

# LSI ottimizza processi e supply chain per rispondere alle esigenze di mercato

*Gestione dell'evasione degli ordini e pianificazione della produzione.  
La nuova release dell'ERP Si Fides di Sinfo One snellisce i processi*

Intervista ad Alessandro Bicchì, Chief Information Officer di LSI

di Veronica Pastaro

## LSI

### Sede

Parma

### Attività

Lavorazione prodotti piani in acciaio inossidabile

### Addetti

50

### Fatturato

Oltre 65 milioni di euro

### Proprietà

Familiare (Società per azioni)

Lamiere, bandelle, quadrotti e nastri su misura. Organizzazione, ordine, tecnologia. Il know how nella lavorazione dell'acciaio inox ha da poco compiuto 30 anni a Parma, sotto l'insegna di LSI, Lamiere Speciali Inox. È nata nel 1986 come centro di servizio per la lavorazione dei prodotti piani in acciaio inossidabile e, negli anni, gli investimenti in moderne attrezzature, l'esperienza e la serietà hanno consolidato l'azienda, che oggi rappresenta un'importante realtà produttiva nel panorama italiano ed europeo: oltre 65 milioni di euro nel mercato nazionale e una capillare rete commerciale, che garantisce risposte in tempo reale alle richieste dei clienti.

Gli stabilimenti di produzione si sviluppano su un'area di 35mila metri quadrati, dotati di innovative attrezzature, e una moderna palazzina ospita gli uffici direzionali, amministrativi e commerciali. Inoltre, i continui investimenti in linee di lavorazione dalle grandi prestazioni

permettono di essere pronti a soddisfare le domande del mercato. **Alessandro Bicchì, Chief Information Officer di LSI**, afferma con orgoglio: "Possiamo considerarci un'azienda che ha a disposizione tutte tecnologie d'avanguardia, dagli impianti di produzione di ultima generazione raggiungibili per assistenza da remoto alla rete wi-fi che copre tutto lo stabilimento, dal collegamento ridondato alla fibra ottica al moderno CED recentemente rinnovato. L'ultimo anno e mezzo ha portato infatti notevoli modifiche e migliorie, grazie alla possibilità di un dialogo aperto con la proprietà, molto attenta alle esigenze del lato IT".

### Sguardo fisso sull'innovazione

Per LSI l'Industria 4.0 è un processo da affrontare *step by step*, con attività e investimenti che sono stati indipendenti dagli stessi incentivi promossi dal Piano del Governo. Si è così raggiunto un livello di



## ALESSANDRO BICCHÌ

A partire dagli studi in Informatica, Alessandro Bicchì ha gettato le basi per costruire il futuro e si è fin da subito focalizzato in modo particolare sul ramo digitale, sviluppando conoscenze e diventando il consulente strategico per aziende di livello mondiale. Oggi riveste il ruolo di Chief Information Officer presso LSI, Lamiere Speciali Inox. Autorevolezza e flessibilità, insieme con le doti di problem solving, hanno permesso a Bicchì di farsi spazio nel mondo del lavoro, unite alla passione e alla fame di sapere. È uno sportivo, frequenta palestre e non perde occasione per giocare a beach-volley.

informatizzazione molto elevato, al punto che, come illustra Bicocchi, “gli addetti alla produzione non si possono più definire operai, ma veri e propri tecnici, dal momento che lavorano su touch screen”. La crescita dell’azienda si lega in modo quasi indissolubile all’expertise di Sinfo One già a partire dagli Anni 90: “Possiamo dire che siamo cresciuti insieme, grazie a un costante supporto durante tutto lo sviluppo e l’evoluzione dei sistemi gestionali e informatici”, ammette il CIO.

Dopo l’iniziale adozione del gestionale Si Fides, interamente realizzato dal system integrator di Parma, si presentavano nuove esigenze. “Da una parte, ci siamo presto resi conto che la migliore strada per eliminare l’errore umano era informatizzare. Dall’altra, abbiamo indirizzato il cambiamento verso la dematerializzazione dei processi, in modo da arrivare con gli strumenti informatici direttamente in produzione e da creare una catena del valore che fosse *paperless*”, ricorda Bicocchi.

Con queste premesse, nel 2012 veniva avviato il progetto RFQ, che fra i nuovi asset prevedeva l’introduzione della radiofrequenza in magazzino. L’accoglienza delle modifiche fu a braccia aperte, a detta del CIO di LSI: “A differenza degli impiegati, generalmente restii al cambiamento, gli addetti delle linee di produzione hanno riscontrato subito i miglioramenti e hanno sostenuto con favore il progetto”.

### **Se cambia il mercato, la supply chain deve adeguarsi**

Negli ultimi anni, il contesto in continua trasformazione ha notevolmente cambiato le esigenze di mercato, sempre più orientate a una produzione *just in time*. Stando all’analisi di Bicocchi, “per LSI è diventato necessario essere in grado di fornire una risposta più veloce, aumentare la propria presenza, ridurre il rischio di errore e migliorare il servizio al cliente”.

Grazie all’accompagnamento anno per anno da parte di Sinfo One, all’interno di un *modus operandi* caratterizzato da confronti nel colloquio personale e continui scambi di idee, a Natale del 2015 LSI ha accolto di buon grado la proposta della nuova release RFQ per apportare significative migliorie nell’ambito della gestione del magazzino e della produzione.

L’upgrade ha coinvolto l’intero processo di evasione dell’ordine: “L’obiettivo



*Fase di lavorazione di prodotti piani in acciaio inossidabile*

finale era semplificare la procedura di inserimento dell’ordine cliente, migliorare la procedura di programmazione della produzione e ridurre ulteriormente il flusso cartaceo tra ufficio e stabilimento nella fase di spedizione”, spiega il manager di LSI.

### **Rendere più flessibili i processi di sempre**

È opinione diffusa, e sostenuta con orgoglio da Bicocchi, che la nuova release, andata in go live a giugno 2017, abbia portato notevoli vantaggi: “Di fatto ha reso più versatile quello che già facevamo: oltre a snellire i processi, è stato fondamentale per noi disporre di procedimenti che fossero modificabili, in modo da avere la possibilità di tornare indietro per inserire cambiamenti o correggere eventuali errori”.

Con questo approccio, LSI ha compiuto una scelta che si pone in antitesi rispetto alla tradizionale rigidità riconosciuta ai sistemi ERP. Commenta il CIO: “Siamo infatti convinti che flessibilità e personalizzazione siano due nodi cruciali: il gestionale deve anche adattarsi alle esigenze dell’azienda e non solo il contrario”.

Tale flessibilità del sistema ha visto la sua principale applicazione pratica nella “possibilità di lavorare o spedire parte di materiale, senza prevedere soltanto l’evasione completa dell’ordine, con un conseguente risparmio di tempo notevole”.

### Coinvolgere tutti i dipendenti nel training

Un ulteriore elemento da non sottovalutare nelle fasi di cambiamento e aggiornamento dei sistemi informatici riguarda il training, guidato da Bicocchi insieme con i consulenti di Sinfo One, che hanno preso parte alla formazione del personale: “Settimana dopo settimana, abbiamo tracciato una roadmap divisa per settori, uffici e impieghi per rendere tutti partecipi delle migliorie che sarebbero state apportate dal nuovo gestionale. Abbiamo deciso di lavorare d’anticipo e in ‘pillole’, con moduli brevi, per non andare ad appesantire le mansioni quotidiane, dal momento che le ore di formazione sottraggono tempo per gestire il lavoro quotidiano”.

Il CIO ha infatti privilegiato la scelta di non coinvolgere uffici in blocco per non causare un arresto dei processi: “È stata una strategia impegnativa e ha comportato non poche fatiche nella gestione della formazione. Tuttavia riteniamo che, quando hai un’azienda composta da 50 lavoratori, ogni persona è essenziale”.

A partire dal mese di maggio 2017, inoltre, il training ha potuto beneficiare del prototipo fornito da Sinfo One per iniziare a prendere confidenza con la nuova release, anche dal punto di vista dell’in-

terfaccia grafica. “Prima si era conquistata l’abitudine, una sorta di automatismo nei processi: è cambiata la percezione e la velocità con cui cercare le risorse. Il training sul prototipo è stato un espediente che ci ha permesso di effettuare una sorta di validazione preventiva e, soprattutto, di arrivare pronti al go live”, sostiene il manager di LSI.

Anche nelle settimane successive al go live è proseguito l’affiancamento di Sinfo One, presente quotidianamente in azienda con tecnici, analisti, consulenti della parte amministrativa o della Business Intelligence, a seconda del tipo di necessità riscontrate.

### Un unico interlocutore per prevenire i problemi

La strategia di LSI prevede di relazionarsi con Sinfo One come unico interlocutore per differenti aspetti della gestione informatizzata dei processi, a partire dai sistemi di Business Intelligence (BI). “Conosco aziende molto più strutturate di noi che non hanno idea di cosa sia la BI”, considera Bicocchi, “mentre noi la utilizziamo in larga misura, con un numero consistente di reportistiche. Lavorando su materie prime e avendo un fatturato pro capite elevato, anche il flusso di denaro all’interno dell’azienda è decisamente degno di nota. Il controllo finanziario tramite report e l’andamento delle materie prime (nichel ed extra-lega) rappresentano l’ABC per una pianificazione finanziaria intelligente”.

Può infatti essere controproducente avere più interlocutori, perché secondo il CIO “si corre il rischio che vadano in conflitto fra loro e diventi necessario creare dei compromessi per agevolare il passaggio di informazioni”. Il sistema di ERP rappresenta ormai il fulcro dal quale si articolano i processi dell’azienda e Sinfo One può vantare, a scapito dei competitor, una conoscenza profonda dell’intera attività produttiva e gestionale di LSI.

“Gli aspetti più critici, naturalmente, non si manifestano quando tutto va bene, ma quando si verifica qualche imprevisto”, conclude Bicocchi. “Per questa ragione riteniamo necessario disporre di un piano di riserva e circondarsi di partner che siano in grado di gestire la crisi, affinché l’azienda non si fermi mai. È questa la sfida principale”.



La sede e gli stabilimenti produttivi di LSI a Parma