



Per i vini italiani, solo tecnologia DOC

Masi Agricola, una delle aziende vinicole più conosciute al mondo, sceglie una soluzione Cisco Smart Business Communications System su misura, per garantire le comunicazioni tra le sedi italiane e internazionali. Anche nei settori più tradizionali, le aziende vincenti sono le prime a guardare al futuro.

In breve

Azienda

Masi Agricola

La sfida

- Rispondere alle esigenze di comunicazione affidabile tra sedi, vigneti e siti distribuiti in Italia e nel mondo attraverso una infrastruttura ICT in grado di seguire anche la crescita e l'espansione su scala internazionale

La soluzione

- Unified Communications Cisco

Obiettivi raggiunti

- Migrazione su piattaforma VoIP con utilizzo dell'infrastruttura esistente
- Gestione centralizzata e ottimizzata dell'infrastruttura telefonica grazie a Cisco Unified CallManager
- Miglioramento delle comunicazioni telefoniche all'interno dell'azienda
- Miglioramento della reperibilità delle persone sui 5 Km2 di cantine interconnesse via wireless

Le aziende leader sanno scegliere i migliori partner tecnologici. Ne è la prova l'esperienza di Masi Agricola, uno dei brand di vini italiani più noti a livello internazionale - l'Amarone Masi, il prodotto di punta dell'azienda veronese, è uno dei più raffinati tesori organolettici, d'obbligo nelle migliori cantine che ha saputo unire, al rispetto della tradizione, l'innovazione tecnologica, indispensabile per essere competitivi nel mercato globale. Un fattore chiave, anche nel momento in cui Masi ha scelto una nuova infrastruttura di Information & Communication Technology altamente flessibile.

Non solo. Assicurare una comunicazione affidabile tra sedi, vigneti e siti distribuiti su scala mondiale può risolvere i problemi di allineamento produttivo, nei delicati processi che, secoli dopo secoli, permettono ai vini italiani di mantenere ancora oggi un primato nei sapori, riconosciuto universalmente. Grazie a una soluzione di Unified Communications Cisco, implementata da un partner altamente specializzato come Netspin, Masi ha saputo ancora una volta associare la propria capacità innovativa al proprio radicamento sul territorio e a tutti i vantaggi che esso comporta.

La qualità non è solo questione di etichetta

La storia di Masi è la storia della famiglia Boscaini che, alla fine del XVIII secolo, acquistò il Vaio dei Masi, una piccola valle ricca di vigneti nei dintorni di Verona. Nel corso del tempo l'azienda fu protagonista di un grande sviluppo, attraverso le successive acquisizioni delle migliori aree storiche di produzione delle Venezie, tra cui i principali vigneti della Valpolicella appartenuti ai Conti Serego Alighieri, sin dal 1353 di proprietà dei discendenti del poeta Dante. “La nostra lunga storia ci ha permesso di conquistare i palati di tutto il mondo grazie ai nostri vini tipici”, conferma **Raffaele Boscaini**, discendente dei fondatori dell'azienda di famiglia e oggi membro del CdA di Masi Agricola SpA, Responsabile Qualità e Coordinatore Gruppo Tecnico Masi. “Per noi la qualità è un fattore consolidato che ci ha permesso di concentrarci e aggiornarci costantemente sulla ricerca e sulle tecnologie per la vinificazione”.

I progressi tecnici e l'alta qualità dei vini, riconosciuti ormai in campo internazionale, sono il risultato dell'intenso lavoro di ricerca svolto dal Gruppo Tecnico Masi, un team da anni impegnato nella ricerca con l'obiettivo di ripristinare l'eredità viticola ed enologica dei vini delle Venezie. “Grazie al nostro lavoro, siamo stati i pionieri sia nella sperimentazione che nell'utilizzo di alcune varietà secondarie di vini locali - Oseleta, Dindarella, Croatina, Negrara e Forselina - oltre alle varietà principali, come Corvina, Rondinella e Molinara. Inoltre, studi approfonditi sull'appassimento delle uve ci hanno portato alla creazione di un nuovo stile di Amarone, un vino che ha riscosso un enorme successo”. Il fermo rispetto della tradizione è andato di pari passo con il rifiuto del facile risultato commerciale, raggiungibile con l'adeguamento al trend del momento.

Una scelta che ha pagato non poco: Masi Agricola esporta vini in 80 paesi pur mantenendo le caratteristiche di un'azienda di famiglia. “Da 10 anni siamo presenti in Argentina”, conferma Boscaini, “paese in cui le nostre uve e i nostri sistemi di produzione si coniugano perfettamente con i vigneti del luogo”. Un tassello in più per il successo già consolidato in patria, attraverso i siti produttivi nel triveneto. “L'area delle Tre Venezie costituisce un territorio in cui storicamente e geograficamente sussiste lo stesso background culturale, per questo crediamo che anche il vino di questa macroarea costituisca un modello rappresentativo di una comunità”.

Una lettura intelligente della tradizione: reinterpretare gli antichi valori e la loro reiterazione nel tempo attraverso i vantaggi delle innovazioni tecnologiche. “Accettiamo nuove sfide se hanno motivo, al di là delle mode, per avere sempre prodotti unici, difficilmente riproducibili, frutto di un artigianato di qualità. Ma il nostro business, esteso e distribuito nel mondo, è un fattore critico che ha bisogno di continue attenzioni. La gestione di una azienda come Masi necessita di strumenti di comunicazione capillari, fondamentali per processi produttivi e decisioni critiche”.

In tecnologia veritas

Non a caso, per continuare un percorso di innovazione e assicurarsi una infrastruttura ICT in grado di seguire la propria crescita e l'espansione su scala internazionale, Masi Agricola si è dotata di una completa soluzione Cisco Smart Business Communications System, ovvero un sistema integrato altamente performante di voce, dati, componente security e apparati wireless in un'unica infrastruttura di rete IP. “L'obiettivo che si poneva l'azienda era di ottenere una elevata flessibilità nei sistemi di comunicazione tra le due sedi di Verona, ubicate a 5 km di distanza, le altre 4 sedi italiane e le 2 all'estero”, aggiunge **Giovanni Girelli**, Responsabile Acquisti di Masi Agricola. “A seguito di una analisi di mercato, abbiamo trovato nella soluzione Cisco l'unica piattaforma in grado di conferire le maggiori garanzie di affidabilità mantenendo le basi infrastrutturali di cui eravamo già dotati”. E **Stefano Ferrarini**, Responsabile Sistemi Informativi, scende nei dettagli. “La risposta alle nostre esigenze ha avuto come punto di partenza la migrazione su rete VoIP e la sostituzione del vecchio centralino con Cisco Unified CallManager, che, installato su un server, gestisce l'intera infrastruttura telefonica. Non è stato necessario potenziare la rete che già interconnetteva le due sedi principali, nelle quali sono stati installati altrettanti router Cisco, il che ci ha consentito un notevole risparmio e ci ha permesso di sfruttare appieno anche il patrimonio tecnologico esistente”.

Un giudizio pienamente condiviso da Girelli a livello business. “Il miglioramento delle comunicazioni telefoniche all'interno dell'azienda ha permesso un enorme passo in avanti in funzionalità quotidiane“, aggiunge Girelli, “come la reperibilità delle persone in 5 Km2 di cantine che sono state interconnesse via wireless. Siamo riusciti a ottimizzare sia la gestione operativa che la gestione degli interni telefonici, oltre ad implementare funzionalità condivise come la directory aziendale e la razionalizzazione delle chiamate interne ed esterne. Inoltre, la scalabilità della soluzione ci permetterà in futuro di far fronte a tutte le esigenze, permettendoci di tenere il passo con i tempi. Da questo punto di vista Cisco è una garanzia, perché fornisce infrastrutture all'avanguardia. Allo stesso tempo Netspin, il partner che ci ha seguito nelle fasi del progetto, ha giocato un ruolo determinante e si è dimostrato pienamente all'altezza”.

Non a caso, Netspin è una giovane realtà profondamente inserita nel territorio veronese, il perfetto trait d'union tra il vendor di tecnologia e l'azienda che necessita della migliore risposta alle proprie esigenze. “Abbiamo intuito immediatamente che Masi Agricola poteva essere il

cliente ideale per l'Unified Communications Cisco e per sperimentarne la qualità” chiarisce **Massimo Borghetto**, CEO di Netspin. “Durante le fasi dell'implementazione, abbiamo fornito tutte le componenti, dal cablaggio strutturato alle tecnologie di switching e routing, dagli IP Phone Cisco al wireless più avanzato. Netspin ha sicuramente contribuito nell'innovare completamente il modo di comunicare di una azienda, grazie anche a facilitazioni quali il trade-in delle vecchie apparecchiature e il programma di agevolazione finanziaria Cisco Capital”.

Un brindisi ai business futuri

“Masi è stata una delle prime aziende vinicole che ha investito in marketing, brand e differenziazione dei propri prodotti sul mercato”, conclude **Fabrizio Pappalardo**, Sales Business Development Manager, Cisco, “esportando, oltre ai suoi prodotti, la venezianità nel mondo. Su questi presupposti si è inserita la visione di Cisco delle esigenze di comunicazione e collaborazione che aziende di ogni settore e dimensione hanno”. Masi oggi costituisce ancor di più una eccellenza nel proprio settore, essendo una azienda di medie dimensioni in cui la soluzione Cisco Smart Business Communications System ha fatto la differenza, come sottolinea **Barbara Giannini**, Territory Market Manager, Cisco. “Masi ha scelto l'Unified Communications Cisco per le caratteristiche di espandibilità, per la robustezza e per l'innovazione che la soluzione era in grado di portare. In perfetta integrazione con la propria cultura, la qualità e i valori di sempre. Questa, per noi, è una vera Human Network”.



Link utili

Cisco Systems

<http://www.cisco.com/it>

Masi Agricola

<http://www.masi.it>

Nespin

<http://www.netspin.it>



Headquarters

Cisco Systems, Inc.
170 West Tasman Drive
San Jose, CA 95134-1706
USA
www.cisco.com
Tel.: 001 408 526-4000

Sede italiana

Cisco Systems Italy
Via Torri Bianche, 7
20059 Vimercate (MI)
www.cisco.com/it
Numero verde: 800 782648
Fax: 039 6295299

Filiale di Roma

Cisco Systems Italy
Via del Serafico, 200
00142 Roma
Numero verde: 800 782648
Fax: 06 51645001

Le filiali Cisco nel mondo sono oltre 200. Gli indirizzi, i numeri di telefono e di fax sono disponibili sul sito Cisco all'indirizzo: www.cisco.com/go/offices.

© Aprile 2008 Cisco Systems, Inc. Tutti i diritti riservati. Il logo Cisco e Welcome to the Human Network sono marchi registrati di Cisco Systems, Inc.; Changing the Way We Work, Live, Play, and Learn è un service mark di Cisco Systems, Inc.; e Access Registrar, Aironet, Catalyst, CCDA, CCIE, CCIIP, CCNA, CCNP, CCSP, Cisco, il logo Cisco Certified Internetwork Expert, Cisco IOS, Cisco Press, Cisco Systems, Cisco Systems Capital, il logo Cisco Systems, Cisco Unity, Enterprise/Solver, EtherChannel, EtherFast, EtherSwitch, Fast Step, Follow Me Browsing, FormShare, GigaDrive, HomeLink, Internet Quotient, IOS, iPhone, IP/TV, iQ Expertise, il logo iQ, iQ Net Readiness Scorecard, iQuick Study, LightStream, Linksys, MeetingPlace, MGX, Networkers, Networking Academy, Network Registrar, PIX, ProConnect, ScriptShare, SMARTnet, StackWise, The Fastest Way to Increase Your Internet Quotient, e TransPath sono marchi registrati di Cisco Systems, Inc. e/o di società partner negli Stati Uniti e in determinati altri paesi.

Tutti gli altri marchi o marchi registrati in questo documento o sul sito Web sono proprietà delle rispettive aziende. L'utilizzo della parola partner non implica una relazione di partnership tra Cisco e qualsiasi altra azienda.