



Soluzioni standardizzate, flessibili, ma soprattutto altamente integrate tra loro

Apra Spa, software house marchigiana fondata nel 1979, sin dalla nascita si è specializzata nella consulenza su applicativi e servizi informatici rivolta a tutte le aziende e in modo particolare a quelle focalizzate sul made in Italy (agroalimentare, moda, arredamento). Fare innovazione per Apra significa fornire soluzioni standardizzate, flessibili, ma soprattutto altamente integrate tra loro, per rispondere alle esigenze di un settore complesso e variegato in continua evoluzione quale quello vitivinicolo. Ne parliamo con **Alessandro Manoni**, Area Manager dell'Area Vino.

Partiamo dall'identikit dell'azienda

Dal 2014 siamo diventati una Spa e siamo entrati a far parte di Var Group - società di distribuzione e vendita di tecnologie - controllato a sua volta dalla holding quotata in borsa SeSa. Oggi la società è attiva direttamente e attraverso partner e società collegate sull'intero territorio nazionale per un totale di oltre 200 addetti. In questi 30 anni abbiamo sviluppato e distribuito software al passo con gli ultimi ritrovati della tecnologia, con ritmi di crescita costante a due cifre, per un fatturato che supera i 20 milioni di euro all'anno.

Quali sono i servizi che offrite in particolare agli attori del settore vitivinicolo?

Il settore, uno dei nostri principali core business, è molto articolato e complesso per tipologie ed esigenze: contiamo oggi circa 250 clienti tra aziende private e cooperative che producono da poche migliaia a diversi milioni di bottiglie. Quello che noi facciamo è fornire loro soluzioni estremamente flessibili in grado di adattarsi ad ogni realtà aziendale ma soprattutto investiamo nelle persone: per i nostri clienti non rappresentiamo solo dei fornitori di servizi quanto dei veri e propri consulenti altamente competenti sui temi di cui ci occupiamo. I nostri commerciali, installatori, sviluppatori devono essere in grado di parlare la stessa lingua degli operatori del settore vitivinicolo per cogliere al volo e tradurre le esigenze delle aziende e questo è possibile in primis investendo nella formazione. Il team dedicato al settore è di circa 50 persone, composto da consulenti, formatori e sviluppatori che rispondono quotidianamente alle

richieste dei clienti. La suite "IWine" racchiude una vasta gamma di soluzioni interfacciate e altamente integrate tra loro - "I" sta appunto per "integrato" - sulle seguenti aree: Quaderno di campagna e gestione economica del vigneto; Tracciabilità di cantina e laboratorio analisi; ERP: Amministrazione Finanza e Controllo, distribuzione e logistica, produzione, adempimenti legislativi tipici del settore come i Registri Telematici, Accise ed EAD; Business Intelligence; B2B; CRM; Archiviazione documentale; Monitoraggio e pianificazione delle linee di imbottigliamento.

Flessibilità e integrazione sono dunque due aspetti attraverso i quali sviluppate l'innovazione?

Certamente. Aggiungerei una terza parola chiave: standardizzazione. Le nostre sono soluzioni ideate per essere il più standard possibile, sotto tutti i punti di vista: contabile, logistico, amministrativo, fiscale. Oggi le aziende sono chiamate a svolgere adempimenti dettati da un contesto normativo sempre più incalzante. Il nostro approccio standardizzato permette da una parte di migliorare e facilitare loro il lavoro, dall'altra di rendere più performante e rapida l'assistenza da parte del nostro team: in questo modo ad esempio è possibile rilasciare periodici aggiornamenti in maniera univoca e rapida a tutte le aziende assistite.

Negli ultimi anni abbiamo ampliato la gamma di soluzioni per Tablet e Smartphone strutturate ad hoc per le aziende. Mi riferisco ai software di B2B per la gestione degli ordini da parte degli agenti o alle App sviluppate per la gestione tecnica delle operazioni in vigna che si interfacciano con sistemi GIS e GPS per la georeferenziazione dei dati acquisiti in campo, oltre ai campionamenti preventivi per determinare le curve di maturazione.

Quali i driver che oggi guidano l'innovazione dell'ICT per quanto riguarda l'ambito vitivinicolo?

In generale si possono distinguere tre driver principali: velocità, integrazione, comunicabilità. Le aziende chiedono di avere accesso a dati e informazioni - come quelle relative ad analisi registrate e operazioni effettuate - in maniera più rapida possibile. Per sapere ad esempio l'andamento in tempo reale dei parametri analitici delle masse in lavorazione all'interno di ciascun serbatoio in cantina, attivare il collegamento tra i diversi strumenti in laboratorio e il sistema di gestione della tracciabilità. E poter leggere tutti i dati raccolti direttamente su dispositivi mobile, da qualsiasi luogo, in qualsiasi momento. Per rispondere a queste esigenze, è

fondamentale il dialogo in termini di feedback: tutte le nostre attività di ricerca e sviluppo sono client-oriented e molti dei nostri software sono nati in partnership con gli stessi clienti.

E a proposito di esigenze, oggi si è di fronte a un'importante rivoluzione nel settore dettata dalla dematerializzazione dei registri vitivinicoli.

Si tratta di un chiaro esempio di come la normativa da un anno e mezzo a questa parte si stia evolvendo verso una telematizzazione delle pratiche amministrative. Per le aziende più strutturate e dotate di software gestionali, il passaggio ai registri telematici sarà meno brusco, diverso per quelle realtà che fino a oggi hanno fatto riferimento al solo formato cartaceo. In generale, comporterà la necessità di una riorganizzazione delle modalità operative in azienda. Accompagniamo le aziende anche in questa fase: come software house facciamo parte del tavolo di lavoro tecnico avviato dal Mipaaf per lo sviluppo del modulo informatico che dovrà interfacciarsi con il portale Sian. Parallelamente promuoviamo incontri di informazione e formazione in collaborazione con università o direttamente presso aziende ospitanti. A Vinitaly, Wine2Wine e altri eventi abbiamo organizzato dei workshop dedicati proprio a illustrare tutte le novità del portale Sian per i registri telematici del vino.

Uno sguardo al futuro: quali progetti all'orizzonte?

Continueremo a sviluppare soluzioni che permettano di fornire software su dispositivi mobile e ad aumentare il livello di integrazione tra i nostri prodotti, sia in termini di performance tecniche che amministrative perché le aziende possano ottenere tutte le informazioni associate a un singolo grappolo, a ogni singola bottiglia, nell'ottica di una gestione sempre più puntuale delle operazioni. Attualmente siamo impegnati inoltre allo sviluppo di una App dedicata alla cantina che permetta ad esempio di leggere i QR code apposti su una vasca per indicare il tipo di operazione in corso - che si tratti di un travaso, un trattamento enologico, un taglio, un'analisi di laboratorio - al fine di ottenere a posteriori le informazioni su tutte le operazioni effettuate. Infine, ci stiamo strutturando per realizzare dei veri e propri spazi virtuali on line, su modello webinar, dove promuovere sessioni formative affinché le aziende possano assistervi comodamente. Un ulteriore elemento che permetterà di agevolare la comunicazione con i clienti nell'ottica più ampia di miglioramento dell'efficienza e della competitività delle aziende sul mercato.

SCELGO APRA PERCHÉ...

ENRICO MARRAMIERO, TITOLARE AZIENDA MARRAMIERO

Il motto della nostra azienda è da sempre "rispetto della tradizione e attenzione verso il progresso e l'innovazione". Apra in questo senso è per noi un interlocutore formidabile, sia come software house che come società di consulenza specifica, in un settore, quello agricolo, che sempre più richiede professionalità e aggiornamenti continui. Abbiamo sposato la loro tecnologia perché ha il valore aggiunto di permettere l'integrazione dell'area agricola, produttiva e commerciale e la tracciabilità dell'intera filiera, dal grappolo d'uva alla vendita della bottiglia, dalle risorse investite per singola particella fino ad arrivare al cliente, rispondendo anche a quella che è un'esigenza forte del consumatore finale. In parallelo permette di sviluppare la contabilità industriale tanto del lato campagna che di quello cantina fino alla commercializzazione del prodotto. In questo senso le informazioni raccolte, non lasciate alla sola memoria umana, rappresentano un vero e proprio patrimonio dell'azienda a disposizione di tutti gli stakeholder. Inoltre, abbiamo la garanzia di soluzioni dinamiche che vengono continuamente aggiornate anche sotto il profilo normativo. Infine, importantissima, si ha la possibilità di avere applicativi in versione mobile che facilitano il lavoro dei nostri agenti sul territorio, permettendo di leggere in tempo reale su tablet la disponibilità dei prodotti in cantina e magazzino, la situazione e la storia del cliente con le statistiche relative agli acquisti e ai pagamenti. In definitiva una soluzione gestionale che consente di connettere in modo efficace il lavoro dell'uomo alla terra.



Alessandro Manoni,
Area Manager Area
Vino di Apra