



The Global Language of Business

Edizione 2019

Monitoraggio dell'uso dell'EDI nel largo consumo in Italia



Questo documento presenta i risultati del “Monitoraggio dell'uso dell'EDI nel largo consumo in Italia”
edizione 2019, realizzato da GS1 Italy in collaborazione con la School of Management del Politecnico di Milano

Indice

Presentazione

Verso un EDI di qualità	4
L'EDI nel largo consumo in Italia	5

Monitoraggio dell'uso dell'EDI nel largo consumo in Italia

Digitalizzazione delle imprese e competitività	6
Lo sviluppo dell'EDI nel largo consumo: una fotografia	9
La metodologia della ricerca	10
Le aziende che scambiano messaggi via EDI	10
Messaggi scambiati nel circuito EURITMO	12
Le transazioni attive	19
La maturità delle relazioni interne	20

Conclusioni

23

Gli standard GS1, perché sono un beneficio per le imprese

25

L'EDI con gli standard GS1	25
Che cos'è Euritmo e come funziona	26
I benefici e i vantaggi dell'EDI	26

Glossario

27

Verso un EDI di qualità



Massimo Bolchini

standard development director
GS1 Italy

Non vi è dubbio che nelle attività di **GS1 Italy**, l'EDI ricopra un ruolo importante nel cammino verso il recupero di efficienza delle imprese del largo consumo che, occorre dirlo, sono state un traino per la diffusione dello **scambio elettronico dei dati** in Italia, arricchito dal valore degli **standard globali**.

Non deve sfuggire infatti che la grande spinta impressa dalla Distribuzione italiana alla dematerializzazione del ciclo dell'ordine ha contribuito a creare una comunità di aziende, alcune anche molto piccole, aperte verso clienti esteri. Grazie all'adozione degli standard globali si è creata una comunità di aziende competitive, in grado di lavorare con importanti retailer internazionali. E proprio nell'adozione di soluzioni standard internazionali risiede una grande opportunità per i produttori italiani che guardano all'estero.

Da parte nostra, come GS1 Italy, l'impegno è sempre quello di garantire un aggiornamento costante al sistema per consentire alle aziende un regolare svolgimento del business.

Con l'avvento della **fatturazione elettronica**, vero fattore di disruption in un sistema di scambio delle informazioni che nelle sue linee di base esiste da trent'anni, il ruolo di supporto è diventato anche un ruolo di coordinamento, fornendo alle aziende le linee guida affinché l'emissione delle fatture elettroniche abbia il minore impatto possibile su processi consolidati: la soluzione è stata individuata in un processo parallelo semplice e rapido.

Oggi però non è più sufficiente. Con l'entrata a regime della fatturazione elettronica stiamo lavorando da un lato con l'amministrazione finanziaria, l'**Agid**, le autorità competenti per arrivare a un tracciato di fattura elettronica con **standard compatibili con quelli GS1** per consentire, ad esempio, l'inserimento di più punti di consegna, che per le imprese della Distribuzione sono un elemento irrinunciabile. Dall'altro, in sede europea l'impegno è quello di sviluppare sempre più l'interoperabilità nel quadro della spinta alla digitalizzazione dei processi impressa dalla comunità.

La sfida per i prossimi anni si gioca su due campi di intervento. Il primo è il grande interesse già dimostrato da alcuni retailer nel **portare l'EDI sul versante dell'ottimizzazione logistica**, spingendo sullo scambio dei documenti anche per la certificazione delle consegne. La triangolazione con le terze parti logistiche darebbe infatti un grandissimo impulso all'efficienza chiudendo il cerchio della dematerializzazione della supply chain, facendo seguire ai documenti amministrativi quelli logistici. Proprio nella spinta all'adozione degli strumenti per lo scambio elettronico dei dati risiede la fonte dell'innovazione in questo ambito specifico.

Non solo. Nella transizione alla digitalizzazione dei processi un grande impatto avrà la **sincronizzazione delle informazioni di prodotto**, altro terreno di lavoro di GS1 Italy. Infatti se tutti gli attori non sono in possesso delle stesse informazioni di prodotto l'automazione dello scambio dei documenti perderebbe parte della sua efficienza. Solo attraverso la sincronizzazione delle informazioni di prodotto si può arrivare a un EDI di qualità.

Lo standard si chiama **GDSN®**. La soluzione è **Allineo**.

L'EDI nel largo consumo in Italia

Il digitale rappresenta, oggi, una delle principali leve per lo sviluppo dei modelli organizzativi e di business di singole unità economiche, di filiere e di più ampi ecosistemi, fino ad arrivare a interi paesi. La sua importanza è testimoniata dalla crescente attenzione che i legislatori e le imprese dedicano all'innovazione digitale. Da una parte, i provvedimenti normativi, tra i quali spicca la fattura elettronica B2B, stanno fornendo un impulso significativo all'adozione digitale del paese Italia. Dall'altro, le imprese aumentano l'uso di strumenti digitali al loro interno e nei processi di relazione con l'ecosistema di appartenenza (clienti, fornitori, istituti di credito, pubblica amministrazione). Ne è un esempio **l'e-commerce B2B che, nel 2018, ha raggiunto il fatturato di 360 miliardi di euro**, che valgono il 16% del totale delle transazioni commerciali tra imprese, una crescita del 7% rispetto al 2017 e un incremento medio annuo dal 2012 pari al 10%.

Se pensiamo all'**EDI, nel 2018 sono 16.000 le imprese che lo utilizzano** (+23% rispetto al 2017), scambiando circa 210 milioni di documenti (+27% rispetto al 2017). Di questi ultimi il 26% riguarda la fattura, il 15% l'ordine, l'11% l'avviso di spedizione, il 4% la conferma d'ordine e il 44% gli altri documenti (inventory report, dati di sell-out e anagrafiche prodotto). Rispetto allo scorso anno, **le conferme d'ordine e gli avvisi di spedizione sono caratterizzati da un incremento significativo nel numero di documenti**. Questo fenomeno evidenzia che le aziende più "mature" nell'utilizzo dell'EDI stanno man mano intensificando le relazioni digitali, dematerializzando altre tipologie documentali e, soprattutto, digitalizzando sempre più i processi aziendali, che attraversano orizzontalmente l'impresa.

In tale contesto risulta importante il ruolo di **GS1 Italy** quale facilitatore del dialogo tra aziende, associazioni e istituzioni. Anche quest'anno GS1, in collaborazione con l'**Osservatorio Fatturazione Elettronica & eCommerce B2b della School of Management del Politecnico di Milano**, ha svolto una ricerca sull'utilizzo dell'EDI negli scambi documentali tra produttori, distributori e terze parti logistiche del settore. La ricerca, a cui hanno partecipato - tra i VAN attualmente certificati Euritmo - Di.Tech, Intesa, Procedo e Tesisquare, ha l'obiettivo di comprendere il grado di diffusione dell'EDI tra le aziende italiane appartenenti al settore del largo consumo in termini di:

- Numerosità delle tipologie di attori coinvolti negli scambi.
- Numerosità dei messaggi scambiati, classificati per singola tipologia.
- Trend di sviluppo degli ultimi tre anni.
- Maturità delle relazioni che si sono instaurate all'interno dell'ecosistema.

Il fine è quello di creare una maggiore consapevolezza dei trend in atto e delle opportunità di sviluppo del mercato.



Claudio Rorato

direttore Osservatorio Fatturazione Elettronica & eCommerce B2b, Politecnico di Milano

Monitoraggio dell'uso dell'EDI nel largo consumo in Italia

Digitalizzazione delle imprese e competitività

La fatturazione elettronica, partita all'inizio di quest'anno, può trasformarsi nel vero volano per la diffusione della digitalizzazione dei processi e tra le imprese. Anche nel 2018 aumenta il numero di quelle connesse via EDI. E la filiera del largo consumo ne è capofila. Il successo dell'export obbliga anche le PMI allo scambio elettronico delle informazioni, fertilizzando l'espansione della trasformazione digitale.

L'attesa per l'avvio della **fatturazione elettronica tra le imprese private**, partita il primo gennaio di quest'anno, ha avuto certamente delle **ripercussioni sullo scambio elettronico dei documenti legati al ciclo ordine-fattura nel corso del 2018**, quando non poche imprese (segnatamente quelle fornitrici della Pubblica Amministrazione) hanno cominciato facoltativamente a inviare fatture elettroniche anche alle aziende clienti.

Proprio la fatturazione elettronica, pur con qualche criticità da mettere a punto, ha rappresentato l'evento saliente di tutta la prima parte del 2019. Alla data dei primi di giugno **le fatture elettroniche spedite attraverso il sistema d'interscambio (SDI) hanno raggiunto la cifra di 850 milioni**, di cui il 64% originate da tre settori: il commercio all'ingrosso e al dettaglio (28%) cui appartengono il 27% delle imprese, le utility (19%), con il maggior numero di fatture per emittente, e i servizi (17%).

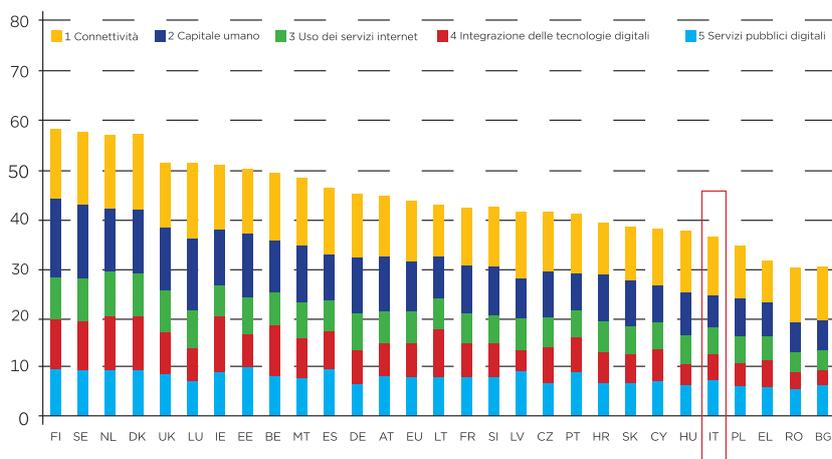
Tra i primi risultati ottenuti dall'introduzione della fatturazione elettronica vi sono l'aumento del contrasto alle frodi delle false compensazioni e un maggior gettito dell'Iva del 5% sui 40 miliardi euro di imposta evasa. Ma soprattutto grazie all'introduzione della trasmissione dei corrispettivi elettronici e, prossimamente, dell'obbligo degli ordini elettronici per le aziende sanitarie, sarà impresso un ulteriore slancio verso la **digitalizzazione delle imprese**.

Di cui l'Italia ha un gran bisogno, perché anche quest'anno l'Indice DESI, cioè l'indice di digitalizzazione dell'economia e della società elaborato annualmente dalla Commissione europea, colloca l'Italia al 24° posto fra i 28 stati membri dell'UE, posizione che ricopriva anche nel 2017 e 2018, mantenendo una differenza costante con la media UE.

850
milioni

le fatture elettroniche spedite
nei primi cinque mesi del 2019

Figura 1 - Indice di digitalizzazione dell'economia e della società, ranking 2019



Fonte: Commissione Europea "DESI" 2019

Sebbene in alcune aree (come la connettività, per esempio) il nostro paese si posizioni meglio in classifica, si tratta di un gap di competenze digitali che si ripercuote direttamente sulla competitività delle imprese. Il difficile rapporto con la digitalizzazione delle PMI è un tema ricorrente.

La fatturazione elettronica può costituire anche per le PMI, secondo l'“**Osservatorio Fatturazione elettronica & eCommerce B2b**” del Politecnico di Milano, un punto di svolta in sei direzioni: “La possibilità di operare su dati strutturati ed elaborabili del ciclo passivo, migliorando la gestione della tesoreria, il credit management e il controllo di gestione; la digitalizzazione di processi documentali interni - come ordini e documenti di trasporto - aumentando l'efficienza aziendale e la sua competitività; la riconciliazione di tutti i documenti del ciclo dell'ordine con benefici compresi tra i 5 e i 9 euro a fattura, che possono diventare 25-65 euro per la completa digitalizzazione del ciclo dell'ordine; lo sfruttamento delle potenzialità del supply chain finance, migliorando la gestione del capitale circolante (la fatturazione elettronica accelera l'approvazione delle fatture di acquisto oggetto di finanziamento, con risparmi da 1 a 3,5 euro per singola fattura, grazie all'eliminazione dell'attività di verifica della veridicità della fattura); adottare modelli evoluti di gestione dei fornitori; dare impulso all'e-commerce B2B, passando da una logica per singola azienda, a una di filiera, fino a una di ecosistema, coinvolgendo anche le aziende di minori dimensioni che, notoriamente, faticano a introdurre il digitale in azienda”.

La digitalizzazione del ciclo dell'ordine a partire dalla fatturazione elettronica può portare benefici compresi tra i 5 e i 9 euro a fattura, che possono diventare 25-65 euro per l'intero ciclo.

La buona notizia è che, sempre secondo l'Indice DESI, le imprese italiane presentano un punteggio migliore per quanto riguarda l'utilizzo di software per lo scambio di informazioni elettroniche e social media. Oltre il 37% delle imprese infatti condivide informazioni per via elettronica all'interno dei propri dipartimenti aziendali (percentuale al di sopra della media UE pari al 34%).

150 mila

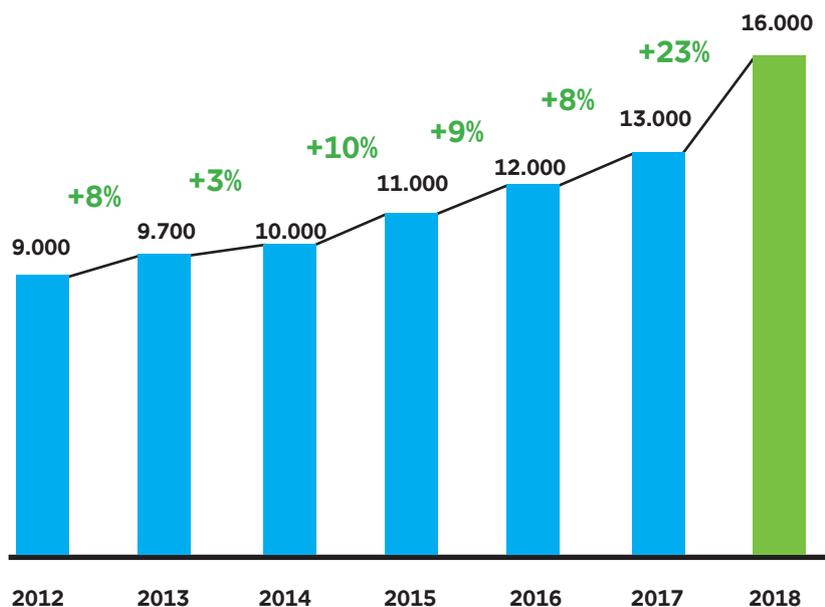
aziende adottano lo scambio digitale delle informazioni

Proprio per quanto concerne i sistemi per l'integrazione di filiera l'Osservatorio rileva che nel 2018 il valore degli scambi B2B in Italia effettuato tramite strumenti digitali (EDI, extranet e marketplace B2B) è di 360 miliardi di euro, in crescita del 7% rispetto al 2017, sui 2.200 miliardi di euro di scambi complessivi. Secondo i dati dell'Osservatorio, il 57% del valore è ascrivibile a sei filiere: automobilistico e largo consumo, rispettivamente con il 25% e il 20% fanno la parte del leone, seguono poi con percentuali inferiori farmaceutico, tessile-abbigliamento, elettrodomestici ed elettronica di consumo e materiale elettrico, tutti con quote variabili dall'1 al 6%.

In totale sono circa 150 mila le imprese che hanno una soluzione digitale a supporto dei propri processi aziendali, con una crescita del 15% rispetto all'anno precedente. Dal 2012 l'incidenza dell'e-commerce sulle transazioni tra le imprese è passata solo dal 12% al 16%, ma diventa il 26% per le aziende che hanno relazioni con l'estero, a significare che nell'export la digitalizzazione dei processi è una strada obbligata e chi esporta ha una maturità digitale più elevata.

Le aziende connesse tramite sistemi EDI per scambiarsi i principali documenti del ciclo dell'ordine (ordine, conferma dell'ordine, avviso di spedizione e fattura) sono **16 mila e sono cresciute del 23% rispetto al 2017**.

Figura 1 - Indice di digitalizzazione dell'economia e della società, ranking 2019



Fonte: Osservatorio Fatturazione Elettronica & eCommerce B2b 2019

Vale la pena sottolineare che lo scambio elettronico dei dati non è solo un fattore tecnico, ma è un elemento strategico per migliorare la competitività dell'intero sistema industriale italiano con riflessi positivi anche sulle relazioni con clienti e fornitori internazionali e contempla non solo il ciclo dell'ordine, ma anche la collaborazione lungo la supply chain e la condivisione delle informazioni per dar vita a operazioni congiunte tra produttori, distributori e terze parti logistiche: pianificazione congiunta, sviluppo dei nuovi prodotti, monitoraggio e controllo lungo la supply chain delle attività di comunicazione e marketing verso il cliente finale. In questo contesto si inserisce la quinta edizione del **Monitoraggio dell'uso dell'EDI nel largo consumo in Italia** realizzato dalla **School of Management del Politecnico di Milano** per conto di **GS1 Italy**, l'associazione che raggruppa 35 mila imprese del

largo consumo e che con le soluzioni e gli strumenti sviluppati, supporta lo sviluppo della gestione delle informazioni e della cultura dei dati lungo la filiera di riferimento per migliorarne l'efficienza e l'efficacia.

Lo sviluppo dell'EDI nel largo consumo: una fotografia

Il "Monitoraggio dell'uso dell'EDI nel largo consumo in Italia" è stato promosso da GS1 Italy con l'intento di produrre una fotografia dettagliata, aggiornabile ogni anno, per offrire all'intero comparto una documentazione che riassume i principali trend in atto e colga le diverse opportunità di sviluppo del mercato.

Con il procedere degli anni (questa è la quinta rilevazione) l'analisi si è andata affinando per offrire un quadro il più vicino possibile alla realtà nelle sue diverse sfaccettature. Rispetto alle prime edizioni, per esempio, sono state analizzate le medie dei messaggi inviati e ricevuti, non solo in termini assoluti ma anche rispetto ai diversi operatori attivi nella singola tipologia di messaggio e si è considerata una triade di relazioni

particolarmente utili alle imprese per procedere alla riconciliazione, che comprende l'ordine, la conferma d'ordine e la fattura. Ancora, nei suoi scostamenti anno dopo anno, il Monitoraggio rende conto dell'incidenza di progetti particolari, ma rende anche leggibile il consolidamento di alcuni trend, per esempio l'utilizzo crescente dell'EDI da parte degli operatori logistici, con il prendere piede soprattutto presso le grandi aziende della terziarizzazione di queste attività. Insomma, il processo di digitalizzazione delle relazioni tra imprese è in marcia lenta ma costante e, come tutto ciò che ha a che fare con la tecnologia, in continua trasformazione.

L'indagine ha coinvolto, come di consueto, i provider certificati Euritmo (**In.te.sa**, **Tesisquare**, **Ditech**) e la piattaforma **Procedo**, tutti parte dell'ecosistema Euritmo, il modello di servizio web-EDI creato da **GS1 Italy** per favorire l'estensione anche alle piccole e medie aziende dell'utilizzo dello scambio dati in formato elettronico strutturato nel settore del largo consumo in Italia.

La ricerca annuale rende leggibile il consolidamento di alcuni trend nella digitalizzazione delle relazioni tra clienti e fornitori attraverso una metodologia strutturata e chiara.

I provider partecipanti

Di seguito i provider certificati Euritmo che hanno partecipato al monitoraggio - edizione 2018:

Di.Tech Spa

Azienda specializzata nei sistemi informativi e nella consulenza strategica e operativa per la distribuzione, i produttori di beni di largo consumo e gli operatori logistici. È un player verticale e focalizzato al 100% sulle esigenze della catena distributiva, progetta e sviluppa architetture e strumenti innovativi, integrabili con le soluzioni già in uso in azienda.

In.Te.Sa (gruppo IBM)

Da oltre 30 anni accompagna i clienti nella trasformazione digitale dei processi aziendali, aiutandoli a collaborare in rete in modo sicuro e integrando i processi tra partner commerciali a livello mondiale. I servizi SaaS includono: scambio dati e portali di collaboration, gestione documentale, fatturazione elettronica, conservazione a norma, firme elettroniche, tracciabilità merci e certificazione consegne.

Tesisquare®

È un partner tecnologico specializzato nella progettazione e implementazione di ecosistemi digitali collaborativi per la Supply Chain.

Inoltre al monitoraggio partecipa anche:

Procedo

Una soluzione web progettata in particolare per le piccole e medie aziende del largo consumo. Un portale facile e intuitivo che permette a Industria e Distribuzione di scambiare documenti in formato elettronico (EDI), in maniera automatica, sicura ed economica, grazie allo standard internazionale GS1 EANCOM e a quello italiano Euritmo promossi da **GS1 Italy**; oltre a permettere ai suoi utenti di fare fatturazione elettronica come da normativa. Procedo è un servizio fornito in collaborazione con la società **Antecs**.

La metodologia della ricerca

Sono stati presi in considerazione il numero delle aziende utenti EDI, dell'Industria e della Distribuzione, gli eventi del ciclo ordine-fattura quantificando i volumi di messaggi e quali documenti vengono scambiati, e il tipo di relazione tra le aziende, consentendo di evidenziare alcuni aspetti che mostrano come nel largo consumo la **digitalizzazione del ciclo ordine-fattura** si stia realmente diffondendo.

Più in dettaglio l'analisi condotta ha riguardato le informazioni relative a:

- **Quante aziende** scambiano messaggi utilizzando il canale EDI e gli standard GS1 EANCOM ed Euritmo.
- **Quanti messaggi** vengono scambiati.
- **Quali documenti** vengono scambiati.
- Il tipo di relazioni tra aziende e il livello di **maturità** delle stesse.

Relativamente ai documenti scambiati, il monitoraggio ha considerato quelli rilasciati da **GS1 Italy** e utilizzati nelle relazioni tra le imprese nel mercato italiano. Di seguito i **tipi di documenti** considerati nel monitoraggio, che possono essere suddivisi in due raggruppamenti.

Quelli rilasciati da GS1 Italy:

- PRICAT: catalogo prodotti
- ORDERS: ordine.
- ORDRSP: conferma d'ordine.
- ORDCHG: richiesta di cambio ordine.
- DESADV: avviso di spedizione.
- RECADV: avviso di ricezione.
- INVOIC: fattura.
- INVRPT: inventario.
- REMADV: informazione di pagamento.

Ulteriori messaggi a standard GS1 utilizzati da alcuni utenti, che sono stati monitorati a partire dal 2017 e cominciano a mostrare alcuni trend molto interessanti:

- HANMOV: trasporto di beni.
- IFCSUM: riepilogo di inoltro.
- IFTMAN: avviso di arrivo.
- IFTMBC: conferma di prenotazione.
- IFTMBF: prenotazione aziendale.
- IFTMIN: istruzioni di trasporto.
- IFTSTA: stato di trasporto.
- INSDDES: istruzioni di spedizione.
- RETINS: istruzioni per il reso.
- PRODAT: dati di prodotto.
- PARTIN: informazioni di ubicazione.
- IFTCCA: costo della spedizione del trasporto.
- APERAK: messaggio di riscontro/risposta o errore.

Ancora una volta è importante puntualizzare che cosa si intende per transazione e per relazione all'interno di questo resoconto.

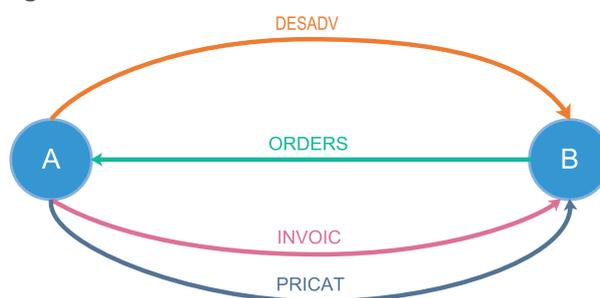
La transazione è il rapporto tra azienda mittente e azienda destinataria mediata dal tipo di documento scambiato. In sostanza quantifica il volume degli scambi di documenti tra le aziende e quali documenti sono interessati.

La relazione è il contatto tra azienda mittente e azienda destinataria indipendentemente dal tipo di documento scambiato. In altri termini è un indicatore del grado di collaborazione tra le aziende.

Infatti dal tipo di documenti scambiati da due attori la relazione si può definire:

- **Elementare** (almeno ORDERS & INVOIC oppure ORDERS & DESADV).
- **Matura** (almeno ORDERS & DESADV & INVOIC oppure ORDERS & ORDRSP & INVOIC).
- **Completa** (ORDERS & DESADV & INVOIC oppure ORDERS & ORDRSP & INVOIC e almeno un altro tipo di documento).

Figura 3 - Transazioni vs relazioni



I collegamenti tra le due aziende A e B indicano quattro **transazioni**. L'insieme dei collegamenti senza distinguere tipi di documenti indica una **relazione**.

Le aziende che scambiano messaggi via EDI

In aumento produttori e terze parti logistiche tra le aziende attive nel circuito Euritmo, come effetto anche dell'export per i primi e della maggiore terziarizzazione delle attività logistiche per i secondi.

Nel 2018 le imprese che hanno scambiato almeno un messaggio via EDI secondo gli standard GS1 sono state 8.139, in leggera diminuzione (-1%) dalle 8.234 dello scorso anno. Alle 413 aziende non più attive si contrappongono **393 nuove entrate**.

Vedremo in seguito che questa lieve contrazione si confronta però con un **aumento dei messaggi scambiati via EDI (+17%)**, connaturandosi come fattore congiunturale e non strutturale, dovuto, per esempio a qualche accorpamento aziendale, all'esaurimento di qualche progetto speciale o altri eventi specifici. Infatti se guardiamo all'ultimo triennio, si è passati **da 7.715 (2016) a 8.139 (2018) aziende attive**.

Aumentano i messaggi scambiati in EDI a standard GS1.

Le medesime considerazioni possono essere fatte anche per il trend delle 3.902 imprese che afferiscono all'ecosistema Euritmo, in calo dello 0,5%, e alle 4.237 che utilizzano gli standard GS1 ma non afferiscono all'ecosistema Euritmo. Il numero di questi ultimi operatori è stimato a partire dai 6.121 UNB (punti di ricezione/invio codificati) applicando lo stesso rapporto UNB/azienda, pari a 1,44, rilevato nell'ecosistema Euritmo. Bisogna comunque sottolineare il fatto che sia le aziende facenti parte del circuito Euritmo sia le altre **mantengono la stessa proporzione dell'anno scorso rispetto all'uso dell'EDI secondo gli standard GS1 in Italia**. È una conferma che il largo consumo mantiene un ruolo importante nell'e-commerce B2B e che Euritmo sta consolidando il proprio ruolo nella filiera.

Figura 4 - Il trend delle aziende attive negli ultimi due anni*



* in verde quelle del circuito Euritmo

Delle 3.902 aziende del circuito Euritmo, i retailer (compresi i grossisti, le centrali e le loro associate) assommano a 639, in diminuzione del 7%; i produttori sono 3.249, in leggera crescita (+1%); ma soprattutto le

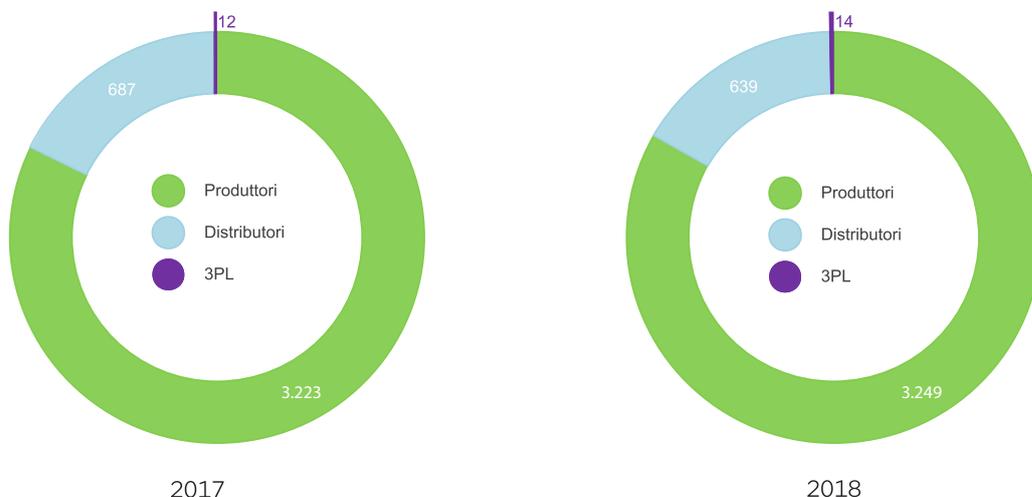
terze parti logistiche sono in deciso aumento (+17%), frutto della maggiore importanza della terziarizzazione delle attività.

Anche se numericamente ancora poco significativi (sono passati da 12 a 14 imprese) gli operatori logistici svolgono però un ruolo importante per la transizione verso la digitalizzazione delle relazioni e per l'integrazione delle attività logistiche nella supply chain del produttore e del distributore, con un contributo fondamentale alla gestione delle informazioni e dei dati, che sta trasformando il sistema di relazioni tra fornitori e clienti. Quella del data management è un'area sulla quale l'impegno di **GS1 Italy** è massimo. Identificazione dei prodotti, scambio elettronico dei dati e gestione delle informazioni anche a fini di marketing e verso il consumatore sono le tre dimensioni di un unico percorso che, attraverso la loro integrazione grazie agli standard GS1 e alle soluzioni previste da **GS1 Italy**, punta a migliorare l'efficienza e l'efficacia della filiera di riferimento.

La crescita, lieve ma costante, dei produttori nasconde una considerazione che riguarda la crescente importanza dell'export per l'industria alimentare italiana. È risaputo che nella maggior parte dei paesi europei od oltreoceano vi è un forte interesse per il cibo italiano e chi vende ai grandi retailer internazionali deve necessariamente utilizzare le soluzioni digitali (sempre a standard GS1) per lo scambio di dati e informazioni. L'approccio verso i clienti internazionali è anche una sorta di superallenamento per i produttori coinvolti, che ha un impatto anche nelle relazioni con i retailer nostrani.

Le tre dimensioni dell'identificazione dei prodotti, dello scambio elettronico dei dati e della gestione delle informazioni verso il consumatore trovano il loro punto di incontro negli standard GS1.

Figura 5 - Aziende attive nel circuito Euritmo per ambito di attività, 2017-2018



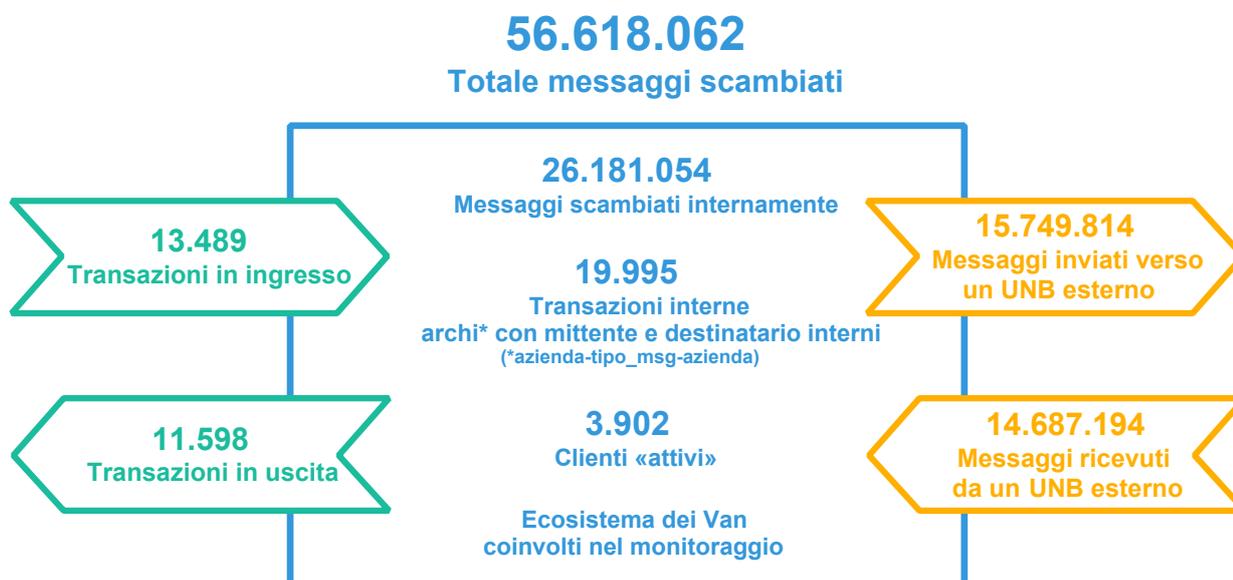
Messaggi scambiati nel circuito Euritmo

Quasi tutti in crescita i volumi dei messaggi scambiati, dalla fattura all'ordine all'avviso di spedizione. Quello di Euritmo è un cantiere aperto con un chiaro punto di arrivo: la completa digitalizzazione dell'intero ciclo ordine-fattura.

Nonostante la riduzione nel numero di aziende attive, **i messaggi scambiati sono passati da 48,4**

a 56,6 milioni di unità con un incremento del 17%, che conferma quello dell'anno precedente. I messaggi scambiati all'interno dell'ecosistema Euritmo sono cresciuti del 12% a 26,28 milioni, quelli in uscita verso un UNB esterno sono rimasti quasi costanti a 15,7 milioni, mentre quelli in entrata sono cresciuti a 14,7 milioni dai 9,5 milioni dell'anno scorso (+54%). Questo valore indica l'attivazione da parte di nuovi fornitori e rappresenta un terreno di ulteriore potenziale crescita per gli anni a venire. Le transazioni con mittente e destinatario interni sono aumentate un po' meno: sono infatti passate da 19.186 a 19.995 (+4%). Quelle in entrata sono state 13.499 e quelle in uscita 11.598, in crescita le prime e in lieve riduzione le seconde.

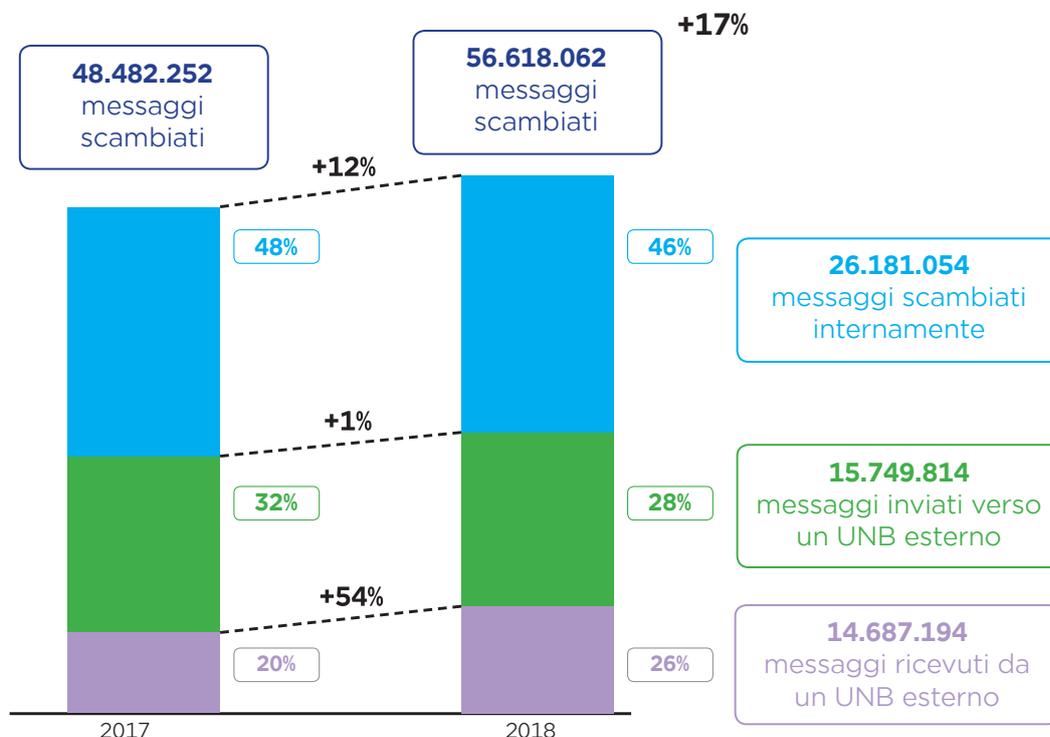
Figura 6 - I messaggi scambiati e transazioni: dati aggregati



Negli due ultimi anni, i dati disaggregati mostrano che, pur in presenza di un numero di messaggi in deciso e costante aumento, assistiamo a un leggero

riassetto della composizione percentuale tra i messaggi interni, quelli provenienti da UNB esterno e quelli inviati a UNB esterno.

Figura 7 - Trend dei messaggi scambiati negli ultimi due anni



Venendo alla tipologia di messaggi gestiti, quelli inviati dai produttori sono stati 25,195 milioni (+6%), dai distributori 15,847 milioni (+8%) e dalle terze parti logistiche 303 mila, ma con un incremento dell'82%. Gli operatori fuori dal circuito Euritmo hanno spedito 14,2 milioni di messaggi (+52%). Un po' diversa è la situazione per ciò che riguarda i messaggi ricevuti. Sul versante dei produttori se ne contano 18,781 milioni, mentre su quello dei distributori 21,154 milioni. Ma se per i primi si registra una crescita del 74%, per i distributori vi è una contrazione del 3%. Le terze parti logistiche segnano addirittura un "fuori campo", con 276 mila messaggi ricevuti, oltre 13 volte quelli del 2017.

Un'area ancora poco sviluppata, ma di sicuro interesse, è quella relativa ai messaggi appartenenti allo standard EANCOM, ma non ancora rilasciati da **GS1 Italy**. Si tratta di documenti a supporto del ciclo dell'ordine, ma vale la pena citare il balzo in avanti fatto, tra i documenti inviati dai produttori, del documento per il trasporto dei beni (HANMOV) con +247% a 170.221 unità e le istruzioni di spedizioni (INSDDES) con 253 mila messaggi (+39%).

Focus

Il largo consumo, Euritmo e l'EDI in Italia

Nel 2018 le aziende attive nello scambio elettronico via EDI dei documenti del ciclo dell'ordine (ordine, conferma dell'ordine, avviso di spedizione e fattura) sono state 16 mila, il 23% in più sul 2017. Sono **poco più del 10% delle 150 mila aziende che hanno digitalizzato almeno una parte dei processi interaziendali.**

È interessante notare, come fa l'Osservatorio fatturazione elettronica ed eCommerce B2b del Politecnico di Milano, che più del 97% delle imprese connesse via EDI appartiene a cinque settori: automobilistico, elettrodomestici ed elettronica di consumo,

farmaceutico, largo consumo e materiale elettrico. Il numero di documenti scambiati è cresciuto significativamente nell'ultimo anno, toccando quota 210 milioni, con un incremento del 27% sul 2017 e del 600% rispetto al 2009 (+24% la crescita media annua).

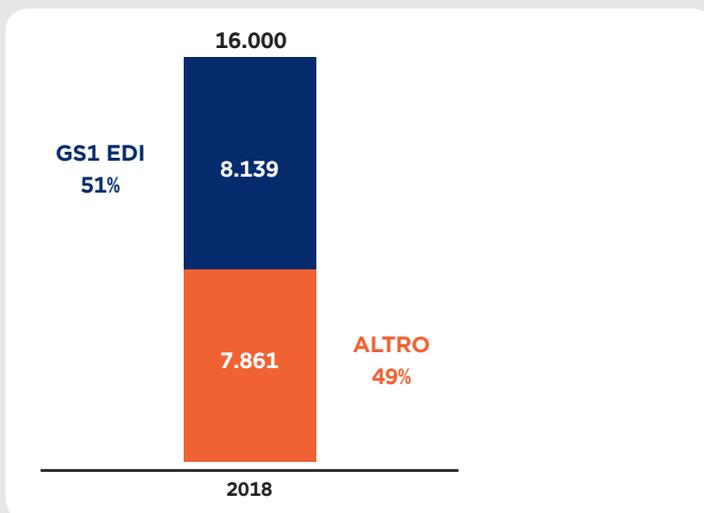
Il **documento più scambiato via EDI è la fattura**, con 55 milioni di scambi nel 2018, pari al 26% del totale dei documenti (+10%). Seguono l'ordine, col 15% del totale, l'avviso di spedizione, con 23 milioni e l'11% dei documenti scambiati (+10%), e le conferme d'ordine, che registrano la crescita più significativa, da 3,2 a 8 milioni di documenti (+150%, il 4% del totale). La crescita deriva dal fatto che le aziende più mature nell'utilizzo di questi strumenti

digitali hanno intensificato le relazioni coprendo anche altri documenti del ciclo, tra cui quelli logistici, che crescono del 50%, passando da 62 a 93 milioni di unità. Il numero medio dei documenti scambiati via EDI è di 13.100.

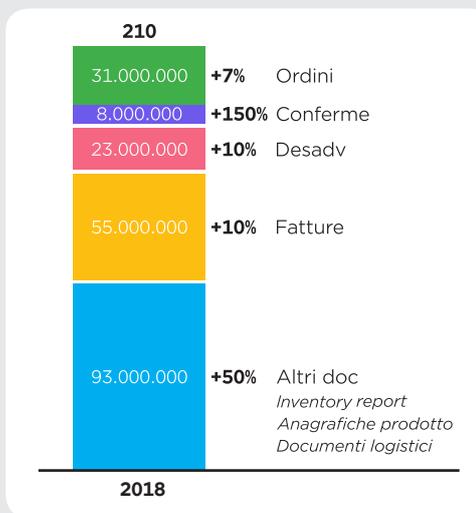
Gli standard GS1 EDI per le imprese del largo consumo italiano, svolgono un ruolo importante all'interno del contesto EDI italiano. Infatti **oltre il 50% delle 16 mila imprese attive, in EDI in Italia, utilizza gli standard rilasciati da GS1 Italy.**

Queste aziende scambiano, come abbiamo visto, oltre 56 milioni di messaggi, pari al 27% del totale dei messaggi scambiati via EDI in Italia.

Imprese attive nell'EDI in Italia



Documenti scambiati via EDI in Italia nel 2018



Quota percentuale dei documenti in standard GS1 EDI sul totale EDI in Italia

	EDI Italia	GS1 EDI	Quota (%)
Ordini	31.000.000	9.056.334	29%
Conferme d'ordine	8.000.000	3.159.766	39%
Desadv	23.000.000	8.841.660	38%
Fatture	55.000.000	17.900.486	33%
Altri Doc	93.000.000	17.659.816	19%
TOTALE	210.000.000	56.618.062	27%

Naturalmente all'interno dei dati aggregati vi sono dinamiche diverse, ma tutte, pur con gli scostamenti che si possono rilevare, indicano che il cammino del circuito Euritmo si sta consolidando. Nelle tabelle pubblichiamo una selezione dei messaggi scambiati più significativi per tipologia d'azienda.

Se guardiamo ai messaggi inviati dai produttori, le fatture crescono a 13,590 milioni mettendo a segno un +5% (ricordiamo che la rilevazione riguarda il 2018 e la fattura elettronica non era ancora obbligatoria). Ma crescono anche la conferma d'ordine (+14%), l'avviso di spedizione (+9%) e il catalogo prodotti (+5%), che continua nella sua diffusione, soprattutto nel settore dell'elettronica di consumo, in attesa della migrazione verso il catalogo elettronico GDSN. Diminuiscono invece gli ordini inviati dai produttori, un dato che indica l'esaurimento di qualche progetto specifico di Vmi (Vendor management inventory).

Per i distributori aumentano invece gli ordini del 5%, continua la crescita a due cifre dell'inventory report (+12%) ma soprattutto è significativo l'incremento del 111% (anche se in assoluto non si tratta di un numero

elevato di documenti) dell'avviso di ricevimento della merce, un tassello importante per il completamento del ciclo ordine-fattura, perché consente di evitare contenziosi dopo l'emissione della fattura.

Sono aumentati, come abbiamo visto, gli utenti di Euritmo, ma è cresciuto anche il numero di messaggi inviati più attinenti alla loro attività, come la conferma d'ordine (che pesa un terzo dei messaggi totali inviati) e l'avviso di spedizione, rispettivamente con +260% e +62%. In contrazione, invece, è l'inventory report (-59%).

In aumento (del 52%) sono anche i messaggi inviati dalle imprese esterne al circuito Euritmo.

L'invio del documento di avviso di ricevimento merce da parte dei distributori risulta più che raddoppiato, un documento importante per evitare i contenziosi.

Tabella 2 - Messaggi inviati per categoria di azienda

	ANNO	AZIENDE UTENTI	ORDINE (ORDERS)	INVENTORY REPORT (INVRPT)	RICHIESTA DI CAMBIO ORDINE (ORDCHG)	AVVISO DI RICEZIONE (RECADV)
DISTRIBUTORI	2017	687	5.368.873	7.062.422	26.412	19.548
			+5%	+12%	+1%	+111%
	2018	639	5.626.925	7.923.793	26.684	41.230
NUMERO DOCUMENTI INVIATI						

	ANNO	AZIENDE UTENTI	FATTURA (INVOIC)	ORDINE (ORDERS)	CONFERMA ORDINE (ORDRSP)	AVVISO DI SPEDIZIONE (DESADV)	CATALOGO PRODOTTI (PRICAT)
PRODUTTORI	2017	3.223	12.896.871	524.861	978.389	5.703.163	3.656.931
			+5%	-33%	+14%	+9%	+5%
	2018	3.249	13.590.253	349.405	1.111.055	6.203.191	3.830.673
NUMERO DOCUMENTI INVIATI							

	ANNO	AZIENDE UTENTI	CONFERMA ORDINE (ORDRSP)	AVVISO DI SPEDIZIONE (DESADV)	INVENTORY REPORT (INVRPT)
TERZE PARTI LOGISTICHE	2017	12	37.965	41.038	3.219
			+260%	+62%	-59%
	2018	14	136.857	66.449	1.326
NUMERO DOCUMENTI INVIATI					

Tra i documenti più significativi ricevuti dai tre attori principali del circuito Euritmo si registrano dinamiche diverse. Per i distributori si registra una diminuzione consistente (-14%) delle fatture ricevute. Apparentemente può sembrare un dato negativo, ma i motivi di questo calo possono essere spiegati in due modi. Da un lato con il passaggio facoltativo alla fatturazione elettronica da parte di alcuni operatori. Un'altra spiegazione può essere un aumento dell'accorpamento ordini in una singola fattura (fatture riepilogative), frutto di una maggiore programmazione ed efficienza nella supply chain. Gli altri documenti ricevuti dai distributori con crescite e

numeri significativi sono la conferma d'ordine (in questo caso inviata dal produttore), l'avviso di spedizione e il catalogo prodotti.

Sul fronte dei produttori triplica il numero dei messaggi INVRPT ricevuti, arrivando a 10,731 milioni e aumenta del 12% l'ordine. In regressione sono invece la richiesta del cambio d'ordine, l'avviso di ricezione e l'informazione di pagamento.

Tutti in deciso aumento i principali documenti ricevuti dagli operatori logistici (ordini, avvisi di spedizione e catalogo prodotti).

Tabella 3 - Messaggi ricevuti per categoria di azienda

	ANNO	AZIENDE UTENTI	FATTURA (INVOIC)	CONFERMA ORDINE (ORDRSP)	AVVISO DI SPEDIZIONE (DESADV)	CATALOGO PRODOTTI (PRICAT)
DISTRIBUTORI	2017	687	12.245.120	2.182.390	5.720.344	259.462
			-14%	+26%	+2%	+26%
	2018	639	10.504.961	2.759.088	5.855.145	328.164
NUMERO DOCUMENTI RICEVUTI						

	ANNO	AZIENDE UTENTI	ORDINE (ORDERS)	INVENTORY REPORT (INVRPT)	RICHIESTA DI CAMBIO ORDINE (ORDCHG)	AVVISO DI RICEZIONE (RECADV)	INFORMAZIONE DI PAGAMENTO (REMAADV)
PRODUTTORI	2017	3.223	5.905.873	3.832.707	142.501	81.146	1.151
			+12%	+180%	-6%	-7%	-13%
	2018	3.249	6.636.278	10.731.347	133.875	75.062	1.002
NUMERO DOCUMENTI RICEVUTI							

	ANNO	AZIENDE UTENTI	ORDINE (ORDERS)	AVVISO DI SPEDIZIONE (DESADV)	CATALOGO PRODOTTI (PRICAT)
TERZE PARTI LOGISTICHE	2017	12	0	5.597	2.159
				+444%	+3391%
	2018	14	158.038	30.446	75.370
NUMERO DOCUMENTI RICEVUTI					

In generale, dall'analisi delle dinamiche di invio e ricezione dei messaggi si può notare una tendenza ad uscire dal classico binomio ordine-fattura e ad allargare il campo allo scambio di altri documenti con l'obiettivo di arrivare alla trasmissione elettronica dell'intero ciclo dell'ordine. Si ha insomma l'impressione che nell'ecosistema Euritmo sia in corso un vero e proprio cantiere nel quale le opere strutturali sono

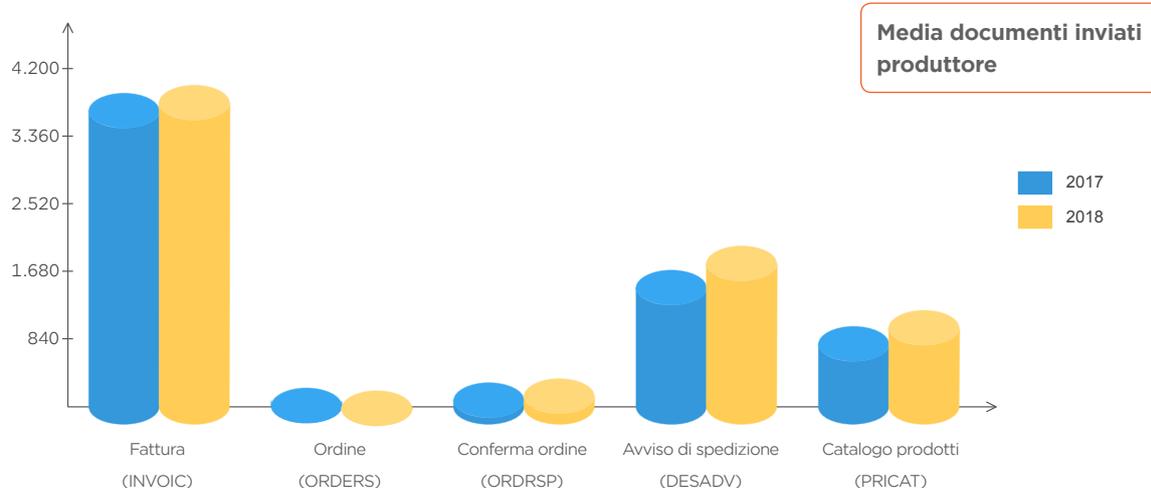
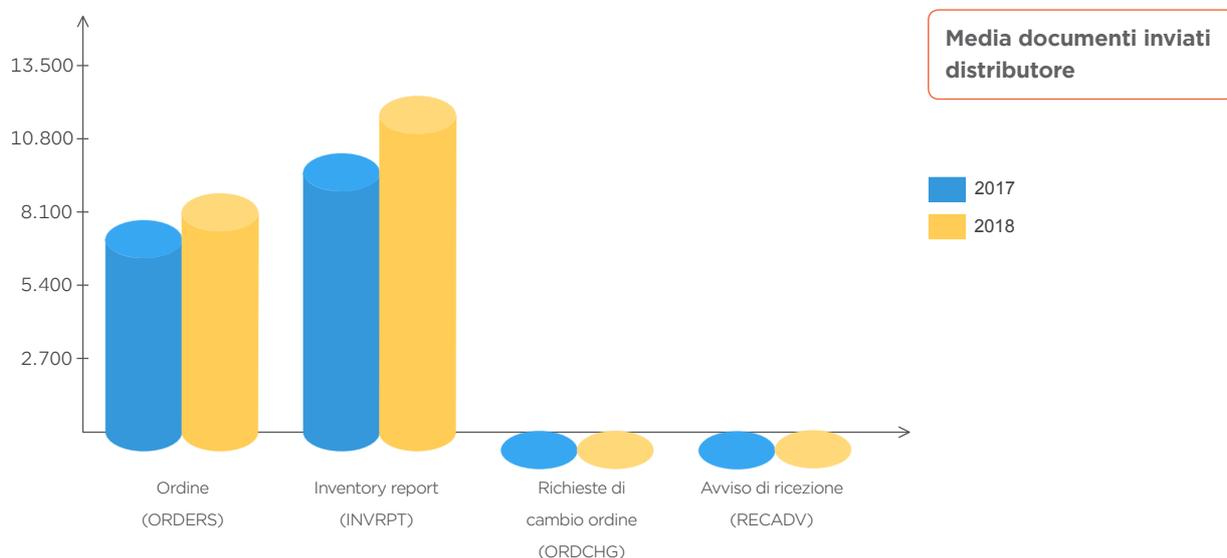
ormai realizzate e consolidate (gli ordini, le fatture, le bolle di spedizione) e che per quanto riguarda le finiture e gli accessori i vari operatori ne stiano testando e verificando l'efficienza e l'efficacia, con la consapevolezza, però, di quale sarà il punto di arrivo: la dematerializzazione, cioè, dell'intero ciclo ordine-fattura. Espresso in altri termini, solo considerando il numero e il tipo di messaggi scambiati, si è in presenza

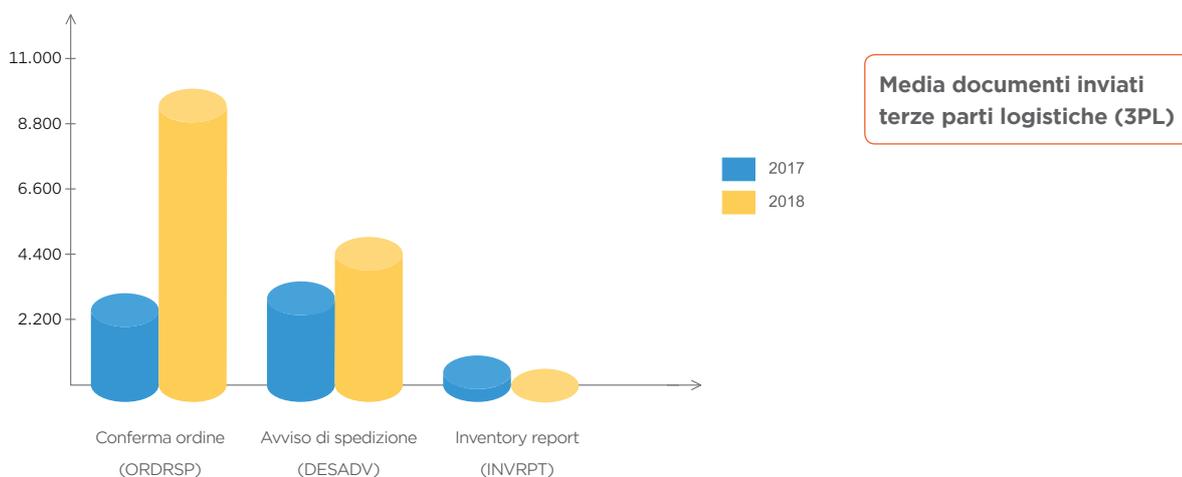
di una maggiore fidelizzazione dello strumento da parte di chi lo usa con continuità. Un risultato che sarà ancora più visibile quando si analizzeranno le transazioni e le relazioni.

In verità l'analisi del numero medio di messaggi per categoria di azienda non sembra rendere effettivamente ragione di questa considerazione, poiché rapportando il numero di messaggi scambiati sul totale delle aziende per categoria si rileva una sorta di polarizzazione sui tipi di messaggi specifici per quella categoria di azienda, nella fattispecie le fatture per i produttori, gli ordini per i distributori, gli avvisi di spedizione per le terze parti logistiche. Abbiamo in sostanza una fotografia statica del panorama.

Si registra una tendenza a uscire dal classico binomio ordine-fattura e ad allargare il campo allo scambio di altri documenti con l'obiettivo di arrivare alla trasmissione elettronica dell'intero ciclo dell'ordine.

Figura 8 - Media dei documenti inviati per categoria di azienda





La media è calcolata sul totale dei clienti attivi per tipologia
 2018: 3.249 produttori | 639 distributori | 14 3PL
 2017: 3.223 produttori | 687 distributori | 12 3PL

Se invece si considera la media omogenea, vale a dire misurata sul rapporto tra numero di documenti scambiati e aziende attive nello scambio dello specifico documento, l'immagine che se ne trae è più dettagliata e consente di verificare quanto massivo sia l'invio o la ricezione di determinati documenti per ciascun tipo di azienda che invia o riceve quei documenti. E in confronto con l'anno precedente si ha un trend positivo, escluso ORDERS per i distributori e

INVRPT per gli operatori logistici, confermando quanto sopra: chi ha cominciato a utilizzare gli strumenti del circuito Euritmo in modo non episodico lo fa con intensità crescente.

Per fare qualche esempio, tra i documenti inviati, l'ordine è spedito da 168 distributori e da 89 produttori, con una media rispettivamente di oltre 33 mila e di 3.926 documenti. L'avviso di ricezione è inviato da 6 distributori con una media di 6.872 documenti.

Tabella 4 - Media omogenea documenti inviati per tipo di azienda

	ANNO	ORDINE (ORDERS)	INVENTORY REPORT (INVRPT)	RICHIESTA DI CAMBIO ORDINE (ORDCHG)	AVVISO DI RICEZIONE (RECADV)
DISTRIBUTORI	2017	33.980	150.264	13.206	3.258
		-1%	+5%	+1%	+111%
	2018	33.494	158.476	13.342	6.872

	ANNO	FATTURA (INVOIC)	ORDINE (ORDERS)	CONFERMA ORDINE (ORDRSP)	AVVISO DI SPEDIZIONE (DESADV)	CATALOGO PRODOTTI (PRICAT)
PRODUTTORI	2017	4.596	1.207	1.313	6.518	27.496
		+5%	+225%	+8%	+1%	+15%
	2018	4.804	3.926	1.424	6.606	31.658

	ANNO	CONFERMA ORDINE (ORDRSP)	AVVISO DI SPEDIZIONE (DESADV)	INVENTORY REPORT (INVRPT)
TERZE PARTI LOGISTICHE	2017	12.655	8.208	1.610
		+170%	+62%	-18%
	2018	34.214	13.290	1.326

Tabella 5 - Media omogenea documenti ricevuti per tipo di azienda

	ANNO	FATTURA (INVOIC)	CONFERMA ORDINE (ORDRSP)	AVVISO DI SPEDIZIONE (DESADV)	CATALOGO PRODOTTI (PRICAT)
DISTRIBUTORI	2017	41.229	26.615	26.856	2.982
		-45%	+25%	-21%	+47%
	2018	22.837	33.242	21.214	4.376

	ANNO	ORDINE (ORDERS)	INVENTORY REPORT (INVRPT)	RICHIESTA DI CAMBIO ORDINE (ORDCHG)	AVVISO DI RICEZIONE (RECADV)	INFORMAZIONE DI PAGAMENTO (REMADV)
PRODUTTORI	2017	3.267	28.390	1.781	2.618	68
		-2%	+170%	-8%	-28%	-8%
	2018	3.198	76.652	1.633	1.877	63

	ANNO	ORDINE (ORDERS)	AVVISO DI SPEDIZIONE (DESADV)	CATALOGO PRODOTTI (PRICAT)
TERZE PARTI LOGISTICHE	2017	0	1.119	1.080
			+353%	+2227%
	2018	31.608	5.074	25.123

Le transazioni attive

Anche l'analisi delle transazioni testimonia che le aziende attive nel circuito Euritmo tendono ad ampliare lo spettro dei documenti scambiati andando oltre l'ordine e la fattura che continuano a essere predominanti.

Un ulteriore indicatore dell'intensità di utilizzo della piattaforma Euritmo è quello delle transazioni attive.

Ricordiamo che la transazione quantifica il volume degli scambi di documenti tra le aziende e quali documenti sono scambiati (nei grafici sono considerate le transazioni per ciascun operatore senza distinzione tra inviate e ricevute). Non solo ordini e fatture, quindi caratterizzano le transazioni di produttori e distributori, ma anche conferme d'ordine, inventory report, avvisi di spedizione e catalogo prodotti sono le aree dove è più elevato il numero delle relazioni per i distributori. Per i produttori abbiamo conferme d'ordine, avviso di spedizione e ancora catalogo prodotti tra le transazioni attive più numerose.

Figura 9 - Le transazioni attive: distributori

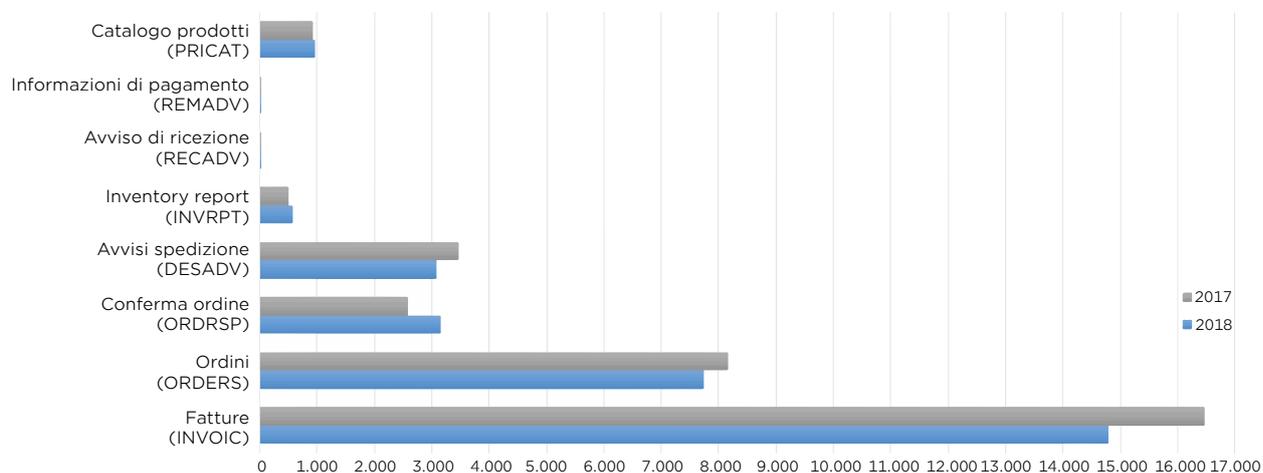
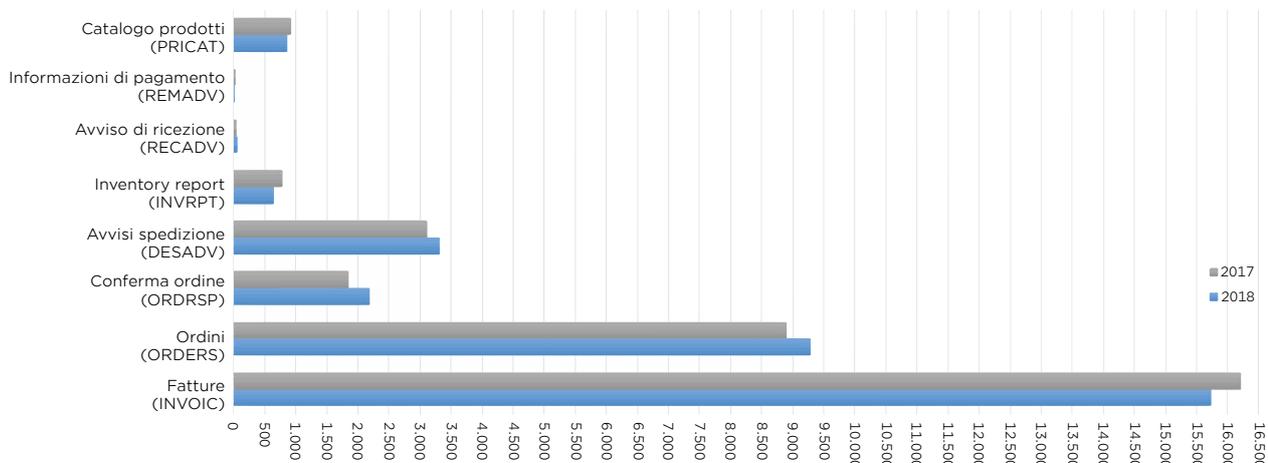


Figura 10 – Le transazioni attive: produttori



La maturità delle relazioni interne

Più qualità nelle relazioni che quantità.
 Diminuiscono infatti quelle con uno, al massimo due documenti scambiati. Si consolidano invece quelle mature e complete che chiudono il ciclo dell'ordine.

Anche analizzando le relazioni interne all'ecosistema Euritmo risulta evidente che il loro numero è in lieve calo rispetto al 2017, ma sono in crescita le relazioni "di qualità", quelle cioè che scambiano più tipi di messaggi. Ricordiamo che la relazione è quella tra mittente e destinatario, indipendentemente dal numero di messaggi scambiati.

Nel 2018 le relazioni interne tra i clienti attivi sono state infatti 12.818, in calo del 6% sull'anno precedente, tra cui ve ne sono 10.037 che non coinvolgono lo scambio di almeno ORDERS & INVOIC o di ORDERS & DESADV, la coppia di messaggi convenzionalmente assunti come base.

L'83% delle relazioni in cui si scambia più di un documento comprendono almeno la coppia ordine&fattura oppure ordine&avviso di spedizione.

Mentre le 3.987 relazioni relative a più di un documento scambiato sono in netta crescita (+2%), le 8.831 afferenti allo scambio di un solo tipo di documento sono state sostanzialmente stabili (-0,1%). Di queste, il 63% riguarda la fattura, il 19% l'ordine, l'11% l'avviso di spedizione e il 7% un altro documento.

Tra quelle con più di un documento scambiato, ve ne sono 2.781 elementari, che scambiano cioè almeno ordine e fattura oppure ordine e avviso di spedizione. Rappresentano il 70% di questo sottoinsieme e sono in contrazione dello 0,5%.

Viceversa salgono a 461 le relazioni definite mature, quelle che scambiano almeno ORDERS & INVOIC & DESADV. Di queste, 218 sono relative allo scambio dei soli tre documenti, in crescita del 12%, mentre 243 sono le relazioni complete, in cui i due attori si scambiano almeno un ulteriore messaggio. Sono in crescita del 10% e sono 219 le relazioni che scambiano un solo messaggio supplementare (+8%) mentre sono 24 le relazioni che scambiano altri due messaggi in più (+26%).

Diminuiscono le relazioni elementari ma si intensificano, con un incremento del 10% quelle complete.

È interessante notare che il numero delle aziende coinvolte nelle relazioni secondo i documenti ORDERS, DESADV e INVOIC più un altro tipo di documento sono complessivamente 1.320. Sono 1.000 quelle che hanno relazioni definite elementari e sono cresciute del 6%.

Tra le mature, quelle che scambiano soltanto ordine, fattura e avviso di spedizione sono 122 e crescono dell'8%. Infine le aziende che hanno relazioni complete sono 198 in crescita del 4%. Si consolida così la crescita del circuito Euritmo soprattutto per quanto riguarda le imprese che ne fanno un uso più intenso aumentando la tipologia dei documenti scambiati.

Figura 11 - Numero delle relazioni e loro grado di maturità

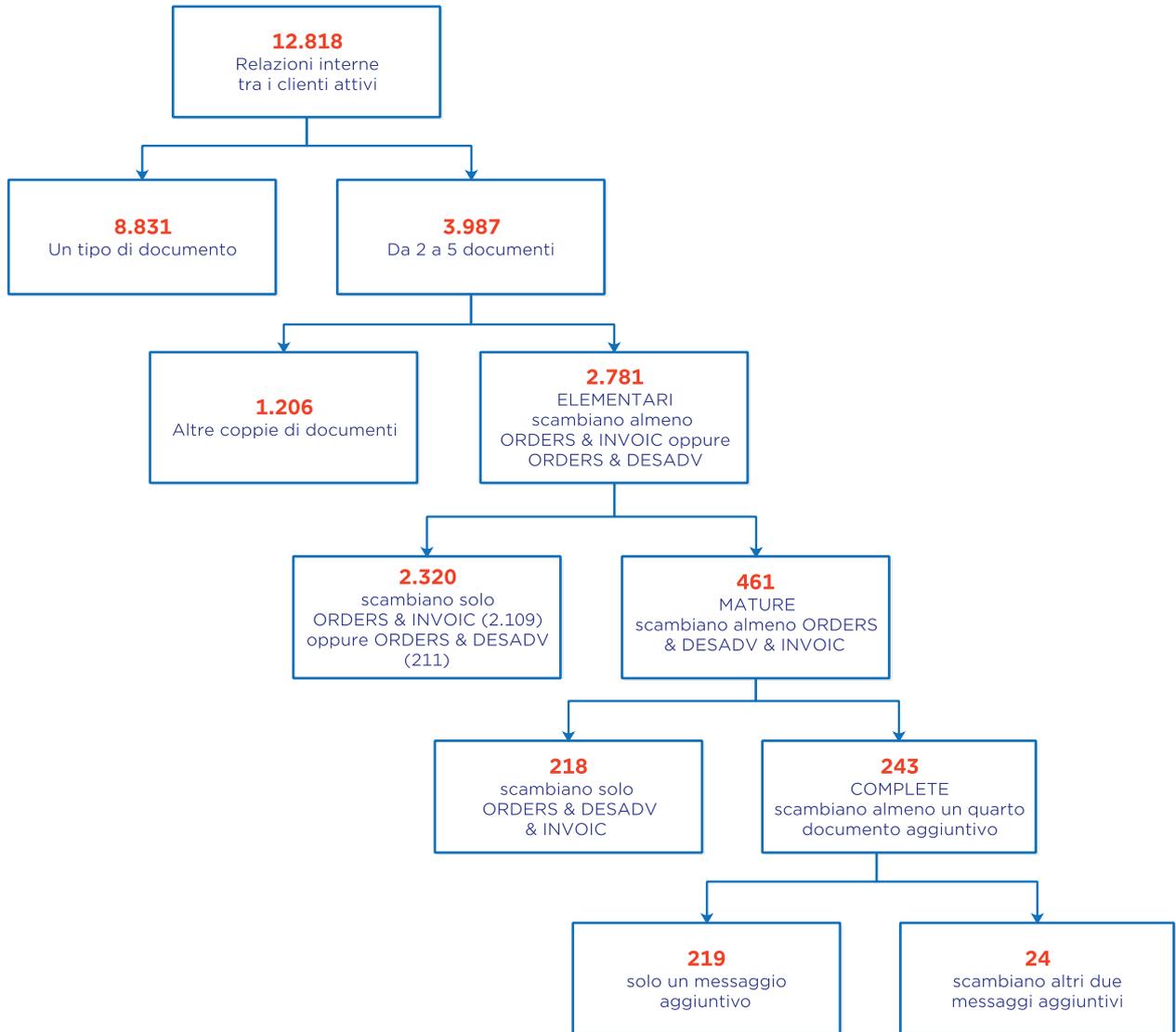
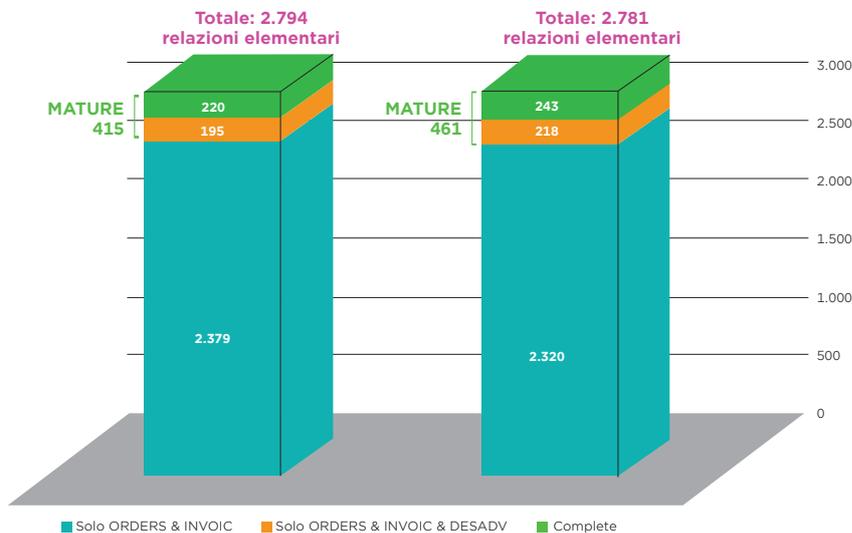


Figura 12 - Trend delle relazioni interne al circuito Euritmo

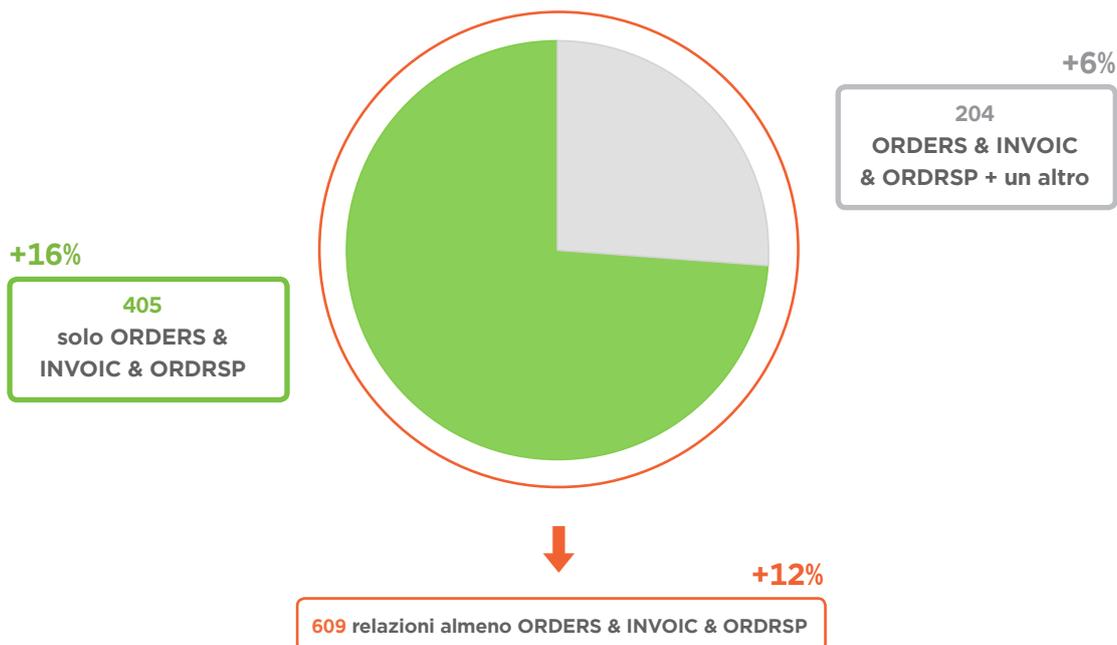


Anche nella rilevazione di quest'anno è stata analizzata la triade ORDERS & ORDERSP & INVOIC, particolarmente importante per le ricadute sulla riconciliazione.

Rispetto all'anno scorso vi è un incremento del 12% del numero di relazioni che contemplano questa triade. In totale sono 609 e le aziende coinvolte

sono state 399 (+11%). Di queste, le relazioni relative solo a ordine, conferma d'ordine e fattura sono state 405, in crescita del 16% con 211 imprese attive (+15%). Infine sono crescite a 188 (+6%) le aziende del circuito Euritmo che hanno originato 204 relazioni (+6%) con l'aggiunta di un ulteriore documento alla triade considerata.

Figura 13 - Le relazioni per la riconciliazione



Conclusioni

L'edizione di quest'anno del "Monitoraggio dell'uso dell'EDI nel largo consumo in Italia" propone alcune considerazioni finali che vanno nella direzione di una prevedibile ulteriore diffusione della digitalizzazione dei processi aziendali.

Il primo elemento che balza all'attenzione è il trend positivo della diffusione e utilizzo dell'EDI in Italia. Nonostante l'impatto dell'avvio della fatturazione elettronica abbia rallentato l'avvio sui nuovi progetti. Nella seconda parte del 2018 infatti le aziende che avevano in fase di avvio progetti EDI li hanno rinviati per concentrare tutto l'impegno sulla fatturazione elettronica, per riprenderli nel corso del 2019. Pertanto, alla luce anche degli investimenti su nuovi progetti avviati nel corso di quest'anno, che nell'edizione del prossimo anno si potrà registrare un continuo trend crescente delle aziende impegnate nell'EDI con un impatto positivo nel circuito Euritmo, in particolare.

Con l'avvio della fatturazione elettronica è come se fosse scoccata la scintilla per una nuova era nella dematerializzazione documentale. La seconda parte del 2018 è stata particolarmente intensa, con molte imprese che hanno concentrato tutti gli sforzi per arrivare preparate all'appuntamento. Anche i timori riguardanti l'integrazione degli standard GS1 EDI con il linguaggio XML della fatturazione elettronica sono stati fugati, frutto del lavoro dei provider certificati che già a fine 2018 avevano a disposizione le linee guida per l'integrazione tra i due linguaggi. Ora che i processi sono assestati è attesa un'ulteriore crescita dell'ecosistema Euritmo.

Con la fatturazione elettronica è scoccata la scintilla per far decollare la dematerializzazione dei documenti.

Un altro segnale positivo indica una direzione precisa. Le aziende più mature nell'uso di Euritmo (e dell'EDI in generale) vanno verso un utilizzo sempre più intensivo dello scambio elettronico dei dati dell'intero ciclo dell'ordine: sono aumentati tutti gli indicatori, dal numero dei messaggi al numero di

relazioni più mature. Non vanno sottovalutate, in una riflessione più ampia e proiettata verso lo sviluppo dell'EDI, le dinamiche legate alla concentrazione nella distribuzione che è proseguito anche negli ultimi mesi: se chi acquisisce è nel circuito Euritmo e chi è acquisito non lo è, diventa ragionevole ritenere che in prospettiva aumenteranno le transazioni e le relazioni afferenti a Euritmo. Ugualmente non è banale sottolineare il traffico in ingresso e uscita dal circuito. Si tratta di imprese che utilizzano gli standard GS1: qualcuna di loro potrebbe decidere di entrare nell'ecosistema Euritmo per beneficiare delle regole condivise, vale a dire l'interoperabilità, la partecipazione alla gestione dello standard, l'aggiornamento.

I benefici di Euritmo: regole condivise, interoperabilità, partecipazione, aggiornamento.

Tra gli operatori diversi da Industria e Distribuzione, si possono citare i grossisti alimentari, già messi in evidenza nella precedente edizione del Monitoraggio. È però un settore ancora poco definito e strutturato, attualmente non identificabile, che potrebbe diventare con il tempo un bacino importante di crescita.

Diverso è invece il discorso relativo alle terze parti logistiche nello scambio dei documenti. Non foss'altro perché i due terzi delle aziende fornitrici hanno terziarizzato le operazioni logistiche nella filiera.

Cresce il contributo allo scambio documentale delle terze parti logistiche.

Per il momento non siamo in presenza di numeri assoluti rilevanti, perché sono passati da 3 a 14 operatori, ma sono qualitativamente importanti. Una buona parte di questi operatori sono attivi infatti nello scambio non solo della bolla di consegna, ma anche di altri documenti, cominciando a gestire standard di comunicazione più allargati. In particolare i messaggi prettamente logistici stanno avendo dei trend interessanti, anche se allo stato attuale i numeri sono ancora modesti. Si ritiene che dall'anno prossimo potranno entrare appieno nel Monitoraggio.

I prossimi passi di GS1 Italy

Il 2018 sembra essere stato a tutti gli effetti un anno di transizione, dominato dall'interesse per la fatturazione elettronica che ha drenato sforzi e investimenti di un gran numero di imprese.

Oltre agli impegni "di default", come certificare nuovi provider all'interno del circuito Euritmo, affinare la ricerca e l'identificazione di nuovi operatori (grossisti, centrali d'acquisto, nuovi associati) e supportare le aziende nell'implementazione dell'EDI, **GS1 Italy** continuerà a lavorare sui temi della dematerializzazione e della fatturazione elettronica.

Attraverso una collaborazione stretta con le istituzioni, **GS1 Italy** intende sviluppare l'integrazione e l'uniformazione del linguaggio XML con gli standard europei per non avere duplicazione dei flussi e promuovere l'utilizzo di un unico standard che permetta alle aziende di massimizzare i benefici della fatturazione elettronica e dell'EDI in generale.

Obiettivo: **migliorare l'efficienza lungo tutta la filiera.**

Gli standard GS1 EDI, perché sono un beneficio per le imprese

Fin dalla sua nascita GS1 si è data come mission quella di mettere a disposizione la capacità di sviluppare approcci di sistema, di individuare soluzioni condivise ai processi di business e alle relazioni commerciali coinvolgendo i diversi attori, in primis le imprese dell'Industria e della Distribuzione, secondo un approccio tipicamente precompetitivo.

Gli strumenti attraverso i quali perseguire questo obiettivo sono le soluzioni e gli standard GS1, a partire dal codice a barre, considerato una delle 50 idee che hanno reso l'economia più globale. Tra gli standard GS1 per rendere efficienti ed efficaci le relazioni di business tra le imprese vi è GS1 EDI (Electronic Data Interchange), che, adottato da **oltre 167 mila aziende**, velocizza le transazioni, le consegne, la fatturazione e i pagamenti e migliora la visibilità delle merci nella supply chain, accelerando inoltre i cicli di riordino automatico, migliorando l'accuratezza dei dati e l'efficienza operativa, abbassando i costi e limitando il consumo di carta. Tutto ciò contribuisce infine a **migliorare l'esperienza di acquisto del cliente**, grazie a una maggiore disponibilità a scaffale dei prodotti e alla possibilità di praticare prezzi inferiori.

167 mila

le aziende nel mondo che adottano l'EDI negli scambi commerciali*

* Implementation of GS1 EDI standards in 2018, GS1 GO Annual Survey

L'EDI con gli standard GS1

GS1 EDI sostituisce i metodi tradizionali cartacei come il fax e la posta e consente di inviare ordini d'acquisto, bolle di consegna, fatture, ordini di pagamento in via telematica e strutturata, con minori costi e senza più errori. Attualmente lo standard GS1 EDI più diffuso nel mondo della filiera del largo consumo è **GS1 EANCOM®**, basato sullo standard internazionale **UN/EDIFACT**. Nel mercato internazionale l'utilizzo dell'EDI è prioritario per lo sviluppo del business di un'azienda, soprattutto per un'impresa strutturata.

Per favorire l'adozione dell'EDI, all'interno del tessuto economico italiano, formato soprattutto da micro, piccole e medie imprese, **GS1 Italy**, in collaborazione con aziende industriali e distributive italiane e con i provider EDI, ha creato lo **standard Euritmo**, una semplificazione di GS1 EANCOM.

Questo standard tutto italiano, mantenuto da GS1 Italy e allineato allo standard internazionale GS1 EANCOM, grazie alle diverse collaborazioni avute nel definirlo, ha il vantaggio di incontrare le esigenze del settore del largo consumo ed è facilmente utilizzabile anche dalle piccole e medie imprese, che, ricordiamolo, costituiscono l'ossatura del sistema produttivo

italiano e, nell'agroalimentare, sono quelle che forniscono alla Distribuzione prodotti del territorio, specialità alimentari, alimenti dietetici e salutistici e contribuiscono in gran parte alla realizzazione dei prodotti a marchio del distributore.

Piccole e medie imprese costituiscono ancora l'ossatura del sistema produttivo italiano.

Che cos'è Euritmo e come funziona

Euritmo è la soluzione web-EDI studiata da **GS1 Italy** per le aziende italiane del largo consumo che consente lo scambio di ordini e conferme d'ordine, fatture, avvisi di spedizione e la conseguente gestione e tracciabilità delle consegne. Il tutto con la garanzia di accessi protetti, profili personalizzati, riconoscimento reciproco delle parti, crittografia delle informazioni, tracking dei messaggi e piena compatibilità con l'EDI tradizionale. In buona sostanza **è come un ufficio postale** in cui ogni utente può depositare nella propria casella personale i messaggi in partenza - le fatture, gli ordini di acquisto e pagamento, ecc. - che vengono raccolti e smistati, attraverso la rete dei provider certificati Euritmo, nelle mail box dei destinatari. Chi riceve non deve far altro che prelevarli e importarli nei propri sistemi informativi.

In Italia nel 2017 sono state oltre 8 mila le aziende che hanno utilizzato gli standard EDI di **GS1 Italy** per lo scambio dei documenti commerciali.

8.139

imprese in Italia utilizzano l'EDI a standard GS1

I benefici e i vantaggi dell'EDI

Per le imprese che adottano lo scambio elettronico dei documenti (EDI) sono **numerosi i benefici diretti e indiretti**, riassumibili nelle seguenti voci:

- Ridurre costi ed errori.
- Velocizzare i pagamenti.
- Accelerare i tempi di consegna.
- Eliminare le attività a scarso valore aggiunto, come il data entry.
- Azzerare controlli e verifiche manuali per tutte le transazioni commerciali.
- Diminuire le rotture di stock e le scorte.
- Ridurre i contenziosi.
- Migliorare la tracciabilità dei prodotti.
- Esportare i prodotti.

Inoltre **Euritmo**, ai benefici dell'EDI definito "tradizionale", aggiunge:

- Semplicità di utilizzo.
- Non richiede know how specifico.
- Facilità di accesso per qualsiasi dimensione aziendale.
- Ampia rete di trasmissione composta da provider certificati e interoperabili tra loro.

Più in dettaglio, secondo recenti analisi, **un'azienda produttrice può risparmiare** tra 3 e 5 euro per singola fattura trasmessa via EDI, tra 10 e 14 euro per ordine ricevuto e fino a 42 euro a ciclo se completa la dematerializzazione di tutti i documenti del ciclo dell'ordine.

Un retailer invece può risparmiare tra 4 e 6 euro per singola fattura ricevuta via EDI, tra 5 e 7 euro per singolo ordine emesso e fino a 23 euro a ciclo se completa la dematerializzazione di tutti i documenti del ciclo dell'ordine.

3 ➔ 5 euro

il risparmio per ogni fattura via EDI per i produttori*

4 ➔ 6 euro

il risparmio per ogni fattura via EDI per i retailer*

* Fonte: Osservatorio Fatturazione Elettronica e Dematerializzazione, Politecnico di Milano, 2011

Glossario

CIRCUITO EURITMO

Bacino di utenza dei providers che hanno ottenuto la certificazione Euritmo rilasciata da **GS1 Italy**.

EANCOM

Lo standard internazionale per l'EDI di GS1, subset di UN/EDIFACT.

EDI - Electronic Data Interchange

Scambio elettronico dei documenti in formato strutturato.

EURITMO

Subset italiano di GS1 EANCOM nato nel 2000 per diffondere l'EDI tra le PMI italiane, attualmente è lo standard EDI più diffuso in Italia.

GS1 EDI - GS1 Electronic Data Interchange

Insieme degli standard EDI gestiti da GS1 a livello globale (EANCOM e GS1 XML).

GS1 GO - GS1 Global Office

Centrale operativa che coordina lo sviluppo e il mantenimento di nuovi standard GS1 nel mondo.

GS1 MO - GS1 Member Organisations

Uffici locali di GS1 dislocati nel mondo che hanno l'obiettivo di supportare gli utenti associati e di implementare gli standard GS1.

NC - Non Classificati

Aziende utenti EDI di altri provider rispetto ai provider certificati EURITMO coinvolti nel monitoraggio. Queste aziende utilizzano comunque gli standard EDI mantenuti e gestiti da GS1 Italy (EANCOM ed Euritmo).

PROVIDER

Azienda fornitrice di servizi EDI.

SISTEMA DI INTERSCAMBIO - SDI

Sistema informatico, gestito dall'Agenzia delle Entrate, in grado di ricevere le fatture sotto forma di file con specifiche caratteristiche, effettuare controlli sui file ricevuti, inoltrare le fatture ai destinatari.

UN/EDIFACT - United Nation Electronic Data Interchange For Administration, Commerce and Transport

Principale standard EDI internazionale multisetoriale, in formato testo.

UNB - Interchange Header

Segmento obbligatorio per la trasmissione di un messaggio in standard GS1 EDI. Questo segmento è il segmento che indica l'interscambio del messaggio, contiene quindi l'identificazione univoca del mittente e del destinatario del messaggio EDI.

VAN - Value Added Network

Provider di servizi di rete.

WEB-EDI

Soluzione EDI che utilizza la rete internet per veicolare i messaggi.

GS1 Italy è l'associazione senza scopo di lucro che riunisce 35 mila imprese di beni di consumo. Ha l'obiettivo di facilitare il dialogo e la collaborazione tra aziende, associazioni, istituzioni per creare valore, efficienza, innovazione, per dare più slancio alle imprese e più vantaggi al consumatore.

GS1 Italy sviluppa e mantiene gli standard più usati al mondo per la comunicazione tra imprese. Siamo conosciuti per il codice a barre, definito dalla BBC come una delle "50 cose che hanno reso globale l'economia". Gli standard GS1 migliorano l'efficienza, la sicurezza e la visibilità delle supply chain attraverso i canali fisici e digitali in 25 settori.

Il network GS1 è presente in 114 paesi, con 1,5 milioni di aziende utenti e 6 miliardi di transazioni ogni giorno: dimensioni che dimostrano come gli standard GS1 abbiano creato un linguaggio comune che supporta sistemi e processi in tutto il mondo.

GS1 Italy inoltre propone i processi condivisi **ECR** che hanno come obiettivo l'efficienza e l'innovazione nella filiera e che nascono dal dialogo e dal confronto tra Industria e Distribuzione. Scopo di ECR è di rendere l'offerta più reattiva rispetto alla domanda dei consumatori e di promuovere la rimozione dei costi non necessari all'interno della filiera.

GS1 Italy

Via P. Paleocapa, 7
20121, Milano

T +39 02.777.21.21

E info@gs1it.org

gs1it.org

