

Economia/Imprese al futuro

Gs, società di servizi informatici, in Maremma punta molto su produttori e cantine sociali «Riusciamo ad accompagnare un'azienda dalla vigna al marketing». Con grandi prospettive

Le nuove frontiere dei "calici" Quando il vino sposa il software

CANTINE 2.0

MASSIMILIANO
FRASCINO

Il buon vino si fa soprattutto in vigna e in cantina. Mase a monte e a valle della bottiglia c'è l'informatica che gestisce il ciclo produttivo, l'azienda vitivinicola guadagna in efficienza e redditività. È l'intuizione che ha contribuito al successo di Gs Sistemi srl (Sistemi-Grosseto-Siena), azienda di servizi informatici concessionaria dei software di gestione aziendale prodotti da Sistemi spa di Collegno (Torino).

«La duttilità dei nostri software gestionali - spiega Ernesto Bindi, amministratore unico di Gs Sistemi - ci ha permesso anche di sviluppare prodotti specifici per aziende vitivinicole, cantine sociali e aziende imbottigliatrici di ogni dimensione. Oggi, su un portafoglio di 650 clienti, quelli riconducibili al comparto vitivinicolo sono almeno un centinaio. La nostra specializzazione in questo ambito è la verticalizzazione del software gestionale per adattarlo al singolo processo produttivo. Per cui siamo in grado di accompagnare l'azienda dalla vigna alla cantina, fino alla fase della commercializzazione e del marketing, in Italia e all'estero. Il gestionale, ovviamente, è in grado di seguire cash flow, programmazione finanziaria, commercializzazione, controllo di gestione e fatturazione elettronica (la cosiddetta digitalizzazione aziendale) oltre a tutti gli aspetti fiscali del mondo vitivinicolo. Attraverso il controllo del ciclo produttivo, possiamo anche gestire logistica e magazzino. Ma soprattutto siamo in



Uno degli spettacolari vigneti maremmani. Sotto lo staff della Gs con l'amministratore unico Ernesto Bindi

grado di dire all'impresa quanto gli costa ogni singola etichetta e quanta marginalità ha sul singolo pezzo».

Gs Sistemi è a tutti gli effetti una Pmi che oggi occupa 27 persone e fattura circa due milioni di euro.

La società, originariamente Em-Sistemi, lo scorso anno ha incorporato un'omologa realtà aziendale del senese (Gs sta per Grosseto e Siena) proprio per sviluppare il proprio ramo dedicato ai gestionali per la vitivinicoltura.

Attualmente opera in pre-

valenza sui territori di Grosseto, Siena, Arezzo, Livorno e Pisa. Con clienti, fra gli altri, come Colle Massari, Rocca di Frassinello, Moris Farm, Podere 414, l'azienda agricola e la tenuta della Parina in Maremma.

Ciacchi Piccolomini D'Aragona, Talenti a Montalcino, Isole e Olena, Rocca di Castagnoli, Badia a Coltibuono nella zona dei Chianti classici.

«Il comparto vitivinicolo è molto promettente, anche se non è facilissimo trovare imprenditori che puntino

sin dall'inizio sul controllo di gestione informatizzato, perché nella prima fase sono molto più concentrati sull'affinamento del prodotto. Anche se investire sull'informatica gestionale garantirebbe sin da subito migliori performance aziendali. A questo proposito - chiosa Bindi - il mio rammarico più grande è, salvo eccezioni, non essere riuscito a stringere rapporti di collaborazione con le grandi cantine cooperative del nostro territorio. Che hanno prodotti eccellenti in termini qualitativi, ma che sul fronte del controllo di gestione hanno ancora ampi margini di miglioramento».

L'ultima trovata messa a punto da Gs Sistemi in fatto d'innovazione per il comparto vitivinicolo riguarda l'utilizzo della tecnologia Rfid (radio frequency identification) per la lettura della memoria di un chip attraverso

Tra le applicazioni il produttore può tracciare la bottiglia in ogni parte del globo

un segnale radio. E di quella Nfc (near field communication) per la comunicazione di prossimità.

«Si tratta - spiega Bindi - di tecnologie complementari tra loro, che applicate al controllo di gestione consentono al produttore di vino di localizzare la propria bottiglia in ogni parte del mondo, di garantire la tracciabilità prevenendo la sofisticazione, gestire logistica e marketing attraverso un rapporto diretto col consumatore finale. Su questo progetto abbiamo una joint venture con una start up innovativa specializzata la Autentico srl, e attraverso l'integrazione con i nostri gestionali contiamo di assicurare un grande valore aggiunto ai clienti in termini di competitività. Tutto passa per un microchip che viene letto attraverso le onde radio e un'app che consente al consumatore di vino di conoscere cosa c'è dietro l'etichetta attraverso la realtà aumentata. È l'uovo di Colombo per gestire in modo innovativo logistica e marketing».

© FOTOGRAFIA RISERVATA

LA SFIDA

IN VIA TOPAZIO

UN TEAM DI 3 SOCI CHE CREDE NEL FUTURO

GROSSETO

GS-Sistemi è una Pmi. Società a responsabilità limitata di cui Ernesto Bindi è amministratore unico da vent'anni.

Tre i soci, lo stesso Bindi e Marco Cosci al 45% ciascuno, e Sisfin Spa, proprietaria di Sistemi Spa di Collegno (To) col restante 10%.

I dipendenti sono 27 - 18 donne e 9 uomini - e fattura circa due milioni di euro. Sedici persone fanno riferimento alla sede di Grosseto, in via Topazio, e undici a quella di Badessa, nel comune di Monteriggioni (Siena).

«In azienda - spiega il patron Ernesto Bindi - siamo strutturalmente abituati a essere molto flessibili, perché lavoriamo da sempre per obiettivi. Per questo lo tsunami del Covid-19 non ci ha travolto, e il passaggio allo smart working totale è stato di conseguenza molto naturale. Il 75% del personale è composto da donne, e devo dire che generalmente hanno una marcia in più perché riescono a coniugare concretezza e duttilità».

Cosa aspettarsi dal futuro? «A noi la crisi del 2008 non ci ha toccato granché. Degli effetti futuri di questa non sappiamo molto ancora, e navighiamo a vista. Ma non aspettiamo gli eventi con atteggiamento passivo e investiamo. Abbiamo appena assunto una persona che si occupa di marketing, e abbiamo già programmato sei mesi di formazione con l'azienda di Livorno che ci segue da anni. Non so bene cosa ci aspetta domani, ma dobbiamo farci trovare pronti. Sono certo che le cose non torneranno come prima».

Self made man, il presidente iniziò la sua carriera come perito agrario «Calcolavo a mano gli itinerari delle volpi, poi imparai a programmare»

Bindi: «Inseguivo gli animali e sono diventato imprenditore»

IL RITRATTO

Dall'etologia all'informatica, per approdare al controllo di gestione con una propria azienda.

Il percorso imprenditoriale fatto da Ernesto Bindi, self made man, è davvero

eclettico. E dimostra che nulla è impossibile.

Perito agrario con la passione per l'etologia, terminata la scuola superiore Bindi si trova a inseguire le volpi nel Parco della Maremma, con un progetto di ricerca che ne deve tracciare gli spostamenti.

«All'epoca, all'inizio de-

gli anni Ottanta del secolo scorso, non esisteva il Gps, e così per ricostruire gli spostamenti delle volpi dovevamo stabilirne la posizione con calcoli trigonometrici dopo aver captato gli impulsi del radiocollare ogni quindici minuti».

Bindi Prendeva il segnale, poi «facevo i calcoli a ma-

no - racconta - e riportavo il punto sulla mappa. In quell'occasione mi venne l'idea di provare a utilizzare il computer, che cominciava ad affermarsi, e così imparai a programmare in linguaggio Dos».

La classica intuizione che apre una porta. E da cui, come spesso avviene, si genera il resto.

Seguendo la nuova passione il giovane neodiplomato è quindi andato a lavorare per aziende informatiche in Piemonte e Lombardia. Poi si è avvicinato, a Firenze.

«A trent'anni - continua - avevo già maturato una discreta esperienza informatica, e volevo tornare a Grosseto. Trovai lavoro alla Elec-



ERNESTO BINDI
AMMINISTRATORE UNICO
DELLA SOCIETÀ GS SISTEMI

Neodiplomato, andò al lavoro per ditte del nord Italia Ora sviluppa una linea di prodotti specifici sulla vitivinicoltura

tronic Market nel 1989, che successivamente ho rilevato trasformandola nella EM-Sistemi alla fine degli anni Novanta - prosegue Ernesto Bindi - Sono diventato imprenditore all'età di quarant'anni, commercializzando e fornendo assistenza per i software della Sistemi Spa di Collegno, leader nazionale nei gestionali aziendali».

Lo sviluppo di una linea di prodotti specifici dedicata alla vitivinicoltura, ovviamente, è la conseguenza di una vocazione territoriale. «Oggi infatti le province di Siena e Grosseto rappresentano poco più della vitivinicoltura toscana».

M.F.

© FOTOGRAFIA RISERVATA