

TECNOLOGIA / Intervista a Luigi Calori di Incas - SSI Schäfer



testi di Alice Borsani

# UNA COMBINAZIONE PERFETTA

CON L'ACQUISIZIONE DI INCAS DA PARTE DI SSI SCHÄFER NEL 2018 È INIZIATO UN PERCORSO DI INTEGRAZIONE CHE HA APERTO NUOVI SCENARI DI CRESCITA SUL MERCATO NAZIONALE, MA NON SOLO. POTERE DI UN APPROCCIO CHE CONIUGA INTERFACCIA LOCALE E VISIONE GLOBALE

**U**na combinazione perfetta. È questo ciò che si pensa ascoltando le parole di Luigi Calori, managing director di Incas - SSI Schäfer dal febbraio 2021, mentre riferisce a che punto è il processo di integrazione tra Incas e SSI Schäfer, avviato nel 2018 con l'acquisizione da parte di quest'ultimo dell'azienda piemontese. Da un lato, una realtà che è espressione pura del fare impresa italiano e che negli anni, con cura e ingegno, ha accompagnato migliaia di aziende

verso l'automazione dei processi logistici. Dall'altro, una multinazionale che opera sullo scenario globale, cresciuta in modo esponenziale negli ultimi vent'anni grazie a una serie di acquisizioni mirate che ne hanno progressivamente arricchito l'offerta rendendola tra le più complete al mondo nel campo delle soluzioni per l'automazione intralogistica. "L'integrazione tra la profonda conoscenza del mercato nazionale, la presenza capillare e il saldo rapporto che Incas ha saputo creare con i





> **Luigi Calori** managing director of Incas - SSI Schäfer dal 1 febbraio 2021. Ultimo step di una solida carriera maturata nel settore dell'intralogistica, lavorando per società multinazionali strutturate, dove ha ricoperto ruoli in ambito Sales e Realization, con responsabilità crescenti quali Amministratore Delegato e Vice President Realization a livello Region (EMEA ad esclusione DACH)

clienti e la capacità realizzativa della casa madre sono un terreno fertile per la crescita" spiega il manager che, ci confida, ha raccolto la sfida professionale di guidare il processo di integrazione tra le due realtà anche per la voglia di "toccare con mano" la ricchezza espressa da questa sinergia.

#### Obiettivo: 80 milioni

"Stiamo vivendo e vivremo nei prossimi cinque anni una forte crescita. I numeri lo dimostrano: il 2021 si è chiuso per Incas - SSI Schäfer con oltre 50 milioni di

un nuovo segmento di progetti e impianti complessi, grazie al supporto dei team di gestione dei progetti internazionali del Gruppo in tutte le fasi: progettuale, commerciale e realizzativa.

L'organizzazione attuale, insomma, ci permette di cogliere il vantaggio dell'essere italiani, ma anche quelli derivanti dall'essere una multinazionale."

#### Parola chiave: sinergia

"Sinergia" è una delle parole chiave di questa intervista ed è presente a livelli diversi, offerta e posizionamento inclusi.

"Incas è presente in tutti i diversi gradi di complessità della filiera logistica: nei magazzini manuali o a basso tasso di automazione, tramite il software WMS Easystor; nella gestione dei trasporti grazie al TMS Delsy; nel manufacturing grazie alla soluzione MES. Nel DNA dell'azienda è scritta una fortissima capacità di gestione logica dei flussi che si combina naturalmente con l'ampiezza del portfolio SSI Schäfer, in grado di soddisfare praticamente ogni esigenza: dalle cassette di plastica ai magazzini compattabili, dalle scaffalature ai satelliti, dalle soluzioni con AGV alle linee sorter, di confezionamento ed etichettatura semiautomatiche, passando per le sfera Pick / Put to light per

## # WMS: un tris d'assi

Come nel caso della tecnologia "hardware" il portfolio software di SSI Schäfer è pensato per soddisfare ogni ordine e grado di esigenza di automazione, fisica e logica, dei processi logistici, dal più semplice, al più complesso. "La nostra offerta - spiega il managing director Luigi Calori - si compone di tre opzioni: Easystor, un prodotto che, con due release all'anno, è sempre aggiornato di nuove funzionalità ed è perfetto per chi cerca un abito sartoriale che lo accompagni verso un efficientamento dei processi, forte di 1.000 installazioni in Italia. La seconda opzione riguarda il pacchetto WAMAS, valutato molto positivamente da Fraunhofer IML e da Gartner: sviluppato internamente (il team IT del gruppo conta circa 2.000 unità, N.d.R.) è in grado di gestire progetti di automazione spinti ad altissima complessità. Infine la terza possibilità riguarda la personalizzazione di SAP EWM, capacità già propria del Gruppo e potenziata dalla recente acquisizione della maggioranza piena di una società dedicata, Swan, che ci permette di rispondere alle esigenze di standardizzazione delle grandi multinazionali".

salire alle soluzioni complesse ad alta automazione con traslo, shuttle e miniload, dove Incas, in passato, agiva come integratore di soluzioni terze mentre oggi gioca in casa".

A partire dal 2018 la squadra italiana ha installato sul territorio nazionale ogni tipo di macchina del Gruppo, testando e collaudando le interfacce software e sviluppando soluzioni per i mercati verticali

**"QUANDO NOI CI SEDIAMO AL TAVOLO DI UN CLIENTE, ABBIAMO ALLE SPALLE IL PATRIMONIO DI CONOSCENZA TECNICA E DI MERCATO DEI MARKET SECTORS CAPITALIZZATA A LIVELLO GLOBALE"**

euro di fatturato ed una raccolta ordini di oltre 60 milioni di euro, realizzati interamente sul mercato nazionale. L'obiettivo è quello di arrivare nel medio periodo alla soglia degli 80 milioni, grazie a una potenza di fuoco maggiorata, derivante dall'assetto multinazionale che ci consente di affiancare al business tradizionale di Incas



Il gruppo è organizzato secondo una struttura a matrice nelle quattro business unit di Logistic Systems, Product & Equipment, Customer Service e Waste & Packaging

## TECNOLOGIA / Intervista a Luigi Calori di Incas - SSI Schäfer

di Retail & Wholesales, Pharma Distribution & Cosmetics, Food & Beverage, Manufacturing e Fashion lavorando in stretto contatto con il team centrale.

“Il gruppo - spiega Calori - è organizzato secondo una struttura a matrice nelle quattro business

**“CI PONIAMO CON UNA FORTISSIMA ITALIANITÀ NELL’INTERFACCIA, ABBINATA A UN’OFFERTA DI PRODOTTI MOLTO DIVERSIFICATA. QUESTO ASSETTO APRE GRANDI POSSIBILITÀ: LO SPAZIO DI CRESCITA È VERAMENTE NOTEVOLE”**

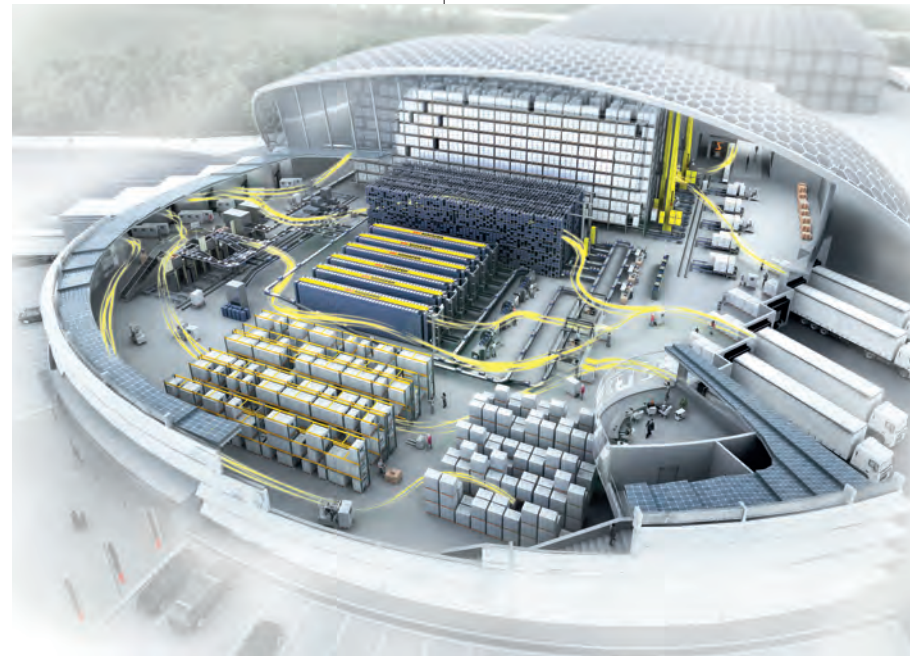
unit di Logistic Systems, dedicata ai nuovi progetti con focus sui diversi market sectors; Product & Equipment, che si occupa della vendita di prodotti standard dei piccoli progetti a bassa complessità di automazione, Customer Service per tutta la parte di servizi e progetti post vendita e Waste & Packaging. Ciascuna Business Unit si intreccia poi con la struttura locale completando e “saldando”

così l’integrazione organizzativa”.

**Non solo hardware**

Uno degli aspetti che rende interessante ed “esplosiva” la miscela delle due realtà è che il dialogo e lo scambio di competenze sia, di fatto, bidirezionale.

“Non è un mistero che l’efficacia di un progetto di automazione dipenda da due fattori” - sottolinea Calori. “Il primo è, evidentemente, la qualità e la “correttezza” delle soluzioni implementate in termini di dimensionamento e di tecnologia, mentre il secondo riguarda la customizzazione del progetto legata alla componente software. Se nel primo caso SSI Schäfer esprime uno dei set up tecnologici e produttivi più competitivi su scala globale (tutti i prodotti del marchio sono progettati in Germania e in Austria e realizzati nelle fabbriche collocate in Est Europa, n.d.r.), nel secondo Incas può, orgogliosamente, dire la sua anche a livello europeo.” Non è quindi un caso che il software WMS Easystor, che in Italia è stato implementato da oltre mille clienti, sia stato ritenuto strategico dal Gruppo non solo per il mercato nazionale, ma anche per quello europeo, tanto da diventare una delle opzioni che compongono



il portfolio IT del gruppo, accanto al WMS WAMAS e ai servizi di customizzazione di SAP EWM (vedi box).

**Un cambiamento importante**

“Al di là delle prospettive di crescita c’è un altro aspetto che mi ha colpito molto e in positivo in questi mesi: le persone” - rivela Calori. “L’acquisizione ha avviato un cambiamento importante e il rischio di riscontrare una sacca di resistenza non era certo remoto. Invece il capitale umano ha accolto con molto

favore la manovra, vista prima di tutto come una opportunità di crescita e di sicurezza. Non era affatto scontato e il merito va, da un lato, alla precedente proprietà, Ermanno Rondi in testa, e ai manager che mi hanno preceduto e che hanno creato le condizioni affinché l’integrazione fosse naturale e procedesse nel migliore dei modi possibili e, dall’altro, alla casa madre, abituata a gestire la transizione di molte aziende all’interno del Gruppo, con grande fiducia e delegando al team locale la definizione dei vari step di Integrazione”.

Prese le necessarie misure, ora il processo accelera verso un progressivo consolidamento del marchio SSI Schäfer sul territorio nazionale. “L’eredità di Incas rimane nell’esperienza e nel grande valore di un team che attualmente è composto da 250 risorse ma che è destinato a crescere in modo organico nei prossimi anni e che, già adesso, sta vedendo riconosciuto la propria professionalità all’interno della Corporate.

A testimoniare è il crescente coinvolgimento delle nostre risorse in progetti internazionali e il loro avvio a step di carriera all’interno del Gruppo. All’interno dell’azienda, ho trovato una incredibile cultura del lavoro e dell’impegno (vedi box) che abbiamo intenzione di valorizzare, proteggere e coltivare. E che si è già rivelata essere una solida base su cui costruire il futuro”.

## # It’s Our Story

**Raccogliere, raccontare ma soprattutto prendere coscienza del valore delle persone e dell’identità aziendale è l’obiettivo di “Our Story”. Un progetto fortemente voluto dal managing director Luigi Calori per individuare un patrimonio, legato al marchio Incas, che è il momento di far crescere e arricchire.**

**“Non si tratta di un progetto nostalgico, ma di un lavoro di introspezione necessario per capire su cosa poggia il valore dell’organizzazione e come trasferirlo nello sviluppo futuro” - dichiara il managing director Luigi Calori. All’inizio del percorso è stato effettuato un sondaggio tra i dipendenti per individuare in prima battuta quali siano le caratteristiche distintive del team, e successivamente cosa definisca l’azienda.**

**“Questo esercizio ha voluto creare uno “specchio” all’interno dell’organizzazione: il successo arriva solo attraverso la valorizzazione delle proprie “unicità” e del proprio potenziale, non è necessario inventare nulla”.**

**Serietà, disponibilità, dinamismo, competenza, innovazione, intraprendenza, capacità di inventare sogni, flessibilità sono solo alcuni dei termini che riempiono le word cloud risultate dall’esperienza e che indicano i punti di forza della società, affiancate da altre che indicano i margini di miglioramento: “un lavoro da fare insieme” dichiara Calori.**