



# Nuove soluzioni per l'automazione



Il tessuto imprenditoriale italiano si scontra continuamente con la volontà di modernizzarsi nell'automazione del material handling e della logistica. Però l'Italia è in grave ritardo rispetto ad altre realtà europee. Il punto di Gianfranco Silipigni

**Marco Tedeschi**

**L'**Italia, sia sul fronte dei servizi che su quello delle automazioni, paga lo scotto di essersi attivata troppo in ritardo rispetto ad altri paesi europei. È questa la realtà con cui s'interfacciano le società che operano da integratori di sistemi e che si propongono per la fornitura d'impianti di movimentazione e stoccaggio automatici. «La nostra attività – spiega Gianfranco Silipigni, amministratore delegato della LCS - si raffronta continuamente con il desiderio, da parte del tessuto imprenditoriale, di modernizzarsi. L'Italia paga, sotto questo profilo, un forte ritardo se confrontata con il resto d'Europa. Il mercato italiano è caratterizzato da piccole e medie aziende che purtroppo, fatto salvo alcuni esempi di ec-

cellenza, non sono all'avanguardia nell'innovazione e nell'automazione del material handling e della logistica. Rispetto ad altri paesi della comunità europea, i mancati investimenti nel settore industriale si traducono in diminuzione di produttività e di conseguente competitività: ad esempio negli ultimi dieci anni la produttività per ora lavorata in Italia è cresciuta dell'1,4 per cento appena, contro una media UE dell'11,4 e un dato tedesco del 13,6 per cento». LCS da più di vent'anni offre soluzioni per l'automazione e la supply chain industriale. Nelle sedi di Usmate Velate e Orbassano l'azienda progetta sistemi di automazione del Material Handling e sviluppa software per la gestione del magazzino e della produzione.

Gianfranco Silipigni è amministratore delegato della LCS Srl di Usmate Velate (MI)  
[www.lcssrl.it](http://www.lcssrl.it)



# +10%

**L'AUMENTO DI FATTURATO** FATTO REGISTRARE DA LCS NELL'ULTIMO ANNO GRAZIE A NUOVE COMMESSE AEROPORTUALI

progettazione e di realizzazione, aiutandoli nell'impostare progetti su "misura" per rispondere alle esigenze attuali e future. Stiamo poi cercando di affiancare alle soluzioni tecnologiche anche attività di "project financing" a volte critiche per la realizzazione stessa dei progetti».

### **Perché l'Italia si trova in questa situazione sfavorevole rispetto ad altri Paesi?**

«Le cause sono da ricercare innanzitutto nella frammentazione del sistema produttivo, con una moltitudine di piccole imprese non sempre in grado di assumersi l'onere economico di un processo di modernizzazione. Il piccolo imprenditore inoltre è spesso restio all'innovazione (in particolare organizzativa e gestionale) e molto spesso si riscontra anche la carenza di capitale umano, soprattutto nelle funzioni manageriali, di ricerca e di risorse finanziarie».

### **In che modo affiancate i vostri committenti?**

«La volontà è quella di diventare "partner" dei nostri clienti offrendo loro le nostre competenze di

### **Come sta andando il 2012?**

«Nel 2012 la domanda interna è rimasta ancora debole e le aziende continuano a rinviare le decisioni di spesa/investimento. Pur in questo quadro la nostra azienda si è mossa con la massima flessibilità al fine di cogliere tutte le opportunità che il mercato ci ha proposto. In termini economici comunque l'esercizio si chiuderà con un lieve incremento dei ricavi e con un risultato positivo».

### **Quali i risultati e gli obiettivi raggiunti più significativi?**

«Quest'anno supereremo il 10 per cento d'incremento del fatturato consolidato anche per l'apporto di nuove commesse estere nell'area degli ae- >>>

»

roporti e dell'automation. In Italia nel settore "magazzini automatici" abbiamo acquisito buoni ordini anche se con margini molto risicati; gli investimenti fatti negli esercizi precedenti ci hanno consentito tuttavia di proporci "più completi e competitivi" con livelli di offerta correlati alla domanda».

**Quali sono state le criticità maggiori riscontrate sul mercato?**

«In presenza di un mercato poco dinamico dove le poche opportunità di business trovano la risposta di molti competitors, la nostra azienda ha proseguito nell'azione interna di riorganizzazione e di messa a punto dei processi di lavoro, ed esterna sui nostri clienti, cogliendo tutte le innovazioni che il mercato ci propone per migliorare e innovare la gamma delle soluzioni. Attraverso un costante impegno nella formazione delle nostre risorse umane, cerchiamo quindi di mantenere alta l'attenzione nel valutare le nuove idee che il mercato offre al fine di arricchire l'offerta delle nostre soluzioni».

**Come si sviluppa concretamente il vostro operato?**

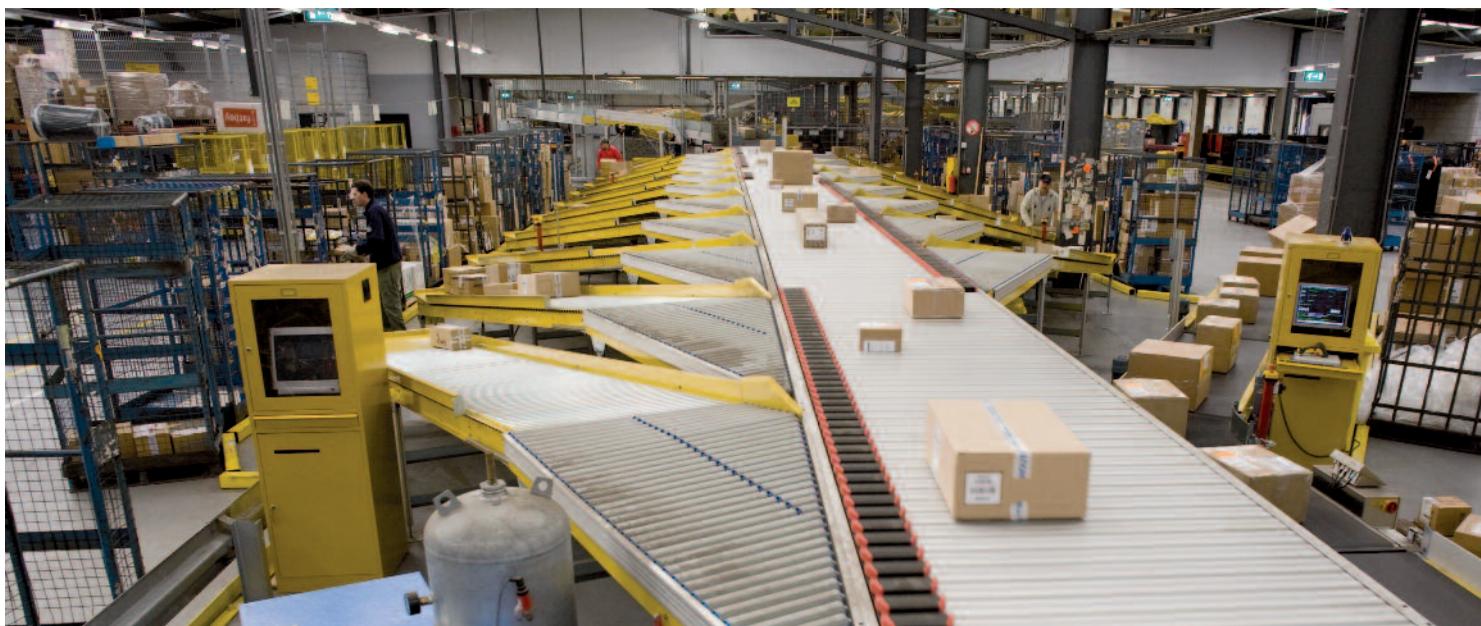
«Il nostro compito è quello d'integrare il software di proprietà con i prodotti meccanici standard dei partner. Offriamo in esclusiva per il mercato italiano trasloelevatori e trasportatori per pallet prodotti da Kardex Mlog GmbH (Neuenstadt – D) e sistemi di smistamento veloce di colli prodotti da Vanriet B.V. (Houten – NL). La nostra attenzione è sempre massima e concentrata sul mercato. Allo stesso modo resterà elevato il nostro impegno sulle opportunità che il mercato ci concederà in futuro anche in ambito internazionale».

**Da quali settori e da quali target derivano le prospettive di business più rilevanti?**

«LCS opera in diversi settori. In Italia le maggiori aspettative sono legate alla ripresa del settore manifatturiero e dell'automotive mentre all'estero contiamo sul settore del material handling aeroportuale».

**È fondamentale investire in sistemi di automazione del material handling. In questo modo le aziende otterrebbero la razionalizzazione dei costi di gestione per la logistica**





**Come supportate nello specifico il comparto aeroportuale?**

«Ottimizziamo la logistica aeroportuale garantendo che il bagaglio arrivi allo scalo di destinazione assieme al passeggero. Il processo di gestione dei bagagli viene migliorato eliminando eventuali colli di bottiglia e riducendo di fatto il numero di bagagli “persi”. Secondo stime della Commissione Europea infatti ogni 7 secondi un passeggero europeo perde la propria valigia per un totale di 10 mila bagagli al giorno. Detto in altre parole è una borsa ogni 64 viaggiatori, dieci dei quali non riavranno più nulla se non un rimborso che sarà al massimo di 1.100 euro. È su questo che intendiamo lavorare migliorando la situazione».

**Quali situazioni economiche riscontrate nel vostro territorio di competenza?**

«Il nostro gruppo ha strutture operative in Lombardia e in Piemonte. Auspichiamo di vedere presto segnali di ripresa in entrambe le regioni. Noi saremo pronti per cogliere tutte quelle opportunità che il mercato ci vorrà offrire. Speriamo ritorni la fiducia a investire e che il sistema metta a disposizione delle aziende le risorse finanziarie necessarie. Quello che chiediamo come protagonisti del settore sono inoltre nuove regole meno burocratiche al fine di gestire in modo più veloce ed efficace i progetti di investimento che si presenteranno».

**Su cosa, le imprese del comparto e le istituzioni, devono fare leva affinché il vostro settore**

**possa ricominciare a crescere?**

«Risulta fondamentale investire in sistemi di automazione del material handling. In questo modo le aziende otterrebbero la razionalizzazione dei costi di gestione per la logistica. Strategica rimane comunque la leva finanziaria di sostegno agli investimenti tecnologici».

**Dove concentrerete i vostri prossimi investimenti?**

«La nostra attenzione è rivolta alle opportunità che il mercato ci offrirà per completare e integrare la nostra offerta con nuovi prodotti e soluzioni innovative. Cureremo con molta attenzione il livello di competenze ed esperienze del nostro personale per assicurare sempre prestazioni di avanguardia».

**Quali sono le sfide maggiori che LCS dovrà affrontare nel corso del 2013?**

«Purtroppo lo scenario economico 2013 prevede ancora un andamento negativo dell'economia italiana. Continueremo a presidiare il mercato per cogliere tutte le opportunità di business. Se, come si afferma, nel secondo semestre 2013 si inizieranno a vedere i primi segnali di ripresa noi saremo pronti a supportare le aziende italiane che vorranno investire».

**Con quali nuovi progetti vi presenterete sui mercati?**

«Continueremo nella progettazione di sistemi che consentano accanto ad una modernizzazione degli impianti un veloce rientro dell'investimento».

