

**CASE HISTORY SISTEMI: CANTINA DI SOLOPACA**

L'evoluzione a cui è andata incontro la Cantina di Solopaca, nel Sannio beneventano, ha reso necessaria la digitalizzazione dei processi. Dal 2009 l'azienda utilizza il software ENOLOGIA sviluppato da Sistemi Spa per gestire in maniera centralizzata tutti i dati di amministrazione, contabilità, magazzino, produzione e attività commerciale, oltre a ulteriori aspetti legati a nuove iniziative, come la tracciabilità spinta nell'ambito di un nuovo progetto di microvinificazione

## Quando la crescita aziendale è supportata dalla digitalizzazione

**I** software ERP (Enterprise Resource Planning, traducibile come "pianificazione delle risorse d'impresa") sono sistemi informatici di gestione che integrano tutti i processi e le funzioni aziendali, raccogliendo e gestendo in maniera centralizzata i dati provenienti dalle varie aree dell'azienda. Da tempo Sistemi Spa - azienda di Collegno, Torino che dal 1976 sviluppa software gestionali e normativi per il lavoro di professionisti, imprese e associazioni - ha creato un gestionale ERP "su misura" per il settore vitivinicolo, tenendo conto di tutte le sue peculiarità. ENOLOGIA, questo il nome, consente di gestire in modo centralizzato non solo i dati di amministrazione e finanza, contabilità, magazzino, produzione, logistica, attività commerciale e di vendita, ma anche tutti gli aspetti specifici del mondo del vino, come l'ottemperanza alle normative richieste dal Masaf e dall'Agenzia delle Dogane, la tracciabilità e rintracciabilità in tutte le fasi della produzione e le operazioni di imbottigliamento, che vengono integrate con il piano dei controlli dei vini a denominazione di origine. Insomma, tutti i processi svolti nell'azienda vitivinicola - dalle attività nel vigneto alla produzione in cantina, fino alla spedizione delle bottiglie ai clienti - sono integrati in un unico sistema.

Ad oggi ENOLOGIA è stato implementato da oltre 800 aziende vitivinicole dislocate su tutto il territorio nazionale. Tra queste la Cantina di Solopaca rappresenta una realtà peculiare in virtù della sua stessa natura di cooperativa agricola, tra le più antiche e produttive della Campania. Nata negli anni Sessanta nel comune beneventano di cui porta il nome, oggi conta 600 soci, ha un fatturato di circa 10 milioni di euro e produce annualmente 150 mila ettolitri di vino, tra cui l'iconico Solopaca Doc, primo nel Sannio ad aver ottenuto, nel 1974, la Denominazione di origine controllata. Le varietà di uva coltivate nei circa 1.300 ettari di vigneti che afferiscono alla cantina sono Falanghina, Aglianico, Greco e Fiano, ma negli ultimi anni sono stati riscoperti anche vitigni legati alla tradizione come Coda di Volpe e Barbera.

Dalla sua fondazione a oggi la Cantina di Solopaca è andata incontro a un importante processo di crescita, sia in termini numerici che di mission, che l'ha portata all'ampliamento dell'offerta con l'inserimento di etichette di fascia medio-alta indirizzate al canale Horeca. Insieme al presidente **Carmine Coletta** (nella foto qui a destra), agronomo, abbiamo ripercorso la storia

dell'azienda e la sua evoluzione nel tempo per comprendere meglio le motivazioni che hanno portato all'adozione del gestionale ENOLOGIA, soffermandoci poi sugli sviluppi previsti per il prossimo futuro.

### L'evoluzione dalle origini ai giorni nostri

La Cantina di Solopaca fu fondata nel 1966 per iniziativa di 25 lungimiranti viticoltori, che videro nella cooperazione l'opportunità di aumentare il valore delle proprie uve e contribuire al progresso economico e sociale dell'agricoltura locale. "La zona di Solopaca è sempre stata dedicata alla viticoltura, tuttavia un tempo il vino non si produceva qui ma nel napoletano - spiega Coletta - L'uva raccolta veniva messa in vendita ammucchiata ai bordi delle strade, principalmente lungo il ponte Maria Cristina (che collega la valle Telesina al Taburno passando sopra il fiume Calore, ndr). C'era una forte speculazione a scapito degli agricoltori (da sempre l'anello debole della filiera), che pur di intascare subito il denaro accettavano i prezzi bassi fissati unilateralmente dai compratori, per lo più provenienti da Napoli. Il valore aggiunto derivante dalla trasformazione dell'uva in vino, quindi, se ne andava altrove. All'epoca la nascita delle cooperative nella zona era favorita dai cospicui fondi stanziati per il Mezzogiorno, ma si trovava a fare i conti con una iniziale diffidenza degli agricoltori, che alle tempistiche lunghe di pagamento della cantina sociale (la quale dava un acconto al momento

del conferimento dell'uva e il saldo alla chiusura del bilancio), preferivano il guadagno immediato e sicuro (sebbene scarso) derivante dalla vendita dell'uva ai compratori".

Da allora la Cantina di Solopaca ha fatto tanta strada e oggi è ai primi posti nella classifica dei produttori campani. Con il passare del tempo sono anche stati fatti importanti investimenti per migliorare sempre più la qualità del vino e inserire la fase dell'imbottigliamento nel processo produttivo. "Attualmente l'80% del nostro vino è venduto sfuso e il 20% in bottiglia, ma a valore sono 50 e 50 - precisa il presidente -. La nostra offerta include anche linee di punta come Viticoltori San Martino (che annovera anche delle Docg), un progetto speciale avviato nel 2015 allo scopo di valorizzare le uve biologiche, in particolare Falanghina e Aglianico coltivate nell'areale del Taburno. A questa linea se ne affiancano altre due, che sono in crescita: Selezione oro e Prime Vigne. Questi prodotti rappresentano solo una piccola parte della nostra produzione, ma ci stanno dando grande soddisfazione e contribuiscono a elevare l'immagine dell'azienda. Inoltre produciamo spumanti, tra cui l'ultimo nato Bu-



bli, un extra dry indirizzato a un pubblico giovane in quanto adatto alla creazione di cocktail nei wine bar. Il cambiamento di mission della cantina ha riguardato anche l'ambito dell'accoglienza: da qualche tempo organizziamo visite su prenotazione nella nostra bella bottega, orgogliosi di mostrare che le cantine sociali fanno anche vini di qualità".

### Il processo di informatizzazione

Il processo evolutivo dell'azienda è stato supportato da un parallelo processo di informatizzazione, inizialmente limitato alla gestione degli aspetti fiscali e finanziari con diversi software, uno per ciascuna procedura aziendale, e in seguito, a partire dal 2009, esteso a tutti i processi (in cantina, in magazzino, per la parte commerciale, ecc.), che sono stati unificati sotto un unico gestionale, appunto ENOLOGIA di Sistemi Spa. Il Partner tecnologico di zona di Sistemi assiste costantemente e in maniera qualificata la Cantina di Solopaca ed evidenzia come il principale vantaggio di ENOLOGIA sia la creazione di procedure ben definite che consentono di ottenere dati di qualità in tempo reale: "Partendo dall'analisi delle procedure aziendali il software ENOLOGIA permette di gestire tutti i settori della cantina con un livello di digitalizzazione del dato elevatissimo. Tramite il gestionale riusciamo a ottenere tutte le informazioni sulla cantina, inclusi le giacenze dei magazzini e il flusso degli ordini. Il software, inoltre, consente di tenere una contabilità analitica dettagliata sulle marginalità relative alla vendita delle diverse tipologie di vino, rendendo così possibile il pagamento differenziato delle uve conferite da ciascun socio. È, questo, un aspetto peculiare delle cantine sociali, che le differenzia dalle classiche aziende vinicole dove l'uva viene acquistata e pagata a prescindere".

Attualmente la Cantina di Solopaca è impegnata in nuovi progetti di microvinificazione, che richiedono un livello di tracciabilità molto spinto, sempre gestito attraverso il gestionale di Sistemi Spa. ENOLOGIA sarà poi al centro di un'ulteriore futura evoluzione della cantina, che porterà a integrare nel sistema informatico i dati inerenti alla gestione dei vigneti (trattamenti, potature, ecc.) da parte di ciascun socio. C.R.

