

QUANTA INFORMATION TECHNOLOGY C'È IN UN BICCHIERE DI VINO?

di Lorenzo Tosi

Moduli Erp in grado di integrare la gestione di tutte le attività di un'azienda vitivinicola, dal vigneto alla vendita. L'esperienza di Castello Banfi.

Vino e Ict, (information & communication technology). Un matrimonio troppo a lungo procrastinato e ora finalmente realizzato. In tutte le fasi di produzione si affermano e si diffondono software gestionali, programmi disponibili anche su supporti mobili in grado di coadiuvare gli agronomi in vigneto, gli enologi nelle scelte tecniche di cantina, i responsabili commerciali e amministrativi in ogni processo decisionale, dalla tenuta dei registri alla pianificazione degli acquisti e del marketing. E per le aziende vitivinicole attente all'innovazione il passo ulteriore da compiere è quello di mettere tutti questi sistemi infor-

mativi in rete, consentire ai software di dialogare con lo stesso linguaggio. Realizzare una forte integrazione tra tutte le applicazioni ed i dati, indipendentemente dalla loro posizione geografica o logica. Di più: oggi nelle cantine che operano nel mercato globale i sistemi gestionali devono integrarsi con l'esterno, con le applicazioni di partner, fornitori e clienti, in un'architettura informatica orientata a fornire servizi come la rintracciabilità dei lotti.



Puntualità e organizzazione

È l'ultima frontiera dell'Erp, (Enterprise resource planning, letteralmente "pianificazione delle risorse d'impresa"), una sigla che si riferisce ai sistemi informativi che integrano i processi commerciali e produttivi delle aziende. Grazie a questi sistemi le informazioni possono essere inserite e condivise da qualsiasi punto della catena. Un ordine di acquisto viene subito gestito dal reparto vendite, ma l'informazione arriva anche alla contabilità, alla gestione degli acquisti e alla gestione dei magazzini. E la chiusura di un processo produttivo alimenta il flusso d'informazioni nel senso opposto. Nelle aziende dotate di questi sistemi la gestione di un'eventuale calo delle vendite non fa scoppiare il magazzino.

Negli altri settori trainanti del nostro export come l'automobilistico, il tessile, il meccanico

Alleanza Usa-Italia

Lo sviluppo dei sistemi Erp (Enterprise resource planning) ha avuto tassi di crescita molto elevati in Europa dalla fine degli anni '90. Le grandi case informatiche internazionali (SAP, Oracle, MS) dominano il mercato delle multinazionali e delle grandi imprese ma in Italia hanno avuto finora una minor penetrazione fra le PMI dove i produttori locali hanno la maggior quota del mercato grazie anche alla velocità dell'implementazione degli adempimenti contabili e fiscali rispetto alla complessa normativa italiana.

Per avere più peso nel nostro Paese Oracle, la più grande società di software al mondo con più di 320mila clienti ha realizzato un'alleanza commerciale con l'azienda Sinfo One spa di Parma. Sono questi i partner commerciali con cui Castello Banfi ha implementato il sistema informativo mirato alla vitivinicoltura: Oracle JD Edwards EnterpriseOn, grazie ad avanzate funzionalità tagliate su misura per le aziende vinicole, è oggi utilizzato da altre grandi realtà del settore. ●

la diffusione di questi sistemi ha registrato il suo boom nei primi anni del nuovo millennio. Il settore enologico sta arrivando da buon ultimo, frenato soprattutto dalle complicazioni di una pesante e peculiare gestione burocratica, ma vuole recuperare in fretta grazie alla lungimiranza di alcuni produttori illuminati. «Il fatto è che, in un mercato sempre più esteso, complesso e selettivo come è ormai diventato quello del vino, la tradizione ha un suo peso, ma contano sempre di più la puntualità e l'organizzazione». Lo ha spiegato Enrico Viglierchio, direttore Generale di Castello Banfi in un convegno organizzato nel corso dell'ultimo Vinitaly ("Dal campo alla bottiglia: quanto IT c'è in un bicchiere di vino?", lo scorso 9 aprile).

Banfi ha infatti attivato da più di 6 anni un'efficace partnership con un'azienda leader mondiale del settore informatico (si veda box) per lo sviluppo di un sistema informativo modulare personalizzato, adatto

Sbarco a Bolgheri

Castello Banfi sbarca a Bolgheri: la griffe che ha lanciato il Brunello di Montalcino nel mondo ha acquisito 5 ettari di vigneto nel terroir patria del Sassicaia e del Masseto, aggiungendo al suo "carnet" un'altra delle zone di produzione

ad operare nel comparto vitivinicolo.

Il risultato è un sistema informatico verticale, capace di integrare tutti i processi aziendali a partire dalla produzione nel vigneto, alla fase di trasformazione in cantina, imbottigliamento, magazzino, distribuzione e area finanza, con la gestione del credito e della scontistica verso i clienti. Una cura particolare è stata dedicata all'integrazione di tutti gli aspetti civilistici e fiscali propri del comparto vitivinicolo italiano. Il sistema, tagliato su misura, mette in relazione le diverse cantine del gruppo Banfi e i diversi reparti con lo stesso linguaggio comune assicurando più trasparenza e una visibilità

simbolo della Toscana enoica. L'operazione ha avuto per oggetto un appezzamento originariamente di proprietà di Ambrogio e Giovanni Follonari, che, a Bolgheri, possiedono la tenuta Campo al Mare, dall'estensione complessiva di 33 ettari.

● (da Winenews)



>> Enrico Viglierchio, direttore Generale di Castello Banfi.

complessiva del business.

La catena del valore

La Castello Banfi è infatti un'azienda complessa: fondata nel 1978 grazie alla volontà dei fratelli italo-americani John e Harry Mariani (già titolari di

Banfi Vintners, una delle più importanti società di importazione di vini statunitense), si estende nel versante meridionale del comune di Montalcino, per circa tremila ettari di proprietà di cui ottocento dedicati a vigneti specializzati. Un secondo nucleo produttivo è situato in Piemonte nelle Langhe: Vigne Regali (ed è notizia di questi giorni l'acquisizione di un'ulteriore azienda, si veda riquadro) Assieme queste entità producono ogni anno circa 12 milioni di bottiglie (10 milioni a Montalcino e 1,9 in Piemonte). L'export raggiunge quota 62%, con una prevalenza negli Stati Uniti, a cui si affiancano Germania, Gran Bretagna, Norvegia, Giappone, Nuova Zelanda e Canada. Banfi è anche presente come distributore in oltre 80 Paesi.

«Per affrontare al meglio la sua



>> Una veduta di Castello Banfi circondato dalle nebbie e dagli 800 ettari di vigneto specializzato nel comune di Montalcino (Si).

forte crescita in Italia e soprattutto all'estero – spiega Viglierchio-, Castello Banfi aveva infatti l'esigenza di integrare la gestione di tante unità operative all'interno di un unico sistema Erp, occupandosi dell'intero ciclo del vino e della catena del valore aziendale. Il risultato finale è un sistema dinamico e modulare che ci sta consentendo di limitare fortemente le inefficienze. Così abbiamo potuto ridurre i costi di gestione, aumentare la visibilità sul business e migliorare il contatto con i clienti».

In precedenza avete provato altri software gestionali?

«La nostra – risponde Viglierchio - è una delle poche aziende vitivinicole italiane che produce un bilancio. L'informatizzazione risponde alla necessità di ottimizzare e gestire i processi produttivi e commerciali in modo logico e funzionale ed è da sempre elevata in tutti i comparti dell'azienda. Fino a 4-5 anni fa ogni settore aziendale si era dotato di software indipendenti che dialogavano a fatica tra di loro. Quello vitivinicolo è un settore grande per l'export italiano, ma fatto in

>> (((se ci sta in piccolo in fondo)))
Una delle possibili applicazioni dei moduli Erp: la tracciabilità completa di ogni bottiglia a portata di smartphone.



>> Una pagina di inserimento dati del modulo Oracle JD Edwards EnterpriseOne, tagliato su misura per le aziende vinicole.

gran parte di piccole aziende: l'informatizzazione è arrivata tardi. Per migliorare la situazione ci siamo quindi avvalsi della collaborazione di un partner di livello mondiale. La velocizzazione della gestione degli ordini, che per Banfi sono 20-25mila all'anno, ha consentito di valorizzare la gestione del magazzino: un fattore decisivo per un ciclo di produzione come quello del Brunello di Montalcino, che può durare da un minimo di 5 fino a 8-9 anni».

È possibile integrare tra loro la gestione del magazzino e delle vendite con quella del vigneto e della cantina?

«Il sistema si basa su un database comune per tutte le applicazioni: in tal modo non ci sono problemi di aggiornamento dei dati. L'ultima implementazione che abbiamo realizzato è proprio quella del modulo di

campagna. In questo modo il sistema informativo è perfettamente integrato dalla vite fino alla bottiglia, e le informazioni vengono conservate su ogni lotto tramite codici a barre, consentendo un sistema di tracciabilità interna che copre tutta la catena del valore. Un elemento di qualità che consente di gestire in maniera economica qualsiasi eventuale reclamo».

Il peso della burocrazia

Si riesce a far convivere la gestione informatica e con una gestione burocratica che impone ancora una discreta mole di registri di cantina?

«Il primo lavoro che abbiamo realizzato con il partner è stata proprio quello di adattare il modulo vitivinicolo, che era stato realizzato per il mercato statunitense, alle logiche operative di un'azienda italiana. Un lavoro di upgrade che consente oggi di avere in cantina un doppio sistema informatico-cartaceo perfettamente allineato. La quadrature del cerchio sui regi-

stri di cantina viene fatta ogni 24 ore e lo stesso viene fatto per la gestione dei documenti di trasporto, delle accise e degli adempimenti fiscali. Il vantaggio principale di una gestione informatica integrata dei dati aziendali non è però amministrativa ma imprenditoriale: in questo modo oggi l'azienda è in grado di prendere più facilmente le proprie decisioni d'investimento sui vigneti e di programmare la produzione dei vini in base alla domanda stimata del mercato. Può inoltre allineare in tempo reale i dati di produzione con la gestione finanziaria, per riscontrare immediatamente le ripercussioni in contabilità delle variazioni nella produzione, e gestire in modo più efficiente tutti i processi finanziari, anticipando la chiusura del bilancio di Gruppo di circa 2 mesi. Facendo leva sul sistema informativo, infine, Castello Banfi esercita un migliore controllo sui costi operativi, compresi quelli relativi ai trasporti, e ottimizza l'impiego delle risorse di produzione e delle cantine».