

Non solo cantine e consulenti. Anche gli informatici sono coinvolti nella dematerializzazione vitivinicola. Ecco come funzionano i software che hanno messo a punto e quanto costano. Ma soprattutto perché digitalizzare tutto il settore entro il 30 aprile sarà molto complicato

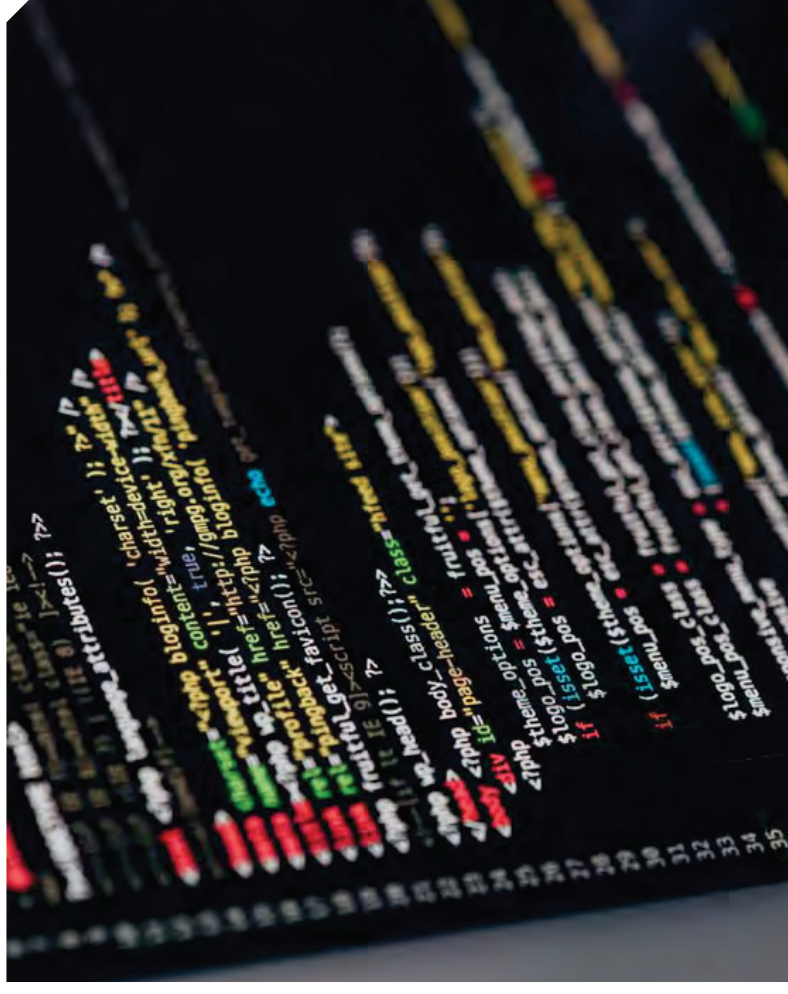
Registro telematico. Il punto di vista delle software house

► a cura di Loredana Sottile

REGISTRO TELEMATICO, QUANTO CI COSTI? È questa la domanda che molti produttori si stanno facendo, mentre il cronometro della dematerializzazione continua a scorrere inesorabilmente, segnando meno un mese al 30 aprile: data enurocui (salvo ulteriori proroghe, a questo punto molto probabili) tutti i produttori dovranno adeguarsi. Tre Bicchieri ha già affrontato il tema dal punto di vista delle cantine e dell'Itegrif nell'articolo "Registro telematico, le cantine sono davvero pronte?", ma c'è un terzo attore fondamentale in questo passaggio al digitale: le software house. Ovvero coloro che si sono rapportate al Mipaaf in questi mesi, potendo contare su una fase di debug, e che hanno quindi progettato ad hoc dei sistemi che si interfacciano con il sito del Sian, permettendo alle cantine in molto meno tempo (e con qualche investimento economico in più) di essere in regola con quanto previsto dal decreto "Campanillo" n. 293 del 20 marzo 2015. Tra l'altro, il

supporto di un programma di gestione, rispetto alla compilazione direttamente dalla piattaforma Sian, presenta un ulteriore vantaggio: una dilatazione dei tempi di trenta giorni. Quelli necessari ai sistemi di gestione per elaborare i dati e sincronizzarsi, infine, alla piattaforma ministeriale.

Tra i soggetti in questione ci sono aziende storiche già focalizzate su vino o comunque sull'agroalimentare, ci sono gruppi di consulenza che hanno aggiunto all'offerta anche il pacchetto Sian (assumendosi anche le eventuali sanzioni dell'errata compilazione, com'è il caso di Codivin) o grandi software company che hanno visto nella nuova normativa vitivinicola una possibilità di fare business. Oggi sono loro stesse ad interrogarsi sulla capacità delle singole cantine di poter gestire, senza l'apporto di software o consulenti ad hoc, il passaggio al digitale tramite il solo accesso al Sian. E se da una parte, ci dicono all'unanimità, che la dematerializzazione è una grande opportunità per il settore, dall'altra non nascondono che le difficoltà incontrate lungo il cammino sono state ►►



►► molteplici: da ultimo le nuove modifiche rilasciate dal Sian solo nei giorni scorsi, dopo mesi di confronti e di richieste in tal senso dall'associazione di categoria Assosoftware (vedi box a pag. 16).

Partiamo da uno dei leader di mercato: la software house di Torino, **Sistemi** (30 mila clienti, 274 dipendenti, 40 anni di esperienza), il cui referente per il settore vino, Massimo Marietta, è anche il coordinatore della categoria al tavolo di confronto con il Ministero.

"Quello del Mipaaf" dice a Tre Bicchieri "è un progetto ambizioso e complesso ed era prevedibile che lungo il cammino arrivassero diverse modifiche da apportare. Adesso i nuovi aggiornamenti hanno risolto una serie di criticità ma ne restano ancora di aperte. Per esempio, la gestione del progresso per poter lavorare in continuità con quanto comunicato sul registro telematico fino ad ora. Ovviamente adeguare i software in poco tempo di per sé non rappresenta un problema, ma aggiornare i clienti in tempi brevi, nella fattispecie trenta giorni, potrebbe esserlo". E non è l'unica problematica emersa in questi mesi ai

tavoli di confronto con tutta la filiera, così come ci ricorda lo stesso Marietta: "Il passaggio al registro telematico ha digitalizzato e messo in chiaro l'intera normativa italiana del vino, con tutte le casistiche possibili, tradotte in valori, codici, tabelle. Tutto fattibile dal punto di vista tecnico, più complesso l'aspetto interpretativo: si tratta di diffondere una nuova cultura normativa legata al vino, e non è una mera questione tecnica ma una questione applicativa che coinvolge anche consulenti enotechnici, associazioni di categoria e gli stessi enti istituzionali. Altro quesito a cui ad oggi è impossibile rispondere è cosa succederà con la prossima vendemmia: di fatto nessuno ha potuto testare il sistema durante il periodo di trasformazione del prodotto, che sarà la vera sperimentazione sul campo del registro telematico. I nostri software sono pronti, ma servirà verificare l'impatto sul Sian anche in quella fase". Qual è stato, invece, l'impatto della digitalizzazione sulle aziende vitivinicole e la loro risposta in questi mesi di adeguamento? "La risposta è stata in linea con le aspettative" dice Marietta. "Sistemi oggi ha oltre 500 clienti nel mondo vitivinicolo, ai quali propone una soluzione completa e modulare (Sistema Enologia, con la possibilità di scegliere se acquisire solo la parte tele-

IL RUOLO DA INTERMEDIARIO DI ASSOFTWARE: "TEMPI TROPPO STRETTI. ULTIME MODIFICHE AL SISTEMA ARRIVATE SOLO POCHI GIORNI FA"

In questo passaggio epocale per il mondo vitivinicolo, fondamentale è stato il ruolo di Assosoftware, associazione aderente a Confindustria, scelta dal Mipaaf come referente istituzionale e intermedio tra lo stesso ministero e le software house. "Sono state una ventina le aziende coinvolte in tutta la difficile fase di sperimentazione, seguita passo passo dalla nostra associazione anche tramite un forum di supporto" dice a Tre Bicchieri il direttore generale Roberto Bellini "È stato un lavoro enorme che ha anche presupposto grossi investimenti dalle stesse software house, che adesso sperano di poter rientrare nei costi". Ma ancora non è finita e Bellini non nasconde le difficoltà incontrate nel percorso: "Prima di tutto da un punto di vista tecnico, dove il problema è a monte, generato dalla poca flessibilità

del sistema normativo. Noi specificare che "da un punto di vista logistico l'estate non sarebbe il periodo migliore, vista la vicinanza del momento più impegnativo dell'anno per le cantine, ovvero la vendemmia. Forse sarebbe meglio posticipare all'autunno. Ma" sottolinea "noi ci occupiamo degli aspetti tecnici, il resto lo decida il settore vino. Senza contare che le nostre associate non hanno nessun interesse a tirarla ancora per le lunghe, dopo tutto il tempo e gli investimenti fatti".

Ultima, ma non meno importante problematica: la gestione della comunicazione e della formazione rivolte all'utente finale, le cantine: "Non possiamo essere solo noi a farci carico di questa parte" conclude Bellini "e ci saremmo aspettati un maggiore supporto da parte di tutta la filiera agricola in un momento così decisivo".

» **INSISTE SUL RUOLO DEI CONSULENTI ANCHE MARGO** Battaglia, amministratore delegato di **Jsoftware srl** di Grosseto: "Credo che per un'azienda media utilizzare la piattaforma del Sian, senza software appositi o senza esperti della materia sia parecchio complicato. Molti, infatti, preferiscono rivolgersi a dei consulenti. Figure, queste che, dapprima guardano ai software gestionali come a delle minacce, adesso, a loro volta, li comprano e utilizzano. Per questo, nel pacchetto che proponiamo abbiamo creato anche delle versioni multi soggetto, con la possibilità finale per gli stessi tecnici di emettere fattura a fine prestazione". La soluzione brevettata dal gruppo toscano si chiama da J-Mipaaf vino, anche qui un sistema modulare: il programma può, quindi, essere utilizzato come semplice data entry fino a diventare gestionale. E anche qui i costi sono variabili: dai 200 ai mille euro per il solo data entry, cui bisogna aggiungere il canone annuo (circa il 20-25% del prezzo). Nel caso di ge- >>

» *matica, con un canone di utilizzo di poche decine di euro al mese, o attivare un progetto di informatizzazione più ampio che può riguardare la cantina, la cantina, la commercializzazione e l'amministrazione, con una spesa - va da sé - commisurata ai processi gestiti".*

"Con la dematerializzazione" conclude "vediamo un interessante opportunità di supportare le aziende del vino nella riorganizzazione dei loro processi in ottica di maggiore efficienza. Questo ha rivitalizzato il mercato del software gestionale specializzato nel settore enologico: clienti di vecchia data hanno integrato la soluzione già in utilizzo con la nuova gestione dei telematici e molte aziende che utilizzavano software obsoleti hanno scelto di investire in una soluzione organizzativa integrata, come la nostra. Dall'altra parte si è mosso il mercato dei consulenti: anche loro hanno dovuto affrontare questo importante cambiamento, ed aggiornare gli strumenti di lavoro. Di fatto la dematerializzazione avvicina ancora di più queste figure professionali all'attività di cantina e a tutto il processo organizzativo e produttivo".



GAMBERO ROSSO

Antica Corte
Pallavicina



SALUMI DA RE

RADUNO NAZIONALE DI ALLEVATORI, NORCINI E SALUMIERI

4^a EDIZIONE: 1-3 APRILE 2017

**ANTICA CORTE PALLAVICINA
POLESINE ZIBELLO (PR)**

PER INFO:

☎ www.salumidare.it | ✉ segreteria@salumidare.it | ☎ 338 5806533

IN COLLABORAZIONE CON:



» sionali veri e propri, invece, si parte dai 3 mila euro fino a 15 mila. Al momento le cantine che hanno già comprato il pacchetto J-Mipaaf sono più di 200, cui bisogna aggiungere le altre strutture (quasi un centinaio) che hanno, comprato il prodotto finito e lo rivendono con il loro marchio e la propria assistenza. “Ad un mese dal termine ultimo per mettersi in regola” rivela il nostro interlocutore “mancano ancora diverse cantine all'appello, ma è un atteggiamento tipico italiano, per cui non ci sorprenderrebbe un boom di richieste a partire dal primo maggio”.

Guardando al passato, lo stesso Battaglia ci ricorda come non sia la prima volta che l'agroalimentare si trova alle prese con passaggi epocali legati alla digitalizzazione. Era il 2011 quando entrava in vigore la Direttiva 118/2008/EC, ovvero l'obbligo per tutti gli Stati membri di aderire all'Emes, un sistema informatizzato, che mandava in pensione il vecchio documento cartaceo di accompagnamento, anche per il vino. “Quello per il nostro gruppo fu il primo banco di prova” ci dice “E anche in quel caso, nelle fasi iniziali, si brancolava nel buio. Poi il passaggio è stato abbastanza naturale. E allora come oggi, noi sviluppatori finiamo per diventare dei consulenti, degli intermediari tra aziende e legislatori, se non addirittura interpreti delle norme. Non di rado ci è capitato di interfacciarci con funzionari di uno stesso ufficio che interpretavano in modo differente la stessa normativa”.

HA INIZIATO A “FREQUENTARE” IL SETTORE AGROALIMENTARE con il sistema accise, anche **Taweb**, la software house con sede ad Avezzano, che nasce nel 1992 per la gestione del settore petrolifero, per poi continuare il suo percorso anche in altri ambiti con l'attribuzione del marchio IBM Business partner.

“Per adattarci al sistema vino” ci spiega Marcello Gallesse “abbiamo semplicemente adattato al vino i nostri gestionali. Lavoriamo per lo più in cloud - ma offriamo anche soluzioni su licenza - in modo che il sistema sia accessibile da qualunque piattaforma, senza problemi di sicurezza. Molto congenito, ad esempio, ai consulenti, che possono, così, gestire più aziende a distanza. Dal canto nostro, una volta che il cliente ha firmato il contratto, gli forniamo le credenziali e prepariamo l'ambiente in cui andrà a lavorare. Per iniziare normalmente bastano quattro ore di formazione. Dove possiamo, andiamo anche a domicilio”. Poi, come con gli altri programmi, avviene la sincronizzazione al portale ministeriale, che può essere fatta manualmente, o in automatico, scegliendo precedentemente la tempistica. Il tutto supportato da un sistema di tracciabilità per registrare i tentativi di collegamento al Sian, nel caso quest'ultimo non funzionasse. La forbice di prezzo per il prodotto di Taweb va dai 590 euro ai 2800 annuali, mentre i codici Icqrf già lavorati sono circa un migliaio, tra quelli di singole cantine e quelli che fanno capo ai consulenti. “Il problema è che ci si sta attendendo un po' troppo” continua “le prime vendite concrete sono arrivate a novembre e prevediamo che molte arriveranno nelle prossime settimane, proprio sul gong. Mentre c'è chi spera ancora in un'ulteriore proroga. Ovviamente i tempi così stretti potrebbero causare dei piccoli problemi di gestione, soprattutto nel seguire tutte le cantine. Ma noi siamo pronti”.

C'E', POI, CHI, IN TEMPI NON SOSPETTI AVEVA GIÀ puntato sulla digitalizzazione dell'agricoltura, com'è il caso - lo dice anche il nome stesso - della cecaunite **Agronica**. “Da sempre proponiamo soluzioni software per la gestione del vigneto, della cantina e della contabilità” dice l'amministratore Valerio Raggi “un autentico »

LE ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA: “ALLE CANTINE SERVE PIÙ TEMPO”

Continua il confronto in Commissione Agricoltura delle Camere per fare il punto sul registro telematico. Nel corso dell'ultima audizione, Agrinsieme (Alleanza delle Cooperative Agroalimentari, Cia, Confagricoltura e Copagri) e Coldiretti hanno chiesto una proroga della fase transitoria. Proposta già avanzata la scorsa settimana da Massimo Florio e altri esponenti della stessa Commissione, con l'ipotesi del 30 giugno come data ultima per adeguarsi. “Ad oggi” sottolinea Agrinsieme “circa la metà degli operatori non è ancora iscritto”. L'auspicio del gruppo è che la telematizzazione costituisca una opportunità e non un onere. “Per farlo” continua “sarà necessario che la cantina, una volta immessi i dati nel Registro telematico, non sia più tenuta a fare comunicazioni, mail, fax e pec, incluse le comunicazioni agli organismi di controllo”.

Per Coldiretti “Lo slittamento consentirà ai produttori e operatori di avere maggior tempo a disposizione per familiarizzare con il nuovo strumento e i nuovi meccanismi, ridurre gli errori e operare in serenità”.

» *ep all-in-one per le aziende. Da cinque anni abbiamo registrato i primi brevetti e adesso l'arrivo del registro telematico è andato a modificare solo il nostro approccio tecnico per poter interfacciare con il Sian: è stata una sorta di completamento della piattaforma. Fondamentalmente funziona così: noi diamo la soluzione per gestire in digitale tutta l'azienda, la sincronizzazione al Sian è solo la fase finale che forniamo gratis”. Anche in questo caso le soluzioni, quindi, sono molteplici e corrispondono a diversi moduli, mentre il target è alquanto variegato. “Il target migliore” continua Raggi “è quello delle cantine mediamente strutturate, perché difficilmente le piccole percepiscono il vantaggio di una piattaforma integrata. In generale, comunque, l'approccio del vino italiano alla digitalizzazione è stato un po' scompiaggiato: c'è chi non ne ha voluto sapere nulla e si è rivolto a consulenti, c'è chi si è dotato di software esclusivamente legati alla compilazione dei registri, e poi ci sono i nostri clienti storici che sono andati in continuità, o ancora i nuovi arrivati che hanno accolto la nostra proposta, cogliendo soprattutto l'opportunità della dematerializzazione. Facendo un bilancio, posso comunque dire che non c'è stato il boom post-registro che ci si poteva aspettare”. Ad oggi, sono in circa 300 ad aver utilizzato il software Agronica per la compilazione del registro telematico, mentre le soluzioni proposte variano dai 2 mila euro fino ai 30 mila, anche qui in base alle esigenze e alla struttura aziendale.*

Domanda d'obbligo: entro il 30 aprile, riusciranno “i nostri eroi”? “Senza l'altro quello del Sian non è un sistema semplice” conclude il responsabile Agronica “forse il Mipaaf ha chiesto troppo in modo troppo ambizioso. Tuttavia noi, dal canto nostro, ce la stiamo mettendo tutta per gestire questa complessità. Siamo fiduciosi”.



LA CANNA DA ZUCCHERO CONVERTE LA LUCE SOLARE IN SACCAROSIO.

E I CINICI IN CREDENTI.



Prima le chiusure alternative non erano considerate valide come il sughero naturale. Rappresentavano il compromesso che si doveva accettare per la carenza di sughero naturale. Ora però puoi finalmente avere il meglio.

La Green Line di Nomacorc è una nuova gamma di chiusure ricavate dalla canna da zucchero. Ti offre l'immagine e la qualità di cui hai bisogno per i vini più longevi garantendo le performance che ti aspetti da Nomacorc: totale controllo del trasferimento di ossigeno senza riduzione o deterioramento. Sono le chiusure più “dolci” che tu abbia mai visto.



NOMACORC®
CLOSER TO NATURE