

# Moda Europea scopre l'interoperabilità

*Con eBIZ le filiere delle aziende del fashion europeo hanno trovato la loro lingua franca*

ARIANNA BRUTTI E ANTONIO TOCI

Se il settore della moda è importante per l'Europa, per l'Italia è uno dei simboli della cultura nazionale. Non solo, ma in Italia il settore si caratterizza per una struttura industriale particolarmente frammentata in vari distretti industriali e gruppi di imprese sparsi sul territorio nazionale.

È intuitivo capire l'importanza che può avere una maggiore efficienza di scambio delle informazioni nelle filiere produttive del settore. Questa

efficienza, pur auspicata da tempo a livello italiano ed europeo, è ancora da raggiungere.

Da tempo ci si aspetta che l'interoperabilità tra sistemi informatici differenti, prerequisito necessario allo scambio digitale ed automatico delle informazioni, possa essere il risultato della ricerca di una sorta di lingua franca da far adottare alle aziende di settore. Questa ricerca, di recente, ha fatto un ulteriore, forse

decisivo, passo avanti con l'attesa conclusione del progetto europeo chiamato più brevemente eBIZ, ma più estesamente indicato anche come eBIZ-TCF<sup>1</sup> [www.ebiz-tcf.eu](http://www.ebiz-tcf.eu).

Il progetto promosso dalla DG Enterprise and Industry<sup>2</sup> della Commissione Europea è stato da questa affidato ad un gruppo costituito da tre partner chiave: le associazioni di settore dell'industria europea EURATEX<sup>3</sup>, CEC<sup>4</sup> e ad ENEA<sup>5</sup>. I



## L'ADOZIONE DELLA SOLUZIONE EBIZ PRODUCE PER LE IMPRESE DIVERSI BENEFICI



Marco Ricchetti <sup>7</sup>, coordinatore delle esperienze pilota del progetto eBIZ, sottolinea che i benefici economici sono di due tipi: statico e dinamico.

*“Il vantaggio statico si ottiene grazie ad un miglior controllo sui costi. Avere un miglior controllo dei costi significa rendere l'azienda più competitiva sul mercato perché sarà in grado di fare offerte più vantaggiose.*

*Se i benefici di tipo statico possono essere facilmente misurati con il metodo del prima e dopo, quelli di tipo dinamico sono più complessi da individuare e quantificare perché dipendono da fattori indiretti: miglioramento della qualità dei servizi ai propri clienti e*

*maggior flessibilità e velocità nel trovare le giuste risposte all'esigenza di mercato sono fattori importantissimi, ma difficili da quantificare. Sono vantaggi che, invece d'influire sulla competitività dei prezzi migliorano la competitività globale dell'azienda che si ritrova con un'immagine sul mercato potenziata capace, di conseguenza, di indurre una prevedibile crescita delle vendite.*

*La valutazione dei benefici effettivamente ottenuti dalle imprese che hanno partecipato al progetto eBIZ è ancora in corso, ed è prevista concludersi per fine 2009, i primi risultati sono però molto incoraggianti. Prendiamo ad esempio il caso di un progetto pilota che aveva per protagonisti un confezionista e cinque tessili che hanno applicato le specifiche eBIZ allo scambio di documenti relativi agli ordini.*

*L'applicazione di eBIZ a tutti gli ordini delle sei aziende in un anno (due stagioni) genera un vantaggio significativo: le attività lavorative dedicate alla gestione degli ordini dei tessuti nelle sei imprese passano da 640 giorni uomo (pari a circa 201.000 € di costi del personale) a 230 giorni (pari a circa 74.800 € di costo).*

*I costi di introduzione di eBIZ (upgrade degli ERP già utilizzati dalle imprese) si ripagano in poco tempo. Sempre sulla base dei dati reali delle stesse 6 imprese, anche con un utilizzo limitato alle relazioni con solo 1/3 di tutti i fornitori/clienti, l'investimento iniziale si recupera in 24-26 mesi. Se invece si ipotizza che l'80% degli ordini dal confezionista a tutti i suoi fornitori e il 40% degli ordini acquisiti dai cinque fornitori tessili da tutti i loro clienti avvenga attraverso eBIZ, il l'investimento iniziale si recupera in circa 16 mesi.*

*Si possono inoltre stimare, sulla base di ipotesi prudenti, alcuni vantaggi dinamici. Per le imprese del pilota già citato, ad esempio, il reddito operativo fatturato del confezionista (EBITDA, Earning Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) crescerebbe dopo 5 anni di 250 mila € ipotizzando che la maggiore efficienza e flessibilità nel rapporto con i clienti (maggiori servizi offerti) consenta un incremento del 3% dei ricavi, a cascata ne deriverebbero vantaggi anche per i cinque fornitori tessili, che, nell'insieme, potrebbero incrementare l'EBITDA di circa 300 mila €. Si tratta in questo caso solo di simulazioni, ma che rendono l'idea dei potenziali vantaggi di un sistema come eBIZ che modernizza i rapporti all'interno della filiera”.*

risultati sono stati presentati durante i lavori della Conferenza eBIZ-TCF tenutasi a Bruxelles lo scorso 20 e 21 ottobre. Finanziato ed avviato dalla Commissione Europea nel Gennaio 2008, eBIZ-TCF aveva la missione di armonizzare e promuovere la diffusione dei processi di e-business nelle imprese del Tessile Abbigliamento

e Calzatura (TCF) con, ovviamente, particolare attenzione alle piccole e medie imprese (PMI) europee.

Alla Conferenza si è respirato un clima di ottimismo misto a soddisfazione giustificati sia dal numero di aziende europee coinvolte nel progetto (oltre 150), sia dalla loro rappresentatività (per esempio Ermenegildo Zegna

nel Tessile e Confezione e Bata nel calzaturiero), sia per il numero di partecipanti presenti.

### APPROCCIO DEL PROGETTO

Obiettivo del progetto era la messa a punto di un'architettura di riferimento e la sua sperimentazione sul campo. Il progetto è partito dalla constatazione che le logiche della collaborazione e dello scambio dati cambiano molto quando si focalizzano i rapporti fra le organizzazioni della vendita (rapporti multisettoriali per i quali c'è grande bisogno di “efficienza” e normalizzazione in considerazione dei volumi di scambio in gioco) o quando si guarda alle relazioni tra produttori, terzisti e fornitori (dialoghi specializzati, per i quali c'è grande bisogno di “efficacia” e flessibilità dei processi).

Con questi presupposti, strada facendo, si è scelto di mettere a disposizione degli utilizzatori e degli sviluppatori delle specifiche pubbliche capaci di riutilizzare il più possibile metodologie e tecnologie esistenti. Questa strategia favorisce la diffusione dell'eBusiness, piuttosto che produrre una ennesima “nuova” soluzione da imporre al mercato. Nell'ambito di questa strategia volta a riproporre il potenziamento di tecnologie esistenti, eBIZ ha posto a fondamento della sua architettura le precedenti esperienze Europee: Moda-ML ([www.moda-ml.org](http://www.moda-ml.org)), Shoenet ([www.shoenet.info](http://www.shoenet.info)), UBL ed i progetti Texweave e CecMadeShoe.

Per quanto riguarda l'upstream, ovvero la parte alta della filiera, è stato deciso di utilizzare le strutture di Moda-ML (iniziativa già consolidata e a suo tempo coordinata da Enea), nata dalle necessità del tessile e delle confezioni e di Shoenet (iniziativa simile radicata in Spagna e coordinata da INESCOP) per chi si rivolge al settore del calzaturiero.

Così, senza reinventare la ruota, le specifiche maturate in quelle esperienze sono state ricollegate e armonizzate all'interno della architettura eBIZ che diventa perciò una risposta alle esigenze di interoperabilità attraverso i vari strati delle due complesse filiere coinvolte. Una volta indirizzate le esigenze dell'upstream era

## L'ESPERIENZA DEL GRUPPO ERMENEGILDO ZEGNA



La Ermenegildo Zegna è una azienda che a buon diritto rientra nella categoria delle multinazionali tascabili italiane e non solo per i suoi 800 milioni di Euro di fatturato annuo. L'azienda tessile, fondata nel 1910 da chi le diede il nome con l'aspirazione di fare e distribuire i tessuti più belli del mondo, negli anni 60 fece un salto di qualità quando operò l'integrazione verticale dei processi della filiera tessitura/confezione con lancio di una sua collezione uomo. L'internazionalizzazione della produzione e della distribuzione furono solo una conseguenza.

Oggi l'Ermenegildo Zegna conta diversi nuclei produttivi nel mondo per il mondo (Italia - 1910, Spagna - 1973, Svizzera - 1977, Turchia - 1989, Messico - 1993, Cina - 2003) oltre a numerosi negozi di proprietà collocati nei quartieri più prestigiosi delle più importanti città del mondo. La nuova sede centrale di Milano comprende anche una grande show-room e impiega, da sola, centocinquanta persone.

Luca Sangiovanni<sup>8</sup> è un utente soddisfatto delle soluzioni eBIZ. *"Noi abbiamo fatto i primi passi nel mondo dell'interoperabilità utilizzando la tecnologia predisposta con ModaMI, e questo oggi ci consente di utilizzare eBIZ per gli ordini, le conferme d'ordine ed i carichi di magazzino delle materie prime destinate alle nostre linee di produzione strategiche: Abiti da Uomo, Camicieria Maschile e Cravatte.*

*Per tenere sotto controllo la qualità delle forniture, in Ermenegildo Zegna avevamo utilizzato, con la collaborazione del partner Tessil Controll che agiva come ente di verifica della qualità e della logistica, anche le tecnologie risultanti da una precedente esperienza europea (Leap Frog). Ora grazie eBIZ, siamo in grado di metterci in diretto contatto, per così dire in straight through processing, con i nostri principali fornitori quali: Fratelli Piacenza, Reda, Barberis Canonico Vitale e Fintes (tutte aziende del distretto biellese come la Ermenegildo Zegna), il cotonificio Albini di Bergamo, e, per i filati in seta, la Canepa in provincia di Como. Lo scambio di informazioni automatico raggiunto con questi fornitori attualmente rappresenta il 25% per la linea dei capospalla, il 15% nella linea camiceria ed il 45% nelle cravatte. I vantaggi sono stati sensibili fin dall'inizio perché, eccetto che per qualche problema di sintonizzazione iniziale, oggi per i volumi di ordini trattati siamo a livello di errori zero. Questo rappresenta un importantissimo risparmio di tempo in un settore che richiede, come molti altri, il cento per cento sia di efficienza (velocità di scambio dei dati) sia di efficacia (qualità totale dei dati scambiati).*

*Quando dobbiamo lanciare una stagione spendiamo molto tempo nelle analisi dei trend di mercato. Cosa e quanto comprare è sempre un processo delicato e difficile. Controlli e ripensamenti sono continui fino allo stadio finale quando poi si prendono le decisioni definitive. Ecco perché, una volta decisi, quando è il momento di trasmettere gli ordini dobbiamo avere due certezze: che gli ordini siano trasmessi velocemente e correttamente; che siano ricevuti ed accettati con una doppia verifica sui tempi di consegna dichiarati.*

*Siamo talmente soddisfatti dei risultati raggiunti che consideriamo le soluzioni di eBIZ come "standard" e la tendenza è quella di estenderne l'applicazione a tutti i Fornitori consolidati. In futuro vogliamo portare al cento per cento di copertura l'utilizzo delle tecnologie dell'interoperabilità sia con i fornitori nazionali sia, visto l'aspetto Europeo della iniziativa, con quelli almeno europei. Le strategie di diffusione avrà due gambe: da un lato proporremo per primi queste soluzioni e dall'altro cercheremo di sfruttare l'onda di diffusione ed espansione di eBIZ almeno in sede europea."*

necessario trovare uno sbocco verso la catena distributiva (il downstream) che ovviamente non poteva essere

nativa al comparto moda.

In questo ambito si è fatto ricorso ad UBL, l'erede dei linguaggi EDI

dei tempi di Internet, e, in parte, di EANCOM.

Questa scelta è stata una trasposizione, solo apparentemente ovvia, del fatto che non basta avere delle buone aziende che collaborano in modo efficace ed efficiente per produrre prodotti di qualità se questi ultimi non trovano un modo adeguato per essere collocati sul mercato e portati presso i punti di vendita. In questo ambito, una delle scommesse di eBIZ è stata quella di abilitare il flusso di informazioni di ritorno che nascono durante i processi di vendita per risalire verso la produzione. Scopo principale di queste informazioni è di dare alla produzione "il polso del mercato", per consentirle di migliorare al massimo la capacità di portare nei negozi ciò che serve quando serve, con una ricaduta di benefici sia per chi vende, sia per chi produce. Sino ad oggi le imprese prive di negozi propri, così come le organizzazioni di vendita di medio-piccola dimensione, erano escluse dalla possibilità di attivare tali canali, ora si spera di aprire una fase nuova.

A questo scopo sono stati previsti processi come Classic Preorder, CRP, VMI, ecc.. Ad esempio il Classic Preorder (CP) è un processo che vede coinvolti il Produttore ed il Rivenditore, ove quest'ultimo ordina in anticipo sulla stagione i prodotti desiderati. La comunicazione può interrompersi anche per qualche mese, ma il processo di fatturazione sarà innescato o alla spedizione dei prodotti o sulla base del venduto.

Nel caso del processo CRP (Cyclic Replenishment Program) il Rivenditore può scegliere, da una lista di prodotti che il produttore garantisce come NOS, ovvero come sempre disponibili a stock (Never Out of Stock), quali articoli farsi arrivare settimanalmente. Anche in questo caso il processo di fatturazione sarà innescato o alla spedizione o sulla base del venduto.

Il VMI (Vendor Management Inventory) è un mezzo per ottimizzare le prestazioni della catena di distribuzione.

Il fabbricante è responsabile per il mantenimento dei livelli di stock del

distributore. Lo stock a magazzino è gestito presso il punto di vendita direttamente dal produttore, anche con attività di reintegro presso l'area espositiva. La fatturazione avviene qualche volta in post-front, ovvero sul venduto, ma generalmente viene innescata alla consegna stessa. Per tecnici informatici e manager del settore particolarmente interessati a conoscere l'elenco completo dei processi già predisposti si consiglia di visitare il sito al link <http://spring.bologna.enea.it/ebiz/imple/pg.asp?p=282>.

### L'ARCHITETTURA

Da un punto di vista tecnico, l'architettura di eBIZ individua tre livelli e su questi fornisce specifiche e raccomandazioni:

- quello dei processi di business per i quali sono stati proposti 12 processi di riferimento (dettagliati e scomposti nei vari ruoli e nelle sequenze di attività che li realizzano);
- quello semantico e dei dati, incarnato da un certo numero di modelli dati (data model) specializzati e da adottare integralmente per le tre aree descritte (rete di imprese del tessile/confezione, rete di imprese del calzaturiero e distribuzione a valle delle produzioni);
- il livello dedicato al middleware di comunicazione basato (principalmente, ma non esclusivamente) su ebXML per assicurare caratteristiche di "openness", affidabilità e sicurezza a costo contenuto.

Si è già detto che Moda-ML e Shoenet sono due specifiche settoriali, nate e sviluppate appositamente per lo scambio dati in uno specifico settore; al contrario UBL è uno standard di scambio dati "orizzontale", cioè non destinato a un settore specifico, bensì è stato pensato per essere utilizzato tanto per l'acquisto di un materiale edile quanto per quello di un bullo. Questo, se da un lato ne assicura la generalità e la applicabilità verso tipologie merceologiche varie (per esempio UBL è utilizzato nel pubblico procurement europeo), dall'altro la sua generalità lo porta a dover essere "ristretto" per uno specifico ambito

applicativo, pena la quasi impossibilità di comprendere i messaggi scambiati tra realizzazioni diverse.

A questo scopo eBIZ, definisce uno scenario e degli Use Profile per ogni documento. Il loro insieme indica come i 20-30 dati necessari per ogni transazione possono essere rappresentati e codificati da uno specifico documento UBL.

Un secondo grande contributo alla "semplificazione" e "normalizzazione" del flusso dei dati, e quindi in definitiva, alla riduzione dei costi di implementazione dei software gestionali dei punti vendita, viene dalla adozione degli standard internazionali di identificazione dei prodotti e delle aziende promossi da GS1 (in Italia rappresentata da Indicod - ECR). Utilizzando le codifiche GTIN di GS1, infatti, è possibile identificare univocamente il prodotto e le sue caratteristiche, con un solo codice riconosciuto su scala internazionale; analogamente la codifica GLN individua sempre in un solo numero le aziende e le loro sedi.

Questo approccio apre una strada per l'interoperabilità fra le due filiere e la distribuzione, consentendo ai sistemi gestionali dei punti vendita di gestire più velocemente i flussi di informazione associati alle merci.

I destinatari sono sia la grande distribuzione organizzata (GDO), già da tempo avvezza ai sistemi di scambio

automatico dei dati con i propri fornitori - perlopiù basati su tecnologia EDI -, sia le medie e piccole catene, i piccoli punti vendita meno strutturati e bisognosi di trovare adeguato supporto tecnico e soprattutto non in grado di imporre proprie soluzioni ai fornitori.

### ESIGENZA PRIMARIA: GARANTIRE LA QUALITÀ E L'INTERPRETABILITÀ DEI DATI

Una delle caratteristiche principali dei linguaggi basati su XML è la disponibilità di linguaggi e strumenti che consentono una stringente verifica dei contenuti dei documenti elettronici. La soluzione di eBIZ utilizza ampiamente questi strumenti per migliorare la qualità dell'output dei dati di un sistema informativo che così risultano più accessibili dai sistemi destinatari. Allo scopo sono utilizzati due strumenti: gli use profile ed un sistema di validazione dei modelli.

#### Use Profile UBL

Relativamente ad ogni tipologia di documento sono definiti profili funzionali a scenari specifici. La loro presenza aiuta a risolvere problemi di efficienza di programmazione e a mascherare la complessità di UBL che richiederebbe conoscenze più profonde e complesse. Per dare una idea di quanto un Use Profile semplifica il modello UBL ecco alcuni numeri<sup>6</sup>: un generico ordine può contenere in-



Uno dei negozi di Ermegildo Zegna -The Bund, Shanghai

## L'OPINIONE DI MAURO SCALIA DI EURATEX



IL Project Manager del Dipartimento di Ricerca e Sviluppo di EURATEX indica cosa può significare il progetto eBIZ visto da una prospettiva europea.

*“L’iniziativa eBIZ nasce essenzialmente dall’esigenza di poter scambiare in maniera efficiente informazioni lungo la filiera dei tre settori industriali a livello Europeo.*

*La sfida è quella di armonizzare l’uso dei diversi standard e delle soluzioni sviluppate nel corso degli anni ed, implicitamente, anche quella di favorire la transizione delle aziende dall’uso di sistemi tradizionali verso sistemi digitali automatizzati, in altre parole l’eBusiness.*

*Stiamo parlando di un bisogno di tre settori, tessile, abbigliamento e calzatura, che nell’area Europea coinvolgono*

*circa 170.000 aziende, impiegando circa tre milioni di addetti e con un giro di affari intorno ai 300 miliardi di €<sup>9</sup>. Alcune delle principali aziende europee operanti nella distribuzione e nella produzione del settore moda, si trovano da tempo fra l’incudine di gestire al meglio i processi di produzione e commercializzazione dei propri beni e il martello della rapidità di cambiamento del gusto dei consumatori. Da un lato devono evitare pericolosi fenomeni di sovrapproduzione o di accumulo d’inventario nel punto di vendita; dall’altro devono migliorare la capacità di reagire rapidamente al cambiamento della domanda.*

*Oltre a ciò, vanno considerate le normali pressioni dettate dalla forte competizione internazionale, in primo luogo la riduzione dei costi dell’imprenditore che passa attraverso l’aumento dell’efficienza aziendale.*

*Queste due sfide, risposta rapida al mercato ed efficienza interna, interessano a gradi diversi qualunque azienda della filiera europea, ivi comprese quelle medio piccole che sono preponderanti tra le circa 56.000 aziende del settore Tessile Abbigliamento italiano.*

*Molte aziende auspicano una maggiore integrazione degli scambi d’informazione lungo la filiera, ma per contro, poche hanno la capacità di influenzare la scelta dei sistemi o sono intenzionate a cedere a terzi (in outsourcing o in modalità application/process services providing) il controllo dei propri fornitori e/o clienti. In altre parole, gli ordini e tutti gli altri dati che scorrono fra un nodo e l’altro della filiera devono essere scambiati direttamente fra i computer delle aziende, invece che via fax o per telefono, ma lo devono fare direttamente fra loro, esattamente come avviene tra i fax, senza richiedere la mediazione dell’uomo se non nelle fasi decisionali. L’indipendenza strategica e operativa delle varie aziende deve essere salvaguardata come bene primario. Questo però significa anche poter accettare la diffusione di tecnologie informatiche diverse provenienti dai vari fornitori e perciò predisposte a vari “standard”, più o meno proprietari. L’abbondanza di tecnologie è un bene, tuttavia, l’abbondanza di tecnologie proprietarie non-compatibili, determina una vera e propria barriera all’interoperabilità. In questo scenario solo tecnologie informatiche aperte, condivise, capaci di garantire l’interoperabilità dei sistemi informatici aziendali nei vari nodi produttivi e distributivi della filiera, possono rappresentare una soluzione al problema, a patto che questa interoperabilità sia semplice e gestibile direttamente dalle varie aziende.*

*Ogni azienda rappresenta, come in una grande rete, un nodo di scambio di informazioni, qualunque sia la sua funzione nella catena del valore (azienda committente/acquirente o terzista). Per quanto riguarda i risultati di eBIZ siamo molto soddisfatti del lavoro di sviluppo dell’architettura di riferimento così come dei test svolti nell’ultimo anno in circa 150 aziende della filiera attraverso tutto il continente Europeo. Sulla base dei risultati e delle richieste che ci sono pervenute ci poniamo l’obiettivo di lavorare con tutte le parti interessate per aumentare la diffusione di tecnologie o soluzioni eBIZ compatibili.*

*A tale scopo stiamo costituendo a livello europeo un gruppo di interesse aperto che coinvolge: aziende di settore, fornitori di soluzioni informatiche, organizzazioni di certificazione degli standard, associazioni di categoria degli Stati membri dell’Unione Europea o di altri paesi interessati. Le attività cominceranno nei primi mesi del 2010, ma sono state anticipate in occasione del congresso di settore che si è tenuto a Sofia il 4 Dicembre.”*

formazioni in elementi individuabili da 89.891 possibili percorsi (xpath) diversi al proprio interno, un ordine eBIZ ne identifica 22, pur restando conforme ad UBL 2.0.

Perciò la loro predisposizione rende più facile anche la diffusione di un “modus operandi” basato su standard presso le varie entità aziendali.

### **Servizio di validazione dei modelli di dati reali on line**

Se da un lato gli Use Profile UBL semplificano e mascherano la complessità di UBL, dall’altro dobbiamo essere certi che i documenti elettronici reali (per capirci i file XML) siano conformi a tali specifiche.

Allo scopo è stato realizzato, e reso disponibile via Internet, un servizio di validazione per i documenti dati che valida le “istanze XML” ovvero la forma codificata dei documenti previsti.

Il sistema di validazione si basa su degli XML Schema che:

- sono conformi a UBL 2.0;
- sono specializzati sui profili d’uso di eBIZ;
- includono le regole di contesto (Schematron) che li accompagnano.

Questi schemi di validazione perciò consentono di restringere la numerosità dei valori da trattare ed il loro range e, proprio grazie alle regole Schematron, permettono di legare i valori di diversi elementi in un insieme coerente (ad esempio se il bene trattato è una scarpa non si può usare la scala taglie basata su small, medium e large).

Il servizio di validazione, coordinato da Piero De Sabbata responsabile sviluppo architettura eBIZ, consente di verificare l’aderenza alla specifica, offrendo un servizio che dovrebbe ridurre i rischi di disallineamento e le discussioni nel momento in cui sistemi di diverse organizzazioni debbono iniziare a scambiarsi dati e a comprendersi reciprocamente.

### **LE AZIENDE DEL TEST**

Questa architettura è stata sperimentata sul campo in 17 casi pilota, 13 dei quali individuati con un bando pubblico emesso dal progetto nel Settembre del 2008. I restanti



**Architecture Navigation**

- ▼ Overview
- ▼ Summary
- ▼ Definition of Terms
- ▼ This Version
- ▼ Compliance to the eBIZ-TCF architecture
- ▼ Identification and GS1 Compliancy
- ▶ T/C/F Downstream
- ▶ Textile/Clothing Upstream

**The Reference Architecture of eBusiness in Textile Clothing and Footwear sector**

**Footwear UpstreamScenario (v.2008-1)**

Process	Activity	Actors	Documents
Component supply	Transfer of order	Producer Component supplier	Order OrderResponse
	Status report	Producer Component supplier	OrderStatusRequest OrderStatusReport
	Technical specification	Component supplier Producer	TechnicalSpecificationReport
	Delivery	Component supplier Producer	DespatchAdvise ReceivingAdvise

La pagina eBIZ-TCF da cui scaricare i processi upstream del calzaturiero - <http://spring.bologna.enea.it/ebiz/defaultebiz.asp?versione=SHOENET>

quattro, che sono stati in realtà i primi a partire tra cui il Gruppo Zegna (vedi locandina), hanno finito il proprio ciclo di sperimentazione nel 2008, esattamente al momento dell'emissione del bando nel Settembre 2008. Nei progetti pilota, tutti conclusi o in via di completamento, partecipano 150 organizzazioni aziendali ubicate in circa 20 paesi europei.

## I RISULTATI DELLA CONFERENZA

Nella conferenza, in due giorni di lavoro, si sono avvicendati circa 30 oratori. La maggior parte di loro ha riportato le esperienze fatte nell'adozione dell'architettura proposta da eBIZ nei propri settori di appartenenza. Diversi rappresentanti di Aziende che avevano partecipato ai piloti eBIZ hanno espresso soddisfazione per i risultati raggiunti ed annunciato di volerne adottare la strategia lungo la filiera dei loro partner.

Accanto ai testimoni dei piloti, non sono mancati ospiti di rilievo politico come Françoise Le Bail, direttore generale della DG Enterprise & Industry della Commissione Europea, rappresentanti delle associazioni industriali di settore europee – inclusa quella Italiana –, di GS1 e del mondo della standardizzazione

Sia gli oratori, sia il pubblico hanno evidenziato la necessità di superare la

“fax-economy” per raggiungere livelli di comunicazione fra aziende più efficienti del fax o del telefono. Tutti si sono augurati l'avvento massivo di tecnologie di comunicazione digitali che sostituiscano definitivamente la carta, riducano gli errori di digitazione e finalmente aprano la via a nuovi e più interessanti servizi per le aziende della filiera.

## NOTE

<sup>1</sup> eBIZ-TCF: e-business - Textile/Clothing and Footwear Industries

<sup>2</sup> Il Directorate General for Enterprise and Industry è una struttura della Commissione Europea che ha la missione di creare e mantenere le condizioni affinché le imprese e le industrie possano competere e prosperare (<http://ec.europa.eu/enterprise/dg/>).

<sup>3</sup> La European Apparel and Textile Confederation (Confederazione Europea dell'industria del Tessile e dell'Abbigliamento) è un'associazione delle industrie tessili e della confezione europee; come tale ha il compito di favorire lo sviluppo ed l'operatività delle aziende rappresentate all'interno della Comunità Europea (<http://www.euratex.org/>).

<sup>4</sup> CEC è noto come organismo ufficiale di rappresentanza della industria calzaturiera nella Comunità Europea. Rappresenta le federazioni nazionali dell'Europa ([http://www.cecshoe.be/cecshoe\\_unclass/](http://www.cecshoe.be/cecshoe_unclass/)).

<sup>5</sup> Agenzia nazionale per le nuove tecnologie, l'energia e lo sviluppo economico sostenibile (<http://www.enea.it/>).

<sup>6</sup> A. Brutti, V. Cerminara, S. Cristiani, P. De Sabbata, N. Gessa, “Use Profile Management for B2B Standard Adoption: The Case of eBIZ-TCF”, in proceedings of e-Challenges 2009 conference, Istanbul, Turkey, October 21-23 2009, edited by Paul Cunningham and Miriam Cunningham, IIMC International Information Management Corporation LTD, Dublin, Ireland, IOS PRESS, ISBN 978-1-905824-13-7.

<sup>7</sup> Docente di Management delle imprese della moda al Politecnico di Milano e CEO della società di consulenza HERMES Lab S.r.l.

<sup>8</sup> Direttore ufficio acquisti materie prime, filati e accessori Gruppo Zegna

<sup>9</sup> Fonte: dati EURATEX su elaborazione EUROSTAT 2007-2008



**ARIANNA BRUTTI**

Ricercatrice ENEA, co-Chair dell'UBL IITLSC



**ANTONIO TOCI**

Analista CRM e di Sistemi