

I M P R E S E I N P R I M O P I A N O

IL CORRIERE VINICOLO N. 28  
9 Settembre 2024 } 13

Da sinistra:  
 lo staff di Cantina  
 Gualtieri e Corte  
 Bertiera, bottiglie  
 di Lambrusco Reggiano  
 Doc "Il Ligabue",  
 fiore all'occhiello  
 della Gualtieri  
 ed esterni  
 dell'azienda

# UN GESTIONALE "SU MISURA" CHE ACCOMPAGNA LO SVILUPPO AZIENDALE

Situata tra Reggio Emilia e Mantova, sulle sponde del Po, al confine tra Lombardia ed Emilia-Romagna, la Cantina Sociale di Gualtieri S.c.a. è specializzata nella produzione di Lambruschi di alta qualità. Dal 1958, anno della sua fondazione, è andata progressivamente incontro a un processo di sviluppo, contrassegnato da una svolta decisiva negli anni Settanta, quando viene fatta la scelta, all'epoca del tutto contro tendenza, di puntare sul Lambrusco metodo classico, convertendo l'intero processo produttivo all'impiego di autoclavi. Scelta che nel tempo si rivela strategica e porta al consolidamento della cantina, a cui oggi conferiscono 160 soci. La produzione attuale si aggira intorno ai 50 mila quintali di uva all'anno, destinati a dare vini per la metà venduti sfusi e l'altra metà imbottigliati. Il principale canale di vendita è l'Horeca, seguito dalla Gdo, mentre i mercati di sbocco sono Europa (soprattutto Francia e Germania, oltre all'Italia), Americhe e Asia (Corea e, nel prossimo futuro, Cina). Fiore all'occhiello tra le etichette più apprezzate della cantina è il pluripremiato Lambrusco Reggiano Doc "Il Ligabue", così chiamato in omaggio al celebre pittore Antonio Ligabue che proprio a Gualtieri trascorse gran parte della sua tormentata esistenza. Oltre ai rossi frizzanti, l'azienda da qualche anno si sta dedicando anche ai bianchi, sempre con bollicine, inserendo nella propria offerta il Malvasia e, ultima novità lanciata nel 2024, il Lambrusco Bianco Blanc de Noir, ottenuto con la vinificazione in bianco, senza dubbio un'innovazione nell'ambito di questa tipologia di vino. Il processo di sviluppo sta proseguendo nella direzione non solo della qualità, ma anche dell'efficienza, soprattutto con l'obiettivo di accorciare sempre più le tempistiche di evasione degli ordini. Anche il canale e-commerce è stato notevolmente rafforzato, passando in poco tempo da un centinaio di ordini all'anno ai circa 7 mila attuali. Parallelamente, è stata fatta un'operazione di restyling delle etichette delle bottiglie per rinnovare l'immagine dell'azienda. Allo sviluppo ha contribuito in grande misura la digitalizzazione dei processi nelle varie fasi (in cantina, in magazzino, nel commerciale) con il supporto del gestionale ENOLOGIA sviluppato da Sistemi Spa. Il vicepresidente di Cantina Gualtieri, **Paolo Alberini**, ci illustra il ruolo del software nell'azienda non solo come strumento per semplificare e ottimizzare le attività, ma anche come assist per accompagnare la crescita, ponendo inoltre l'accento sulla fondamentale assistenza tecnica ricevuta dal partner Sistemi Tre Srl.

## Quando avete implementato il gestionale ENOLOGIA?

Abbiamo iniziato a utilizzare ENOLOGIA il 1° settembre 2021, in piena vendemmia. Il passaggio dal precedente gestionale a quello attuale è stato piuttosto impegnativo, però si è svolto tutto senza problemi grazie all'assistenza ricevuta dai tecnici di Sistemi Tre,



Paolo Alberini,  
 vicepresidente  
 di Cantina  
 Gualtieri

che ci hanno affiancato per diversi giorni direttamente presso la nostra sede, oltre al supporto da remoto fornitoci dalla casa madre".

## Per quale motivo avete deciso di fare questo passaggio?

Avevamo la necessità di disporre di un gestionale unico, collegato a tutti gli ambiti dell'azienda, dagli uffici amministrativi, commerciali e logistici alle aree di produzione, ossia cantina e imbottigliamento, inclusi il laboratorio di analisi e il punto vendita. In questo modo tutti gli operatori attivi nei vari settori riescono a "parlare la stessa lingua", e qualora si dovesse verificare un problema di qualsiasi natura con i clienti o i fornitori, riuscirebbero a risolverlo immediatamente. Questo era il nostro principale obiettivo.

## Quali sono i vantaggi del gestionale di Sistemi Spa?

Uno dei principali vantaggi consiste nella possibilità di fare previsioni più precise sulle tempistiche di produzione, cosa che ci consente di allineare al meglio la programmazione dell'imbottigliamento con gli ordini della clientela. Oggi, grazie al gestionale ENOLOGIA, riusciamo a fare una programmazione fino a circa un mese. Non è così semplice come potrebbe sembrare perché, come dico sempre, ciò che lavoriamo è una materia viva che ha bisogno dei suoi tempi. Con il metodo Charmat non è possibile accorciare la fase di rifermentazione e anticipare l'imbottigliamento per accontentare i clienti, altrimenti la qualità del prodotto ne risentirebbe. Un altro vantaggio derivante dall'automatizzazione dei processi è la riduzione degli errori: siamo riusciti ad abatterli del 70% rispetto al sistema precedente. Una parte di controllo richiede ancora la presenza di un operatore, come l'enologo o il capo cantina, per verificare l'esattezza dei dati prima dell'invio al Sian, ma per il resto la procedura è automatizzata.

Maggiore tempestività nell'evasione degli ordini e drastica riduzione degli errori sono solo due fra i principali vantaggi che la Cantina Sociale di Gualtieri S.c.a. ha ottenuto implementando il software ENOLOGIA di Sistemi Spa. In grado di connettere fra loro i vari reparti dell'azienda, centralizzando tutti i dati di amministrazione, contabilità, magazzino, produzione e attività commerciale, il gestionale sta accompagnando il progetto di sviluppo della cantina. Prossimo step: il monitoraggio di tutte le cisterne tramite tablet

## Quali sono i progetti più recenti che avete sviluppato con il supporto del gestionale?

Sistemi Spa ci sta accompagnando nel nostro processo di crescita in vari ambiti, tra cui l'e-commerce. Da quando lo abbiamo avviato a oggi, il nostro shop on-line è cresciuto molto, passando da un centinaio di ordini all'anno a circa 7 mila. Per noi è diventato un canale di vendita importante, perciò abbiamo deciso di automatizzare anche qui tutto il processo, dalla ricezione dell'ordine alla spedizione, fino al momento della ricezione della merce da parte della clientela, poiché raccogliere i feedback è molto importante. Un ulteriore progetto di digitalizzazione che stiamo portando avanti insieme a Sistemi Spa consiste nell'upgrade del gestionale a una versione avanzata che include la possibilità di effettuare il riconoscimento di tutte le cisterne tramite tablet: per ciascuna cisterna sarà possibile, con un semplice click, conoscere esattamente il contenuto e tutta la cronologia dei movimenti che sono stati fatti.

## Come descrive la vostra esperienza con Sistemi Spa?

Ci ha positivamente colpito la sua conoscenza specifica del settore vinicolo. È questa la sua forza! Quando ci interfacciamo con loro troviamo dall'altra parte qualcuno in grado di capire il nostro lavoro e di darci dei consigli in virtù di una pluriennale esperienza nel settore, essendo da tempo fornitori di tante altre cantine. Inoltre, ci tengo a sottolineare l'aspetto umano: nell'offrire assistenza gli operatori di Sistemi Tre hanno sempre manifestato una grande disponibilità e sensibilità nei nostri confronti, anche nei momenti più critici. In mezzo ai nostri due mondi, quello enologico e quello software, c'è comunque sempre l'uomo, e poter contare anche sul lato umano del nostro fornitore, oltre che su quello professionale, ci ha consentito di lavorare ancora meglio superando le inevitabili difficoltà. C.R.



Alcune schermate  
 del gestionale  
 ENOLOGIA


**sistemi**  
 PROFESSIONE INFORMATICA

**enologia sistemi** UN GESTIONALE DEDICATO AL SETTORE VINICOLO

Dal 1976 Sistemi Spa, con sede a Collegno (Torino), sviluppa soluzioni software e servizi cloud per professionisti, imprese e associazioni di categoria. Oggi l'azienda conta oltre 340 dipendenti, un fatturato di 137 milioni di euro (in costante crescita) e più di 33 mila clienti, di cui oltre 800 nel settore vitivinicolo. Proprio per le imprese vitivinicole ha messo a punto il gestionale ENOLOGIA, in grado di gestire in modo integrato le molteplici attività, dal vigneto alla cantina, dall'imbottigliamento alla parte commerciale. È un software ERP (Enterprise Resource Planning, pianificazione delle risorse d'impresa) che consente di gestire in modo centralizzato i dati di amministrazione e finanza, contabilità, magazzino, produzione, attività commerciale e anche altri aspetti prettamente legati al mondo del vino, fra i quali l'adempimento degli obblighi normativi (Sian-Sistema Informativo Agricolo Nazionale, Agenzia delle Dogane, ecc.). ENOLOGIA permette, inoltre, di digitalizzare tutta la filiera (vigneto digitale, Manufacturing Execution System in cantina, industria 4.0 e 5.0, enoturismo, Business Intelligence) con il comune denominatore del controllo di gestione aziendale e con l'obiettivo di migliorare sempre più le performance e la sostenibilità della cantina attraverso la capacità di leggere e sfruttare i dati raccolti.