

Semplificare il lavoro delle aziende vitivinicole? Si può, grazie al software **Enologia di GS Sistemi**. L'esperienza di **Morisfarms**

Per le aziende vitivinicole c'è un gestionale in grado di semplificare l'organizzazione del lavoro e mettere in connessione i vari reparti, dalla campagna all'amministrazione. Si tratta di Enologia la soluzione software ERP (Enterprise Resource Planning, pianificazione delle risorse d'impresa) sviluppata da Sistemi SpA specificatamente per il mondo enologico. L'esperienza di Morisfarms

DI REDAZIONE



Chi è GS Sistemi

Partner di Sistemi SpA, GS Sistemi è una azienda di informatica composta da persone altamente qualificate, che propone ai propri clienti soluzioni complete per la digitalizzazione delle aziende e studi professionali, composte da software gestionali integrati che sono progettati specificatamente per ogni realtà e corredati con servizi di avviamento, formazione del personale ed assistenza post-vendita capillare ed immediata.

Tra i principali core business di GS Sistemi spicca il settore vitivinicolo: nel territorio toscano, l'azienda guida oltre 60 imprese vitivinicole verso la digitalizzazione delle proprie cantine, semplificando l'organizzazione del lavoro e mettendo in connessione i vari reparti, dalla campagna all'amministrazione.

Enologia: ERP per il mondo vitivinicolo

L'obiettivo di integrare tutti i processi aziendali in un unico sistema si concretizza grazie a **Enologia**, la soluzione software ERP (Enterprise Resource Planning, pianificazione delle risorse d'impresa) sviluppata da Sistemi SpA specifi-

catamente per il mondo vitivinicolo.

*“Con **Enologia** – sottolinea il management di GS Sistemi – le cantine possono gestire in modo centralizzato tutte le attività amministrative, produttive e distributive dell'azienda vitivinicola. La soluzione consente anche di gestire altri aspetti legati al mondo vitivinicolo: dagli adempimenti normativi previsti dal Mipaaf e dall'Agenzia Delle Dogane, al controllo dei costi con la valorizzazione in modo preciso del costo industriale dei prodotti, fino all'integrazione con la Power BI, l'innovativo strumento Microsoft di Business Intelligence per trasformare i dati del gestionale in informazioni utili e guidare così le imprese verso decisioni aziendali strategiche.*

*L'integrazione di **Enologia** con il MES (Manufacturing Execution System) garantisce una comunicazione diretta e costante con i macchinari di produzione, in ottica “Industria 4.0”. Questo consente alla cantina di gestire e pianificare al meglio i processi di produzione e di imbottigliamento, tenendo sotto controllo tempi, costi e il corretto funzionamento dei macchinari.*

Il processo di imbottigliamento e con-

fezionamento è inoltre perfettamente integrato con il Piano dei controlli vini DOP/IGP.

Altra integrazione riguarda la gestione dell'anticontraffazione, della tracciabilità e della logistica avanzata grazie all'utilizzo della tecnologia RFID/NFC.

***Enologia** consente anche la gestione della Etichetta Ambientale Digitale - EAD, tramite la quale è possibile identificare i componenti del packaging, le regole di smaltimento locali e il prodotto tramite il suo barcode o QR code”.*

L'esperienza di Morisfarms

I vantaggi di **Enologia** all'interno di un'azienda vitivinicola sono molteplici, ma per raccontarne al meglio i benefici, il modo migliore è quello di far parlare un'azienda che da 10 anni sceglie e utilizza quotidianamente la soluzione: **MorisFarms**, importante realtà vitivinicola del territorio maremmano.

Chi è Morisfarms

Trecento anni fa, la famiglia Moris partì dalla Spagna per raggiungere la Maremma toscana. È proprio in queste campagne che il loro amore per il vino



Con Enologia le cantine possono gestire in modo centralizzato tutte le attività amministrative, produttive e distributive dell'azienda vitivinicola



trova il suo ambiente ideale.

Dopo tre secoli e diverse generazioni, Morisfarms è oggi uno dei principali produttori di vino della Maremma Toscana, con due aziende e quattro punti vendita dove, accanto alla vendita diretta dei loro vini, si accompagna la vendita di alcuni prodotti locali.

Nel 2021, accanto a uno di questi punti vendita e nel cuore dell'azienda agricola, nasce "Terrazza Moris", un punto ristoro dove la degustazione del vino diventa un'esperienza a 360°: qui, infatti, gli ospiti possono degustare vino e prodotti locali, affacciati sugli incantevoli panorami della Maremma e sfiorati dalla brezza marina.

Morisfarms: la scelta di passare a ENOLOGIA

Morisfarms si rivolge a GS Sistemi, di cui è cliente da oltre 10 anni, quando si rende conto che l'attuale gestionale non riesce più a rispondere alle loro esigenze. "Venivamo da un gestionale non verticale che aveva problemi di personalizzazione, non aveva niente di specifico per il mondo del vino e non era facile da aggiornare per seguire le nuove normative" racconta Giulio Parentini, amministratore delegato di Morisfarms.

Uno dei punti di forza di **Enologia** è

infatti il costante aggiornamento normativo. "Sicuramente uno degli aspetti di cui abbiamo maggiormente beneficiato – continua Parentini – riguarda gli adempimenti normativi relativi all'invio dei documenti per l'esportazione e il registro telematico obbligatorio previsto dal ministero. Questo è senza dubbio un gran vantaggio, in particolare perché con Sistemi il processo è fluido e facile da gestire".

Logistica a Punti Vendita

Le avanzate funzionalità logistiche di **Enologia** hanno inoltre consentito a Morisfarms di gestire al meglio la movimentazione dei prodotti e delle relative giacenze.

"La gestione di tutti i nostri magazzini e dei punti vendita – spiega il CEO di Morisfarms – è adesso sotto controllo. Abbiamo a disposizione la visione di quante bottiglie sono giacenti in ogni negozio e in ogni nostra sede: sia in quella del Morellino di Scansano DOCG che in quella dove produciamo tutti gli altri vini, dall'Avvoltore al nuovo bianco denominato Amor.

Questa organizzazione ci ha permesso così di offrire più annate degli stessi vini, dando la possibilità ai clienti – ristoratori o privati – di acquistare direttamente da noi delle verticali del-

l'Avvoltore, il nostro vino più rappresentativo. Nei punti vendita, con il semplice utilizzo dei codici a barre, si riescono a vendere con facilità annate diverse a prezzi diversi, mantenendo allineato e corretto il magazzino".

Ma le sfide non finiscono qua. "Uno dei prossimi obiettivi a cui stiamo lavorando – spiega Luca Verni, commerciale di GS Sistemi – è offrire a Morisfarms un CRM integrato con gli ordini di vendita. Il CRM, oggi, è uno strumento fondamentale per le aziende, in quanto porta con sé moltissimi vantaggi commerciali e marketing. Nel caso specifico delle aziende vitivinicole, non vuol dire solo conoscere i dati anagrafici dei propri clienti, ma soprattutto conoscere i loro gusti e le loro abitudini di acquisto, così da predisporre campagne marketing mirate".

GS Sistemi & Morisfarm Srl: dieci anni di soddisfazione e fiducia

Come nella vita, una relazione a lungo termine funziona solo se tra le due parti c'è soddisfazione e fiducia.

"Collaboriamo con GS Sistemi – racconta Parentini – dall'agosto 2013, anno in cui abbiamo iniziato la migrazione dal vecchio gestionale per passare a Sistemi. Nonostante gli anni di esperienza, può capitare che si presentino delle difficoltà, ad esempio a causa dei continui cambiamenti normativi. In questi casi abbiamo sempre trovato in GS Sistemi delle persone gentili e disponibili in grado di aiutarci a risolvere con celerità gli eventuali ostacoli".

Info: sito web: www.sistemigs.com, mail: commerciale@sistemigs.com

