

OPSI: la missione è aiutare i clienti a raggiungere gli obiettivi

L'azienda di Nova Milanese fornisce innovazioni tecnologiche e reingegnerizzazione dei processi aziendali modulando gli interventi sulle esigenze della clientela.

di **Ornella Giola**



SALVATORE GRISAFI

“**S**iamo una società focalizzata nel supportare le aziende a superare le loro sfide e raggiungere traguardi: perseguiamo l'obiettivo di fornire innovazione tecnologica in funzione delle finalità aziendali del cliente”, esordisce così Salvatore Grisafi, chief executive officer del Gruppo OPSI, la cui sede centrale è a Nova Milanese (Monza e Brianza) ed è operativa a livello nazionale con due società, la capogruppo OPSI Group e OPSI Service (Business Solutions Center) più una terza azienda dislocata nella Repubblica Slovacca, che offre servizi per tutto l'est europeo. Tra i suoi clienti -relativamente al nostro settore - annovera società del calibro del Gruppo SOL, multinazionale italiana operativa nel segmento dei gas tecni-

ci per tutti i mercati (dall'industria alla sanità), di cui OPSI è partner principale per il supporto ai processi tecnologici per la logistica nazionale ed estera. Così anche per Synlab, il maggior gruppo europeo di diagnostica medica, per il quale OPSI opera nei processi inerenti la gestione del trasporto dei campioni biologici. La società è iscritta alla lista dei fornitori di Innoveneto, il portale della Regione Veneto, e di Digital Experience Center di Unioncamere Lombardia.

PUÒ ILLUSTRARE LA MISSION DI OPSI?

La società è nata nel 2002 come azienda informatica con il principale obiettivo di sviluppare software. Nel tempo si è trasformata in società di consulenza: forniamo infatti consulenza per l'analisi di processi aziendali e loro reingegnerizzazione (business process engineering), ci occupiamo di project management, non necessariamente legato allo sviluppo di soluzioni software, proponendoci come partner da affiancare per ottenere una metodologia di lavoro articolata e consolidata durante tutto il ciclo di vita di un

progetto. E ancora operiamo nell'application management, gestendo in outsourcing applicazioni strategiche dei nostri clienti, alcune delle quali anche in ambito logistico. Quindi - come può notare - il panorama di OPSI è piuttosto vasto.

COME DECLINATE QUESTA MISSION IMPRONTATA ALLA “CONDIVISIONE” FRA PARTNER?

Supportiamo i nostri clienti al fine di creare una strategia per l'ottimizzazione dei loro processi aziendali. Grazie all'intervento di OPSI diventa possibile interconnettere completamente l'ecosistema aziendale: le persone, i macchinari e le reti devono poter comunicare per poter raggiungere gli obiettivi prefissati. Alla base di questo profondo cambiamento verso l'innovazione 4.0, trova spazio la semplificazione e l'automatizzazione di tutti quei processi coinvolti quotidianamente all'interno del business aziendale. Lo scopo principale del nostro intervento è quindi quello di garantire una gestione più agile e rapida dei sistemi produttivi senza perdere di vista le esigenze aziendali.



The screenshot shows a routing software interface. On the left, there are filters for 'Logistic center', 'Country', 'Product', and 'Loading point external/internal'. The main area is a map of Italy with a blue route. On the right, there is a 'DRIVER NAME' panel with routing details and a table of items.

Type	Status	Customer	Product	Quantity	Real capacity	W/L	Unit	Created
A	L	CUSTOMER CODE	4-NITROGEN	0.00 (KG)	0	0	0021-04-21	
B	D	Closed	00021-NITROGEN LIQUID IN TANK	0.00 (KG)	30000	324	0021-04-21	3-Sales
C	D	Planned	00021-NITROGEN LIQUID IN TANK	0.00 (KG)	0			3-Sales

CIFICO NEL NOSTRO SETTORE?

OPSI lavora in quattro settori, ovvero industria, finanza, industria sanitaria e food. Puntiamo a crescere specialmente rispetto a tre punti fondamentali: specializzarci sempre più nei processi legati alla logistica con soluzioni le più ampie possibili e non strettamente di tipo informatico, ma anche di back office. Vi è poi il nostro impegno nell'analisi secondaria su cui stiamo puntando tantissimo e dove stiamo ottenendo interessanti commesse anche da nuovi clienti: la necessità di riorganizzare i processi è molto sentita dalle imprese. Da ultimo vi è il tema dell'innovazione 4.0.

VOGLIAMO PARLARE DI QUESTO ULTIMO PUNTO?

Siamo specializzati nella digital transformation e forniamo anche consulenza in questo ambito. OPSI ha

partecipato al bando di Unioncamere Lombardia SI 4.0, presentando un progetto (poi finanziato) denominato efficientamento dei centri logistici e che riguardava tre temi: ottimizzazione dei viaggi per il controllo non solo del mezzo e per il risparmio dei costi, ma anche per avere minori emissioni di CO2; la dematerializzazione dei documenti per controllo e gestione degli automezzi; la gestione delle rampe di carico e scarico degli hub logistici, perché da qui dipendono svariati aspetti critici.

QUALI SONO AL MOMENTO LE PRINCIPALI RICHIESTE DAL MERCATO DELLA LOGISTICA?

Ci sono due temi che stanno emergendo con forza: uno è quello dell'ottimizzazione dei processi di trasporto (ad esempio, gestire al meglio gli aspetti legati alle normative) e un secondo concerne il collegamento di tali processi con la parte gestionale interna dell'azienda. Abbiamo inoltre forti richieste connesse a fattori organizzativi, con verifica dell'assessment dell'azienda, tema emerso prepotentemente con la recente pandemia.

DAL VOSTRO SPECIALE PUNTO DI OSSERVAZIONE COME GIUDICATE IL LIVELLO DI MATURITÀ TECNOLOGICA DEL SETTORE DELLA LOGISTICA?

C'è una consapevolezza di fondo dell'importanza di adeguarsi all'evoluzione tecnologica, ma siamo ancora in vari casi nella situazione dei "desiderata", manca la vera spinta a cambiare.

QUALI OBIETTIVI A BREVE-MEDIO TERMINE VI SIETE PREFISSATI PER UNA CRESCITA IN GENERALE E NELLO SPE-