

# Puntare sui sistemi informativi per innovare un'azienda di 700 anni

*I Marchesi Frescobaldi hanno scritto la storia d'Italia e del vino toscano  
Oggi sono un'azienda innovativa che punta sull'export grazie alle tecnologie*

Intervista a Claudio Corgnati, CIO di Marchesi Frescobaldi

di Elisabetta de Luca

## FRESCOBALDI

### Sede

Firenze

### Attività

Azienda vitivinicola

### Addetti

593

### Fatturato

100 milioni di euro

### Proprietà

Familiare

Se oggi possiamo ancora leggere la *Commedia* di Dante Alighieri, in parte, lo dobbiamo alla famiglia Frescobaldi. Nel 1302, infatti, il Sommo Poeta venne esiliato, vittima dell'inasprimento dei rapporti tra Guelfi e Ghibellini a Firenze e fu l'amico Dino Frescobaldi (poeta stilnovista a sua volta) a ospitarlo e a incaricare un conoscente comune di recuperare i primi sette capitoli dell'opera più importante della Letteratura italiana, supplicando Dante Alighieri di concluderla. I marchesi Frescobaldi hanno scritto tante altre pagine importanti della storia e della cultura del nostro Paese (intrecciando i Medici e il Rinascimento, come banchieri e mecenati) e che hanno fondato l'omonima azienda vitivinicola, ancora oggi fiore all'occhiello del Made in Italy. Sembrerebbe che persino Michelangelo Buonarroti abbia scambiato opere d'arte per il vino dei Frescobaldi.

Prima azienda a testare in Italia metodi di produzione vinicola moderni, con l'innesto nel 1855 di vitigni Chardonnay, Cabernet e Merlot in Toscana, per vole-

re dell'antenata Leonia degli Albizi che fece costruire la prima cantina 'a gravità', oggi è un Gruppo formato da diversi marchi – Tenuta Castiglioni, Castello Pomino, Castello Nipozzano, Tenuta Castel Giocondo, Tenuta Ammiraglia, Tenuta Remole – che fattura 100 milioni l'anno grazie anche ai sistemi informativi, come spiega **Claudio Corgnati, CIO di Marchesi Frescobaldi**: "L'azienda è cresciuta molto negli ultimi 20 anni perché abbiamo puntato sulla qualità e sull'innovazione". Il Gruppo ha una natura complessa. Ogni marchio, infatti, ha la sua lunga storia e la propria identità: "Sotto la stessa insegna, convivono aziende diverse e ognuna rappresenta un'eccellenza del territorio. La nostra mission è preservare le diversità e le peculiarità di tutti i prodotti, dalle uve ai vini, così come l'olio". Sì perché Marchesi Frescobaldi non è solo vino, ma anche 'oro verde' con il marchio Laudemio, frutto di un Consorzio omonimo, nato nel 1986. L'olio Laudemio Frescobaldi viene prodotto con olive raccolte a mano e frante lo stesso giorno a temperatura control-

## CLAUDIO CORGNATI



Claudio Corgnati è CIO di Marchesi Frescobaldi. Ha iniziato a lavorare nel settore metalmeccanico. Nel 1980, arrivato a Firenze, ha avuto origine il lungo sodalizio con il vino, negli anni in cui il settore ha cominciato la propria crescita nazionale e internazionale.

Ha così potuto apprendere molte delle conoscenze in ambito produttivo, commerciale, marketing e amministrativo al cui supporto organizzativo e informatico ha potuto dedicarsi, costruendo nel tempo un ambiente di piena soddisfazione aziendale.



La tenuta Castel Giocondo

lata nel frantoio di proprietà. Il nome lo deve a un'espressione medievale: laudemio, infatti, indicava la parte di raccolto riservata al signore, proprietario delle terre, ovvero la parte migliore del raccolto. "Dalla terra, alla tavola", tutta la produzione è monitorata: "I sistemi informativi ci permettono di tenere sotto controllo l'intera filiera, dai terreni, passando per l'imbottigliamento, alla distribuzione in Italia e all'estero, fino ai cinque negozi che vendono i nostri prodotti e ai due ristoranti di cui siamo proprietari". Le tecnologie sono arrivate molto presto

tra i filari dei vigneti, già nel 1996 quando in azienda è arrivato l'attuale Amministratore Delegato, Giovanni Geddes da Filicaja, che ha portato con sé un forte spirito innovativo: "Grazie alle sue idee, è iniziata la nostra più che ventennale collaborazione con Replica Sistemi che all'epoca era nata da poco, ma aveva già acquisito un'ottima competenza nel settore vitivinicolo. Motivo per cui l'abbiamo scelta. Oltre alla specializzazione, abbiamo trovato sempre una grande disponibilità nel seguire i nostri numerosi progetti. In questi anni siamo cresciuti insieme".

### FAMIGLIA FRESCOBALDI

La famiglia Frescobaldi fin dal Rinascimento ha commissionato opere ad artisti dell'importanza di Filippo Brunelleschi e di Donatello, come si legge nel libro *I Frescobaldi, una famiglia fiorentina*, di Dino Frescobaldi e Francesco Solinas. Nel 1252, Lamberto fece costruire il Ponte Santa Trinità per collegare la piazza Frescobaldi e il Palazzo all'altra parte della città, realizzando così un capolavoro d'ingegneria. Alla metà del Quattrocento, Stoldo Frescobaldi incaricò Filippo Brunelleschi della costruzione della Basilica di Santo Spirito, edificata sul terreno di sua proprietà. In seguito, a metà del Seicento, Bartolomeo Frescobaldi chiamò il più famoso ritrattista del tempo, Lorenzo Lippi, per dipingere la serie dei personaggi più rappresentativi del casato. Il ruolo di mecenati e promotori di arte contemporanea ha caratterizzato la famiglia fino ad oggi: nel 1985 Bona Frescobaldi fece sì che le celebri sculture di Arnaldo Pomodoro, due alte torri di ottone, restassero a Firenze dopo la chiusura della mostra al Forte Belvedere, esponendole per 10 anni nel giardino di Palazzo Frescobaldi. Nel 2011 è stata inaugurata la nuova cantina della Tenuta dell'Ammiraglia, in Maremma, realizzata dagli architetti Pietro Sartogo e Nathalie Grenon, dalle linee razionali e minimali, in pieno accordo con l'ambiente naturale nel quale s'inserisce. Nel solco di questa tradizione, dal 2013 è stato indetto Artisti per Frescobaldi, un Premio d'arte contemporanea che coinvolge ogni anno tre artisti delle ultime generazioni che scelgono la fotografia e i video come loro principale linguaggio espressivo.



*Un tramonto alla tenuta Ammiraglia*

Settecento anni e 30 generazioni, passate tutte dalla Tenuta di Castiglioni in Val di Pesa, a pochi chilometri da Firenze, oggi a guidare l'azienda c'è Lamberto Frescobaldi, 53 anni, soprannominato il 'Marchese contadino': "Nonostante i grandi numeri, la nostra è e resterà un'azienda a conduzione familiare, con una forte vocazione all'export". L'etichetta dei marchesi toscani, infatti, è molto apprezzata fuori dai confini nazionali: "Distribuiamo il 40% di prodotti in Italia, il resto all'estero, soprattutto negli Stati Uniti, in Germania e in Canada, ma arriviamo in 60 Paesi nel mondo".

Marchesi Frescobaldi non esporta solo il vino, ma anche la cultura Toscana ed è un biglietto da visita per il nostro Paese: "Uno dei fattori della nostra crescita, oltre alla qualità dei prodotti, è l'aver portato avanti una proficua attività di marketing affinché con le nostre bottiglie di vino viaggiassero anche le innumerevoli eccellenze del territorio. Sui mercati esteri facciamo squadra con le altre aziende italiane per promuovere il nostro Paese". Nel 2018 sarà avviato un progetto di IoT legato alla gestione dei vigneti: "Abbiamo dei sensori che rilevano le piogge e analizzano il terreno dal punto di vista biologico. Dopo avere introdotto l'uso dei droni, dal prossimo anno vogliamo connettere le tecnologie già presenti nella filiera agricola utilizzando l'IoT". Anche

l'imbottigliamento è direttamente gestito dall'azienda: "Soprattutto l'ultima parte della catena è automatizzata e anche se abbiamo già introdotto molti macchinari, non pensiamo che entreranno in azienda a stretto giro dei robot, soprattutto quelli collaborativi". Marchesi Frescobaldi utilizza delle bottiglie 'speciali', nate per tutelare l'ambiente, grazie alle quali è stato ridotto l'impiego di vetro, con la conseguente diminuzione del consumo di energia e acqua per il processo produttivo e di emissioni di anidride carbonica durante la produzione e il trasporto: "Grazie a queste nuove bottiglie prevediamo di ridurre l'emissione di anidride carbonica di oltre 350 tonnellate l'anno", si legge sul sito dell'azienda toscana.

E se la produzione avviene all'interno dell'azienda, la distribuzione è stata affidata all'outsourcing: "Abbiamo avviato già da anni una partnership con un distributore che ci assicura la consegna in tutta Italia in massimo due giorni lavorativi". Per gestire gli ordinativi già nel 1999 era stato introdotto in azienda un sistema informativo: "Non è solo una piattaforma di gestione, ma questo sistema ci consente di elaborare anche una resoconto statistico. Ora è in via di aggiornamento, affinché riesca a dialogare con gli altri sistemi presenti in azienda". In questo modo tutta la filiera è costantemente monitorata.





Le botti della tenuta Pomino

In un'azienda così strutturata che dialoga molto con l'estero è fondamentale mantenere un altro grado di sicurezza: "Dal 2008 abbiamo deciso di esternalizzare la gestione della sicurezza informatica. La nostra banca dati, così come i service e le telecomunicazioni, è gestita da Var Group, una società di Empoli. Grazie ai loro sistemi, per esempio, ogni giorno ab-

biamo il backup dei dati dai nostri pc". Insomma, un'azienda pluricentaria che però viaggia verso l'innovazione, favorita anche dall'età media molto bassa dei dipendenti: "C'è molto turnover e questo ci consente di avere un'età media intorno ai 35 anni, in tutti i settori, dall'agricola, al commercio, dal marketing, all'imbottigliamento".

## FRESCOBALDI E REPLICA SISTEMI, INSIEME DA OLTRE 20 ANNI



Ferruccio Montresor, General Manager di Replica Sistemi

"Nel 1996 Frescobaldi ci ha scelto perché eravamo l'unica software house che aveva sviluppato un prodotto verticale specifico per il settore vitivinicolo e annoverava tra i propri clienti importanti cantine italiane", racconta **Ferruccio Montresor, General Manager di Replica Sistemi**. Con lo sviluppo nel mercato estero, poi, nel 2013, Frescobaldi ha scelto di adottare *Microsoft Dynamics NAV* come ERP per tutte le aziende del gruppo. I numerosi interventi di personalizzazione e l'aumento della mole di dati da gestire, in concomitanza con l'espansione dell'azienda, avevano reso la precedente soluzione difficile da gestire e con costi di mantenimento elevati. A seguito di una software selection, nella quale sono state analizzate altre soluzioni, Frescobaldi ha confermato la fiducia a Replica Sistemi come partner tecnologico per proseguire il

suo percorso di crescita con la verticalizzazione *NAV Wine*.

*NAV Wine* è un *add-on* flessibile che supporta l'evoluzione dell'organizzazione in tutte le aree: dal vigneto all'amministrazione, passando per tutte le fasi della cantina. Grazie all'integrazione delle funzionalità di acquisto, vendita, logistica e magazzino, gestione delle tenute, produzione e imbottigliamento e gestione agraria, garantendo i massimi livelli di operatività e la conformità ai requisiti di mercato e alle principali normative, controllando e ottimizzando tutti i processi tipici delle aziende vinicole. Attualmente il progetto prevede il passaggio alla nuova versione di *Microsoft Dynamics NAV 2017* che presenta una più stretta integrazione con *Office 365* con *Power BI* per creare grafici e report dettagliati. Nel tempo sono stati implementati altri software della piattaforma SMA.I.L.:) – SMART INTEGRATED LOGISTICS di Replica Sistemi: *DFDDogana* per la gestione del deposito doganale, fiscale e iva con l'*add-on Connect2Mipaaf* che consente di gestire in modo semplice e immediato l'invio telematico dei registri di carico e scarico nel settore vitivinicolo.