

# Il gestionale come fattore della qualità

□ Antonio Ruccia

**A colloquio con le Tenute Folonari, dove fare qualità significa anche utilizzare un software gestionale cucito addosso all'Azienda**

Per la famiglia Folonari produrre vino è una vera e propria vocazione, che sin dall'Ottocento si tramanda con successo di padre in figlio. Nel 2000 Giovanni e Ambrogio Folonari, padre e figlio, hanno lasciato al resto della famiglia l'azienda Ruffino, e ne hanno fondata una nuova che raggruppa otto tenute situate in zone ad alta vocazione vinicola della Toscana.

*"La filosofia del dottor Folonari – spiega Rodolfo Cappelli, consigliere delegato – è stata quella di creare un gruppo di aziende in cui ciascuna realtà potesse rappresentare l'espressione del proprio territorio. Un insieme di vini, di grandi cru, rappresentativi della zona di produzione".*

## Vocazione territorio

Le tenute del gruppo Folonari sono distribuite su circa 1.100 ettari di terreno, dei quali 350 coltivati a vite con una produzione di quasi 2 milioni di bottiglie l'anno. L'azienda più grande, circa 300 ettari di cui 100 di vigneto specializzato, è situata a Nozzole nel comune di Greve in Chianti (FI). La tenuta, che produce vino sin dal Trecento, è stata acquistata dalla famiglia Folonari nel 1971 e produce Chianti Classico, Chianti Classico Riserva, un bianco Chardonnay e il Pareto, un Super Tuscan da Cabernet in purezza. *"La caratteristica della nostra azienda è quella di produrre il vino in*



La villa di Nozzole – Greve in Chianti (FI), dove ha sede l'azienda più grande del gruppo Folonari.

*campagna piuttosto che in cantina – prosegue Cappelli – Il nostro desiderio è quello di non stravolgere le caratteristiche organolettiche, i profumi e le essenze che la terra di origine riversa nelle uve e nei vini. I nostri prodotti non hanno infatti il senso dell'omologazione del gusto proprio perché non sono realizzati dal tecnico ma sono coltivati dall'agricoltore".*

## Investire nell'eccellenza

Una scelta coraggiosa di questo gruppo, che ne sottolinea l'origine territoriale, è quella dell'aver reso tutte le unità operative in grado di produrre, affinare e imbottigliare il vino nei luoghi di origine delle uve. *"Nostri fiori all'occhiello sono il Cabreo Borgo, il Cabreo Pietra e il Cabreo Black – spiega Cappelli – quest'ultimo prodotto con uve di Pinot nero, una varietà che può essere coltivata con successo solo in*

*alcune particolari zone. Una delle due tenute più piccole, a Panzano, possiede le particolari caratteristiche orografiche e di microclima indicate per il Pinot nero. Dalle uve di questi vigneti nel 2009 abbiamo presentato con grande soddisfazione il Cabreo Black 2006. Un altro vino di punta è il Pareto, un Cabernet in purezza di grandissimo gusto che nonostante il prezzo contenuto può essere classificato tranquillamente tra i Super Tuscan".*

L'obiettivo del gruppo Folonari, sottolinea Cappelli, è proprio quello di andare verso le produzioni di eccellenza. Per ottenere questi risultati sono stati fatti grandi investimenti nell'innovazione, ad esempio utilizzando i tavoli di cernita. Grazie a questi strumenti ogni acino dopo essere stato staccato dal grappolo viene analizzato: gli acini che non corrispondono a determinate caratteristiche di

qualità, come quelli marci o ammuffiti, vengono scartati.

*“Lavorare nella direzione dell'eccellenza è un'attività estremamente onerosa per via dei costi elevati. La scelta aziendale di mantenere le filiere complete nei luoghi di produzione non favorisce l'instaurarsi di economie di scala che potrebbero contenere alcuni di questi costi”*, conclude Cappelli.

## Il pregio della semplicità

Un altro importante investimento effettuato all'inizio dell'anno è consistito nel cambiare completamente il sistema informatico, adottando il software *Wine* di APRA Informatica. Si tratta di una trasformazione che non è ancora stata completata per tutti i moduli previsti dal piano di rinnovamento. *“La nostra è un'azienda con organico contenuto, giovane e felice di recepire le novità con entusiasmo. Questo ci ha consentito di non subire particolari traumi nel corso della delicata fase di transizione”*, sottolinea Cappelli.

L'amministrazione, la centrale acquisti e la logistica sono completamente centralizzate nell'azienda di Nozzole. A installazione completata si potranno gestire sia la parte tecnica di vigneto e cantina, sia quella fiscale/legislativa e contabile. Come spiega Cappelli, *“i primi a essere attivati sono stati proprio i moduli fiscale, legislativo, amministrativo e di vendita. Il ciclo attivo è quello che non poteva conoscere neanche un'ora di fermo macchina. La sera del 31 dicembre abbiamo concluso gli ordini con il vecchio gestionale e il due di gennaio abbiamo spedito i vini utilizzando quello nuovo. I principali pregi che abbiamo rilevato in questi primi mesi di utilizzo sono soprattutto legati alla facilità d'uso del nuovo programma. Si tratta di un pregio fondamentale per qualsiasi realtà, in particolare per noi che abbiamo dovuto passare a un no-*



La cantina della tenuta di Nozzole.

## Le altre tenute

La tenuta del Cabreo è situata in collina (450 m s.l.m.) a circa 10 km da Nozzole. I vini prodotti sono *Super Tuscan Igt*: il rosso Cabreo Borgo, il bianco Cabreo La Pietra – molto strutturato, di grande spessore e di lunga conservazione – e il Cabreo Black da Pinot nero. La Tenuta Torvalcano Gracciano si trova in località Gracciano, al centro dell'area vitivinicola di Montepulciano, in cui si produce appunto il vino riserva Nobile di Montepulciano. Nell'azienda di Campo al Mare, situata a Castagneto Carducci, si coltivano i cosiddetti vini del mare: un Bolgheri Doc e un Vermentino Doc. Spostandoci nell'interno verso il monte Amiata, in provincia di Grosseto, nel comune di Cinigiano troviamo la tenuta Vigne a Porrone che produce il Montecucco Rosso Doc, un Syrah e un Merlot. La Tenuta la Fuga, situata a Montalcino, produce Brunello e in piccola quantità Rosso di Montalcino. Trova spazio nel gruppo anche un marchio, Ronco dei Folo, con il quale si commercializzano dei vini bianchi prodotti nel Collio.

*vo sistema dopo molti anni di utilizzo di un altro. Oltre ai moduli standard abbiamo chiesto ad APRA di svilupparne uno ad hoc. Siamo ansiosi di poterlo utilizzare per determinare in modo analitico i costi di produzione. Grazie all'architettura multidimensionale del programma, abbiamo la possibilità di analizzare, sintetizzare e raggruppare le spese per centri di costo, suddivisi a loro volta in dimensioni di costo”*.

*Wine* mette a disposizione un'ampia gamma di report e stampe che consentono di accedere con un approccio agile ai dati e alle statistiche. Qualsiasi stampa ed elaborazione può essere esportata in formato Excel. I dati in questo formato possono essere poi ulteriormente elaborati e consolidati, cosa che invece non era possibile con il sistema utilizzato in precedenza.

*“La reportistica – prosegue Cappelli – ai giorni nostri è fondamentale. Fare la contabilità, stampare il libro giornale ed elaborare il bi-*

*lancio alla fine dell'anno non serve e non è mai servito a niente. È fondamentale invece poter tenere costantemente sotto controllo i costi, le produzioni e i profitti per poter realizzare una gestione ottimale. La nostra azienda preferisce non disporre di un centro di elaborazione dati interno. Un software semplice e accessibile consente di risparmiare costi che con altri sistemi avremmo invece dovuto mettere a budget. Anche per quanto riguarda l'assistenza, la formazione e il contatto diretto con il nuovo fornitore dobbiamo ammettere che i tecnici di APRA sono stati molto professionali nel fornirci tutto l'aiuto necessario a risolvere gli inevitabili problemi che si sono generati durante la transizione dal vecchio al nuovo sistema”*. ■

## I protagonisti

### Ambrogio e Giovanni Folonari Tenute

Via di Nozzole, 12  
50022 Località Passo dei Pecorai  
Greve in Chianti (FI)  
www.tenutefolonari.com

### Gruppo APRA

via G. Brodolini, 6  
60035 Jesi (AN)  
www.apra.it