trend sempre più spinto della dematerializzazione nei rapporti con la pubblica amministrazione, avviato con la fatturazione elettronica. Una grande sfida è quella dell'allineamento anagrafico: Impegno di GS1 è stata una prima esperienza che ha creato una base di collaborazione

per condividere info tra industria e retail, ma la prospettiva è di spingersi molto più avanti nell'integrazione”.

Che cosa fa l'emittente	Che cosa viaggia con la merce	Che cosa fa il ricevente
Dematerializzazione unilaterale degli archivi		
<ul style="list-style-type: none"> Invio in Conservazione Sostitutiva della propria copia del DDT Stampa DDT (1/2 copie) 	<ul style="list-style-type: none"> Documento di Trasporto (DDT) Scheda di Trasporto (tipicamente inclusa nel DDT) 	<ul style="list-style-type: none"> Ricezione del DDT cartaceo Scansione del DDT Invio in Conservazione Sostitutiva del DDT ricevuto
Benefici: 1-2 €/consegna (lato emittente) 0,7-4 €/consegna (lato ricevente)		
Digitalizzazione dei flussi informativi		
<ul style="list-style-type: none"> Invio flusso dati strutturato con informazioni sulla consegna (DDT, DesAdv, ...) Stampa e archiviazione DDT 	<ul style="list-style-type: none"> Documento di Trasporto (DDT) Scheda di Trasporto (tipicamente inclusa nel DDT) 	<ul style="list-style-type: none"> Ricezione flusso dati strutturato con informazioni sulla consegna Ricezione del DDT cartaceo Archiviazione DDT cartaceo
Benefici: compresi tra 10 €/consegna e 15-18 €/consegna		
Completa Dematerializzazione e Digitalizzazione del processo		
<ul style="list-style-type: none"> Invio flusso dati strutturato con informazioni sulla consegna (DDT, DesAdv, ...) Invio in Conservazione Sostitutiva Stampa Scheda di Trasporto 	<ul style="list-style-type: none"> Scheda di Trasporto 	<ul style="list-style-type: none"> Ricezione flusso dati strutturato con informazioni sulla consegna Invio in Conservazione Sostitutiva
Benefici: compresi tra 15 €/consegna e 20-25 €/consegna		

Fonte: Osservatorio sulla Fatturazione elettronica e dematerializzazione della school of management del Politecnico di Milano.

ditech
Improve your performance

Di.Tech spa
Via Giambologna, 18 - 40138 Bologna
Tel. 051.6033311
www.ditechonline.it