



TASCA D'ALMERITA

Enterprise Resource Planning

Con una soluzione gestionale per il settore vitivinicolo basata su piattaforma Microsoft, unica nel suo genere in Italia, la prestigiosa azienda siciliana ha informatizzato tutti i suoi processi, dalla vendemmia alla gestione agricola, dalla sperimentazione alla vendita del prodotto. Con risultati sorprendenti.

Scenario

I Conti Tasca d'Almerita, nobile famiglia palermitana, perseguono da sempre la strada dell'eccellenza, sia in campo culturale sia nella produzione vinicola. La storia dei vigneti, infatti, si accompagna a una costante attenzione alla qualità e all'innovazione tecnologica nella produzione, nella lavorazione del vino e nella gestione amministrativa, commerciale e manageriale. A un centinaio di chilometri da Palermo, nell'antica masseria che domina i 350 ettari di terreni coltivati a vite, accanto alle presse, alle barrique, alle vasche e alla moderna linea di imbottigliamento ci sono anche PC e server, per garantire una migliore efficienza aziendale e per organizzare un sistema di distribuzione indispensabile alla gestione di circa tre milioni di bottiglie all'anno, con un'esportazione pari al 40 per cento del totale in 46 paesi del mondo.

Bisogno di informatizzazione

"Per anni la conduzione dell'azienda, nonostante le sue dimensioni e il suo recente sviluppo, è stata gestita con una struttura di tipo familiare. Poi la nuova generazione della famiglia ha deciso di dotarsi di strumenti tecnologici adeguati per il controllo di gestione e le procedure amministrative, e così quattro anni fa sono entrato in azienda proprio con questo compito", racconta Fabio Tornatore, Responsabile dell'Amministrazione e dell'Informatizzazione. Il primo obiettivo era quello di trovare un partner idoneo, che potesse offrire un sistema integrato e in grado di limitare le duplicazioni nell'inserimento dei dati, in modo da realizzare un archivio unico e centralizzato.

Informazioni Generali

Profilo

Il Gruppo Tasca d'Almerita è un'azienda vinicola con un fatturato di circa 13 milioni di Euro e una produzione di tre milioni di bottiglie all'anno. Nota per il marchio Regaleali, produce cinque vini bianchi (Villa Tasca, Regaleali, Leone d'Almerita, Nozze d'Oro e Chardonnay), cinque vini rossi (Regaleali Rosso, Camastra, Cygnus, Rosso del Conte e Cabernet Sauvignon), un rosato (Rose di Regaleali), un novello (Sassello) e uno spumante (Almerita). Il 40 per cento della produzione è esportato, soprattutto in Germania e negli Stati Uniti.

Situazione

Serviva una soluzione gestionale specifica per il settore vitivinicolo che permettesse il totale controllo di gestione dell'attività: vendemmia, gestione agricola, sperimentazione e commercializzazione del prodotto. La soluzione doveva essere facilmente accessibile a diverse fasce di utilizzatori, flessibile e personalizzabile, fornire informazioni in tempo reale ed evitare la duplicazione dell'inserimento dei dati.

Soluzione

LookOut, sviluppato da Led Engineers su piattaforma Microsoft®, è una suite di prodotti per la gestione completa delle piccole e medie aziende scalabile e in grado di interpretare e gestire ogni attività, dall'area contabile al marketing, dalla gestione della produzione al controllo dei costi, sino alla programmazione.

Partner

Led Engineers, Microsoft Certified Partner

Prodotti

Microsoft Windows® 2000 Server, Microsoft SQL Server 2000, Microsoft Exchange Server, Microsoft Internet Information Services 5.0, Microsoft Visual InterDev®, Microsoft Visual Basic®.

Vantaggi

Eliminazione della duplicazione nell'input dei dati con un output diversificato. La messaggistica via Web accelera le comunicazioni e taglia errori e costi. Possibilità di statistiche e di aggiornamento della contabilità in qualsiasi luogo e in tempo reale; integrazione con il software bancario.



"Ci è piaciuta l'idea di LookOut, la suite per il controllo di gestione sviluppata dalla Led Engineers, Microsoft Certified Partner, perché si basava su una tecnologia standard, completa, aperta e scalabile".

Fabio Tornatore
Responsabile dell'Amministrazione
e dell'Informatizzazione

"Ci è piaciuta l'idea di LookOut, la suite per il controllo di gestione sviluppata dalla Led Engineers, Microsoft Certified Partner, perché si basava su una tecnologia standard, completa, aperta e scalabile", dice Tornatore. Il primo passo è stato quello della gestione del magazzino, dei registri e della vendemmia. Si è passati poi al laboratorio e alla gestione del personale, un elemento critico, dal momento che si passa da una trentina di dipendenti fissi a punte di centotrenta persone con contratti a tempo determinato: un tempo se ne occupava una persona dalle otto di mattina a mezzanotte, adesso è tutto automatico, dal computo delle ore e delle giornate sino all'invio dei rendiconti all'Inail e all'Inps", continua Tornatore. Il risultato è stato quello di avere un sistema ERP che permette di ottenere il controllo complessivo dei costi e della gestione.

Una nuova emergenza

Soddisfatti dei risultati ottenuti, i responsabili del Gruppo Tasca hanno pensato a LookOut anche nel momento in cui hanno dovuto affrontare una situazione inaspettata: nel mese di luglio 2001 si è interrotto il rapporto con l'azienda che si occupava della commercializzazione dei vini ed è diventato necessario rivedere l'attività con un impegno attivo anche in questa area. Un elemento nuovo era dato anche dalla necessità di gestire due strutture diverse dal punto di vista amministrativo, con differenti necessità e situate a un centinaio di chilometri di distanza. "Avevamo già previsto di affrontare queste problematiche, ma siamo stati colti dall'emergenza e, per fortuna, avevamo già avviato il rapporto con Led Engineers", racconta Tornatore. "Così, in quindici giorni, abbiamo risolto le necessità immediate, poi si è mano a mano provveduto al resto", dice Tornatore. "Esisteva già una solida base: al motore gestionale bisognava solo aggiungere la gestione degli ordini, le spedizioni, il trasporto etc.

Il valore della piattaforma Microsoft per la gestione degli ordini via Web

In particolare, volevamo dare un impulso notevole alla possibilità offerta da Internet di sfruttare nuove tecnologie, soprattutto per la gestione degli ordini. Abbiamo quindi pensato a un sistema che, via Web, desse la possibilità alla forza vendita di entrare su un sito, di visualizzare informazioni utili come statistiche, prospettive di provvigioni etc. e che permettesse l'emissione elettronica dell'ordine".

Era però necessario adottare una serie di accorgimenti tecnici per evitare che gli agenti immettessero ordini a condizioni non previste (dalle condizioni di pagamento alla disponibilità del prodotto) generando poi una serie di problematiche interne. Problemi, questi, risolti proprio grazie alla scelta della piattaforma tecnologica.

"Abbiamo lavorato sfruttando Microsoft Windows 2000 Server con database Microsoft SQL Server, che serve una serie di postazioni PC, ognuno dei quali, in base all'utenza, permette di gestire le diverse applicazioni. Nel momento in cui le aziende sono diventate due, collegate tra loro, si sono resi necessari altri strumenti: da un lato Microsoft Information Server per il Web e dall'altro una rete privata virtuale gestita con Microsoft ISA Server, che permette

alle due aziende di essere interconnesse via Internet a costi assolutamente bassi e con una sicurezza estrema, proteggendo l'azienda da attacchi esterni, grazie proprio alle funzionalità del software Microsoft", commenta Tornatore.

Una soluzione completa e unica

"Siamo partiti ad agosto 2001 e a fine dicembre eravamo a regime per l'emissione degli ordini e la fatturazione. Abbiamo dovuto operare alcune modifiche sul controllo di gestione, intervenendo sugli aspetti contabili ed extracontabili per inserire la parte commerciale. Ora si sta iniziando a utilizzare Microsoft Exchange Server, oltre che per la messaggistica, anche come strumento di workflow: così la soluzione è completa e copre le aree produzione e commercializzazione. Si tratta di una soluzione ERP unica per il settore vitivinicolo, non solo nell'Italia meridionale ma in tutto il Paese," aggiunge Michele Mazzola, Amministratore di Led Engineers.

"Quando ci siamo trovati di fronte all'emergenza, abbiamo optato per la piattaforma Microsoft perché si trattava della naturale evoluzione di un software che già avevamo, e che ci aveva dato risultati assolutamente rispondenti alle aspettative iniziali", commenta Tornatore.

"Inoltre, conoscevamo Led Engineers e sapevamo quello che ci poteva offrire e con quali garanzie".

Una volta realizzato il modello di software per la gestione integrata, infatti, sviluppare il modulo commerciale si è rivelato molto semplice. Tutta la parte più innovativa legata al Web, alla possibilità di protocollare i documenti e allo scambio di informazioni, era ancora inesplorata ma, visti i risultati ottenuti da Led in passato, non avevamo dubbi sulla loro affidabilità".

Vantaggi

"Senza dubbio il miglior beneficio che abbiamo ottenuto è stata l'eliminazione della duplicazione nell'immissione del dato; lo inseriamo una sola volta e lo utilizziamo in tutte le situazioni in cui ci serve: registri, magazzino, controllo interno, contabilità e altro. Il sistema di messaggistica utilizzato, insieme all'uso del Web per l'ingresso dei dati, oltre alla velocità, ha comportato anche una notevole diminuzione degli errori e una riduzione dei costi non indifferente.

Il sistema di gestione database Microsoft SQL Server ci ha anche permesso di risparmiare sull'hardware, perché possiamo lavorare anche su server biprocessore", spiega Tornatore.

Oggi le statistiche sono disponibili in tempo reale e la contabilità può essere aggiornata in qualsiasi luogo e in ogni momento: è stata anche fatta un'integrazione con il software bancario per cui, automaticamente, nella schermata dei fornitori da pagare, è possibile spedire il file sul corporate banking. Anche la visibilità dei dati ha avuto una grande accelerazione, grazie alle opzioni di scelta nell'output delle informazioni. "Ogni volta che nuovi dati entrano nel sistema, gli aggiornamenti sono immediati e questo è molto utile nella gestione quotidiana dell'azienda", dice ancora Tornatore.



"Si sta iniziando a utilizzare Microsoft Exchange Server, oltre che per la messaggistica, anche come strumento di workflow: così la soluzione è completa e copre le aree produzione e commercializzazione. Si tratta di una soluzione ERP unica per il settore vitivinicolo, non solo nell'Italia meridionale ma in tutto il Paese".

Michele Mazzola
Amministratore di Led Engineers



"Senza dubbio il miglior beneficio che abbiamo ottenuto è stata l'eliminazione della duplicazione nell'immissione dei dati; lo inseriamo una sola volta e lo utilizziamo in tutte le situazioni in cui ci serve: registri, magazzino, controllo interno, contabilità e altro. Il sistema di messaggistica utilizzato, insieme all'uso del Web per l'ingresso dei dati, oltre alla velocità, ha comportato anche una notevole diminuzione degli errori e una riduzione dei costi non indifferente".

Fabio Tornatore

Responsabile dell'Amministrazione e dell'Informatizzazione

Ulteriori informazioni

Per ulteriori informazioni sui prodotti o servizi Microsoft, rivolgetevi al Servizio Clienti (02.70.398.398) o visitate il sito Web:
www.microsoft.com/italy/business/

Per ulteriori informazioni sul Gruppo Tasca d'Almerita:
www.tascadalmerita.it

Per ulteriori informazioni su Led Engineers:
www.ledengineers.it

Una evoluzione concreta e impercettibile

"L'evoluzione quotidiana e il miglioramento del sistema sono continui, per cui anche se non sempre mi rendo conto esattamente di cosa sia stato fatto effettivamente, vedo degli strumenti nuovi che mi permettono di lavorare meglio", aggiunge Ivo Basile, Direttore Marketing del Gruppo Tasca. Il prossimo passo di questa evoluzione sarà quello della gestione documentale, per cui tutti i documenti in ingresso e in uscita dall'azienda diventeranno elettronici. È un'applicazione utile per la gestione di tutti i documenti che circolano in azienda (fax, e-mail, corrispondenza normale), e soprattutto per il protocollo della documentazione. Successivamente, grazie a Microsoft SQL Server, sarà possibile generare una firma digitale per i documenti elettronici, per esempio nei collegamenti con i partner stranieri. Un'altra evoluzione prevista riguarda i palmari, da distribuire fra i capisquadra nei vigneti che, anziché scrivere un rapporto su carta, potranno digitare automaticamente i dati.