



Esperienza di Coop Italia nel Catalogo Elettronico



25 Febbraio 2009



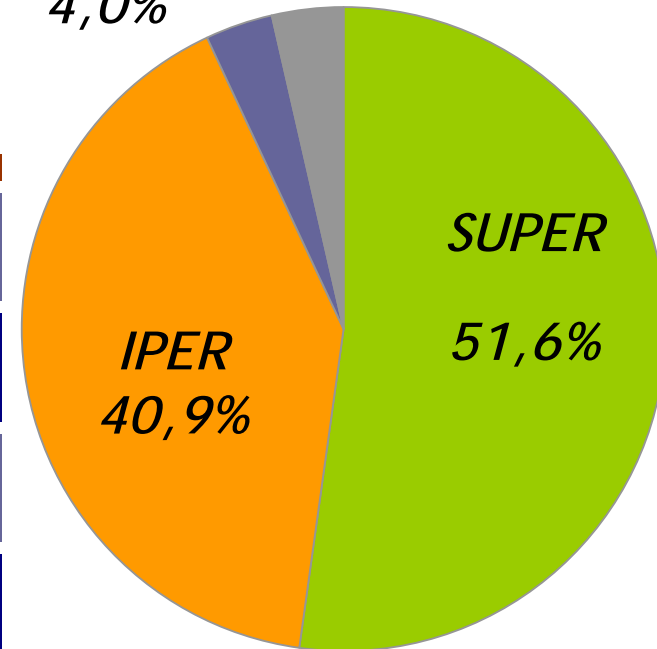
Sistema COOP principali parametri economico-strutturali

B2B



Cooperative	135
Fatturato (€uro x 1.000)	11.791.000
Punti vendita	1.331
Superficie di vendita (mq)	1.516.621
Addetti	54.150
Soci	6.350.000

*DISCOUNT RETE MINORE 3,5%
4,0%*





Missione di Coop Italia

B2B

Coop Italia supporta Distretti e Cooperative per la definizione di:

- ✓ **Contratti (Acquisti)**
- ✓ **Referenziamento Nazionale**
- ✓ **Assortimenti Nazionali (Marketing Canali)**
- ✓ **Promozioni Nazionali**

Coop Italia deve:

1. distribuire informazioni relative a fornitori/prodotti connotate da standard qualitativi elevati
2. assicurare processi efficienti



Contesto : prendere atto del cambiamento

B2B

Mercato

- Rapporto con i Fornitori
 - Limite delle contrattazioni basate esclusivamente sulla “muscolarità” , nascita dei Consorzi d’Acquisto e Concorrenza Globale

➔ fine delle posizioni di rendita

Processi

- Rapporto Costi/Margine in aumento: (catena del valore e processi)
 - Obiettivo di efficienza/efficacia dei processi interni
 - Obiettivo di efficienza/efficacia dei processi condivisi (interazione tra le Catene del Valore dei Partner)

➔ Ha senso parlare del flusso teso delle Merci e non di quello delle informazioni?

- E-XXXXXXX
 - Tecnologia : Nuovi strumenti (Internet,....)
 - Nuove Organizzazioni (Marketplace,..)
 - STD : GS1

Tecnologia e Organizzazione



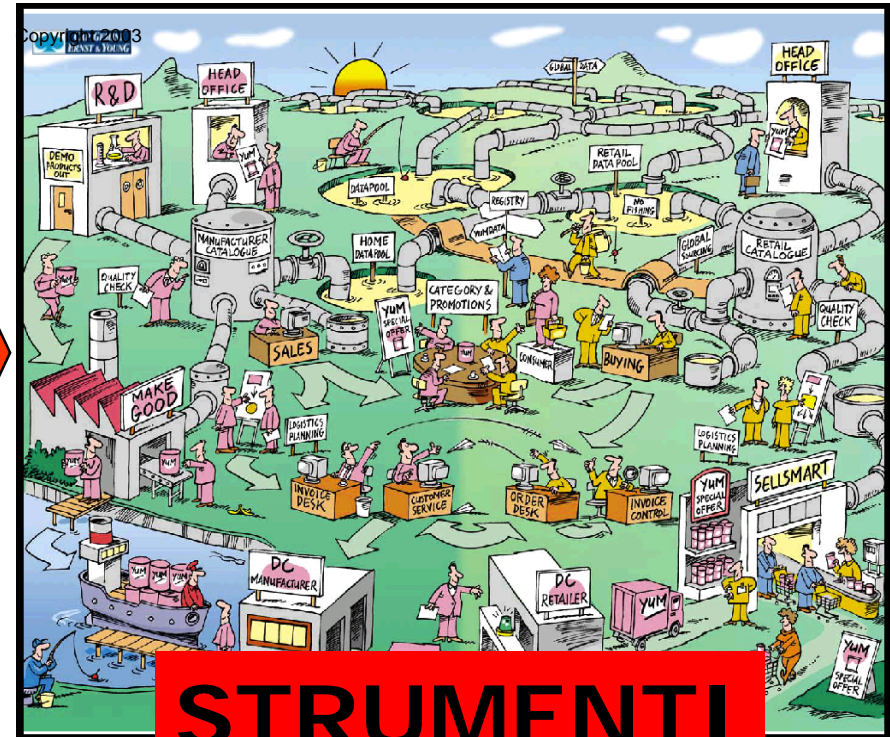
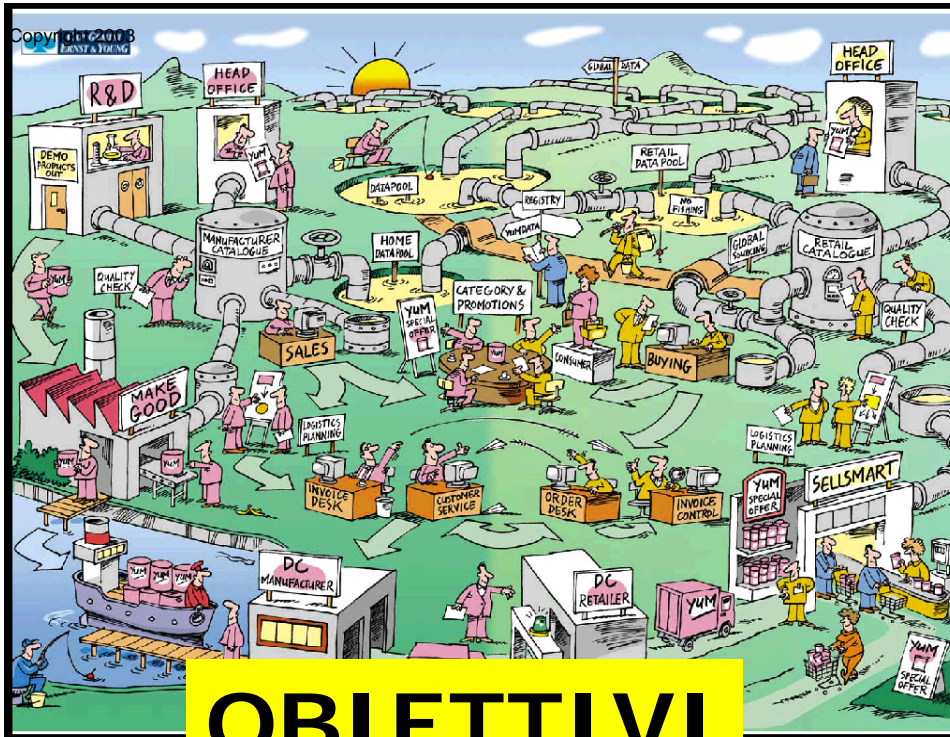
Supply Chain dell 'Informazione :

l'importanza dell'Informazione e del suo costo

Distributore

Fornitore

B2B



OBIETTIVI

STRUMENTI

Miglior. Processo Ordini

Minore tempo per il Controllo

Riduzione canali per lo scambio delle Informazioni

Aumento Qualità degli Ordini e Minore Contenzioso

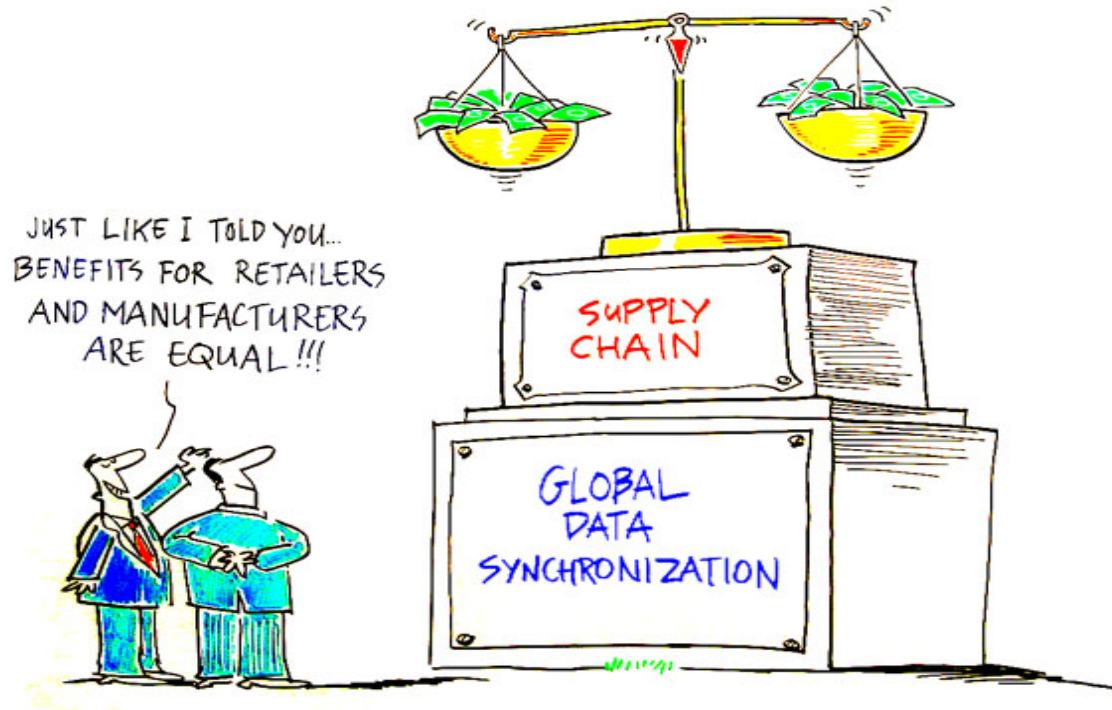
Migliore identificazione Prodotti

.....

EDI

Data Synchronization





Linguaggio comune : Semantica e Sintassi



Criticità per Coop Italia

B2B

- ✓ Numeriche complessive in costante incremento, circa 90.000 referenze
- ✓ Attributi di Prodotto da gestire in costante incremento
- ✓ Proliferazione delle fonti informative (telefono, fax, e-mail, Internet.....)



✓ **COMPLESSIVAMENTE UN COSTO VARIABILE CRESCENTE (GAP di EFFICIENZA)**

- ✓ Rischio di errori di digitazione
- ✓ Mancanza di informazioni
- ✓ Attributi non corretti rispetto degli standard esistenti (es. Dimensioni, Descrizione,..)



✓ **COMPLESSIVAMENTE UNA FORTE CRITICITA' QUALITATIVA (GAP di EFFICACIA)**



Criticità per i Fornitori

B2B

- ✓ Allungamento del Time to Market – Mancata condivisione del Portafoglio Prodotti
- ✓ Informazione Anagrafica non dominata
- ✓ Processo di Referenziamento non strutturato con dispersione delle fonti informative da gestire (telefono, fax, e-mail, Internet.....)
- ✓ Anomalie nei Processi Logistici e Amministrativi causate da errori di digitazione e/o altre imprecisioni (problemi nelle Consegne, Riconciliazione Fatturazioni etc.)



**✓ COMPLESSIVAMENTE UNA FORTE CRITICITA'
QUALI/QUANTITATIVA (GAP di EFFICACIA ed EFFICIENZA)**



GDS: a cosa serve ed in cosa consiste per COOP

- 1. Favorire il Processo di Selezione/Approvazione dei prodotti con informazioni STD (GS1) e con le seguenti caratteristiche :**
 - **Complete (rispetto agli attributi richiesti da Coop Italia)**
 - **Omogenee (tra le Fonti esterne e le Anagrafiche interne)**
 - **Tempestive (Sincronizzazione del Processo tra il Fornitore e Coop)**

- 2. Interfacciare (Sincronizzazione interna) le informazioni ricevute con il Sistema Informativo di Coop Italia in modo da migliorare:**
 - **Efficienza del Processo (forte riduzione delle digitazioni)**
 - **Efficacia del Processo (inserimento di dati per supportare i processi di Marketing, Commerciali , Logistici e Amministrativi del Sistema Coop)**

- 3. Creazione di un rapporto proficuo con i Fornitori per la creazione di un processo d'interscambio informativo che possa anche eventualmente andare al di là della GDS,**



Perché attribuire priorità alla soluzione Catalogo Elettronico/GDS **B2B**

- E' una soluzione strutturata ed effettivamente integrabile con i Sistemi Informativi delle imprese
- Dal lato Fornitori permette di pubblicare le stesse informazioni per più distributori e la pubblicazione anche in ambito internazionale
- E' soggetta a Standard Nazionali e Internazionali
- E' supportata, in Italia, da Indicod-Ecr che ha assunto anche un ruolo di gestione diretta tramite provider



Catalogo Elettronico/GDS: Pietre Miliari

B2B

- ✓ Coop Italia si attiva sul progetto nell'ambito del marketplace **Agentrics (2003)**
- ✓ Pilota P&G - Coop Italia (**Marzo-Maggio 2004**)
- ✓ Collaborazione Coop Italia - **Indicod-Ecr** per favorire la creazione di una comunità di lavoro sulla GDS in Italia (fornitori, distributori , provider) e per supportare il lancio del progetto di catalogo nazionale (**prima riunione Aprile 2006**)
- ✓ Creazione di un Gruppo di Lavoro Indicod-Ecr sul Catalogo Nazionale
- ✓ Partecipazione **Piloti Indicod-Ecr** (Luglio 2006)
- ✓ Primi piloti attivati a Novembre 2006 (**Masterfoods-Lavazza-Henkel-Sony**)
- ✓ Gennaio 2007: lancio di nuove fonti di alimentazione parallele alla GDS ma coerenti in termini informativi (**Web Interface Fornitori + Excel**)
- ✓ Gennaio 2009: **Indicod-Ecr** lancia il progetto operativo del Catalogo Elettronico Italiano



Modello Dati (Standard Core Item)

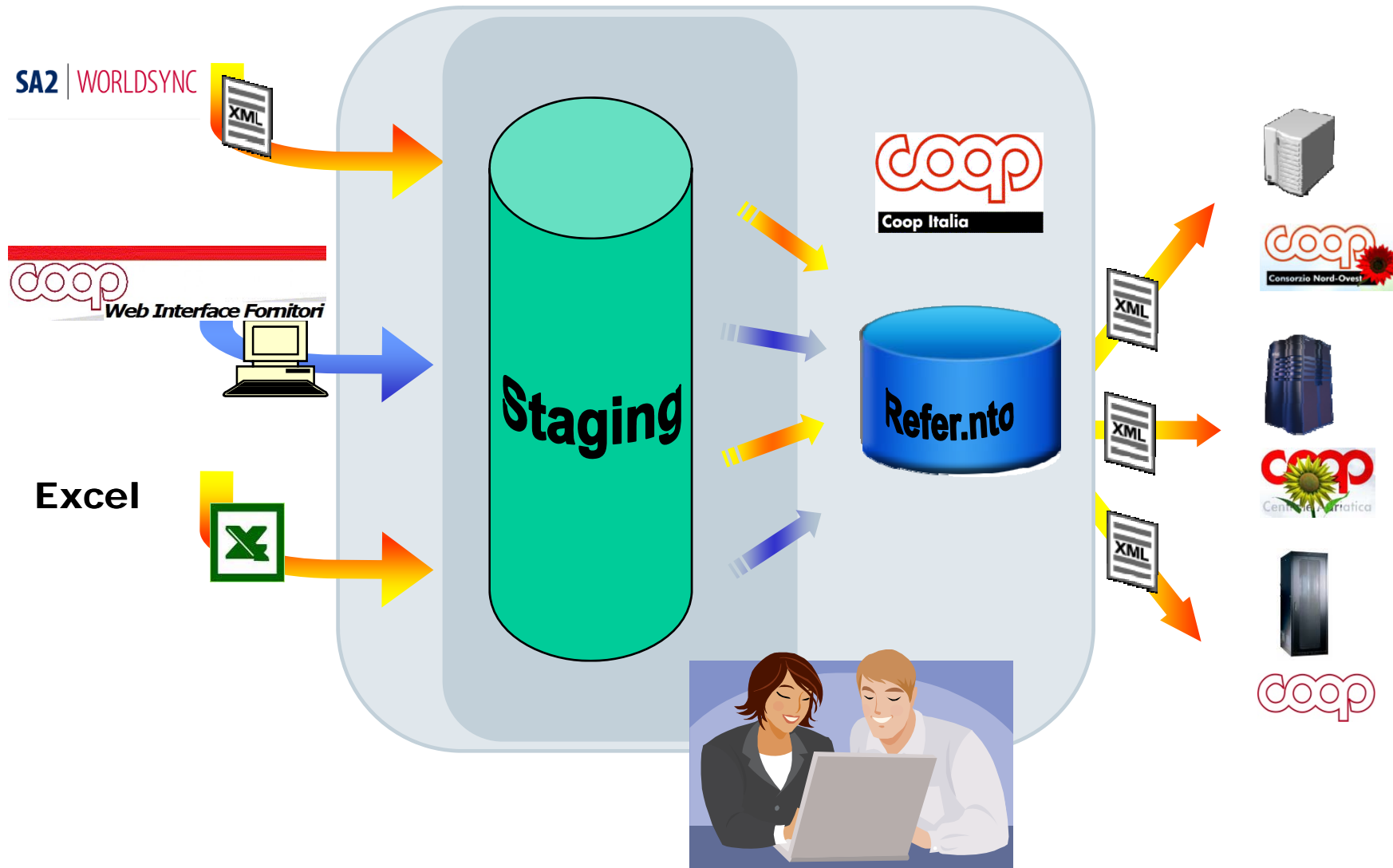
B2B

Global location number	Contenuto netto	Quantità Minima ordinabile	Paese di produzione
Nome del fornitore delle informazioni	Peso sgocciolato	Quantità di item per pallet	Il trade item è unità consumatore
Nome del produttore	Peso sgocciolato UM	Quantità di strati per pallet	Il trade item è unità base
Possessore del marchio	Altezza	Numero di item per strato	Il trade item è unità consegnabile
Parte ricevente dati privati	Larghezza	Codice tipo pallet	Il trade item è unità ordinabile
Codice del mercato di riferimento	Profondità	Vita totale del prodotto	Il trade item è unità fatturabile
Codice GTIN (ean dell'item)	Peso Lordo	Vita residua del prodotto	Il trade item è unità a peso variabile
Tipo di Barcode	Indentificazione del trade item di livello inferiore successivo	Temperatura minima di stoccaggio	Gradi alcolici
Indicatore del livello gerarchico dell'item	Quantità di trade item a livello inferiore	Temperatura minima di stoccaggio UM	Percentuale di grassi
Stato del trade item	Quantità di prodotti all'interno del sottoimballo	Prezzo di listino	Grado del mosto originale
Classificazione prodotti globale (GPC)	Valore del codice interno fornitore	Data inizio validità del prezzo	Il trade item è irradiato
Descrizione breve prodotto	Tipologia del codice interno fornitore	Prezzo di vendita suggerito	Gli ingredienti del trade item sono irradiati
Descrizione completa del prodotto	GTIN del Trade item Sostituito	Data inizio validità del prezzo suggerito	I materiali grezzi del trade item sono irradiati
Marchio	Descrizione tipo confezione	Prezzo di vendita sulla confezione	Il trade item è geneticamente modificato
Sotto Marchio	Tipo scadenza sulla confezione	Aliquota tassa	Tipo di contenuto per la comparazione del prezzo
Descrizione Funzionale	Data inizio ordine	Importo tassa	Valore per la comparazione del prezzo
Variante	Data fine ordine	Descrizione tassa	Unità di misura per la comparazione del prezzo



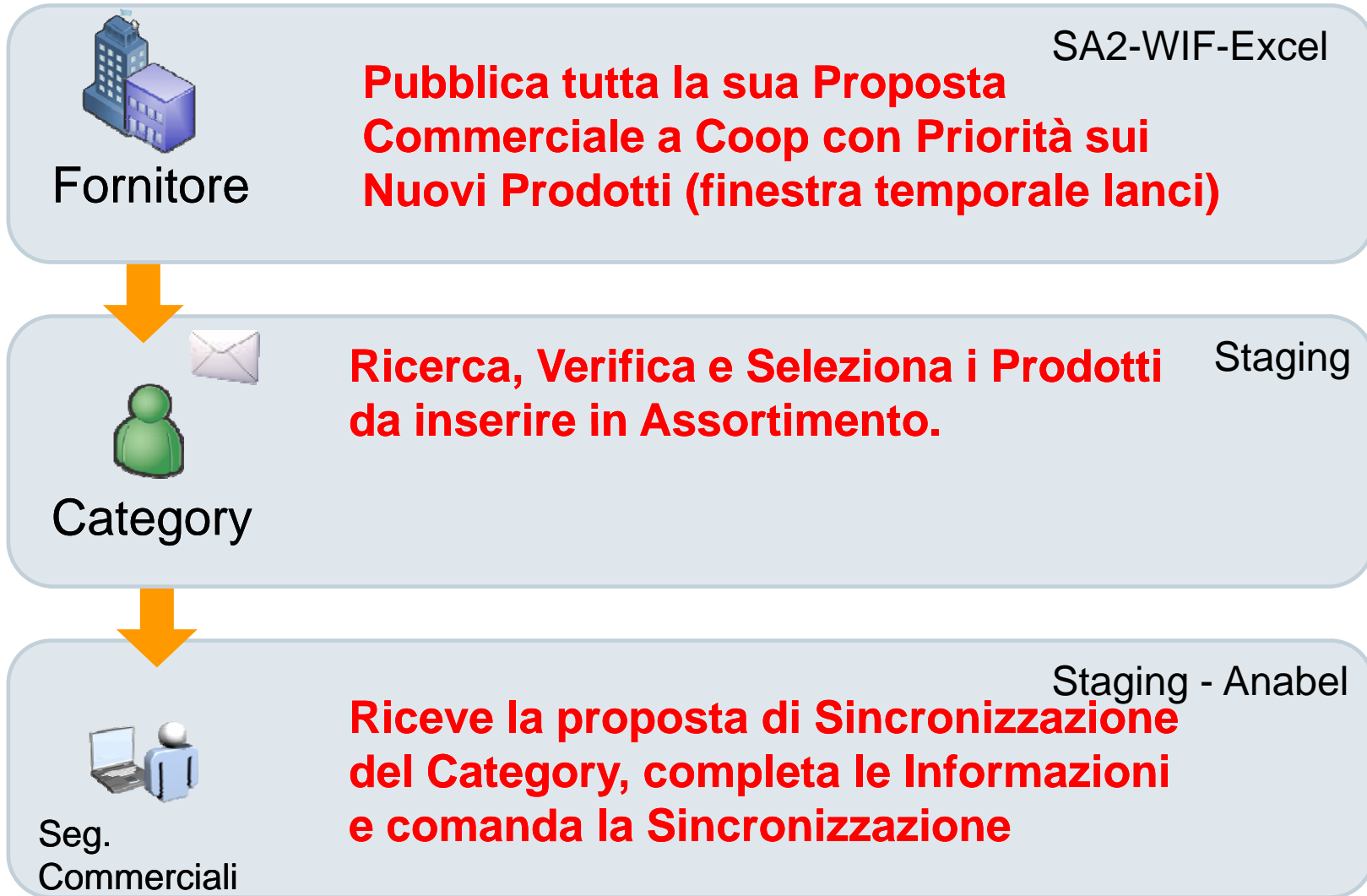
Strumenti a disposizione dei Fornitori

B2B





Workflow Sincronizzazione in Coop italia **B2B**





Generali (condivise con i Fornitori)

1. Tempo di Attraversamento*



Numero di giorni intercorrenti tra la data di approvazione del prodotto da parte del Category e la data di notifica alle coop.ve

Tempo necessario affinché il nuovo prodotto sia disponibile per essere ordinato dalle cooperative

Tempestive

2. % Accuratezza



$$\frac{\text{Numero di Item con valore corretto}}{\text{Totale Item}}$$

Percentuale di item che presentano valori corretti per tutti gli attributi che li descrivono a seguito del confronto tra informazioni inviate da fornitore e item reale

Omogenee

3. % Allineamento



$$\frac{\text{Numero di item con attributi allineati}}{\text{Totale item trattati}}$$

Percentuale di item che hanno valori allineati per tutti gli attributi tra il catalogo del fornitore e il database del distributore. Tipo di analisi end-to-end

Complete

Interne a Coop Italia

- N° Item discesi da Staging alle Anagrafiche Coop Italia (Assoluto e % su Totale)
- N° Modifiche discese da Staging alle Anagrafiche Coop Italia (Assoluto e % Totale)
- Tempo % Risparmiato nel censire un Item



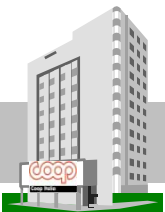
Attuali Criticità del Processo

B2B

- **Spesso ci sono ritardi nella Pubblicazione dei Dati rispetto alla presentazione al Category dei nuovi prodotti, che per Coop Italia sono prioritari (capita che le informazioni carteece arrivino prima dei dati elettronici !!!)**
- **Non sempre c'è la disponibilità degli Attributi richiesti da Coop (circa 68 su + di 300 potenziali)**
- **Non sempre c'è condivisione delle Regole GS1**



Alcuni Numeri



Catalogo Non Food – Risultati

B2B

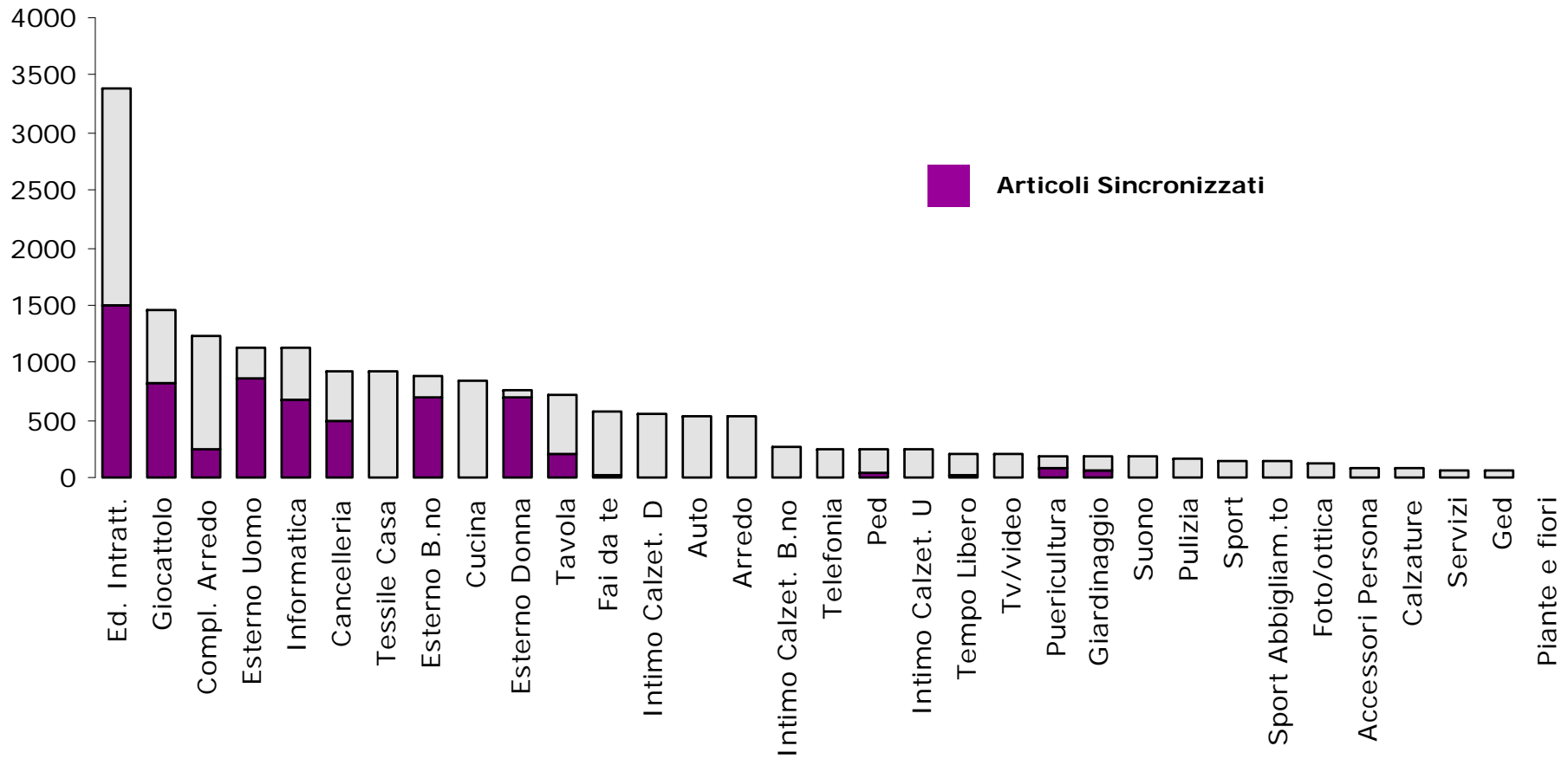
Indicatori al 31/12/08	Non Food	Totale	%
Reparti attivati	15	32	47%
Fornitori attivi	185	818	23%
Prodotti Sinc. Naz.	8.041	22.873	35%
Prodotti Sinc. Reg.	352		

Descrizione Reparti				
Multimedia	Informatica	Foto/Ottica	Ped	Giardin.
Casa	Tavola	Arredo	Complem Arredo	Fai da te
Stagionale Brico	Educazione e intrat	Cancelleria	Giocattolo	
Persona	Puericultura	Uomo	Donna	Bambino

- Il beneficio stimato è di 12,5 Minuti/Codice Sincronizzato (€4,2)



Articoli Inseriti 31/12/08 – Totale Vs Sincronizzati



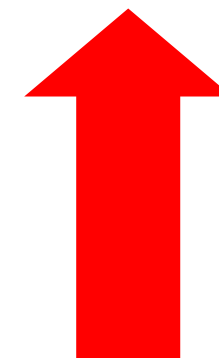


Catalogo Food – Risultati

B2B

Indicatori al 31/12/08	Food	Totale	%
Reparti attivati	8	8	100%
Fornitori attivi	56	306	18%
Prodotti Sinc. Naz.	72	4.197	2%

**Abbiamo ancora pochi dati !!!!
nonostante che**





Risultati

B2B

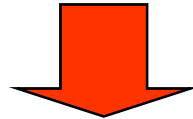
- **Riduzione tempi di referenziamento: 80%**
- **Riduzione "time to market": 10 giorni**
- **Incremento "data consistency" o allineamento tra i master data: 35%**
- ✓ Non misurato: minori anomalie nella gestione della Supply Chain (Ordini-Bolle-Fatture)



Condizioni di Successo

B2B

E' evidente che solo con un'adeguata massa critica di Fornitori sarà possibile realmente modificare i processi e ottenere la gran parte dei benefici economici



- Occorre definire più chiaramente un piano d'azione aziendale con indicazioni precise da parte dell'organizzazione su come e chi deve operare per velocizzare l'estensione
- Occorre stabilire un piano d'azione più incisivo nei confronti dei Fornitori: la loro partecipazione al progetto è fondamentale per il suo successo (si ricorda il "caso" codice EAN quando partì l'informatizzazione dei PdV)
- Occorre che la Distribuzione Italiana trovi unità d'intenti su questo progetto. Da qui la necessità di avere un forte ruolo di Indicod-Ecr sia come aggregatore del mondo retail sia come evangelizzatore sui nuovi processi di integrazione informativa fra Produzione e Distribuzione



Grazie dell'attenzione

