

Organo d'informazione dell'Unione Italiana Vini

# IL CORRIERE VINICOLO

...dal 1928

Esempio di analisi  
 ENOLOGIA Simpresa BI,  
 l'integrazione di ENOLOGIA  
 con Microsoft Power BI



**sistemi**  
 Professione Informatica

CASE HISTORY SISTEMI - COLLEMASSARI

## GESTIONE CENTRALIZZATA E INTERCONNESSIONE A 360°

*Quando digitalizzare significa semplificazione e tracciabilità avanzata*

**I**ntegrare tutti i processi e le funzioni aziendali in un unico sistema che tiene conto delle peculiarità del settore vitivinicolo: questa la prerogativa di ENOLOGIA, il software gestionale sviluppato da Sistemi Spa in grado di gestire in modo integrato le molteplici attività che partono dal vigneto, proseguono nella cantina e arrivano fino alla spedizione delle bottiglie ai clienti. ENOLOGIA è un software Erp (Enterprise Resource Planning, pianificazione delle risorse d'impresa) che consente di gestire in modo centralizzato i dati di amministrazione e finanza, contabilità, magazzino, produzione, attività commerciale attraverso un avanzato sistema di Business Intelligence, e anche altri aspetti prettamente legati al mondo del vino, come l'ottemperanza agli obblighi stabiliti da Mipaaf e Agenzia delle Dogane, la tracciabilità e rintracciabilità in tutte le fasi della produzione, le operazioni di imbottigliamento e logistica. Tra le realtà vinicole che hanno adottato il software di Sistemi vi è la ColleMassari Spa, azienda toscana che comprende varie tenute (Castello ColleMassari, Grattamacco, Poggio di Sotto e San Giorgio) e si estende su 1.200 ettari complessivi, di cui 200 coltivati a vigneto e 90 a uliveto. A fondarla, verso la fine degli anni 90, furono i fratelli Maria Iris e Claudio Tipa, discendenti di una nobile famiglia siciliana che aveva fatto fortuna in Tunisia. Appassionati di barche a vela (il figlio di Maria Iris, l'imprenditore Ernesto Bertarelli, è proprietario del team Alinghi che vinse la Coppa America nel 2003 e 2007), amavano trascorrere la bella stagione navigando intorno al Monte Argentario. Cercando un luogo nell'entroterra dove ritirarsi nel periodo invernale, individuarono il castello medievale di Colle Massari, a una quarantina di chilometri a nord di Grosseto, che acquistarono e restaurarono completamente per farne la loro dimora (oggi ospita la sede dell'azienda). Poi iniziarono ad acquisire vigneti, trasformando pian piano la loro seconda passione, il vino, in una impresa produttiva che attualmente fattura 10 milioni di euro, è presente in tutto il mondo con le proprie bottiglie (Brunello di Montalcino, Bolgheri, Montecucco, Sangiovese e Vermentino sono i suoi best seller) e nel 2014 è stata premiata Cantina dell'anno dalla Guida vini d'Italia del Gambero Rosso.

### Organizzazione del lavoro semplificata

"Intorno al 2008 la parte amministrativa dell'azienda ha cominciato ad assumere dimensioni importanti - racconta **Giampiero Pazzaglia**, direttore generale di ColleMassari Spa -. È stato allora che ci siamo rivolti per la prima volta a Sistemi, avendo la necessità di semplificare l'organizzazione del lavoro, sia dal punto commerciale che tecnico e di controllo, mettendo in connessione fra loro i diversi reparti: la campagna, la cantina e l'amministrazione. Sistemi ci ha dotato di soluzioni informatiche che consentono di acquisire dati sulle ore di funzionamento delle macchine, sulle ore di manodopera, sui consumi e via dicendo, per riuscire ad associare un costo al chicco d'uva". Il software permette di seguire l'intero processo produttivo a partire dalle attività in vigneto (dal Piano culturale al Quaderno di campagna) e di controllare i costi di produzione riferiti a questa fase. Passando alla cantina, ENOLOGIA è in grado di gestire in modo completo e integrato l'intero processo di trasformazione a partire dalla pianificazione dei ricevimenti uve fino alla fatturazione automatica in contabilità. La soluzione permette inoltre di tenere sotto controllo la tracciabilità e rintracciabilità dei prodotti vitivinicoli, come vedremo di seguito. "Anche tutto il magazzino è informatizzato e questo ci semplifica molto il lavoro - aggiunge



Giampiero Pazzaglia

La casa vinicola toscana ColleMassari ha implementato il software ENOLOGIA sviluppato da Sistemi per mettere in connessione i vari reparti dell'azienda e avere una gestione centralizzata di tutti i dati di amministrazione, contabilità, magazzino, produzione e attività commerciale.

Il software integra inoltre un sistema di tracciabilità avanzata basato sulla tecnologia Nfc, che abbatta il rischio di contraffazione dei vini e ne permette la geolocalizzazione in tutto il mondo



una apposita app, informazioni sull'autenticità del vino, sulle caratteristiche del prodotto, sui possibili abbinamenti. "Nel preciso momento in cui avviene la lettura a noi arriva il segnale di geolocalizzazione di quella bottiglia - aggiunge il direttore generale -. I motivi per cui abbiamo adottato questo sistema di rintracciabilità sono essenzialmente tre: sapere se i nostri vini, che abbiamo indirizzato a uno specifico mercato, hanno avuto la destinazione prevista; potere convogliare messaggi ai nostri winelover e riceverne da loro tramite la app; avere una visione di quali sono i mercati dove risultiamo più attraenti. Il mondo della moda ha adottato già da anni queste tecnologie per evitare la contraffazione dei marchi e le problematiche legate al mercato grigio".

Questo sistema di tracciabilità avanzata è applicato ai vini di alta gamma di ColleMassari. Sistemi ha messo a punto tutta la parte di software a livello di magazzino e commerciale, plasmando la soluzione in funzione delle specificità dell'azienda toscana. "È stato un lavoro importante, durato un anno - spiega Pazzaglia -. Abbiamo iniziato nel 2018, l'anno dopo abbiamo fatto i test per verificare che funzionasse correttamente e oggi il sistema è pienamente operativo. Sistemi ci ha aiutato a mettere in piedi un'organizzazione per mitigare questi costi, che non sono tanto dovuti ai tag Nfc in sé quanto al processo, poiché la velocità della linea praticamente si dimezza e quindi il costo di confezionamento aumenta".

### Assistenza in tempo reale

"Sistemi ci ha assistito molto nelle fasi iniziali di implementazione, interfacciandosi con il nostro responsabile amministrativo che è un sistemista, esperto di questi programmi - racconta Pazzaglia -. È stato lui a individuare le figure più adatte in azienda, quelle con la freschezza mentale per seguire il progetto. Queste persone hanno seguito corsi di formazione, che sono stati erogati anche on-line già prima della pandemia. Ora il sistema funziona molto bene. I responsabili dei vari reparti hanno sotto controllo tutta la situazione. Semplicemente entrando nel sistema è possibile visionare automaticamente i dati, sempre aggiornati, in forma di slide di immediata comprensione. In caso di problemi, Sistemi ci fornisce assistenza in tempo reale intervenendo da remoto. Sono sempre presenti e ci danno un supporto importante". L'esperienza con il software di Sistemi è stata talmente positiva che ColleMassari si sta attivando per applicare una soluzione simile anche al settore olio, dal momento che l'azienda ne produce tre tipologie a partire dalle olive raccolte nei propri uliveti e frante nel frantoio di proprietà. C.R.

l'intervistato -. Tutti gli ordini che arrivano dai nostri agenti e clienti vengono trasmessi al magazzino attraverso il gestionale con una rapidità sorprendente. Grazie ai programmi sviluppati da Sistemi, i nostri commerciali possono visualizzare sullo schermo dei loro palmari l'intera filiera".

### Progetto di tracciabilità avanzata

In partnership con Autentico, società che sviluppa soluzioni basate sull'utilizzo di sistemi Rfid (identificazione a radiofrequenza), Sistemi ha messo a punto una soluzione di tracciabilità e rintracciabilità in grado non solo di assicurare l'univocità del prodotto, ma anche di geolocalizzare le singole bottiglie. "In questo modo riusciamo a capire chi assaggia i nostri vini nel mondo, chi li distribuisce e addirittura arriviamo a sapere quando una bottiglia viene stappata", spiega Pazzaglia. La soluzione prevede l'impiego della tecnologia di ricetrasmisione a radiofrequenza contactless Nfc (Near-Field Communication), che funziona a corto raggio, fino a una distanza di una decina di centimetri. In pratica, si tratta di un minuscolo chip applicato sotto la retroetichetta o sotto forma di bollino, che viene attivato al momento dell'utilizzo mediante il passaggio delle bottiglie in un tunnel. Il consumatore, poi, non deve fare altro che avvicinare il proprio smartphone alla bottiglia per poter ricevere, tramite