

DOCUMENTO
AZIENDALE

Da sinistra:
A. Crescini,
M. Maci

¹Antonio Crescini
²Mariantonietta Maci

¹Enologo Azienda vitivinicola
Famiglia Olivini

²Responsabile marketing Azienda
vitivinicola Famiglia Olivini

IL SISTEMA INFORMATICO COME FATTORE DI MIGLIORAMENTO AZIENDALE: IL CASO DELL'AZIENDA FAMIGLIA OLIVINI

L'azienda vitivinicola Famiglia Olivini rappresenta il caso emblematico di come una piccola cantina è riuscita a migliorare significativamente l'organizzazione delle proprie attività tipiche attraverso l'uso quotidiano di un sistema informativo semplice e allo stesso tempo innovativo. Un passo importante, un investimento che ha prodotto subito risultati.

Introduzione

La Famiglia Olivini nasce in un territorio vocato ad un grande vitigno, il Lugana. Ed è proprio nel cuore di questo territorio che i giovani imprenditori Giorgio, Giordana e Giovanni scelgono di condividere un legame che i genitori Graziella e Giulio da anni sentono per questa terra. Nella proprietà situata nel suggestivo panorama adiacente al Lago di Garda, l'azienda vanta moderne attrezzature, continui investi-

menti in nuove tecnologie e ampliamenti della cantina dove avviene tutto il processo di vinificazione.

La Famiglia Olivini produce 170.000 bottiglie all'anno di cui il 40% esportato principalmente in Germania, Belgio, Olanda, USA, Cina. Oggi ci sono 26 ettari di vigneto e da due vendemmie raccogliamo il potenziale completo della cantina.

Nel gennaio del 2012 con il gruppo Apra Informatica, abbiamo introdotto in azienda *Essenzia wine*, una solu-

zione ERP completa, specializzata nella gestione dei processi per il settore vitivinicolo.

L'applicativo software, dopo un breve periodo di start-up, è stato subito utilizzato nelle aree:

- Gestione amministrativa
- Registri fiscali di cantina
- Gestione magazzino e tracciabilità
- Analisi statistiche

Cerchiamo ora di descrivere i miglioramenti ottenuti e vantaggi prodotti area per area.

Fig. 1 - Interrogazioni sul venduto

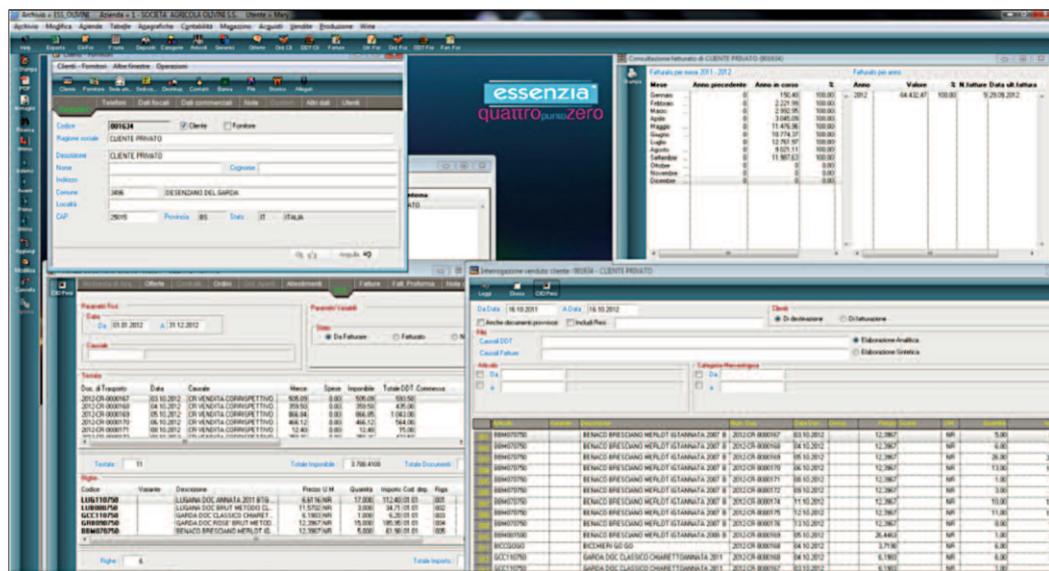
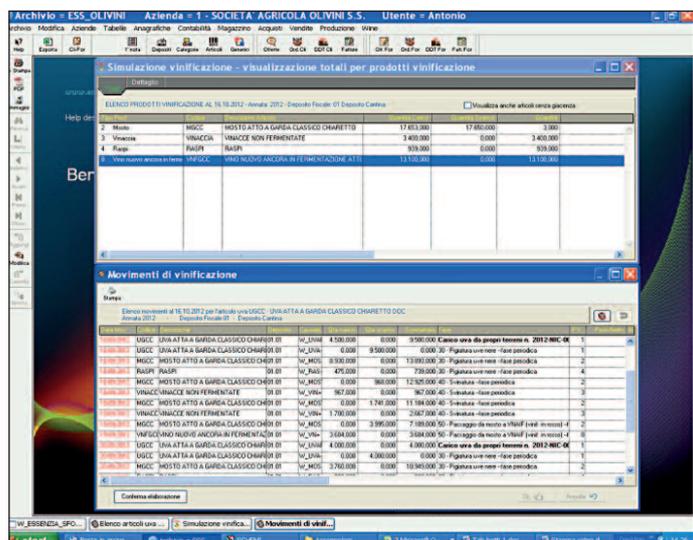


Fig. 2 - Movimenti e simulazione vinificazione



Gestione amministrativa

Il software Essenzia ha accompagnato la crescita dell'azienda. Siamo partiti un anno fa con due postazioni; oggi gli utenti sono aumentati con la possibilità di gestire l'amministrazione direttamente dalla sede dell'azienda di famiglia con collegamento via internet. Il programma è molto intuitivo, permette una facile navigazione sui dati attraverso la sincronizzazione di finestre multiple (Fig.1) e all'accesso al dettaglio dell'informazione con un semplice "click".

dati ed io li dovevo verificare internamente. Far quadrare i conti non era davvero semplice. Oggi in meno di mezz'ora c'è la verifica e piccole sistemazioni della giacenza. Per l'imbottigliamento vale la stessa cosa degli altri due registri.

Gestione magazzino e tracciabilità

La tracciabilità fatta in manuale non è mai veritiera. Con Essenzia con la tracciabilità dei lotti, con la gestione del magazzino più attenta ed accurata, viene fuori veramente. Il salto è stato piuttosto grosso.

Prima di Essenzia un software dedicato non c'era; la gestione del magazzino e lotti veniva fatta con tabelle excel e su tanto cartaceo. C'era la necessità di fare uno scarico tempestivo su queste tabelle. Quindi, ogni utilizzo di materiale dal magazzino (prelievo della bottiglia, dell'etichetta e del tappo), ogni imbottigliamento fino alla fase finale di commercializzazione, doveva essere segnalato piuttosto tempestivamente e gli errori erano ricorrenti. Ciò implicava inventariare il magazzino in modo frequente perché la certezza di avere il materiale era bassa. Tutto questo produce due effetti:

- avere problemi di approvvigionamento in termini di tempo. Il fornitore non può consegnarti la merce in breve tempo
- avere problemi in termini di pianificazione, cioè fare acquisti con scadenza di pagamento determinate per evitare pericolose concentrazioni in certi periodi

Ora gli inventari li facciamo due volte all'anno e riscontriamo solo piccole differenze legate allo "sfrido" del materiale.

La distinta base ti permette di caricare o scaricare con un movimento unico tutti i materiali: molto immediato e facile.

La gestione dei lotti è diventata molto più veritiera. Perché segnalare in una bolla in manuale un lotto di partenza può creare problemi, il

In poco tempo l'amministrazione è riuscita ad utilizzarlo a pieno.

Registri fiscali di cantina

La gestione dei registri fiscali informatizzata è molto più comoda della gestione manuale. La si fa in meno tempo con molti meno rischi di errore. Con il **registro di vinificazione** possiamo avere velocemente sotto mano l'andamento di cosa stai introducendo in cantina e di come stai lavorando. Mettersi lì e fare i calcoli con la penna diventa dura e necessitano tempi lunghi. Il programma diventa un utile strumento di verifica per sviluppare le situazioni di cantina in modo simulato (Fig. 2) e per prendere delle decisioni tempestive. Il problema di lavorare sul registro cartaceo in vendemmia è perdere tempo e sistemare situazioni in itinere.

Il confronto dei dati di vendemmie diverse permette di valutare gli scostamenti ed immagazzinare i dati storici.

Il **registro di commercializzazione** è di una facilità incredibile. Tutto automatico! Abbiamo un consulente esterno a cui invio una stampa degli scarichi del mese, ed è tutto. Prima era il consulente esterno che produceva i

Fig. 3 - Gestione giacenze magazzino

The screenshot displays the 'Anagrafica articoli' (Article Master Data) window for article LUG110750. The main window shows the article details, including category (01.02.01), code (LUG110750), and description (LUGANA DOC ANNATA 2011 BTG 0.750 LT 13 % VOL). A 'Disponibilità scalare articolo LUG110750' (Article Availability) window is open, showing a table of inventory movements:

Data	Consegna	Quantità	Disponibilità	Deposito	CL/For	Origine S.	Documento Nr.	Data	Num. Riga
27.01.2012		300	16.437	01.01	000489	WERNHA...	2012-0V-0000074	27.01.2012	4
17.05.2012		300	16.137	01.01	000593	KUNSHA...	2012-0V-0000340	17.05.2012	2
26.07.2012		300	15.837	01.01	001927	BAR CEN...	2012-0V-0000519	26.07.2012	1
26.07.2012		40	15.837	01.01	001927	BAR CEN...	2012-0V-0000519	26.07.2012	2
26.07.2012		4	15.831	01.01	001927	BAR CEN...	2012-0V-0000519	26.07.2012	3
25.08.2012		4	15.795	01.01	001952	HAPPY W...	2012-0V-0000519	25.08.2012	3
16.10.2012		-131	15.675	01.01	001747	AL RIVEL...	2012-0V-0000665	16.10.2012	1
16.10.2012		30	15.645	01.01	001747	AL RIVEL...	2012-0V-0000665	16.10.2012	2
16.10.2012		2	15.643	01.01	001747	AL RIVEL...	2012-0V-0000665	16.10.2012	3

Below the table, a 'Giacenze' (Inventory) window shows a summary table:

Deposito	Descrizione	Giacenza	Impegni Cti	Allestimenti	Entrate For Impegni Prod.	Entrate Prod.	Sal
01.01	DEPOSITO CANTIN...	4.257.000	1.154.000	0,000	0,000	0,000	3.103.000
01.02	DEPOSITO PRESE...	12.540.000	0,000	0,000	0,000	0,000	12.540.000
	Totale	16.797.000	1.154.000	0,000	0,000	0,000	15.643.000

Fig. 4 - Distinta base prodotto

The screenshot displays the 'Anagrafica articoli' (Article Master Data) window for article LUB080750. The main window shows the article details, including category (01.02.03), code (LUB080750), and description (LUGANA DOC BRUT METODO CLASSICO ANNATA 2008 BTG 0.750 LT 13 % VOL). A 'Distinta base - Schede articoli' (Bill of Materials) window is open, showing a table of components:

Riga	Quantità	Posizione	Ciclo	Descrizione
1	1,000			ESCLUSORIO LUGANA DOC BRUT 2008 BTG 0.750 LT
2	1,000			CAPSULUM SPUMANTE 750 PLATINO
3	1,000			ETICHETTE LUGANA BRUT 750
4	1,000			RETRO ETICHETTE LUGANA BRUT 750
5	0,170			CAPITONE LUGANA BRUT 750 DA 8 BTG
6	1,000			COLLARINI LUGANA BRUT 750
7	0,340			ALVEARI 750 CRT 6 BTG
8	1,000			FASCETTE LUGANA BRUT 2008 BTG 0.750 LT

prelevatore spesso prende un altro lotto.

Oggi quando si prepara l'ordine si sa già che lotto dovrà partire, si sa che è disponibile in magazzino ed è tutto molto più facile. Alla fine del lotto, arriviamo a controllare la giacenza in cantina che è perfetta (Fig. 3); abbiamo ottenuto il risultato desiderato di dare la piena rintracciabilità del lotto al consumatore.

In più si evitano tantissimi problemi legati ad errori di certificato-lotto. Quando si ha un'autorizzazione alla commercializzazione legata ad un lotto o a più lotti è molto più facile avere sott'occhio quello che c'è in cantina e quello che si sta consumando. Soprattutto questo diventa importante quando in un'azienda come la nostra produce, oltre ai vini d'annata di veloce consu-

mo, molte riserve che restano in bottiglia per l'affinamento almeno due anni. Quindi ci deve essere il legame con il certificato, con la data d'imbottigliamento e con la partita che abbiamo in cantina. Significa arrivare a 5, 6, 7 lotti da dover ricordare nella gestione cartacea. Inoltre l'introduzione di Essenza è coincisa con l'obbligo della fasciatura del Lugana doc, quindi tracciabilità del certi-

Fig. 5 - Statistica movimenti in magazzino

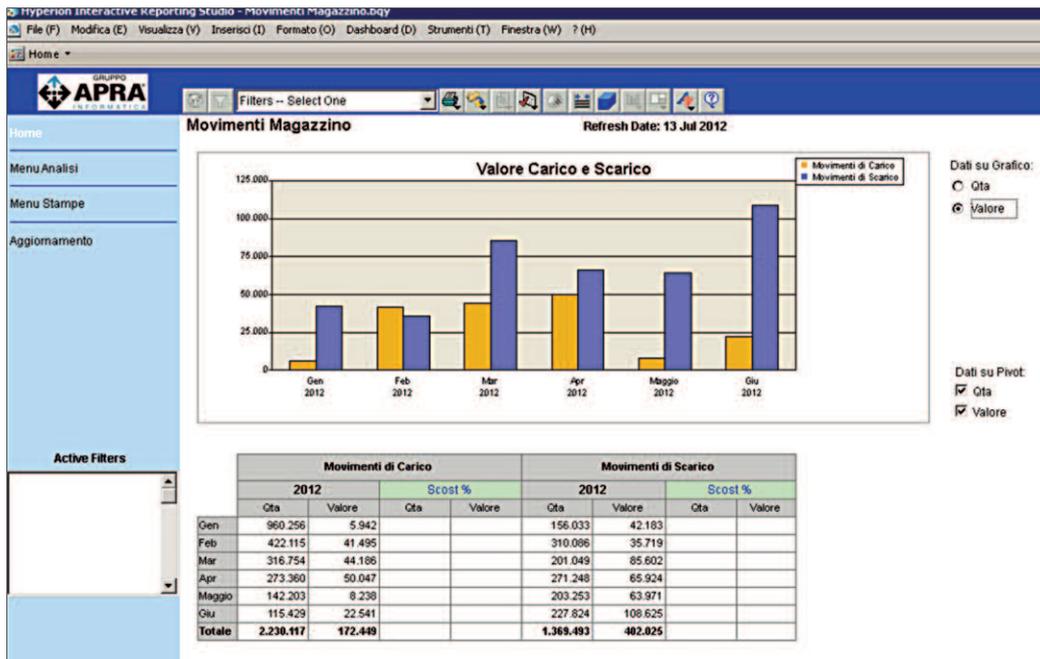
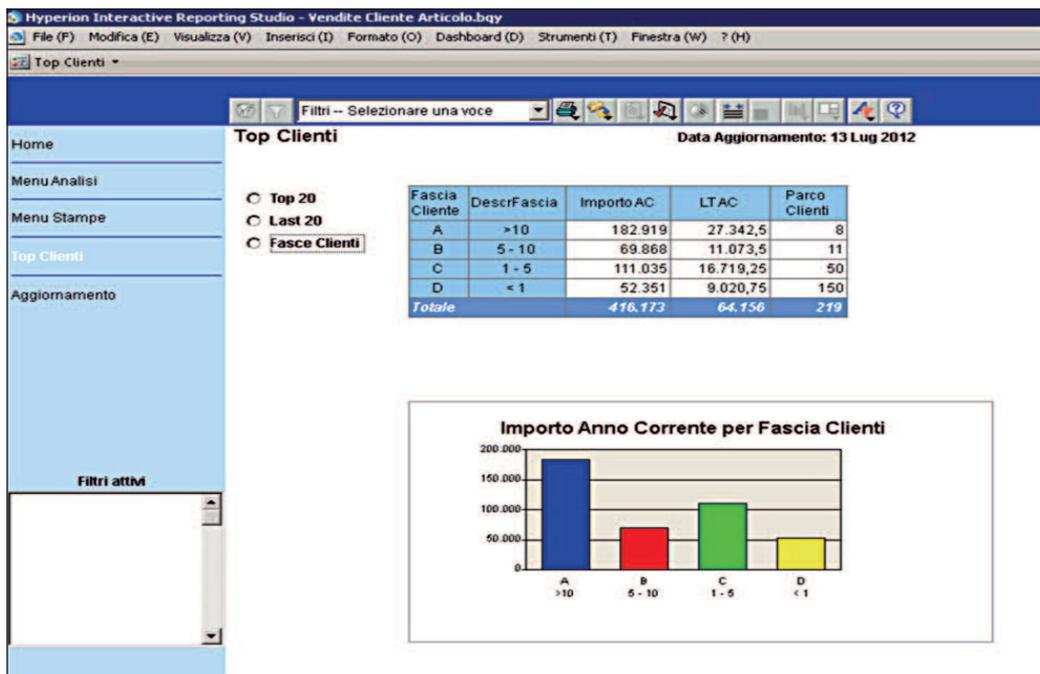


Fig. 6 - Statistica del venduto



ficato legato alla fascietta, legato al lotto di produzione. Con il software dedicato ce lo troviamo disponibile come pacchetto dati molto più facile da reperire e gestire.

Un'altra cosa importante. Abbiamo voluto iniziare a lavorare con Essenzia per gestire in modo differenziato la bottiglia con packaging completo e la bottiglia nuda. La bottiglia completa con il pac-

kaging non può essere conservata tanto tempo, per un problema di spazio e per un problema di deterioramento di etichette, cartone, ... quindi il passaggio che abbiamo in fase d'imbottigliamento tramite un versamento di produzione è quello di arrivare ad un bottiglia nuda. Tramite un'altra distinta base (Fig. 4) e un altro versamento di produzione arriviamo al prodotto

completo e che ci permette di gestire anche la giacenza della bottiglia nuda per esigenze particolari.

Per esempio, abbiamo acquisito un nuovo importatore in America, nell'etichetta dobbiamo inserire il nome dell'importatore o, nel caso della Germania, l'importatore ci impone il codice a barre. Questo significa che dobbiamo realizzare specifici confezionamenti a seconda di dove andrà a finire il nostro prodotto, con distinte base differenziate. In modo immediato ho la possibilità di valutare la disponibilità per le più svariate esigenze commerciali. Prima bisognava fare attendere il cliente, andare in magazzino per verificare e capire se c'era qualcosa di riservato (impegnato da un altro cliente), con il rischio di dare una risposta non veritiera. Vantaggio: abbiamo migliorato molto il rapporto con il cliente.

Analisi statistiche

Essenzia ci dà la possibilità di fare delle analisi statistiche. Oggi bisogna stare molto attenti a cosa succede nelle varie zone, nelle varie regioni con i vari agenti. Le statistiche ti permettono di capire se stai andando nella direzione giusta o sbagliata, dove puoi attuare delle correzioni in fase di vendita, in fase di promozione, in fase di commercializzazione in generale. Per l'azienda medio piccola sono sicuramente delle cose essenziali.

Le Analisi statistiche le facciamo sia a monte sia a valle cioè sia sull'approvvigionamento sia sulla commercializzazione.

Approvvigionamento.

Una cosa che non avevamo mai fatto per i materiali è il verificare bene i consumi; ciò ti permette di fare ordini mirati e fare ordini più grossi e magari risparmiare in fase di acquisto perché sappiamo che alcuni materiali come etichette e cartone hanno una variazione di prezzo enorme

Fig. 7 - Famiglia Olivini

a seconda dei quantitativi che ordini: ordinare 5000 etichette ha un costo unitario 10 volte superiore a quello di un ordine di 50.000 etichette.

Il capire bene qual è il consumo annuo di questi materiali mi permette di programmare l'acquisto e di ottenere delle condizioni migliori contrattuali e di pagamento. Quando non hai una statistica non puoi permetterti di fare ordini così grossi, non sei mai sicuro.

Vendite. Si fa un'analisi stratificando per area geografica ed agente. La valutazione dell'agente è diventata fondamentale. L'agente è un punto di forza se è seguito in modo corretto. Se hai in mano delle statistiche e sai come ha venduto, dove ha venduto e che prodotto ha venduto gli puoi dare una mano a migliorarsi e lui può capire cosa sta ottenendo dalla sua clientela (Fig. 6). È molto importante capire dove vendiamo prodotti particolari come il passito o chiaretto o rosè metodo classico che coprono certe nicchie di mercato... si vendono di più al privato, al distributore, al cliente alla ristorazione o all'enoteca? Con la statistica saltano fuori sorprese notevoli. "Notte a san martino", che è un vino con

una categoria di costo più elevata e quantitativi bassi, ha un consumo enorme in cantina (punto vendita diretta); quindi è possibile pianificare qualcosa e renderlo più appetibile sul punto vendita e puntare più sul cliente privato dove hai dei margini più elevati.

La statistica con Essenzia è una statistica veloce e si riesce a saper tutto. Hai una bottiglia e sai che è andata alla ristorazione con questo prezzo medio, alla distribuzione con un altro prezzo, al privato con un altro ancora e addirittura lo puoi sapere per mese, per articolo, per agente, per area e capire l'andamento del mercato. Puoi lanciare una statistica per le regioni del nord Italia e accorgerti che una di queste non sta andando bene e capire perché, analizzare le cause (forse il prodotto non è conosciuto!) e quindi puoi intraprendere azioni di Marketing, formare gli agenti in quelle regioni, ecc...

Sviluppi futuri

In futuro avremo la possibilità di ampliare il sistema informativo aggiungendo: il sistema B2B per la ge-

stione on-line degli ordini che gli agenti andranno a fare;
 – l'utilizzo della Business Intelligence per le statistiche via web attraverso browser, che permette una schedulazione per l'invio agli agenti dei report sulle vendite (in modalità push) e la possibilità degli stessi agenti di richiedere informazioni su clienti (in modalità pull);
 – deposito fiscale per le accise e daa telematico. I moduli di Essenzia hanno già la gestione integrata;
 – con la crescita dei volumi, una gestione MRP dei fabbisogni con proposte di produzione e di acquisto dei materiali sulla base della giacenza disponibile.

Considerazioni conclusive

Il caso della Famiglia Olivini (Fig. 7) è il tipico caso di prima informatizzazione di una piccola azienda vitivinicola che con l'applicazione software Essenzia Wine è riuscita fin dai primi mesi ad automatizzare gran parte delle attività e dare la possibilità alla Direzione di effettuare analisi dei dati indispensabili per le scelte strategiche. L'introduzione del sistema informativo è avvenuta in modo semplice ed intuitivo ed ha prodotto vantaggi in termini di:

- risparmio di tempo nella gestione delle informazioni;
- drastica riduzione degli errori;
- controllo delle attività;
- maggiore soddisfazione del cliente;
- migliore partnership con i fornitori;
- possibilità di pianificare azioni di Marketing;
- possibilità di pianificare gli approvvigionamenti;
- riduzione dei costi di gestione.

Essenzia Wine è in grado di coprire tutte le aree di un'azienda vitivinicola e per la sua flessibilità e modularità accompagna la crescita sia delle piccole che delle grandi aziende.