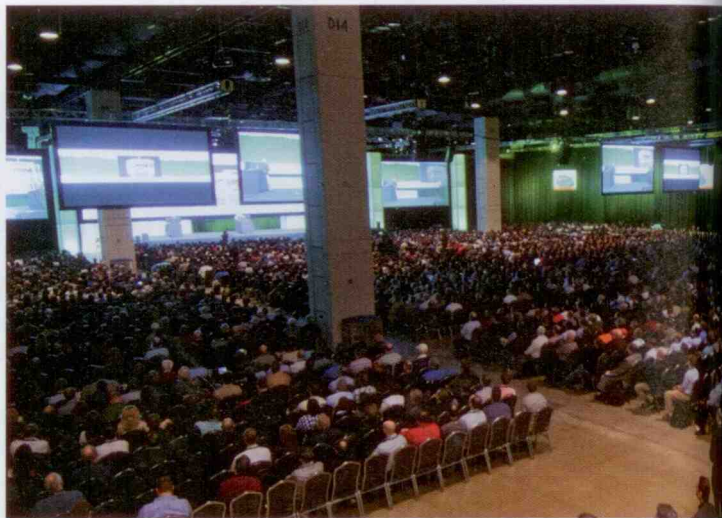




Sopra, un esempio di videata del software di SolidWorks. A destra, uno scorcio della sala dove si sono svolte per i giorni della manifestazione le sessioni plenarie



Tecnologia e competenze

Durante il meeting internazionale di Solid Works svoltosi a San Antonio in Texas abbiamo incontrato Cristiano Zanetti, amministratore delegato di Nuovamacut, il principale rivenditore di SolidWorks in Italia. Durante la chiacchierata sono emerse alcune indicazioni sul settore in Italia e sulle esigenze degli utilizzatori.



Cristiano Zanetti, amministratore delegato di Nuovamacut

Come valuta il mercato italiano in questo momento e quali le prospettive a breve e medio termine?

«Indubbiamente la situazione è migliore rispetto al 2009, anno veramente difficile per tutto il mercato italiano. Nel 2010 si è notata una leggera ripresa della fiducia degli imprenditori con un ritorno della disponibilità a investire da parte delle imprese. Nel 2011 ci aspettiamo una riconferma del 2010, non riteniamo possa esserci una decisa accelerazione ma una prosecuzione graduale del cammino di crescita. Speriamo che la fiducia degli imprenditori manifestatasi l'anno scorso possa consolidarsi e garantire piani di investimenti per l'anno in corso. Comunque siamo sulla strada giusta».

In questo contesto di mercato quali sono le principali esigenze delle aziende che vogliono investire?

«Innovazione, qualità del prodotto rimangono i concetti di fondo, ma emerge chiaramente dagli

utilizzatori la necessità di avere la garanzia di solidità di un investimento, acquistando non un prodotto bensì una soluzione in grado di risolvere le differenti criticità che ogni azienda denota.

«Di conseguenza, sono sempre meno le aziende che guardano al prezzo come fattore principale nella definizione dell'investimento. Oggi le imprese per essere competitive hanno capito che devono differenziarsi

e la scelta di soluzioni di alto livello qualitativo permettono loro di raggiungere questo obiettivo. Questo non significa che l'attenzione ai costi sia venuta meno, anzi, ma la consapevolezza che un prodotto di qualità a un prezzo competitivo faccia la differenza è ormai chiaro per la maggioranza degli imprenditori. Da questo punto di vista il binomio Nuovamacut-SolidWorks ci pone in una posizione di vantaggio sul mercato italiano. Un'azienda solida e capillare, con fortissime competenze che distribuisce e costruisce soluzioni sulla base del CAD 3D più venduto al mondo sono sinonimo di garanzia di sicurezza dell'investimento».

In particolare cosa chiedono al prodotto software?

«Stiamo assistendo a un fenomeno interessante: sempre più nelle imprese tecnologie in precedenza appannaggio dei soli esperti vengono rese di-

sponibili anche al resto delle funzioni aziendali. Un esempio su tutti quello dei sistemi di simulazione che ormai vengono usati quotidianamente per cercare di migliorare il prodotto in tutte le sue caratteristiche (tipo di materiale, dimensioni, peso, variazioni termiche, ecc.). Quindi l'integrazione aziendale, resa possibile dal software, è ritenuta sempre più un vantaggio competitivo per le imprese. In questo ambito avere a disposizione l'ampia suite di soluzioni su tecnologia SolidWorks ci consente di fare la differenza, ma anche, da parte nostra, rispondere a queste esigenze di integrazione ci consente di essere, grazie agli investimenti effettuati in competenze, generatori di efficienza e integrazione dei processi, generando notevole valore aggiunto per la nostra clientela».

Uno dei fattori di competitività è certamente il servizio. Cosa offrite alla vostra clientela?

«Prima di tutto un service di prevendita dove vengono analizzate le esigenze del cliente che sfocia in una proposta di soluzione. Nel momento in cui il cliente considera valida la soluzione proposta accompagniamo il cliente in tutto il cammino dall'installazione, alla formazione fino al service di post vendita, questo non solo per il Cad/Cam, ma, in un'ottica di processo, anche per i prodotti a corollario come la gestione documentazione (PDM), la simulazione, la gestione della manualistica (3DVIA), la configurazione di prodotto, la comunicazione dati alle macchine utensili, e altro ancora».