sistemi® PROFESSIONE INFORMATICA

UN GESTIONALE, TANTE POSSIBILITÀ DI PERSONALIZZAZIONE

Da due anni la cooperativa Cantine di Verona utilizza il software ENOLOGIA di Sistemi. L'implementazione è avvenuta in modo progressivo, iniziando dalle funzioni di base e proseguendo con quelle sviluppate "su misura". Per il futuro si punta all'innovazione. Il prossimo progetto riguarda la creazione ex novo di un modulo CRM per il B2C, finalizzato a profilare i singoli clienti e lanciare offerte e proposte mirate

Un importante percorso di fusione fra tre realtà storiche del panorama vitivinicolo veronese - Cantina Valpantena, Cantina Colli Morenici e Cantina di Custoza - ha portato alla nascita, nel 2021, di Cantine di Verona, società cooperativa agricola con più di 500 soci viticoltori, che annualmente lavora una media di 300.000 quintali di uva proveniente da 2.000 ettari complessivi di vigneti, di cui circa 80 gestiti direttamente. In termini di volumi, l'azienda produce 200.000 quintali di vino l'anno tra sfuso e imbottigliato, quest'ultimo quantificato in 17 milioni di bottiglie. La metà dei 60-65 milioni di euro di fatturato deriva dalle esportazioni, principalmente verso altri Paesi europei (al primo posto Danimarca, seguita da Inghilterra, Germania, Finlandia, Norvegia e Svezia), oltre a Stati Uniti e Giappone. I maggiori canali di vendita sono la Gdo e i nove negozi di proprietà (questi ultimi al centro di un nuovo progetto, come vedremo), ai quali si aggiunge l'e-commerce.

Da sinistra: Luigi Turco e Luca Degani, rispettivamente presidente e direttore generale di Cantine di Verona

La specificità di Cantine di Verona risiede nella sua capacità di rappresentare territori limitrofi, eppure molto differenti tra loro, attraverso un portafoglio di prodotti altrettanto variegato: dai rossi di affinamento come Amarone e Valpolicella Superiore e Ripasso, ai bianchi come Custoza e Soave, fino agli spumanti. "La nostra forza consiste nella differenziazione dell'offerta - sottolinea il presidente **Luigi Turco** -. Produciamo una gamma di vini caratteristici dell'intero territorio veronese e dell'area dei Colli morenici del basso Garda. La strategia aziendale è di mantenere le diverse sedi produttive, in modo che ciascuna possa continuare a esprimere la propria specificità. Al contempo, la fusione ci ha permesso di massimizzare le economie di scala centralizzando il processo di imbottigliamento e tutte le attività trasversali, quali quelle amministrative, commerciali, direzionali, istituzionali e di certificazione di qualità di processo".

Il percorso di implementazione di ENOLOGIA, dalla fase decisionale al "go-live"

Il processo di fusione ha fin da subito ingenerato la necessità di adottare un unico sistema ERP (Enterprise Resource Planning) che integrasse i processi delle tre cantine e li gestisse in modo centralizzato. Dopo un periodo di valutazione, la scelta è ricaduta su ENOLOGIA, il software che l'azienda Sistemi ha sviluppato appositamente per le realtà vitivinicole, per la gestione delle attività produttive e distributive dal vigneto alla cantina, fino alla commercializzazione dei prodotti. "La scelta di ENOLOGIA è stata favorita dal fatto che una delle tre strutture, e in particolare quella che lavorava i quantitativi maggiori di uva, utilizzava già, con soddisfazione, un modulo fornito da Sistemi", spiega il direttore generale **Luca Degani**. Dopo la fase decisionale, sono serviti alcuni mesi per la transcodifica per preparare il database alla migrazione dai vecchi sistemi al nuovo, dopodiché il 1° gennaio 2023 è avvenuto il "go-live" del nuovo gestionale. "Grazie alla disponibilità di Vecomp (Partner Sistemi a Verona, Trento e Bolzano) nel metterci a disposizione un numero adeguato di risorse, siamo riusciti a recuperare il ritardo iniziale dovuto alle nostre tempistiche per la scelta del sistema, permettendoci di procedere in continuità con l'attività operativa fin da subito", prosegue l'intervistato. Il processo di implementazione è stato poi gestito seguendo una scala di priorità ben definita: nel primo semestre del 2023 sono state settate le funzioni trasversali di base (contabilità, bollettazione, ecc.) e successivamente è iniziata la fase dei progetti specifici (che continua tuttora) per plasmare il gestionale sulle esigenze della cooperativa.

Progetti di personalizzazione per la gestione di esigenze peculiari

Una volta completata la migrazione delle funzionalità di base, hanno preso il via alcuni progetti di personalizzazione. Il primo sforzo è stato quello di adattare i punti vendita alle buone prassi del mondo enologico, nel rispetto del sistema dei registri digitali previsto dal Masaf. Un altro progetto ha riguardato l'MRP (Material Requirements Planning), ossia la pianificazione della produzione e degli acquisti. "L'adattamento è stato necessario perché la nostra produzione si svolge in tre stabilimenti distinti, tutti soggetti a molte variabili, come l'urgenza, lo spazio disponibile e anche l'osservanza dei disciplinari di ciascuna denominazione", spiega Degani.

Il progetto più impegnativo in termini di risorse e tempo ha riguardato la contabilità analitica per gestire il controllo del costo in maniera completamente diversa da prima: "Ci ha permesso di andare a spacchettare la nostra attività di contabilità generale e di riferirla a una struttura di costi non più legata a un solo opificio, ma a una realtà più complessa, articolata in tre stabilimenti produttivi distanti 50 km l'uno dall'altro, con nove punti vendita e un centinaio di persone coinvolte".

Il quarto progetto ha toccato infine la costificazione dei vini, sia sfusi che confezionati. Qui le complessità erano connesse alla natura cooperativa di Cantine di Verona: "Nelle cooperative il costo effettivo dell'uva conferita da ciascun socio viene definito solo a posteriori, in fase di liquidazione, dopo l'approvazione del bilancio da parte dell'assemblea – sottolinea il direttore generale -. È stato pertanto necessario applicare una valorizzazione standard dei prodotti, per poi fare un allineamento con i costi reali successivamente".

Il prossimo step: un CRM su misura per il B2C

Come abbiamo anticipato, il percorso di digitalizzazione e automazione dei processi di Cantine di Verona con il gestionale di Sistemi è in continua evoluzione, e se finora si è focalizzato su tutta una serie di necessità impellenti, gli sviluppi futuri saranno orientati a fare innovazione. Il progetto più imminente, in partenza a inizio 2026, porterà alla creazione di un modello CRM (Customer Relationship Management) per i punti vendita dell'azienda. "L'obiettivo primario è migliorare il rapporto con i clienti e incrementare la fidelizzazione attraverso offerte e proposte cucite su misura sulla base delle loro preferenze, rilevate con sistemi di profilazione – puntualizza Degani -. L'idea è di replicare l'esperienza positiva acquisita con l'e-commerce, che per noi funge da "osservatorio" e ci permette di testare l'efficacia di promozioni e nuovi lanci". Per Sistemi è un'ulteriore sfida, che porta all'adozione più ampia delle soluzioni CRM e marketing di ENOLOGIA anche in Cantine di Verona, con l'obiettivo di automatizzare la gestione, l'analisi e le performance delle attività B2C. *C.R.*

enologia sistemi

UN SOFTWARE ERP DEDICATO ALLE AZIENDE VITIVINICOLE

Dal 1976 Sistemi Spa, con sede a Collegno (Torino), fornisce soluzioni software e servizi cloud per professionisti, imprese e associazioni. Per il settore vitivinicolo ha sviluppato ENOLOGIA, gestionale ERP che integra tutte le attività - dal vigneto alla cantina, fino all'imbottigliamento e alle vendite – consentendo la gestione centralizzata dei dati di amministrazione e finanza, contabilità, magazzino, produzione, attività commerciale e gli adempimenti normativi. Un ulteriore vantaggio è la digitalizzazione di tutta la filiera (vigneto digitale, MES in cantina, industria 4.0 e 5.0, enoturismo, Business Intelligence) per migliorare sempre più le performance della cantina attraverso l'uso dei dati. Particolare attenzione è data ai servizi, gestiti da 100 partner su tutto il territorio italiano, con oltre 2.000 persone a disposizione degli utenti.

www.sistemi.com