Antonio Ruccia

Un software per andare lontano

L'esperienza di un'azienda campana che, per gestire l'attività produttiva e sostenere i progetti futuri, ha optato per un software semplice e flessibile

I vigneti di Grotta del Sole si estendono per 100 ettari in zone a forte vocazione viticola nella provincia di Napoli.

Fondata nei primi anni Novanta del secolo scorso, Grotta del Sole è una *giovane* cantina che per vocazione dei proprietari e per tipologia produttiva si radica nella millenaria tradizione vitivinicola campana. *"Nei primi anni Ottanta* – racconta l'amministratore delegato Francesco Martusciello – *abbiamo sentito l'esigenza di fondare un'azienda attenta ai profondi cambiamenti del settore vinicolo che prevedeva la produzione e la commercializzazione di vini tipici campani provenienti da vinificazione diretta. Da questo progetto nel 1992 è nata Grotta del Sole"*.

L'obiettivo della cantina è stato sin dal principio quello di rivalutare alcune aree vitivinicole campane molto famose in passato e che a causa della globalizzazione dei mercati erano state abbandonate. Il merito e il successo di questa azienda è stato quello di riportare alla luce e alla loro dignità importanti zone produttive come i Campi Flegrei, Gragnano e Lettere della Penisola Sorrentina e l'Agro Aversano. *"Ciascuna di queste regioni* – prosegue Martusciello – *ha una sua particolarità e specificità enologica. Non le abbiamo scelte* a tavolino, *ci siamo limitati a riprendere tradizioni vitivinicole più che millenarie. Per ognuna di esse la storia vinicola ha subìto un'interruzione nel corso del Novecento e noi abbiamo deciso di impegnarci per non perdere un simile patrimonio. Da queste prime tre aree con il tempo abbiamo allargato il nostro interesse anche all'Irpinia, dove si producono il greco, il fiano e l'aglianico, e al Vesuvio, dove si produce il Lacryma Christi. Grotta del Sole è quindi un'azienda con connotazione fortemente regionale, che ha puntato e continuerà a puntare sulla valorizzazione dei vitigni autoctoni e delle aree campane a forte vocazione viticola"*.

Quasi un milione di bottiglie l'anno

I vigneti si estendono per circa 100 ettari dei quali 42 condotti direttamente e i restanti coltivati da conferenti di fiducia con i quali vi è ampia collaborazione per la realizzazione di programmi di miglioramento degli impianti.

Falanghina, Gragnano e Piedirosso sono i tre vini più conosciuti tra quelli prodotti, sebbene la produzione comprenda molti altri vini *minori* come la Coda di Volpe o l'Asprinio di Aversa. La Falanghina e il Gragnano costituiscono di gran lunga la maggior parte della produzione con circa 390.000 bottiglie ogni anno. Per tutti gli altri vini la media di produzione è di 30-40.000 unità. La somma di tutte queste piccole produzioni consente di raggiungere il ragguardevole risultato, per una cantina campana, di 800-850.000 bottiglie all'anno.

Il mercato di riferimento di Grotta del Sole è per il 90% italiano (Eureka). Un export pari al 10% della produzione è certamente superiore a quello medio delle aziende vitivinicole campane, pari al 5%. Anche se, come sottolinea Martusciello, *"i vini campani non sono molto famosi all'estero e sono molto pochi i viticoltori che li portano in giro per il mondo"*.

Un nuovo software a supporto della crescita

"La nostra azienda è stata sin dal principio molto attenta anche all'utilizzo di un adeguato supporto informatico. Sin dal 1995 abbiamo utilizzato un programma per la gestione del magazzino. Con il vecchio software non eravamo più in grado di coprire le esigenze sempre maggiori e sempre più pressanti della nostra struttura in continua crescita. Oltre a questo vi è stata anche la necessità di adeguarci all'introduzione delle nuove normative e di porre le basi per progettare il nostro sviluppo futuro".

I membri della famiglia Martusciello impegnati nella conduzione dell'azienda.

Così il dottor Martusciello ci spiega il motivo del recente investimento che li ha portati a cambiare completamente il sistema informatico.
"Sono certo che Essenzia, il software Apra che abbiamo introdotto in azienda all'inizio di quest'anno, ci consentirà di affrontare serenamente gli sviluppo futuri di Grotta del Sole e di soddisfare tutte le nostre necessità informatiche. Il passaggio al nuovo sistema è stato molto semplice, soprattutto dal punto di vista dell'acquisizione della filosofia del software. Essenzia è infatti molto semplice da utilizzare, basti pensare che per noi sono state sufficienti due giornate di formazione per mettere la cantina in condizione di partire".

Cantine Grotta del Sole
Via Spinelli - 80010 Quarto (NA)
www.grottadelsole.it

La parte più complessa dell'implementazione del nuovo sistema è stata quella dell'importazione dei dati provenienti dai vecchi archivi. Nonostante si tratti di un'azienda medio-piccola, con una struttura non particolarmente complessa, la produzione è estremamente variegata: *"Considerando la varietà di vini prodotti possiamo affermare che la nostra azienda utilizza il software a 360°. Dopo l'importazione abbiamo voluto riaprire tutte le schede dei clienti e dei fornitori per poter completare i record e usufruire delle nuove caratteristiche messe a disposizione da Essenzia. Si tratta di un programma molto completo e curato in ogni suo aspetto, con il quale si può essere assistiti in tutte le fasi del processo di produzione e di vendita"*.
Per il momento l'innovazione ha coinvolto la parte amministrativa, con i moduli per la gestione contabile, fiscale, dei registri e del magazzino. La gestione della cantina sarà implementata nei prossimi due anni assieme al modulo dedicato alle statistiche per la gestione dei dati fiscali e dei bilanci.

Il plus sta nell'assistenza

Non ci sono dubbi che la professionalità dell'assistenza sia una condizione determinante nella scelta del partner informatico: l'entusiasmo dello staff di Grotta del Sole su questo punto è evidente: *"Ciò che ci ha aiutato molto è stata l'ottima assistenza assicurata da Apra, in termini sia di disponibilità sia di reperibilità e di competenza. Nonostante il prodotto che utilizzavamo prima fosse di buona qualità, l'assistenza non era all'altezza delle nostre necessità perché impreparata dal punto di vista vitivinicolo. Come potevano essere risolti i nostri problemi se i nostri stessi interlocutori non potevano comprenderli? Ora è sufficiente telefonare agli operatori che ci seguono direttamente o chiamare il centro assistenza perché qualunque problema venga affrontato e risolto in un tempo ragionevolmente breve. L'investimento richiesto per mettere in atto un simile rinnovamento è, per una cantina come la nostra, relativamente alto ma, da quello che ho potuto vedere sino a oggi, e considerando che si tratta di un programma che ci accompagnerà nel lavoro dei prossimi 10-15 anni, il ritorno ci sarà senz'altro"*. ■

GRUPPO APRA® INFORMATICA
Via G. Brodolini, 6
60035 Jesi (AN)
www.apra.it
SIAMO A
SIMEI
Pad. 13 - Stand G 31