

Il focus sul CAM

Stagnazione, delocalizzazione, verticalizzazione, specializzazione, acquisizioni, fusioni, e ancora innovazione, tecnologia, servizio, sono le parole chiave che accomunano tutti i settori in questo particolare momento congiunturale. Quello dei software per la produzione, però, sembra esaltarne le valenze e i contrasti. Da qui l'idea di dare vita a questa tavola rotonda virtuale per presentare ai lettori della rivista, attraverso il coinvolgimento diretto delle aziende più significative, una fotografia dinamica del settore così da mettere in evidenza i cambiamenti principali, presentare le proposte di oggi e di domani, discutere sugli scenari prossimi venturi. Il contributo dei partecipanti è stato veramente notevole e cogliamo l'occasione per ringraziare pubblicamente

- ■ ■ **Mirko Bertipaglia, Amministratore Delegato, Vero International Software**
- ■ ■ **Chris Edwards, Presidente, Delcam Italia**
- ■ ■ **Marco Levi D'Ancora, Product Manager, Auton**
- ■ ■ **Mario Pittatore, Amministratore Delegato, Tebis**
- ■ ■ **Francesco Plizzari, Country Manager Italia, Open Mind**
- ■ ■ **Gian Luca Sacco, Direttore Marketing, UGS Italia**
- ■ ■ **Marco Silva, Amministratore Delegato, Licom Systems Srl**
- ■ ■ **Stefano Simonato, Sales & Service Manager, ProCAM**
- ■ ■ **Paolo Tiraboschi, Sales & Marketing Manager, CIMsystem**
- ■ ■ **Vivien Zanella, Marketing Manager, Missler**

i quali, accettando di partecipare all'iniziativa, ne hanno assicurato il pieno successo

Come vedete il mercato dei software per la produzione in generale e quali sono i risultati ottenuti dalle vostre aziende?

■ ■ ■ Levi D'Ancona: Il mercato del software CAM privilegia oggi 3 aspetti. Il primo è la specializzazione: gli attori specializzati nel CAM piuttosto che nelle soluzioni integrate CAD+CAM, sono sempre più spesso favoriti per la loro maggiore usabilità vicino alla macchina utensile se non addirittura a cordo dei CNC.

Il secondo aspetto è la completezza dell'offerta: il mercato privilegia quei fornitori in grado di offrire moduli applicativi per tutti i settori tecnologici: fresatura di produzione, tornitura, tornitu-

ra e fresatura combinate, elettroerosione a filo, fresatura per stampi e modelli. Il terzo e ultimo aspetto è la globalità: sempre più spesso le aziende produttrici devono gestire varie unità dislocate nel mondo, oppure, nel caso dei costruttori di macchine utensili, devono essere supportati clienti nei diversi Stati e continenti. Perciò in tanti casi viene valutata la capacità di un'azienda di supportare e localizzare il proprio software nel mondo. Inoltre una azienda globalizzata offre indubbiamente maggiori garanzie di stabilità economica rispetto a una operante esclusivamente a livello locale.

Nello scorso anno la nostra azienda, totalmente impegnata nello sviluppo di

un CAM per la stampistica, si è fusa con l'americana DP Technology, produttrice del CAM per la produzione ESPRIT: con questa fusione pensiamo di proporci come la prima azienda mondiale proprio per l'incredibile complementarietà delle 2 aziende che, unite, vanno a rispondere come nessuna altra alle 3 suddette caratteristiche.

■ ■ ■ Plizzari: Ritengo che il mercato del software per asportazione di truciolo non possa che rispecchiare l'andamento delle nostre industrie, quindi una spinta importante verso la produzione di manufatti sempre più complessi, con elevato contenuto di qualità, con quantità limitate in mercati di nicchia. In OPEN MIND siamo soddi-

sfatti dei risultati ottenuti, che confermano le scelte fatte dalla società negli anni scorsi di posizionarsi in mercati "estremi" come il 5 assi.

■ ■ ■ **Bertipaglia:** Ritengo sia abbastanza evidente che il mercato della produzione meccanica, in Italia, negli ultimi anni abbia sostenuto una pesante stagnazione dei risultati e di conseguenza i software per la produzione meccanica ne hanno risentito pesantemente.

La Vero, in controtendenza a molti dei nostri maggiori concorrenti, ha sempre aumentato il proprio fatturato e di conseguenza ha certamente incrementato le proprie quote di mercato nel settore specifico.

■ ■ ■ **Silva:** Dal mio punto di vista il mercato dei sistemi CAM, quali Licom

Marco Levi D'Ancora, Product Manager, Auton.



Systems produce e distribuisce, è in una costante evoluzione. Esistono ancora in Italia numerose aziende meccaniche che programmano le macchine a controllo numerico direttamente a bordo macchina con notevole dispersione di tempo e risorse. Nonostante i tentativi di sensibilizzare tali aziende con iniziative di carattere informativo, quali seminari, fiere, articoli su riviste, ecc. rimane una buona parte di piccole e medie aziende ancora da coinvolgere nel processo di "informatizzazione della produzione". È su tale tipo di mercato che la Licom con il pacchetto AlphaCAM cerca di collocarsi con prodotti con un buon rapporto qualità/prezzo, facili da usare e im-

mediatamente operativi. I risultati ottenuti sono lusinghieri grazie anche al buon servizio pre e post-vendita di cui ci possiamo fregiare.

■ ■ ■ **Edwards:** Il mercato del software rimane molto impegnativo soprattutto in Europa. Parlando di Delcam a livello mondiale i risultati sono davvero ottimi. Il nostro fatturato è cresciuto del 12% mentre i nostri profitti sono saliti del 70% con ovvia soddisfazione da parte di tutto lo staff di Delcam. Per quanto riguarda l'Italia, nonostante le difficoltà del nostro mercato che tutti conosciamo, Delcam è riuscita ad aumentare il suo parco clienti non solo grazie alla qualità dei software e al loro costante miglioramento, ma anche alla nostra struttura sempre vicina al cliente. Questo a partire dalla fase di pre-vendita nella quale ci impegniamo a conoscere approfonditamente le esigenze del cliente per offrire la soluzio-

ne migliore fino alla fase di post-vendita con un supporto tecnico sempre presente.

■ ■ ■ **Simonato:** L'interesse del mercato meccanico verso le soluzioni CAM non è diminuito, anzi abbiamo notato una compensazione tra acquisto di macchinari e investimento tecnologico delle aziende del settore. Finalmente l'officina ha capito che per un vero incremento di produttività non serve avere molte macchine, ma è necessario fare fruttare al meglio quelle che si hanno. EdgeCAM è un software CAM per l'asportazione truciolo a 360° e per questo motivo i risultati da noi ottenuti sono apprezzabili: dalla tornitura 2 assi alla torniofresatura, dalla foratu-

ra di piastre alla lavorazione di prototipi complessi a 5 assi. EdgeCAM ha ottenuto risultati apprezzabili negli ultimi anni acquisendo importanti quote di mercato con un costante aumento delle vendite del 15% annuale. Credo inoltre che il mercato del sistema CAM non sia in flessione visto che l'esigenza di applicazione tecnologica è ancora viva in parecchie officine meccaniche.

■ ■ ■ **Zanella:** Nonostante gli alti e bassi della nostra economia e dell'industria meccanica, le aziende italiane hanno sempre la necessità di migliorare l'automazione e l'ottimizzazione della produzione. Oltre alle soluzioni CAM, la gestione della produzione e il monitoraggio dell'attività delle macchine utensili sono necessità sempre più osservate da noi softwaristi. Il mercato del software subisce e subirà delle trasformazioni soprattutto a livello delle strutture che lo propongono; infine le software-house di nicchia avranno la tendenza a sparire oppure a portare avanti operazioni di fusione con altre realtà. Il gruppo Missler Software ha un trend in controtendenza con una crescita costante, addirittura del 30% negli ultimi anni in Italia. Questi dati sono giustificati dall'offerta TopSolid che offre soluzioni in diversi settori.

■ ■ ■ **Sacco:** Come dimostrato anche da recenti indagini condotte da prestigiosi enti di ricerca, quali ad esempio AMR Research e CIMdata, il mercato PLM è in espansione. I risultati ottenuti da UGS nel 2005 (un fatturato di 1,15 miliardi di dollari, con una crescita dello stesso pari al 18% anno su anno) e nel primo trimestre del 2006 (un fatturato pari a 273,8 milioni di dollari con una crescita pari al 13% a valuta costante) testimoniano che la nostra azienda è più che in linea con la tendenza del mercato, avendo registrato una crescita a ben due cifre percentuali.

■ ■ ■ **Tiraboschi:** CIMsystem opera in un mercato non tipico della produzione (stampisti per il 90% del nostro business), ove al momento siamo abbastanza poco presenti. Il settore in sé sembra dare segnali positivi, tant'è che CIMsystem sta valutando una proposta d'alto livello da offrire a questo tipo di clientela.

■ ■ ■ **Pittatore:** È impossibile negare che nel corso degli ultimi tre anni il mercato del software per la produzione in

Italia ha subito una decisa contrazione; il motivo principale di questa contrazione è ormai un'informazione di dominio pubblico ed è riassumibile con il termine "delocalizzazione".

Il processo di delocalizzazione che molte aziende italiane hanno attuato ha comportato e sta comportando tuttora lo spostamento delle sedi produttive in aree dove il costo del lavoro è decisamente più contenuto che in Italia. La conseguenza inevitabile di questo fenomeno è un ridimensionamento del mercato e di tutti gli operatori, ivi compresi i produttori di software. Purtroppo, gli operatori informatici subiscono questo fenomeno anche da un altro punto di vista, ovvero i mercati dell'est o dell'estremo oriente sono storicamente poco sensibili all'investimento informatico e beneficiano di regole nazionali che chiudono gli occhi sugli abusi dell'utilizzo illegale di licenze software. La conseguenza è, quindi, purtroppo, una contrazione di vendite non compensate da questi nuovi mercati.

RMQ: Eurostampi di Parma si è confermato un osservatorio privilegiato dei trend più significativi in atto nel mercato dei software per la produzione. Le aziende che sviluppano CAM quali indicazioni hanno colto?

Simonato: Eurostampi è stata una conferma dell'interesse delle aziende meccaniche verso l'innovazione tecnologica. Nella mia bicicletta (americana) è stampigliato un logo: "Innovare per non morire". Il segreto per noi fornitori e per gli acquirenti è sintetizzato da questa frase. Le aziende che hanno avuto difficoltà o che hanno chiuso, sono proprio quelle che non hanno fatto innovazione. Il lato positivo del numero e della qualità dei visitatori di Eurostampi è una conferma della voglia delle aziende meccaniche di innovare.

Zanella: Anche quest'anno Eurostampi è risultato un investimento interessante per noi espositori. La quantità e la qualità dei contatti indicano dei segni positivi di ripresa. L'edizione di quest'anno ha permesso ai visitatori d'incontrare i principali protagonisti del settore CAD/CAM, offrendo così una vetrina completa delle varie soluzioni



Francesco Plizzari, Country Manager Italia, Open Mind.

presenti sul mercato. La nostra presenza tra l'altro con il privilegio di essere coinvolti nell'iniziativa "dal progetto all'oggetto" è stata particolarmente nota e apprezzata dal pubblico. Il salone risulta essere sempre un punto d'incontro fondamentale tra la domanda e l'offerta. Oltre alle problematiche di progettazione, le principali richieste riguardavano la gestione delle lavorazioni.

Plizzari: Tre sono le indicazioni da noi colte in occasione di Eurostampi: HSM (alta velocità), multitasking e 5 assi. HSM affrontata fin dagli anni 90, inizialmente con l'introduzione di strategie che sfruttassero le caratteristiche della macchine utensili, con il passare degli anni altre variabili sono state inserite per la gestione ottimale di CN, utensile ecc. Per quanto riguarda il 5 assi, credo che OPEN MIND abbia contribuito nella distribuzione del verbo, og-

gi penso che non mi si possa smentire se affermo che OPEN MIND è il riferimento nel software CAM per tutte le aziende che si avvicinano alle lavorazioni 5 assi. Mentre per quanto riguarda le lavorazioni Multitasking osservo con interesse che la nuova sfida affrontata dagli sviluppatori di OPEN MIND è il futuro prossimo nelle lavorazioni meccaniche. Facile dire che gli sforzi fatti in tutti questi anni per rafforzare sempre più le collaborazioni con i produttori di macchine utensili si siano rivelati vincenti.

Pittatore: Purtroppo la partecipazione a Eurostampi ha sostanzialmente confermato le indicazioni circa un mercato che risente di una contrazione strutturale e le aziende produttive, stampisti e aziende impegnate in lavorazioni meccaniche, sono tutte animate da poca fiducia e da un livello di ottimismo molto basso. La tendenza generalizzata è, quindi, quella di aspettare a fare nuovi investimenti in attesa di uno scenario generale più chiaro e trasparente.

Bertipaglia: Mi sembra di vedere che alcuni dei produttori di software, che prima "vivevano" di risultati soddisfacenti in nicchie molto limitate del mercato, siano ora costretti dalla drastica riduzione di potenziale di alcune di queste nicchie a proporre soluzioni più complete e molto più generali, se non in alcuni casi anche generiche, in modo da poter avere un "maggiore volume di fuoco".

Questa nuova loro posizione è in realtà sempre stata uno dei punti di forza della Vero International Software che, pur partendo inizialmente come produttore di soluzioni CAM, si è negli anni sempre più rafforzata come fornitore di soluzioni CAD/CAM complete nell'ambito della produzione meccanica, in alcuni casi anticipando le richieste del mercato stesso e "inventando" soluzioni ad hoc prima inesistenti.

Mi riferisco ad esempio alla progettazione con i solidi degli stampi per la lamiera (Visi Progress), per cui constato con piacere che quello che per Vero è una continuazione per altri sta diventando una nuova direzione.

Edwards: La nostra attenzione per tutte le novità presentate in Eurostampi di Parma è sempre alta. Credo che l'indicazione che ha dato al merca-

to del software CAM è che tutte le società del settore sono molto attente alla qualità del loro prodotto e al suo miglioramento. Le innovazioni sono molto importanti per i nostri clienti che hanno bisogno di essere supportati durante questo continuo processo di sviluppo così da poter ottenere il miglior vantaggio competitivo possibile.

Sacco: Sicuramente, in un contesto nazionale, Eurostampi si riconferma un osservatorio privilegiato.

Per gli operatori del settore è possibile trovare il meglio delle soluzioni presenti sul mercato, mentre per le aziende espositrici è un'occasione per cogliere quali sono oggi le esigenze di primarie del comparto.

Quest'anno, in particolare, le aziende hanno espresso esigenze che riguardano la simulazione per le macchine lavorazione 5 assi e le funzionalità inerenti la gestione di macchine complesse come torni fresa.

Silva: Purtroppo la nostra società, essendo impegnata su diversi fronti di applicazione, non ha potuto partecipare a tale manifestazione. Da una mia personale visita alla Eurostampi ho potuto cogliere una serie di interessanti evoluzioni quali la presenza di molti sistemi CAD-CAM legati ad ambienti gestionali per rendere sempre più integrato il processo di produzione. Ritengo che tale tipo di approccio sia ad appannaggio di medio/ grandi aziende, mentre le PMI cominciano solo ora a interessarsi di tali prodotti anche per la complessità d'uso e per la non percezione di una immediata resa. Sicuramente nel breve-medio termine anche le PMI dovranno dotarsi di tali strumenti per cercare di contenere i costi e razionalizzare la produzione.

Tiraboschi: Per quanto riguarda il nostro SUM3D e in generale con la nostra offerta CAD/CAM, posso sicuramente affermare che un piccolo risveglio è in atto, soprattutto sul fronte CAM ove negli ultimi 6 mesi le vendite sono incrementate di ca. il 30% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso. Il maggiore interesse è orientato alle lavorazioni con macchine multiasse (4 e 5 assi), ove abbiamo investito molto (nuovo SUM3D AMM, Advanced Multi-axing) e ove stiamo riscontrando consensi.

Levi D'Ancona: Nell'ambito

della stampista rilevo una attenzione sempre crescente per l'alta velocità e per le lavorazioni a 5 assi continui. Ritengo che per queste ultime, più che per le tradizionali 3 assi, esista per le aziende produttrici una maggiore possibilità di sviluppare nuovi concetti e strategie, per differenziarsi e, in caso positivo, avvantaggiarsi rispetto alla concorrenza.

Nel campo della produzione il trend è lo stesso dei macchinari, ovvero quello dei centri combinati di tornitura e fresatura, in grado di realizzare particolari complessi, anche mediante lavorazioni a 5 assi continui, con un'unica piazzatura. In tal caso il CAM non solo realizza la programmazione, ma assiste l'operatore nel corretto set-up della macchina, ottimizza i processi simulta-



Mirko Bertipaglia, Amministratore Delegato, Vero International Software.

nei, verifica e previene ogni possibile tipo di collisione.

In Italia il mercato degli stampisti sembra perdurare in una situazione di stagnazione. Quali sono le cause e quali le conseguenze per le vendite di CAM?

Sacco: Le cause sono quelle che da sempre condizionano tutti i mercati: produrre a minor costo, a volte a scapito della qualità. In questo scenario competitivo UGS risulta comunque vincente per la sua capacità di fornire soluzioni integrate altamente produttive che affrontano e soddisfano non solo la specifica utenza, ma l'esigenza dell'azienda estesa supportando il cliente dal progetto alla gestione dei cicli produttivi. Per questo, nonostante la stagnazione, le nostre vendite CAM sono tuttora in crescita e i risultati ci confermano come il numero uno in questa soluzione.

Pittatore: La stagnazione del mercato degli stampi in Italia risente di due fenomeni che si sono verificati nello stesso periodo di tempo: lo spostamento delle attività produttive, in particolar modo delle aziende automobilistiche europee verso est, che ovviamente trascina con sé lo spostamento delle aziende costruttrici di stampi, e una ridotta competitività delle aziende nazionali provocata, quest'ultima, da due fenomeni, ossia l'aumento dei costi del lavoro e l'invecchiamento delle risorse produttive, non adeguatamente rinnovate nel corso degli ultimi anni.

Zanella: Senza dubbio, gli ultimi 5 anni sono stati difficili per gli stampisti e tutto l'indotto ne subisce ancora le conseguenze. Il mercato CAD/CAM ha sofferto parecchio di questa situazione. Ricordiamo che la maggioranza dei sistemi CAD/CAM sono stati sviluppati per risolvere le problematiche di fresatura 3D. Perciò questa nicchia ha coinvolto molte software-house tralasciando un altro mercato, quello della meccanica generale. La politica di Missler Software da sempre privilegia la verticalizzazione per settori e propone soluzioni per le lavorazioni di Tornitura, Fresatura, Punzonatura, Taglio Laser ecc. Il nostro trend non è vincolato all'andamento di un solo settore e possiamo giostrare analizzando i mercati più convenienti.

APPROFONDIMENTI

■ ■ ■ **Simonato:** Le cause sono ovvie: il mercato degli stampi è un mercato in movimento. Dall'Italia all'est europeo alla Cina e ora all'India. Una continua ricerca alla diminuzione dei costi di materiali e di persone. Ovviamente questa stagnazione si ripercuote totalmente per i sistemi CAM dedicati primariamente agli stampi. EdgeCAM ha sempre dedicato il suo sviluppo alla totalità delle officine meccaniche e non solo agli stampisti. Non abbiamo risentito quindi della crisi degli stampisti e questa nostra politica ci ha portato solo benefici.

■ ■ ■ **Tiraboschi:** I riscontri avuti dalla nostra clientela sono leggermente più positivi rispetto alla citata "stagnazione". Certo non si può parlare nell'esplosione del mercato, ma quantomeno la visibilità sulle commesse, pur non permettendo la pianificazione di grossi investimenti, dà maggior respiro al settore.

■ ■ ■ **Levi D'Ancona:** Tale situazione non sussiste solo in Italia, ma in tutto il globo. Vi è una parte sempre più vasta della produzione di stampi che si sposta verso Paesi emergenti, in grado di avvantaggiarsi dei bassi costi della manodopera. Dall'altra parte non risulta, da questi stessi Paesi, una corrispondente crescita nella richiesta di software CAM. Le aziende produttrici devono così impegnarsi incredibilmente per adeguare le potenzialità dei propri sistemi alla richiesta di innovazione tecnologica che risulta l'unica strada percorribile dalle aziende produttrici delle aree da sempre commercialmente importanti per fronteggiare la competizione in atto.

■ ■ ■ **Plizzari:** Gli stampisti italiani devono fare loro questo momento, la loro capacità professionale, che non è seconda a nessuno, deve essere supportata da investimenti che permettano loro di apprezzare nuovi settori, si devono dimenticare i grandi numeri, ma devono aspirare a fare propri i margini disponibili nei mercati di nicchia. È necessario che le associazioni (se non lo fa chi preposto) UCISAP su tutte, indichino come poter restare competitivi in questo nuovo mercato, dove gli attori vanno dai Paesi europei ai Paesi emergenti come Cina e India. Perché non proporre tramite Camera del Commercio gli stampi italiani nel mondo co-

me ad esempio si fa da qualche anno per il vino?

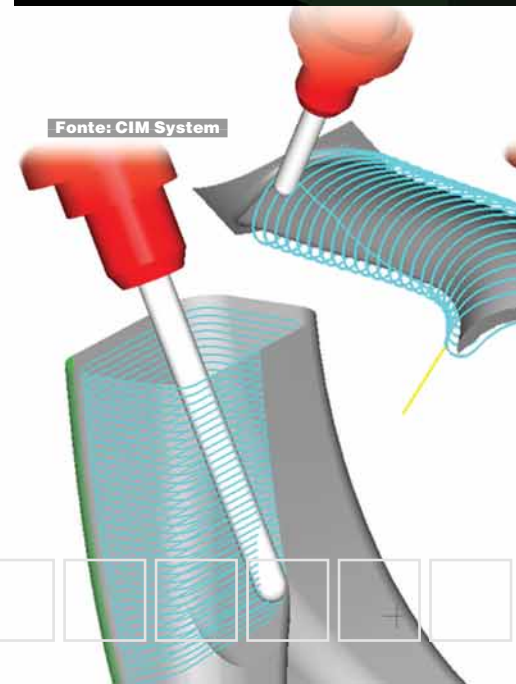
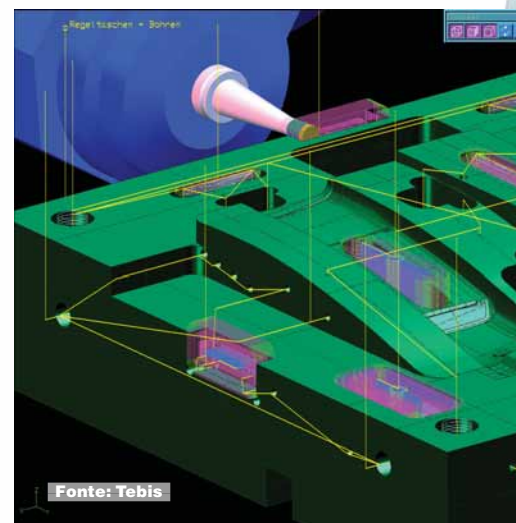
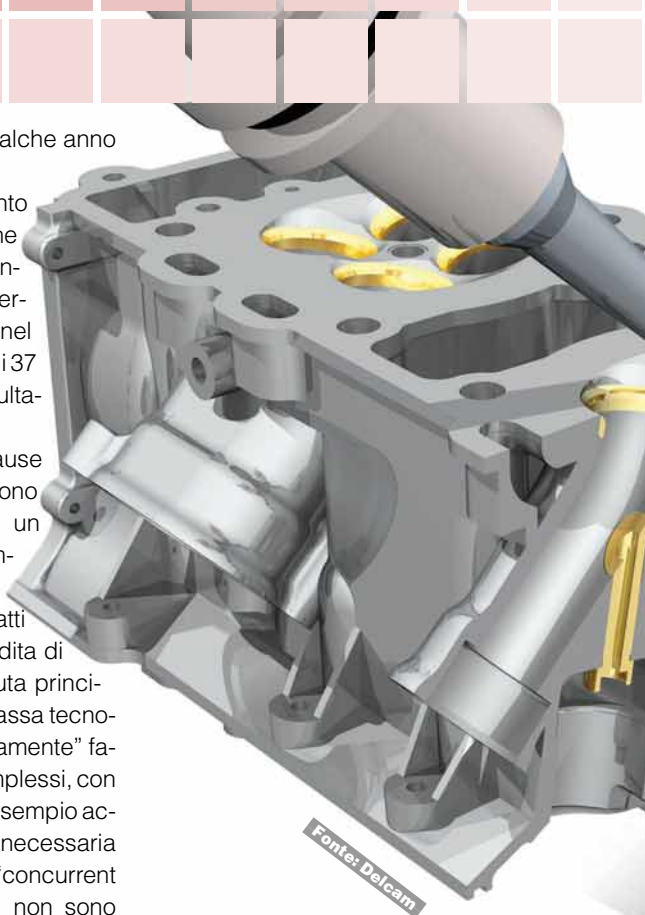
Paradossalmente per quanto ci riguarda questa situazione ci ha permesso di incrementare la nostra presenza sul territorio, con l'acquisizione nel 2005 di 65 nuovi clienti di cui 37 con tecnologia 5 assi simultanei.

■ ■ ■ **Bertipaglia:** Le cause penso siano evidenti e sono dovute principalmente a un problema di costi e di competitività in alcuni settori specifici degli stampisti. Infatti ritengo che la maggior perdita di quote di mercato si sia avuta principalmente in quei settori a bassa tecnologia e con prodotti "relativamente" facili da produrre. Stampi complessi, con tempi di vita brevi (vedi ad esempio accessori moda) e dove è necessaria una fase di produzione in "concurrent engineering" molto spinta, non sono migrati fuori dall'Italia.

A mio parere, vi è anche da dire che attualmente sembra che il mercato degli stampi cominci a ritornare a essere più fiducioso e che anche se gli investimenti in tecnologia non sono ancora ripartiti, probabilmente si è in una fase di attesa ed è prevedibile che in futuro vi sarà un aumento delle richieste.

Per quanto riguarda le vendite del CAM è evidente che, diminuendo i potenziali clienti e vista la riduzione del mercato, il mercato sarà in gran parte di sostituzione o integrazione dei prodotti già installati presso gli stampisti. Questo comporta che per aumentare, o anche solo mantenere, il proprio fatturato è necessario "togliere" quote di mercato agli altri competitor. In parole povere, mentre prima probabilmente c'era abbastanza spazio per tutti, ora solo alcune aziende riescono a trovare sbocchi per le proprie vendite e sicuramente solo quelle che possono portare del valore aggiunto ad esempio avere la possibilità di sistemi completi che partono dal CAM 2 1/2 e arrivano ai 5 assi passando anche dal CAD.

■ ■ ■ **Edwards:** Credo che questo sia il trend generale e non solamente italiano. Il mercato degli stampisti in Europa sta subendo dei forti cambiamenti in questi ultimi cinque anni. Penso che alcune delle ragioni di questa situazione



sia la capacità della Cina e dell'Asia di produrre stampi di alta qualità a prezzi più bassi. Ovviamente questa situazione non è incoraggiante, ma credo che quest'anno stiamo assistendo a un cambiamento di direzione per l'Europa.

Nel primo semestre del 2006 abbiamo riscontrato una crescita nel settore degli stampi se comparata a questi ultimi tre anni.

Delcam ha inoltre la fortuna di non dipendere solo dalle vendite del software CAM. Siamo infatti in grado di offrire ai nostri clienti

molto di più: siamo fornitori di soluzioni complete per tutte le aziende che hanno bisogno di creare forme complesse. Con l'acquisizione di FeatureCAM avvenuta l'anno scorso possiamo anche offrire soluzioni alle aziende di produzione.

■ ■ ■ **Silva:** La Licom aveva già percepito tale stagnazione da diverso tempo e la presenza sul mercato di diversi competitori ci ha portato a cercare delle soluzioni alternative in altri mercati. Non essendo pesantemente coinvolti in tale mercato non mi sento di esprimere commenti a riguardo.

La crisi del settore degli stampi in Italia ha costretto molte aziende di CAM a indirizzare l'attenzione su altri mercati, dove si producono manufatti dalle geometrie complesse.

nativi è sempre stata la nostra ragione di essere. Oggi Licom AlphaCAM è sicuramente uno dei leader mondiali nel settore del CAM per la lavorazione del legno nel quale operiamo come partner delle più grandi aziende mondiali del settore sia in Italia che all'estero, della plastica da lastra, nelle lavorazioni a 5 assi nel settore del taglio dei termoformati e nel marmo. Sono sicuramente dei settori non particolarmente ricchi e dove la competenza in materia è fondamentale.

AlphaCAM ha il grande vantaggio di essere pesantemente personalizzabile tramite applicazioni in Visual Basic e quindi le applicazioni su macchine speciali o in settori di nicchia ci risulta particolarmente semplice.

■ ■ ■ **Simonato:** EdgeCAM non è un sistema verticale per gli stampisti, ma è una soluzione CAM per l'officina meccanica in genere.

Altre aziende fornitrici di CAM dallo stampo si stanno spostando verso la meccanica generale, un settore per noi prioritario e che seguiamo da sempre. Sostanzialmente il settore del terziario (officine meccaniche di precisione) è il principale e il più importante e dove vengono confermati le migliori applicazioni EdgeCAM. La vastità delle applicazioni meccaniche non ci permette di definire un settore prioritario sugli altri, fortunatamente.

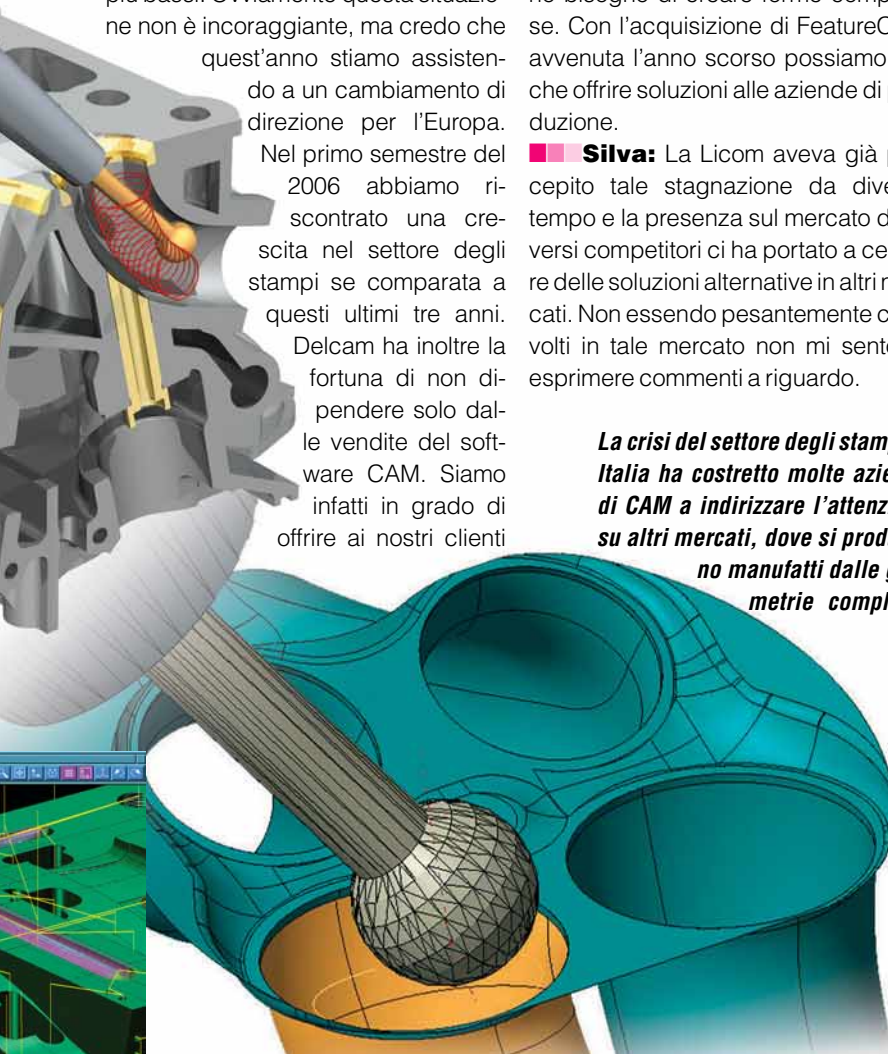
■ ■ ■ **Levi D'Ancona:** La AUTON si è sempre concentrata nello sviluppo del proprio CAM indirizzato alla produzione di stampi e modelli. Se in passato ci siamo proposti anche in alcuni settori specifici è soltanto perché abbiamo verificato che, grazie alla sua struttura di base, il nostro software poteva ben prestarsi alla soluzione di specifici problemi in quei settori.

Penso che questa scelta del passato, ovvero di non disperdersi nella realizzazione di svariati moduli per diversi campi produttivi, ci ripaghi oggi che il nostro prodotto AUTON CAM (ESPRIT Mold all'estero) è riconosciuto dal mercato come uno dei migliori esistenti.

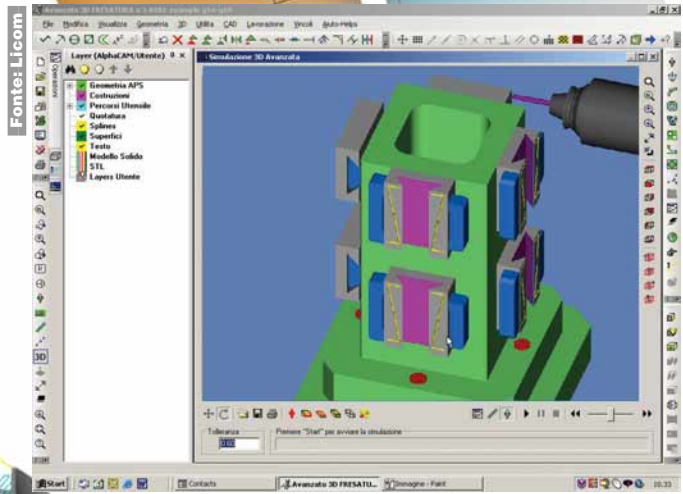
■ ■ ■ **Edwards:** Fin dalla sua nascita, avvenuta 25 anni fa, Delcam si è sempre rivolta all'ampio mercato, e non solo, degli stampi a iniezione plastica. Anche se queste aziende costituiscono il business principale di Delcam, ci siamo rivolti negli ultimi anni a nuovi

se. Questo vale anche per le vostre aziende? E se sì, quali sono questi settori (calzaturiero, incisoria, energia, aerospaziale, aeronautico ecc.) e in quali avete ottenuto i risultati migliori?

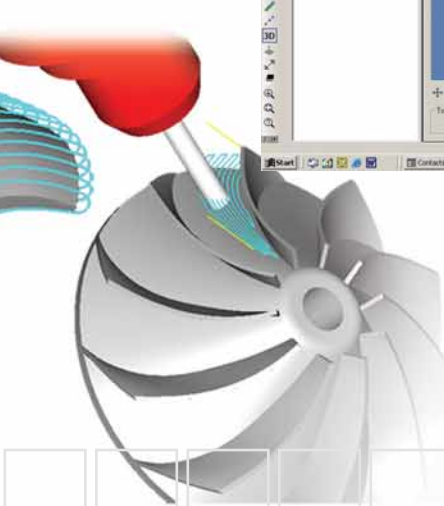
■ ■ ■ **Silva:** La ricerca di mercati alter-



Fonte: Vero



Fonte: Licom



settori come ad esempio quello calzaturiero riscontrando un forte successo. Entrambi questi due tipi di settori hanno affrontato simili difficoltà negli ultimi tre anni. Tutto il mondo è diventato sia consumatore sia produttore di beni di alta qualità ed è proprio in questo ambiente che i clienti di Delcam riescono a essere competitivi con i migliori al mondo. Le opportunità di mercato per Delcam sono ancora immense perché possiamo rivolgerci a tutti quei mercati che avete menzionato nella domanda e molti di più. Il settore della ceramica per esempio richiede la produzione di forme complesse: tra i nostri clienti abbiamo aziende ben note come la Wedgwood.

Plizzari: Un mercato in generale, che è la Prototipazione da fresatura, vale per il mercato medicale, dell'energia, dell'aerospazio, della nautica ecc. e anche per gli stampi.

Bertipaglia: La Vero è da sempre un fornitore globale nel settore della produzione meccanica, e pur ottenendo una grossa quota parte del fatturato nel settore degli stampi ha da sempre fornito soluzioni anche negli altri settori del comparto.

Vi è da dire che, ovviamente, anche la Vero nel tempo ha arricchito la propria offerta con soluzioni specifiche per altri mercati; in particolare mi riferisco a VISI-Flow per l'analisi e lo studio del flusso di iniezione per gli stampi plastica indirizzato sia agli stampatori che a chi fa il prodotto, a VISI-Shoes soluzione completa per il settore calzaturiero e a SMIRTSWARE prodotto leader nel settore automotive stampo lamiera grandi dimensioni, per la gestione dello stampo direttamente in officina con semplicità e completezza.

Pittatore: È inevitabile che questi scenari obbligano le aziende a sviluppare e fare ricerca per avvicinare nuovi mercati; questo è valido anche per la Tebis, che recentemente ha articolato i propri prodotti in molte direzioni e offre ora soluzioni molto sofisticate e specialistiche anche per il settore delle lavorazioni meccaniche, delle lavorazioni aeronautiche, per il settore della nautica, per il supporto al design e ultimamente anche per l'analisi metrologica abbinata a rilievi ottici.

I nuovi sviluppi hanno dato ottimi risultati per quanto riguarda i settori aereo-

spaziali, aeronautici e nautici.

Zanella: Il mercato già saturo di soluzioni CAM, più la situazione critica del trend italiano nel Mold & Dies giustifica la politica di certe software house o addirittura di rivenditori ad appoggiarsi a nuovi settori e target clienti. Per quanto ci riguarda, il nostro core business è concentrato proprio su questo valore aggiunto: portare al cliente una soluzione di settore. TopSolid è un CAD di progettazione di altissimo livello e si distingue per la sua struttura (il kernel, il puro 2D, il motore parametrico e associativo, il sheetmetal ecc.), ma è soprattutto la base di soluzioni integrate e ovviamente sviluppate dal nostro gruppo per vari settori: Machinery, Automotive, Aerospace, Stampi. Negli ultimi anni, il gruppo ha sviluppato dei nuovi moduli per i settori della nautica, dell'arredamento e della lavorazione legno. Infine da quest'anno TopSolid gestisce anche la piegatura CN.

Tiraboschi: Assolutamente sì. Già da qualche anno lo sviluppo delle nostre applicazioni guarda sempre più a mercati più interessanti, ove la necessità di lavorazioni complesse è forte. I settori ove stiamo portando maggiore innovazione sono quelli della lavorazione del legno e del marmo, con puntate in quello aeronautico e navale. In tutti questi, le maggiori innovazioni sono sul fronte delle lavorazioni a 4/5 assi.

Sacco: UGS è un'azienda che opera in un contesto multinazionale, è dotata di un portafoglio prodotti PLM completo e si rivolge da anni, al mercato a 360 gradi, nuovi settori compresi. Per questo motivo e per quanto già espresso nella risposta precedente, non sentiamo questo problema.

La scelta di diversificare i mercati di sbocco ha comportato lo sviluppo di release particolari?

Zanella: Il prodotto TopSolid di Missler Software è una suite di moduli integrati, che ovviamente negli anni si arricchisce non soltanto di funzioni e migliorie ma bensì di nuovi ambienti verticalizzati. Per esempio nel 2003, sono stati lanciati i moduli TopSolid'Wood e TopSolid'WoodCam per la progettazione e costruzione di particolari e assemblaggi in legno.

Levi D'Ancona: No, anche in

questo caso non abbiamo mai spostato le linee di sviluppo del nostro prodotto per venire incontro a specifiche richieste da particolari aree del mondo. Penso che la "buona tecnologia" sia internazionalmente riconosciuta. Altro discorso invece è far fronte alla richiesta di personalizzazione in funzioni delle lingue. Attualmente il nostro software è disponibile in Italiano, Inglese, Tedesco, Francese, Spagnolo, Giapponese, Turco e Cinese.

Plizzari: Le indicazioni allo sviluppo del software hyperMILL, per come è configurato sono dettate più dai macro argomenti, come: HSM, Multitasking e 5 assi.

Edwards: La diversificazione ri-

Marco Silva, Amministratore Delegato, Licom Systems.



chiede in alcuni casi delle personalizzazioni per mercati specifici: questa è la direzione presa a esempio dal nostro CAM PowerMill. Per mercati particolari sviluppiamo utilities e programmi specifici, ma allo stesso tempo assicuriamo che le esigenze di tutti gli utilizzatori siano prese in considerazione nei piani di sviluppo delle nuove versioni.

■ ■ ■ **Bertipaglia:** L'evoluzione delle nostre release negli anni hanno sempre considerato l'opportunità di fornire soluzioni complete e diversificate per i vari settori produttivi dell'industria meccanica. Non vi è stata pertanto per noi la necessità di avere delle "release particolari", ma unicamente di aggiungere applicativi specifici per settori ben focalizzati!

■ ■ ■ **Simonato:** Automatismo: questa è la parola chiave. Soprattutto nella

nuove tecnologie non appena queste si rendevano disponibili. Pertanto non è stato necessario alcuno sforzo particolare, né da parte di UGS né da parte dei nostri clienti, se non quello di mantenere gli aggiornamenti per rimanere sulla curva di crescita tecnologica.

■ ■ ■ **Tiraboschi:** Sì, più per esigenza di marketing che come reale "Versione specifica"

■ ■ ■ **Pittatore:** Lo sviluppo in queste nuove aree ha determinato la proposta di nuovi moduli software dedicati e specialistici per queste nuove attività, per esempio la gestione del taglio a filo o di moduli di taglio a 5 assi.

■ ■ ■ **Silva:** Dato che ogni tipologia di mercato ha le proprie peculiarità, è giocoforza sviluppare release specializzate per adattare prodotti già esistenti alle nuove esigenze. Proprio per tale

Questo ovviamente disorienta fortemente i potenziali clienti che normalmente non sono in grado di "comprendere" le differenze tra le varie soluzioni proposte.

È evidente che normalmente un cliente non informato sceglie "il praticamente gratis", ma questa scelta, pur creando dei problemi nell'immediato a chi propone soluzioni "realmente funzionanti e produttive" sul breve/medio termine porta a un potenziale cliente più avveduto ed esperto, pronto a questo punto alla sostituzione.

Il mercato CAM, a mio parere, al di là di facili illusioni, può essere soddisfatto e reso produttivo unicamente da prodotti e strutture che siano in grado di dare un servizio di post-vendita adeguato, in quanto ogni azienda utilizza la macchina utensile, il controllo numerico e anche la soluzione CAM in modo personalizzato, e solamente un fornitore che abbia ottime competenze tecniche specifiche ed esperienza adeguate può dare del valore aggiunto e ottimizzare l'inserimento del prodotto nel ciclo produttivo.

Per quanto riguarda la tecnologia, personalmente ritengo che solo raggruppando tutte le richieste che arrivano dai costruttori di M.U. e dai produttori di Utensili si può dare una risposta al mercato e in questa direzione la Vero International Software si è mossa da diversi anni.

■ ■ ■ **Edwards:** Il CAM sta tendenzialmente procedendo verso la crescita della sua funzionalità e contemporaneamente verso un suo utilizzo sempre più facile e intuitivo. Oggi la domanda del software è influenzata da macchine utensili sempre più accurate e veloci: di conseguenza il nostro team di sviluppatori studia e sviluppa costantemente nuove strategie e i modi migliori per testare i percorsi utensili prima di passare alla produzione. In generale il mercato si aspetta più strategie guidate nella creazione di percorsi utensili. Le macchine utensili offrono frese e torni in una stessa macchina; quindi è diventata nostra priorità offrire una completa gamma di strumenti.

Fondamentale è quindi il rapporto che si instaura con i costruttori di macchine utensili e i fornitori di utensili per sviluppare un software CAM che permetta la massima performance delle macchine



Chris Edwards, Presidente, Delcam Italia.

programmazione NC. E con EdgeCAM Strategy Manager (gestore dei diagrammi di flusso per la strategia di lavoro) non è utopia, ma realtà applicata. Diverse aziende produttrici di famiglie di particolari hanno realizzato un automatismo così spinto che gli operatori CAM non ne conoscono neanche l'utilizzo, visto che devono solo caricare un modello e premere un pulsante.

■ ■ ■ **Sacco:** Il portafoglio di soluzioni CAM di UGS è da sempre uno dei più completi sul mercato e, aggiornato in tempo reale in modo da incorporare le

motivo AlphaCAM dispone di moduli dedicati al legno, al settore lapideo oltre che ai più canonici moduli per fresatrici, torni, centri di lavoro, taglio laser, erosione a filo ecc.

Qual è lo stato dell'arte della tecnologia CAM?

■ ■ ■ **Bertipaglia:** Come in tutti i mercati "maturi" ultimamente vi sono una molteplicità di offerte che spaziano dal "praticamente gratis" a prezzi ritenuti attualmente elevati, ma che se poi analizziamo bene sono in realtà esattamente gli stessi di qualche anno fa (per cui in pratica in diminuzione!).



Stefano Simonato, Sales & Service Manager, ProCAM.

mente nei prossimi anni. L'improvvisazione mal si concilia, infatti, con l'obiettivo di ottimizzare i propri processi produttivi.

■ **Silva:** Anche in questo caso penso si debbano fare delle distinzioni per settore. Sicuramente le applicazioni 3D hanno raggiunto dei livelli di sofisticazione tale da rendere molti prodotti simili tra di loro. La maggior parte dei software utilizzano tecnologie comuni sviluppati da terze parti e integrati in interfacce operatore più o meno sofisticate. Anche Licom utilizza diverse licenze di terzi come, ad esempio, per la simulazione solida tridimensionale piuttosto che nei moduli di importazione da CAD esterni. Oltre che nelle strategie di lavorazione è molto importante per un sistema CAM avere delle potenti interfacce di importazione dai CAD più diffusi, AlphaCAM dispone di 15 interfacce diverse sia standard che di CAD proprietari e altre saranno inserite tra breve. Nel settore delle macchine "speciali" quali torni-fresa multiasse oltre a una buona interfaccia è necessario un sistema di generazione di post processor molto sofisticato in grado di sovrintendere tutta la fase di generazione del part program con relative sincronizzazioni dei processi, flessibilità di impiego, ecc. Una mia personale affermazione è che tutti i sistemi CAM presenti sul mercato sono ottimi, la differenza la fa la competenza professionale nella costruzione di post processor e nel servizio di assistenza post vendita. Purtroppo tali prestazioni non sono dimostrabili in fase di prevendita (demo), ma si guadagnano sul campo grazie alla soddisfazione dei clienti.

■ **Simonato:** No, EdgeCAM è da sempre il sistema CAM per l'officina meccanica (a 360°). Le ultime release sono finalizzate all'applicazione su macchine di ultima generazione quali i multi-task e le macchine a 4 e 5 assi simultanei. Gli sviluppi sono tutti focalizzati sulla riduzione dei tempi di programmazione delle macchine a controllo numerico. Solid Machinist, il cuore di EdgeCAM, permette di leggere e lavorare un modello solido di qualunque provenienza.

e degli utensili stessi.

■ **Levi D'Ancona:** L'obiettivo comune, sia per la stampistica che per la produzione, è di passare nel modo più possibile automatizzato dal modello 3D ai percorsi utensile di produzione. Ecco perché vasta importanza riveste il riconoscimento delle 'features' e l'applicazione su di esse di metodologie già sperimentate e memorizzate nei data-base tecnologici. Con i prodotti ESPRIT 2007 e AUTON CAM 8.1, entrambi da poco presentati e proposti al pubblico, la nostra azienda ha certamente compiuto un ulteriore passo in avanti in tale direzione.

■ **Plizzari:** A oggi lo sforzo delle software house è sempre più dedicato nel rendere le proprie soluzioni facili da usare, con lavorazioni 2 assi, 3 assi e 5 assi. Per quanto ci riguarda, lo sforzo è quello ambizioso di dare alla fresatura una nuova dimensione, novità introdotte dalla versione 9 di hyperMILL legata all'uso sempre più intenso della tecnologia features.

■ **Tiraboschi:** Oggi sono disponibili applicazioni di fresatura a tre assi a costi veramente irrisori. Certo è che quello che fanno deve bastare al cliente. La forte innovazione che portiamo avanti e che vediamo in tutti i prodotti

della concorrenza è sul fronte delle lavorazioni complesse a 4 e 5 assi (mi spiace ripetermi ma è la realtà).

■ **Pittatore:** La tecnologia CAM subisce, ovviamente, la filosofia dei singoli produttori di software. La Tebis crede maggiormente che la programmazione delle lavorazioni sia più efficiente se svolta fuori linea al fine di garantire un maggior livello di utilizzo delle attrezzature, leggesi macchine a controllo numerico. La programmazione a bordo macchina in un contesto dove gli utenti devono ottimizzare i cicli è spesso poco adatta allo scopo, tra l'altro lo sviluppo di simulatori di lavorazione consente oggi anche a un programmatore esterno un totale controllo di quelle che saranno le reali condizioni a bordo macchina.

Mentre la creazione di librerie virtuali mette la tool room realmente a disposizione degli operatori a bordo macchina. In poche parole la simulazione virtuale ha raggiunto oggi un grado di perfezione molto elevato e simula perfettamente i processi produttivi, certamente l'operatività con questi strumenti richiede una buona organizzazione dell'attività produttiva in officina e questo è forse l'aspetto su cui gli stampisti italiani dovranno lavorare maggior-

■ **Zanella:** Oggi il CAM in generale tende a volere gestire come priorità l'alta velocità e la fresatura 5 assi in continuo. Le politiche sembrano indirizzarsi un po' tutte in questa direzione. Le altre problematiche vengono spesso trascurate e si focalizza su una richiesta di mercato non ancora necessaria per tutti. La nostra offerta è senza dubbio la più completa del mercato: concentriamo le nostre risorse sulla gestione completa del centro di lavoro dai 3 assi ai 5 in posizionato e continuo; dalla tornitura semplice alle fantine mobili, dal taglio laser all'elettroerosione a filo e punzonatrici. La potenzialità di ogni modulo CAM di TopSolid è incontestabilmente alta: gestione alta velocità, fresatura 5 assi, simulazione virtuale della macchina utensile e di tutto il suo contesto cinematico, documentazione automatica di officina, gestione delle ottimizzazioni legate alla cinematica della macchina (ottimizzazione dei piazzamenti, delle rotazioni assi ecc.), ottimizzazione dei metodi di

lavoro, gestione delle collisioni dirette e indirette (non legate alla lavorazione in corso). Le necessità attuali delle officine sono legate spesso alla gestione di macchine dette "complesse", come un centro di tornitura multi-tasking per esempio. L'utilizzatore usa delle macchine CN molto potenti ma che richiedono una programmazione molto difficile e delle verifiche molto curate, perciò non basta saper gestire un percorso utensile, ma occorre gestirlo in un contesto diverso di volta in volta. Infine un altro punto importante per una tecnologia CAM è l'essere integrato e integrabile: su questa tematica, noi della Missler Software sottolineiamo l'importanza di questa caratteristica. Infatti la nostra soluzione è completamente integrata dal CAD all'ERP, ma per chi non ha necessità di possedere le nostre soluzioni in tutti i reparti, il nostro sistema deve dialogare alla perfezione con altri software: lettura delle features di CAD esterni, un importante numero di interfacce native, tutte le interfacce stan-

dard, funzioni di comparazione pezzo dentro il CAM per verificare le eventuali modifiche subite sul CAD esterno ecc..

■ **Sacco:** Le novità, in senso generale, sono le Feature Based, Complex machine e High Spindle machine; per quanto riguarda UGS, in particolare, sicuramente una nuova soluzione CAM nell'ambito del portafoglio Velocity Series.

Il mercato dei sviluppatori di software ha vissuto in questo ultimo periodo una fase di riassetto con diverse operazioni societarie: quali sono le motivazioni alla base di questo movimento e con quali conseguenze?

■ **Plizzari:** Porto il nostro esempio, nel 2002 OPEN MIND è stata acquistata da MAN&MACHINE, società tedesca leader nella distribuzione di software, quotata in borsa a Francoforte. Questa acquisizione ha garantito una solidità finanziaria che ci ha permesso di focalizzare gli sforzi, nello sviluppo, nella attività marketing e di presenza a livello mondiale.

■ **Tiraboschi:** Credo sia una normale evoluzione del mercato, dove le grandi aziende che sviluppano CAM, magari non specializzate in determinati settori, vedono più economica l'acquisizione di un'azienda con forti competenze, una buona presenza sul mercato piuttosto che iniziare il processo di sviluppo di una nuova applicazione.

■ **Silva:** Certamente sviluppare sistemi CAD-CAM costa sia in termini di tempo che ovviamente di denaro. Con la stagnazione in corso e quindi il continuo ribasso dei prezzi e nello stesso tempo un aumento della concorrenza a tutti i livelli ha portato le aziende CAD-CAM a non avere più i margini che aveva in precedenza e quindi dover decidere del proprio futuro. Per tale motivo molte aziende hanno dovuto accorparsi tra di loro per sfruttare sinergie, razionalizzare la presenza sul mercato eliminando nello stesso tempo concorrenti. Anche Licom dal 2001 fa parte di una holding inglese (Planit) che ha assorbito negli ultimi anni diverse azien-



Vivien Zanella, Marketing Manager, Missler.

de impegnate sul fronte CAM quali ad esempio Radan per la lavorazione della lamiera e, ultima acquisizione in ordine di tempo, Pathtrace. Il gruppo Planit conta oggi 340 dipendenti e un fatturato consolidato di 45 milioni di euro.

Levi D'Ancona: Queste fusioni societarie sono necessarie perché le aziende del nostro settore, generalmente piccole, riescano ad affrontare tutte quelle problematiche di cui in parte ho già accennato e poter poi sostenere le (necessarie) ingenti spese in marketing. Penso che nel prossimo futuro assisteremo a varie operazioni di questo tipo che porteranno a una riduzione del numero delle aziende attualmente operanti nel settore, con una conseguente loro maggior dimensione e presenza sul territorio mondiale.

Bertipaglia: Le operazioni societarie nel nostro settore sono in gran parte dovute alla necessità di poter proporre al mercato una soluzione diversa da quella che si aveva precedentemente. La Vero non ha sentito questa esigenza, in quanto sin dall'inizio della nostra "avventura societaria" le è stato sempre ben chiara l'esigenza di fornire una soluzione CAD/CAM completa e modulare, in modo di poter offrire un ambiente "unico" per gestire completamente il processo produttivo dell'industria meccanica. Per contro sono state fatte alcune acquisizioni societarie da parte della Vero con l'unico scopo di ottimizzare (vedi SMIRTWARE) le proposte già presenti o di inserirci in mercati collaterali e omogenei alla soluzione di base proposta (vedi VISI-Flow).

Edwards: Delcam non ha subito negli ultimi anni nessuna forte riorganizzazione. Ci sono stati dei piccoli aggiustamenti nei vari Paesi per rispondere ai cambiamenti di domanda dei clienti. In quanto sviluppatori ci siamo sempre stati affidati allo sviluppo del software all'interno della nostra azienda; in questo modo abbiamo avuto un continuo controllo del nostro business. Questo ci ha garantito software di qualità con frequenti release, cosa che non molti nostri concorrenti sono riusciti a fare.

Simonato: Da sempre nel mercato software ci sono e ci saranno acquisizioni e movimenti societari. Il fatto che alcune aziende CAM dedicate allo

stampo vogliono ottenere quote di mercato nella meccanica di precisione può essere uno dei motivi attuali. Non vedo comunque grandi conseguenze anche se il passaggio da un settore a un altro potrà non essere dei più semplici visto che fornire un CAM per una macchina a 5 assi con cambio pallet per la lavorazione di particolari meccanici è ben altra cosa di gestire un post processor per una macchina a 3 assi.

Zanella: Il riassetto delle varie strutture di sviluppatori si giustifica con una drastica perdita di margini nel fatturato e addirittura di perdite per certi. Il mercato non perdona niente e nessuno, neanche i marchi di prestigio. È importante seguire e anticipare



Gian Luca Sacco, Direttore Marketing, UGS Italia.

le richieste del futuro, cercare un'alternativa, una diversificazione tale da portare valore aggiunto sul mercato. Le recenti fusioni e acquisizioni tra le varie software-house dimostrano che i CAM non erano predisposti a rispondere alle attuali necessità. Troppi sistemi erano dedicati agli stampisti perciò difficilmente vendibili in questi ultimi anni. Da queste fusioni, è spesso difficile o impossibile unire i software, basta solo pensare alla compatibilità tra i post processor, perciò queste aziende dovranno sempre proporre due soluzioni parallele e difficilmente compatibili.

Sacco: Qualsiasi mercato, nella sua strada verso la maturità, percorre una fase di consolidamento dei suoi attori (alcune teorie di marketing si spingono addirittura a dire che qualsiasi mercato finisce per essere una corsa a due) e il mondo degli operatori attivi nel settore delle business application non fa differenza. UGS, in particolare, continua attivamente nella sua politica di crescita sia organica sia attraverso M&A.

Pittatore: Gli accorpamenti societari che hanno caratterizzato molte realtà informatiche negli ultimi anni è principalmente dovuto a una graduale perdita di competitività di molte aziende e testimoniamo soprattutto la difficoltà di rimanere sulla cresta dell'onda dal punto di vista tecnologico. La Tebis è un'azienda finanziariamente molto solida e che negli ultimi anni, pur nel contesto del mercato sopra descritto, è riuscita a conservare la propria quota di mercato e a sviluppare una tecnologia sempre più ampia e integrata. Questo ci ha permesso di conservare una forte penetrazione presso tutte le case automobilistiche che sostanzialmente impongono le regole di mercato nel settore della costruzione stampi di forte valore aggiunto. Per scelta tecnica e tecnologica, storicamente la Tebis non ha mai seguito i mercati cosiddetti a basso profilo tecnologico e questa scelta si è dimostrata in questi anni vincente perché questa tecnologia si è praticamente tutta spostata in estremo oriente e in Cina in particolare.

Quali sono i canali di vendita su quali puntate e perché (vendita diretta, rivenditori, VAR ecc.)?

Tiraboschi: CIMsystem da sempre opera su tutti i canali citati, aggiungendo quello OEM. Le motivazioni che ci spingono a tenere aperti tutti i canali sono soprattutto quelli geografici. La rete di rivenditori e VAR, ci consente con la sua capillarità di essere presenti ovunque (CIMsystem opera anche con distributori all'estero). Il canale OEM è invece un programma di partnership che ci lega a costruttori di macchine utensili al fine di ottimizzare il funzionamento CAM/M.U., fornendo all'utente una soluzione collaudata e sicuramente funzionante.

Pittatore: Per poter vendere un

prodotto di forte valore aggiunto e di forti connotazioni tecnologiche, la Tebis ritiene che sia importante privilegiare un approccio diretto mediante proprio personale tecnico commerciale. È per questo motivo che i Paesi maggiormente industrializzati sono seguiti da filiali dirette che operano in stretta sintonia e sinergia con la casa madre. Reputiamo tale soluzione vincente anche nei prossimi anni.

Edwards: Delcam ha più di 150 uffici in 60 Paesi al mondo e sta continuando a focalizzarsi su questo tipo di espansione. Anche in Italia abbiamo una buona capillarizzazione con filiali che sono in grado di coprire tutto il territorio italiano. Nella maggior parte dei Paesi europei, come Francia, Germania e Gran Bretagna, Delcam vende direttamente agli utenti finali; invece nel resto dell'Europa ci appoggiamo a rivenditori. Nel resto del mondo vendiamo tutti i nostri prodotti attraverso un mix di vendite dirette, rivenditori e partner.

Simonato: ProCAM Sistemi si basa sulla vendita diretta e su quella dei rivenditori. La vendita diretta è frutto di collaborazioni con fornitori di macchine utensili, CAD, attrezzature e utensili. La struttura dei rivenditori è comunque molto importante: ogni rivenditore di soluzioni CAM può aver sviluppato interessanti applicazioni nel settore meccanico e questo è garanzia per il cliente EdgeCAM di lavorare con una struttura che può offrire notevole esperienza e in settori differenti.

Bertipaglia: La Vero inizialmente ha puntato su un canale di vendita, che omogeneamente alla crescita del fatturato è stato in gran parte assorbito. Attualmente oltre i 2/3 del fatturato in Italia viene ottenuto dalla vendita diretta in quanto oramai la nostra struttura, probabilmente la più capillarmente presente nel territorio, è quella con la maggiore struttura tecnica di assistenza diretta. Questo non toglie che rimangono sia dei dealer, che coprono ottimamente determinati territori, sia dei VAR/OEM specificamente con accordi con costruttori/distributori di Macchine Utensili.

Un ulteriore sviluppo dell'indiretta ritengo che attualmente sia difficilmente attuabile, proprio per i motivi di restrizione di mercato oltre al fatto di minori



Paolo Tiraboschi, Sales & Marketing Manager, CIMsystem.

competenze riscontrabili in strutture periferiche non adeguatamente strutturate alla gestione di prodotti complessi, quali le soluzioni CAM.

Silva: Il canale di vendita Licom, sul mercato italiano, è piuttosto assortito in quanto abbiamo due sedi operative, una in provincia di Torino e una in provincia di Treviso in grado di coprire tutto il nord Italia. Nel centro-sud abbiamo diversi VAR in grado di supportare appieno il prodotto in modo tale da dare al cliente la garanzia di supporto in loco. Ovviamente le vendite tramite agenti o costruttori di macchine utensili rappresenta una fetta cospicua del nostro fatturato dovuta alla capillarità di distribuzione di tali strutture in grado di trovare anche le aziende più piccole che in altro modo sarebbe difficile raggiungere.

Zanella: La strategia di vendita ottimale è senz'altro la vendita diretta per una filiale come la nostra. Non è facile attualizzarla in breve tempo in quanto richiede molte risorse sia umane che economiche, per coprire tutto il territorio italiano. Comunque il sistema di vendita ottimale non esiste, ma secondo me sono necessari tutti nei vari step di sviluppo aziendale.

Sacco: L'attuale strategia di UGS prevede di espandere significativamente la propria presenza nel promettente segmento delle PMI e di mantenere, nel contempo, la posizione di leadership in quello delle grandi azien-

de. Per raggiungere questo traguardo, UGS Italia affronta il mercato con due organizzazioni di vendita dedicate, in grado di proporre in maniera ottimale la propria offerta PLM che, per le caratteristiche di estrema flessibilità, scalabilità e apertura, è ideale per le esigenze delle imprese di tutte le dimensioni. Una sarà focalizzata sulle grandi aziende e sul mercato automobilistico, l'altra si occuperà dello sviluppo del promettente e strategico mercato delle PMI avvalendosi di una struttura commerciale mista, in cui opereranno in perfetta armonia forze vendita UGS e l'attuale canale indiretto.

Levi D'Ancona: Noi puntiamo particolarmente su una serie di rivenditori qualificati, che si configurino come nostri partner nello sviluppo commerciale e tecnico. I nostri prodotti sono infatti aperti sia a livello di processor che di post processor alla realizzazione di applicativi personalizzati atti a risolvere le esigenze più complesse. I nostri addetti, tecnici e commerciali, collaborano con i rivenditori, offrendo loro supporto secondo le richieste e le capacità dei singoli specialisti.

Plizzari: La scelta è stata fin dall'inizio quella di puntare sulla presenza diretta, sia commerciale che tecnica, da qui l'apertura di 3 uffici, a Rho in provincia di Milano, Vigonza (Padova) e Osimo (Ancona), questo perché inizialmente dovevamo introdurre in un mercato consolidato un nuovo prodotto, per una fascia appunto "estrema" in mercati di nicchia. Solo oggi dopo 5 anni di presenza diretta abbiamo siglato accordi di collaborazione con aziende che collaborano in esclusiva con OPEN MIND per la soluzione CAM.

La Bi-Mu è ormai alle porte. Tra le tendenze in atto da parte di molti costruttori di macchine utensili c'è quella di puntare su lavorazioni a 5 assi e ad alta velocità. Da parte vostra sono in programma nuovi pacchetti per venire incontro a queste esigenze?

Pittatore: La prossima BIMU ci vedrà ancora una volta tra gli espositori, in particolare dimostreremo la prossima versione di software 3.4 che sarà consegnata a fine anno, ma soprattutto dimostreremo delle applicazioni diret-

APPROFONDIMENTI

te supportate in tal senso da alcune aziende con le quali collaboriamo da molti anni. In particolare, questo anno, sul nostro stand avremo una fresatrice ad alta velocità FIDIA 5 assi con la quale saranno dimostrate una serie di lavorazioni a 5 assi continui e un sistema di scansione ottica COMET IV di ultima generazione della Steinbichler che ci permetterà di dimostrare la valenza del software Tebis, sia in fase di gestione di processi di reverse engineering che per lavorazioni più tipicamente metrologiche.

Sacco: UGS ha come obiettivo di proporre sempre nuove funzionalità per quanto riguarda FBM, Complex Mach e HSM mentre, la novità assoluta, sarà una nuova soluzione CAM nell'ambito del portafoglio Velocity Series.

Zanella: Il pacchetto Alta velocità esiste da diversi anni ormai in casa Missler Software. Le migliorie sono costanti anche perché le macchine integrano anch'esse nuove opzioni e gestioni. Dall'aggiustamento automatico del percorso in alta velocità alle ottimizzazioni degli avanzamenti, TopSolid-Cam offre per ogni ciclo di fresatura la possibilità di sfruttare al meglio l'alta velocità. Per quanto riguarda la fresatura 5 assi, anche in questa campo, siamo presenti da diversi anni con una soluzione al top. Oltre al percorso, il sistema verifica l'asportazione del materiale sui 5 assi, ottimizza l'angolazione della punta e gestisce le collisioni.

Plizzari: Obiettivo in BiMu 2006 sarà la conferma della qualità della soluzione CAM hyperMILL, con la presenza diretta del nostro marchio e supportando diversi produttori di macchine utensili nella presentazione in questa occasione di nuovi prodotti.

Levi D'Ancona: Come già accennavo noi puntiamo tutto sullo sviluppo di nuove tecnologie in questi 2 campi, oltre alla costante evoluzione del prodotto per migliorare ulteriormente ergonomia, facilità di utilizzo, velocità di calcolo, accuratezza delle lavorazioni. La fusione con DP Technology darà poi luogo a uno scambio di esperienze e tecnologie tale da apportare innumerevoli evoluzioni sia su AUTON CAM che su ESPRIT. Penso quindi che i nostri clienti potranno contare per il prossimo futuro su una incredibile accelerazione nello sviluppo dei loro



Mario Pittatore, Amministratore Delegato, Tebis.

già potenti programmi.

Bertipaglia: Per la Vero la BIMU. sarà un'ulteriore occasione per proporre e presentare le nuove versioni, ma ricordiamoci che la Vero è stata una delle prime società a proporre soluzioni specifiche per l'alta velocità, e con l'acquisizione di Machining Strategist, prodotto leader mondiale installato su tali problematiche ne è diventata di conseguenza anche un punto di riferimento.

Per quanto riguarda i 5 assi, la Vero prendendo spunto anche dalle esperienze dei nostri migliori competitor è stata in grado di "confezionare" delle soluzioni ottimali per questo tipo di mercato, raggiungendo solo in Italia in meno di 2 anni un installato che si sta avvicinando alle 100 unità.

Vorrei comunque sottolineare che fatto 100 il potenziale di questo mercato, personalmente ritengo che le necessità siano per oltre i 2/3 orientate ai 4 assi piuttosto che ai 5.

Silva: Sicuramente la BIMU è sempre stata la passerella più importante d'Italia per le macchine utensili e per i sistemi CAM a esse abbinate. La Licom partecipa, sin dalla propria costituzione in Italia avvenuta nel 1992, a tale manifestazione e proporrà la nuova release denominata AlphaV7. In tale release saranno incrementate le prestazioni riguardo alle macchine multiassi (centri di lavoro tornio-fresa), ulteriormente incrementate le lavorazioni a 5 assi e una serie di importanti applicativi aggiuntivi per lavorazioni specifiche nel settore della plastica.

Edwards: La BIMU sarà una grande opportunità per Delcam per presentare la versione 7 del nostro CAM PowerMill. Mostreremo ulteriori miglioramenti nelle strategie per la lavorazione a cinque assi e alta velocità. Presenteremo anche FeatureCAM per le applicazioni di fresatura foratura e tornitura. Delcam ha soluzioni per la progettazione di stampi (PS Moldmaker) e l'ispezione (PowerINSPECT) così come ArtCAM per l'incisoria e il "Total Modelling".

Simonato: La gestione di macchine a 5 assi è un'esigenza sempre più richiesta. EdgeCAM gestisce già diverse tipologie di macchine a 5 assi (versioni 10 e 10.5). Sono in fase di consolidamento le release 10.75 e 11, che verrà presentata in BIMU, per macchine utensili di altra tipologia. In effetti il segreto di un sistema CAM è proprio quello di camminare di pari passo all'innovazione dei costruttori.

Tiraboschi: Sul fronte Alta velocità, SUM3D ha già incluso funzionalità specifiche già da un paio di anni. Sul fronte multiassi, il nuovo modulo AMM (Advanced Multiaxes Machining) è la risposta.

readerservice.it

Auton n. 10	ProCAM n. 15
Open Mind n. 11	Missler n. 16
Vero International Software n. 12	UGS Italia n. 17
Licom Systems n. 13	CIMsystem n. 18
Delcam Italia n. 14	Tebis n. 19