

SERGIO OLTOLINI

UN SUMMIT DI SUCCESSO



Un momento della tavola rotonda organizzata nell'ambito del Summit di PTC. Da sinistra: Giuseppe Marengon, Manufacturing Marketing Manager di Hewlett-Packard Italiana, Federica Guidi, Presidente dei Giovani Industriali dell'Emilia Romagna e Vice Presidente di Confindustria, Stefano Rinaldi, Country Manager di PTC Italia, Marco Bicocchi Pichi, Principal Consulting di Booz Allen Hamilton. Moderatore Carlo Alberto Carnevale Maffé, docente di Strategia ed Economia aziendale presso SDA Bocconi.

Si conferma un appuntamento particolarmente interessante il Summit che PTC Italia organizza ogni anno per sensibilizzare il mercato circa la validità delle sue soluzioni in fatto di PLM (Product Lifecycle Management). La scelta della location di questa quinta edizione è caduta sul Castello "Golf Club" - La Bastardina ad Aguzzano in provincia di Piacenza, dove la multinazionale americana ha accolto con il supporto di un partner tecnologico forte come HP un centinaio di ospiti in rappresentanza di aziende con un fatturato superiore ai 100 milioni di euro. A fare gli onori di casa ha provveduto Stefano Rinaldi, Country Manager di PTC Italia.

TECNOLOGIA E INNOVAZIONE

Due momenti importanti hanno caratterizzato la mattinata: la tavola rotonda e la cerimonia di premiazione del Product First Company Award.

«In qualità di fornitori di soluzioni tecnologiche - ha spiegato Rinaldi - siamo sempre più pressati da clienti che ci chiedono di motivare gli obiettivi, l'efficacia e il ruolo della tecnologia e dell'innovazione nella ripresa economica, in uno scenario caratterizzato da primi indici positivi e da mercati mondiali sempre più competitivi. Noi ne siamo convinti, ma non abbiamo la presunzione di saper dare delle risposte valide per tutti. Per questo abbiamo pensato di fare cosa utile al mercato prima di tutto, ma anche a noi, di cercare di affrontare il tema in una tavola rotonda che ha coinvolto Federica Guidi, Direttore Uffici Acquisiti di

La quinta giornata organizzata da PTC Italia ha offerto molti spunti di riflessione grazie a un mix di interventi e premiazioni che hanno dato testimonianze qualificate e qualificanti di una vera ed efficace partnership con il mercato

Ducati Energia e Presidente dei giovani Industriali dell'Emilia Romagna e vicepresidente di Confindustria per l'Emilia Romagna, in rappresentanza del mondo imprenditoriale e industriale, il mondo dei fornitori di soluzioni come PTC e HP, aziende ad alto contenuto tecnologico, rappresentate da Giuseppe Marengon, Manufacturing Marketing Manager di HP e dal sottoscritto, e la sfera consulenziale rappresentata da Marco Bicocchi Pichi, principal consultant di Booz Allen Hamilton. A presiedere e ad alimentare il dibattito abbiamo chiamato il professore Carlo Alberto Carnevale Maffé, docente di Strategia ed Economia aziendale presso la SDA Bocconi». Ciò che la tecnologia ha contribuito a disperdere deve essere riportato sotto controllo tramite la tecnologia stessa. Il prodotto industriale, spezzettato in frammenti da outsourcing e delocalizzazione produttiva, va rimesso al centro delle attenzioni strategiche delle aziende, pena la dispersione del vantaggio competitivo: e ciò non può

essere fatto senza gli opportuni investimenti in Information Technology. Questa, in sintesi, la conclusione del dibattito anche se un dato è emerso durante il Summit che colpisce per la sua evidenza: negli Usa la vendita di soluzioni PDM/PLM rappresenta ormai circa l'80% del fatturato totale di nuove licenze di un'azienda come PTC, mentre solo il 20% è rappresentato dalle tradizionali soluzioni CAD/CAM. Solo tre anni fa il rapporto era invertito, ed era ancora il CAD/CAM a fare la parte del leone. In Italia il mix di soluzioni adottate dalle aziende denuncia un evidente ritardo nella consapevolezza dell'importanza delle soluzioni di PDM/PLM. Infatti nel nostro Paese la quota di vendite riferibile alle soluzioni PDM/PLM è ancora molto limitata.

Come mai?

Il dibattito ha cercato di far luce sulle ragioni del ritardo con il quale le aziende italiane si affacciano a soluzioni più integrate rispetto allo sviluppo del prodotto e alla gestione del suo intero ciclo di vita: le ragioni sono da ricercare nelle limitate dimensioni medie delle imprese italiane, nella scarsa cultura imprenditoriale in materia di innovazione tecnologica e nella difficoltà a far crescere una forte classe manageriale in grado di comprendere e governare questi fenomeni.

C'è quindi da nutrire poche speranze per il futuro?

Al contrario! Il panel ha discusso delle concrete opzioni di sviluppo che sono a disposizione delle aziende italiane: la pressione competitiva che spinge le aziende a modificare i propri processi consolidati, la necessità di governare tramite l'ICT un'organizzazione produttiva sempre più dispersa geograficamente, e, non ultimo, un più franco e pragmatico dialogo con i vendor di tecnologia, chiamati anch'essi a comprendere questi fenomeni e a calarsi nella realtà industriale nazionale, per essere in grado di offrire non semplicemente tecnologia, ma valore economico reale per le imprese.

PRODOTTI DI SUCCESSO

La mattinata si è conclusa con l'assegnazione dei riconoscimenti Product

SOLUZIONI PER CREARE, COLLABORARE, CONTROLLARE

Il portafoglio delle soluzioni PTC comprende tre linee di prodotti -Pro/ENGINEER Wildfire ("Create"): è la soluzione software MCAD leader di mercato per la progettazione e lo sviluppo prodotto utilizzata da più di 300.000 progettisti e disegnatori a livello mondiale. L'ultima versione della soluzione è stata studiata per garantire funzionalità uniche per la progettazione digitale. Grazie all'ambiente on-line multi-utente., Pro ENGINEER migliora lo scambio di informazioni tra il produttore, la sua catena del valore e i clienti; riduce il time-to-market ottimizzando la produttività e il costo di prodotto diminuendo i prototipi, migliora la previsione del costo e della qualità di un prodotto;

- Windchill ProjectLink ("Collaborate"): fornisce un'infrastruttura di collaborazione e di gestione del progetto in tempo reale e via Web per tutti i membri del team coinvolto nello sviluppo prodotto, sia all'interno sia all'esterno dell'azienda. Accelera il time-to-market eliminando barriere geografiche e organizzative alla collaborazione; riduce errori potenziali assicurando che i team di progetto, sebbene decentrati, possano ugualmente accedere a informazioni aggiornate e siano automaticamente informati dei cambiamenti; migliora la reportistica relativa alla gestione del progetto;

- Windchill PDMLink ("Control"): la soluzione aggrega e controlla le informazioni relative al prodotto digitale attraverso il suo intero ciclo di vita, rendendo i dati facilmente accessibili in vari formati a tutti coloro che sono coinvolti nel processo di sviluppo prodotto, attraverso una singola fonte basata su Web. La soluzione offre un'integrazione totale con Pro/ENGINEER e un'interoperabilità con diversi CAD e applicazioni di team data management per la sincronizzazione dei dati.



Il Sistema di sviluppo prodotto integrale di PTC offre le capacità fondamentali di cui le aziende manifatturiere hanno bisogno.

First Company Award per premiare quelle aziende che, nella gestione del proprio sviluppo prodotto o servizio, hanno dimostrato un particolare spirito innovativo trasformando la loro creatività in prodotti e servizi di successo e implementando tutto o in parte il PDS (Product Development System) di PTC caratterizzato da soluzioni che coprono tutte le aree chiave dello sviluppo prodotto e cioè

- Create, creazione del modello digitale,
- Collaborate, gestione delle informazioni lungo tutta l'intera catena del valore,
- Control, la gestione dei dati di prodotti.

Per Rinaldi: «Il candidato ideale al pre-

mio è l'azienda che risponde a 4 requisiti: successo consistente e dimostrato nel lancio di nuovi prodotti/servizi in questi ultimi 5 anni, significativa crescita dell'azienda come conseguenza del lancio di un nuovo prodotto/servizio, adozione di un ottimale e strutturato processo di sviluppo prodotto che sia esemplare per altre aziende, caratteristiche generali di innovazione proprie dell'azienda. Il premio riveste una importanza notevole per PTC perché mette in evidenza il legame forte tra PTC e il mercato italiano, dove opera dai primi anni Novanta e dove i prodotti di successo dei suoi clienti rappresentano l'asset più importante per una società di software e di soluzioni come la nostra».

PTC - Parametric Technology Corporation - è l'azienda software americana leader mondiale nello sviluppo di soluzioni PLM (Product Lifecycle Management). Fondata nel 1985 e con headquarter a Needham (Massachusetts), PTC sviluppa, commercializza e supporta soluzioni software che consentono alle aziende di offrire prodotti innovativi, competitivi e di qualità riducendo il time-to-market.

PTC ha sviluppato il suo approccio esclusivo al PLM, grazie a un'esperienza consolidata nel settore e alla capacità di comprendere e anticipare i nuovi trend di mercato. Per rispondere alle necessità

UNA GRANDE REALTÀ

emergenti PTC ha integrato i suoi prodotti - Pro/ENGINEER Wildfire, Windchill ProjectLink e Windchill PDMLink - in un unico sistema flessibile e completo per lo sviluppo prodotto: il Product Development System, una configurazione delle soluzioni PTC progettata per automatizzare l'intera value chain.

Con oltre 150 uffici in tutto il mondo, PTC fornisce più di 35.000 aziende clienti in sei continenti. Le soluzioni PTC possono essere installate in qualsiasi settore produttivo. In particolare i mercati di riferimento di PTC sono: aerospaziale e difesa, automotive, energia.

In Italia PTC è presente dal 1992 con tre sedi e con oltre 50 dipendenti, di cui 30 specialisti dedicati al supporto tecnico.

Oltre alla rete commerciale diretta focalizzata sui Key Accounts, PTC dispone di un'articolata rete di vendita indiretta dislocata su tutto il territorio nazionale e gestita in partnership con Man&Machine, distributore di PTC. PTC si avvale inoltre della collaborazione di 3 Certified Training Partner e una rete di ECP (Enterprise Consulting Partner) Partners e System Integrators sulle implementazioni delle soluzioni PTC in ambito Sviluppo Prodotto.

PTC annovera più di 3.000 clienti con 11.000 installazioni CAD e 7.000 Windchill.

I Product First Company Award 2004 sono andati a

- Galileo Avionica: «Per aver realizzato il nuovo progetto Falco raggiungendo gli obiettivi prefissati quali la riduzione dei tempi di progettazione, contenuti in 10 mesi e ridotti di almeno il 30% rispetto ai progetti precedenti, la riduzione dei costi attraverso la realizzazione di un solo prototipo in assenza totale di problemi in fase di montaggio ed evolvendo da una progettazione tipicamente basata su strumenti bidimensionali ad una progettazione tridimensionale fondata sul "concurrent engineering"».

- Lombardini: «L'implementazione di ProjectLink ha permesso la realizzazione di un contenitore unico e strutturato di tutte le informazioni di progetto gestite in modo automatico attraverso workflow consentendone la condivisione e la revisione.

In questo modo si è realizzato l'abbattimento delle distanze geografiche, abilitando la gestione e la collaborazione con i codesigners e realizzando una sensibile riduzione dei tempi relativi alla ricerca delle informazioni, mantenendo nel contempo il controllo della qualità delle stesse ed assicurando la loro confidenzialità».

- IMA: «Grazie all'adozione delle soluzioni PTC, IMA stima una riduzione consistente in termini monetari:

- gestendo in modo efficace la condivisione e l'aggiornamento dei dati di progetto necessari per un produttivo outsourcing di alcuni settori della progettazione che vedono coinvolti attori interni ed esterni all'Azienda;

- controllando le fasi essenziali del processo di sviluppo al fine di aumentare la produttività dei progettisti;

- organizzando le parti commerciali e trattando quelle normalizzate con un

sistema di classificazione».

- Maserati: «Per aver realizzato in meno di 15 mesi una vettura per il Trofeo Vodafone monomarca con l'applicazione di concetti quali il carryover e l'integrazione e in meno di 18 mesi una vettura per il campionato FIA GT che alla sua prima gara, non solo l'ha conclusa senza problemi, ma si è classificata in 2^a e 3^a posizione questo attraverso un'oculata definizione di prodotto, supportata da una snella gestione delle decisioni cruciali di progetto e da una gestione delle modifiche effettuata con metodo».

COLLABORAZIONE VINCENTE

Dopo l'Award e dopo un intervento di Luciano Noce, sales specialist di HP, su quelle che sono le novità relative ai suoi sistemi, la giornata ha visto la presentazione delle testimonianze di tre clienti che hanno accettato di condividere i risultati ottenuti dall'utilizzo della tecnologia PTC e come questa può ricoprire un ruolo chiave per la creazione di valore e lo sviluppo della competitività delle aziende, attraverso l'ottimizzazione del Processo di Sviluppo Prodotto basato sulla piattaforma PDS di PTC. Il primo intervento di Andrea Avaldi, Head of Structural Design - Luna Rossa Challenge: "La tecnologia a supporto della competizione", focalizzato sulla parte Create del PDS, è un caso applicativo che dimostra come la definizione di un modello digitale possa rappresentare una leva competitiva per il successo di un particolare prodotto. Il secondo contributo di Robertino Predelli, System Manager - Lombardini, "Il codesign nello sviluppo dei motori" ha analizzato l'aspetto Collaborate del PDS e la possibilità di gestire processi complessi di collaborazione tra team di progetto interni ed esterni all'azienda, mentre il terzo intervento di Mauro Tortone, Innovation Manager della Teksid Aluminium, "Knowledge & Data Management nel ciclo di sviluppo di componenti motore in alluminio: una sfida competitiva" ha approfondito l'aspetto Control del PDS volto alla gestione dei dati, delle informazioni e dei processi che fanno parte integrante del ciclo di vita di un prodotto o di un servizio.