

DOCUMENTO
AZIENDALE**Mauro De Angelis**

*Direttore aziendale Principe
Pallavicini - Colonna (RM)*

IL SOFTWARE COME SISTEMA DI RIDUZIONE DEI COSTI: IL CASO PRINCIPE PALLAVICINI

L'azienda vinicola Principe Pallavicini ha intrapreso nel 2009 un progetto di rinnovamento del sistema informativo finalizzato alla riorganizzazione delle attività e alla riduzione dei costi. Un investimento che ha prodotto ottimi risultati in tutte le aree: vigneto, cantina e commercializzazione dei prodotti. Un caso di successo per chi crede nell'innovazione.

Introduzione

La famiglia Pallavicini, presente nel Lazio fin dalla seconda metà del 1600, confonde la propria storia con quella della regione nei campi più svariati.

Nell'attività agricola dopo secoli di colture tradizionali si distingue oggi per la particolare cura indirizzata ad una gestione finalizzata all'ottenimento di prodotti a basso impatto ambientale e di qualità.

Nelle aziende a vocazione vinicola situate nei Castelli

Romani e nella bassa Maremma, sono attualmente coltivati circa 80 ettari di vigneti specializzati, con una attenzione al territorio ed alla sua storia vitivinicola.

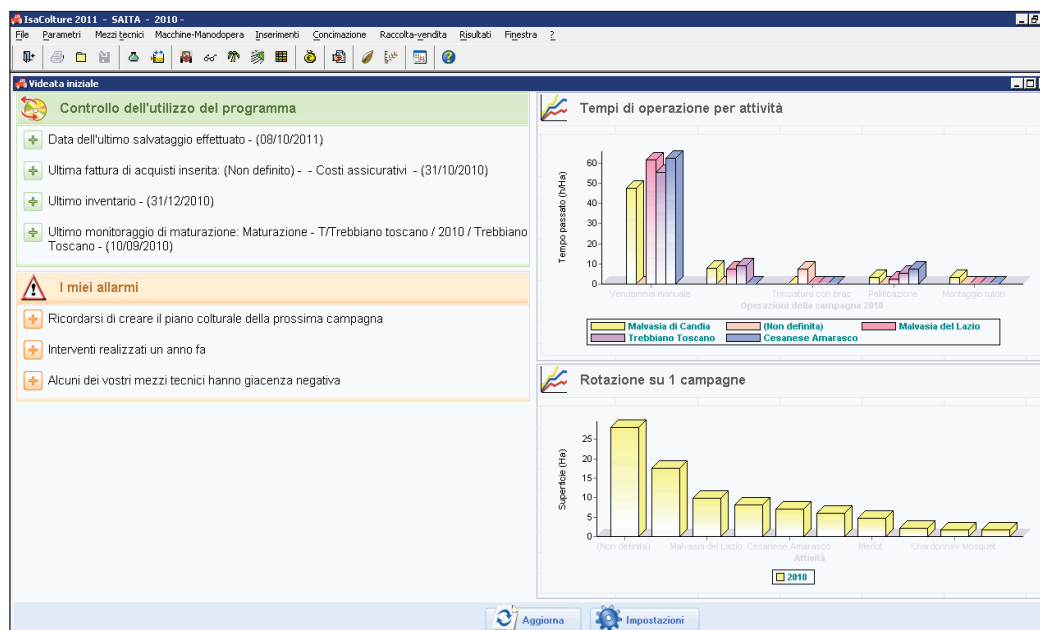
Nelle varie aziende si coltivano varietà di viti tradizionali e innovative con diversi cloni. Tra queste le principali sono: Malvasia del Lazio, Malvasia di Candia, Chardonnay, Sauvignon, Greco, Grechetto, Bombino, etc. per i vini bianchi.

Sangiovese, Cesanese, Merlot, Cabernet Sauvignon, Mon-

tepulciano, Cilieggiolo, Petit Verdot e altri per i vini rossi.

La tradizione di questa antica gestione nel 1939 è confluita nella società S.A.I.T.A. S.p.a. che da allora, con innovazioni continue, ha adeguato la produzione agli standard della moderna enologia. E' stato inoltre portato avanti incessantemente un vasto programma di recupero del patrimonio fondiario.

Nel 2009 nasce l'esigenza da parte degli amministratori dell'azienda di rivedere il sistema informatico oramai

Fig. 1 - Riepilogo attività del vigneto

non più adeguato a supportare gli obiettivi di riorganizzazione della società volti ad aumentare l'efficienza e diminuire i costi di gestione.

Il Gruppo Apra Informatica

Il Gruppo Apra Informatica è stato scelto, nel dicembre del 2009, come partner tecnologico per fornire soluzioni informatiche all'avanguardia capaci di automatizzare il flusso dei dati e delle informazioni di tutte le attività, partendo dalla vigna, passando per la cantina, fino alla distribuzione dei prodotti e alla gestione degli obblighi fiscali.

Nel corso del 2010 sono stati implementati i moduli del sistema informativo partendo dalle attività agronomiche (Fig.1), in modo particolare quelle relative al **vigneto**.

- **Quaderno di Campagna:** registro di tutti gli interventi colturali come manodopera, macchine, prodotti impiegati (Fig.3), prodotti raccolti (Fig.2).
- **Risultati economici:** costi e margini per prodotto e per appezzamento.
- **Tracciabilità.**

Ciò ha permesso di passare dal cartaceo ai dati informativi con analisi in tempo reale

della situazione di magazzino e dei risultati economici di prodotto.

Ma è all'interno della **cantina** che il progetto proposto dal Gruppo Apra ha prodotto una vera e propria "rivoluzione del sapere aziendale". Con l'implementazione del gestionale **Essenzia Wine** è stata apportata in azienda una forte riorganizzazione delle risorse con il redesign dei compiti e delle responsabilità del personale, fino a rendere la cantina quasi completamente indipendente anche dal punto di vista amministrativo, mentre prima era tutto accentrato sugli uffici dell'area immobiliare. Per esempio gestione scadenziari attivi e passivi, gestione Iva, ...

Le principali aree d'intervento sono state:

- Area finance
- Area commerciale
- Area magazzino - logistica
- Area Wine
- Business Intelligence

Area finance

Gestione di unità di business differenti sulla stessa azienda (area immobiliare e area vitivinicola).

- Prima la gestione era completamente manuale. Sono state create delle causali

specifiche per i documenti e per i movimenti di ogni area (solo registri Iva). Sono state coinvolte tutte le risorse, dalla cantina all'ufficio area immobiliare. Per ogni area sono stati predisposti diversi layout per i documenti, pur appartenendo alla stessa azienda.

Analisi dettagliata Contabilità analitica per centro di costo e area di business.

- Anche la contabilità analitica era gestita completamente in modalità extra-gestionale, per lo più con analisi manuali su excel. Per l'attivazione del modulo di analitica, le risorse maggiormente coinvolte, sono state sia quelle amministrative che quelle dell'ufficio acquisti che imputa il centro di costo sugli ordini. La maggior difficoltà è stata ovviamente l'elaborazione del piano di conti di analitica e le varie dimensioni al fine di avere con un'unica gestione il massimo dettaglio possibile, eliminando completamente la gestione precedente su excel.

Cash flow.

- È stata implementata un'analisi dei flussi finanziari divisa per le varie aree. È stata riportata sul gestionale un'analisi simile a quella precedentemente utilizzata con procedure esterne.

Area commerciale

Automatizzazione e snellimento dei rapporti con la rete vendita (invio multiplo estratto provvigion, mandati incasso, ecc).

- Insieme all'ufficio commerciale è stata sviluppata la gestione dei mandati all'incasso agente, un elaborato prodotto dallo scadenziario per agente e cliente e inviabile comodamente via email. Tale gestione prima richiedeva un importante impiego di tempo mentre adesso viene prodotta con molta più celerità.

Integrazione cassa punto vendita.

- Il collegamento della cassa con il gestionale al punto

vendita ha reso possibile con un unico inserimento da parte dell'utente, ciò che prima veniva fatto in 3 singoli step: emissione dello scontrino, registrazione sul vecchio Erp della vendita ai fini iva e di magazzino, scarico sui registri di cantina.

Area magazzino logistica

Richieste acquisto materiali direttamente dal magazzino e analisi disponibilità multi deposito.

- Sono stati coinvolti sul progetto anche le figure chiave del magazzino. Gli scarichi dei materiali di consumo prima venivano fatti manualmente e le giacenze erano gestite solo con inventari periodici e manuali.

- Allo stesso modo le richieste di acquisto erano completamente extra-gestionali. Il tutto ovviamente oltre a non essere monitorato e storicizzato portava spesso ad errori, ad un impiego notevole di tempo e non esisteva una precisa analisi dei costi di magazzino.

Ora sia le richieste di acquisto sia i movimentati dei materiali vengono completamente gestiti su Essenzia Wine. Con le bolle inventariarie prodotte periodicamente anche le giacenze sono costantemente monitorate e in questo modo è possibile avere in tempi immediati sia una valorizzazione del magazzino che una valorizzazione dei costi di un prodotto finito.

Area Wine

Gestione integrata adempimenti fiscali per repressione frodi (registri cantina).

- I registri venivano gestiti come un semplice report che leggeva i movimenti di magazzino per data. Ora la gestione Wine permette all'ufficio tecnico di competenza di ottenere oltre a tutti i registri (commercializzazione, vinificazione, imbottigliamento) anche specifiche analisi dei movimenti e delle giacenze

Fig. 2 - Curva di maturazione

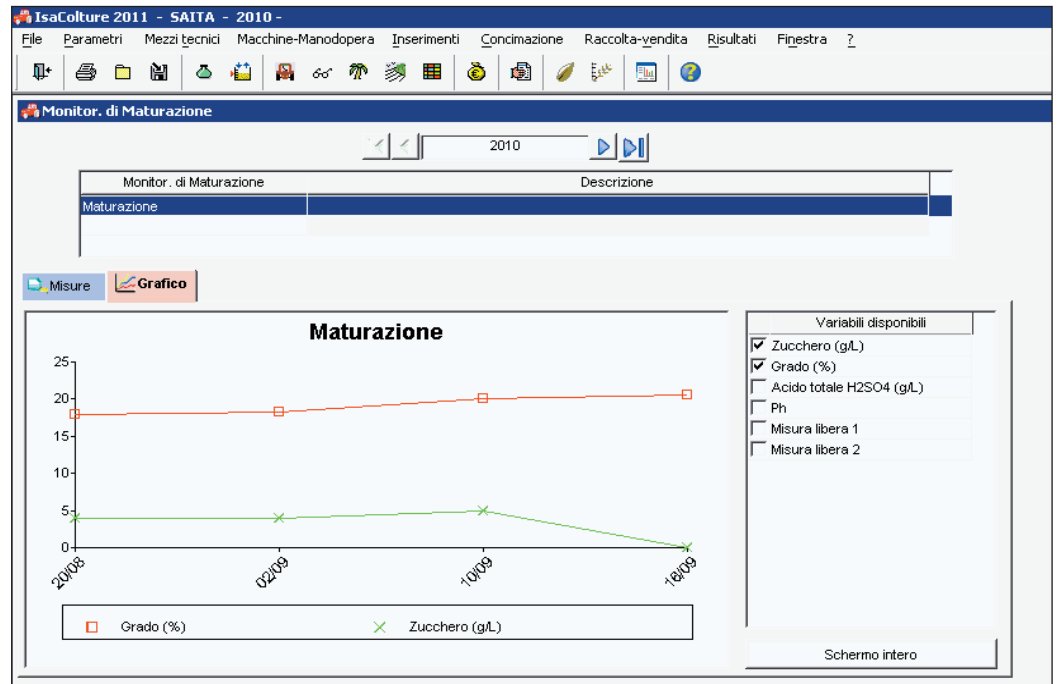


Fig. 3 - Registro trattamenti vigneto

DATA	NOME COMMERCIALE PRODOTTO FITOSANITARIO	QUANTITÀ IMPIEGATA litri o chili	SUPERFICIE TRATTATA ettari	AVVERSAITÀ CHE RENDE NECESSARIO IL TRATTAMENTO	NOME DI CHI EFFETTUA IL TRATTAMENTO	NOTE
31/03/2010	Gliosate	Lt	0,30	(Non definita)	Marzoni Massimo	
30/04/2010	Tubi con plastica	1,83kg	0,30	(Non definita)	Antonelli Alessia Fabiani Simonetta Pagliari Patrizia Perilli Barbara Pompei Anna Sabelli Giuliana Verginelli Adele Vescovi Lionella	
01/07/2010	Spago per legatrice	3,44kg	0,30	(Non definita)		
01/07/2010	Puntali legatrice	0,36sc	0,30	(Non definita)		
	Spago per legatrice	0,29kg	0,30	(Non definita)		
07/07/2010	Prosper	0,08Lt	0,30	(Non definita)		
	R6 Trex	1,41kg	0,30	(Non definita)		
	Polyram	0,04kg	0,30	(Non definita)		
	Flint	0,05Lt	0,30	(Non definita)		
	Melody Med	1,06kg	0,30	(Non definita)		
	Mildcut	0,87kg	0,30	(Non definita)		
	Microthol	3,94kg	0,30	(Non definita)		
	Vivendo	0,12Lt	0,30	(Non definita)		
	Collis	0,12Lt	0,30	(Non definita)		
	Forum	0,02kg	0,30	(Non definita)		
	Gliosate	0,83Lt	0,30	(Non definita)		
	R6 Triplo	0,08kg	0,30	(Non definita)		
	Roundup	0,78Lt	0,30	(Non definita)		
	Spotlight Plus	0,16Lt	0,30	(Non definita)		
	Zolfo	0,08kg	0,30	(Non definita)		
	Invenx	0,14Lt	0,30	(Non definita)		

per prodotto, con un controllo che prima non era ottenibile dal gestionale.

- Non sono state riscontrate particolari difficoltà in quanto la verticalizzazione standard di Essenzia ha permesso di ottenere in automatico tutta la gestione Wine di cui si aveva necessità.

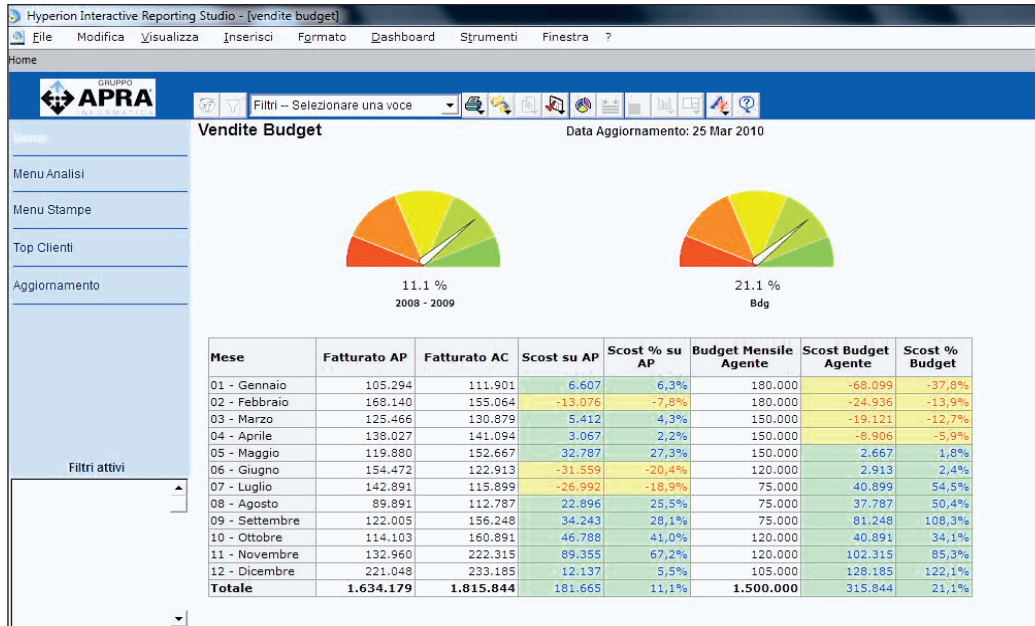
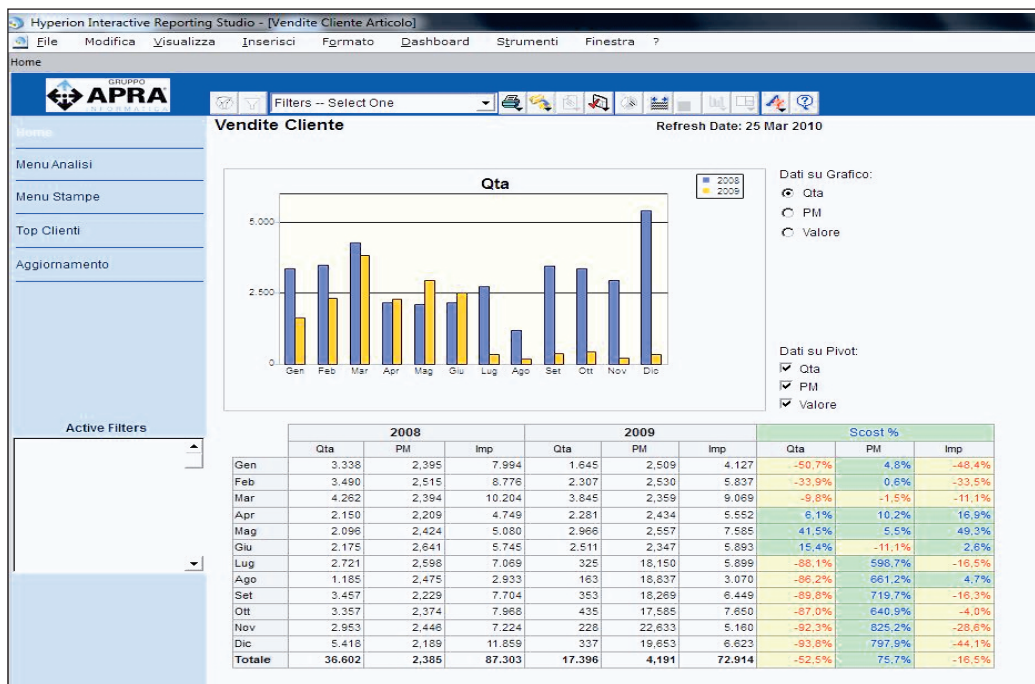
Gestione integrata accise

(eDaa, registri, telematizzazione mensile).

- La gestione Accise presente su Essenzia ha permesso di adempiere ai nuovi obblighi di legge imposti dall'agenzia dogane per le movimentazioni intracomunitarie, dall'emissione del DAA Elettronico alla compilazione del registro mensile di garanzia con la relativa trasmissione telematica.

Business intelligence

L'analisi dei dati economici e finanziari ha potuto giovare di strumenti evoluti per una rappresentazione delle informazioni significativa ed immediata. Dove prima si aveva la disponibilità dei risultati con cadenza mensile,

Fig. 4 - Confronto tra budget vendite e dati a consuntivo per agente**Fig. 5 - Analisi andamento vendite**

oggi è possibile settimanalmente elaborare Reports commerciali ed economici per monitorare l'andamento delle vendite per articolo - agente - zona (Fig.4). È possibile raffrontare i dati con quelli dell'anno precedente verificando così gli scostamenti (Fig.5). Altra cosa molto importante è avere lo scadenziario clienti per agente al fine di controllare in tempo reale le fatture aperte,

gli insoluti, ecc.. ciò permette una puntuale azione di recalling per il recupero crediti.

In sintesi le attività di analisi che la soluzione permette di gestire sono:

- analisi statistiche commerciali
- vendite cliente per categoria
- vendite cliente per articolo
- ordini cliente per articolo
- ordini da evadere
- pannello direzionale

- gg medi pagamento clienti / fornitori
- scadenziario clienti / fornitori
- gestione agenti
- vendite budget
- key performance indicator
- gg medi pagamento clienti / fornitori
- performance azienda
- puntualità clienti e fornitori
- performance cliente
- performance articolo

Considerazioni conclusive

Il rinnovo del sistema informativo intrapreso dalla S.A.I.T.A. S.p.a. ha sicuramente una valenza che va al di là di un semplice aggiornamento tecnologico. Piuttosto ha ricadute, volute dall'azienda, sull'efficienza dei processi e in senso allargato, sul ridisegno organizzativo delle risorse.

Due dati certamente significativi, che sono emersi dall'analisi ad un anno dello start-up, sono:

- la riduzione del 30-40% dei tempi di esecuzione delle attività tipiche del business aziendale
- certezza dei dati

Andando nel dettaglio degli aspetti che hanno beneficiato del massimo valore aggiunto, possiamo ricordare:

- controllo delle performance delle attività agronomiche e tracciabilità dei prodotti e delle colture;
- completezza del magazzino con aggancio dei prodotti finiti con le materie prime e semilavorati;
- valorizzazione automatica degli inventari;
- gestione informatizzata del punto vendita con aggiornamento del magazzino;
- intercambiabilità delle operazioni di cantina con i registri fiscali obbligatori e comunicazione all'agenzia dogane;
- analisi complete e stratificate delle situazioni economiche e finanziarie collegate a prodotti e clienti;
- incontri più frequenti con la direzione per verificare le vendite e gli incassi su singoli prodotti.

Aspetto fondamentale per il successo del progetto è stata la capacità e conoscenza specifica del settore vitivinicolo dei consulenti del Gruppo Apra Informatica che hanno supportato il personale nelle delicate fasi di impostazione e start-up e costantemente affiancano l'azienda ad ogni variazione normativa o specifica esigenza legata ai processi.