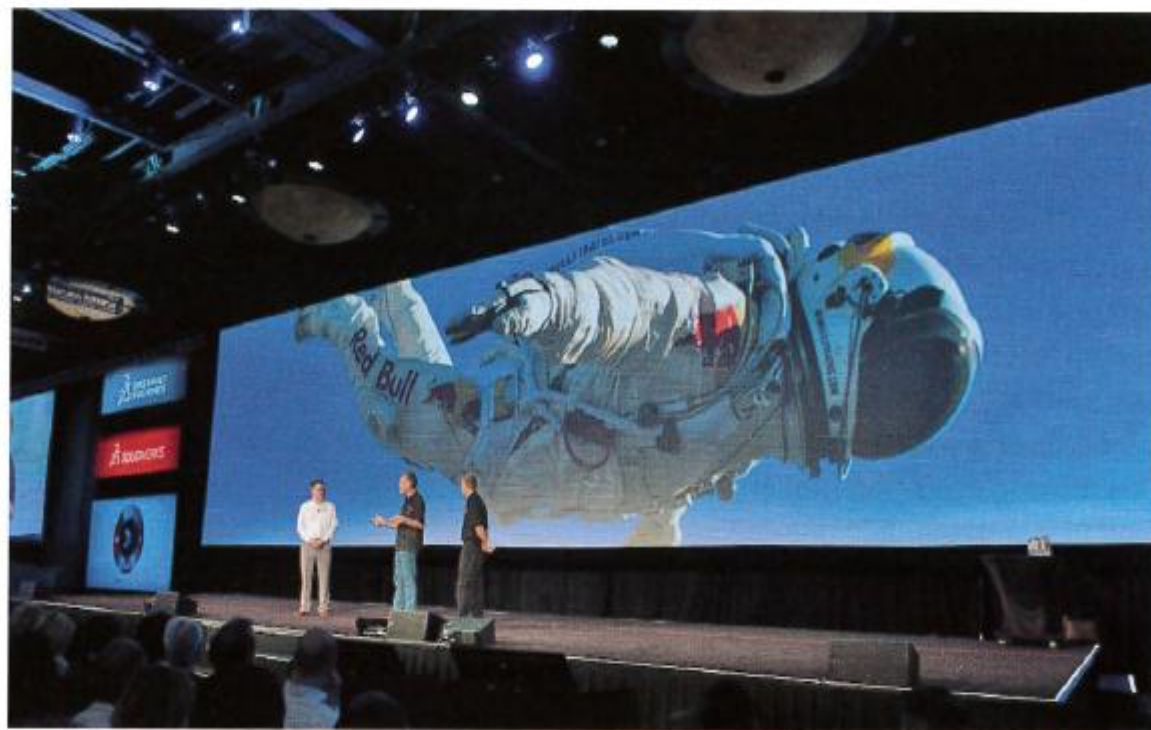
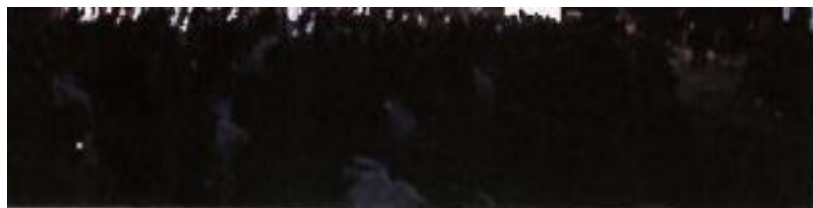


# Progettare senza limiti

Anche quest'anno, l'evento mondiale di SolidWorks, svoltosi di recente presso il Walt Disney World Swan and Dolphin Resort di Orlando (Florida, USA), si è dimostrato un appuntamento irrinunciabile per i progettisti, contribuendo allo sviluppo di nuove idee e dando la possibilità ai partecipanti di condividere, collaborare e coltivare il loro amore per la progettazione in tre giornate intense e ricche di contenuti





**G**li esseri umani hanno il desiderio innato di innovare e scoprire soluzioni che permettano di rare le principali sfide al mondo," affertertrand Sicot, CEO, SolidWorks, Dassystèmes. "Gli speaker di SolidWorld hanno spinto più in là i limiti della ettazione e le loro esperienze portano la nostra community verso un impositivo per le generazioni future atso prodotti rivoluzionari". sfida importante ed emblematica per

l'uomo e la tecnologia, è stata l'"One Giant Fall for Mankind" di Felix Baumgartner, che per primo si è lanciato in caduta libera da 38.969,4 m di altezza nei cieli del Nuovo Messico superando in velocità la barriera del suono. SolidWorks World 2013 si è aperto proprio con il progetto aerospaziale più rischioso del 2012. Art Thompson, Technical Project Director, e Sage Cheshire, che ha coordinato il lancio da record dallo spazio, hanno guidato i partecipanti oltre i titoli e dietro le quinte del famoso

salto. Thomson ha spiegato come il Red Bull Team Stratos ha preso parte al progetto dal suo concepimento fino alla progettazione ed esecuzione, mostrando da una prospettiva diversa il tentativo che ha cambiato i viaggi spaziali per le generazioni future. L'appuntamento più importante del secondo giorno della conferenza si è concentrato sulla robotica, mostrando come due progettisti esperti abbiano scoperto nuovi approcci comportamentali e all'interazione uomini/robot. Vijay Kumar,



Fare clic su Strumenti per convertire i documenti PDF in Word o Excel.





professore dell'Università della Pennsylvania, ha illustrato la propria esperienza nella creazione di macchine volanti intelligenti ed Elias Knubben, capo della divisione Corporate Bionic Projects di Festo, leader tra i fornitori di tecnologia per l'automazione nel settore pneumatico ed elettrico, ha presentato alcuni prototipi del Bionic Learning Network. La terza giornata di SolidWorks World è stata dedicata al futuro e allo sviluppo della prossima generazione di progettisti professionisti. Thomas Atchi-

son, presidente di Mavericks Civilian Space Foundation, ha illustrato la sua esperienza nello sviluppo dei primi programmi spaziali civili al mondo.

### **SolidWorks Mechanical Conceptual**

Una delle novità più rilevanti presentate nel corso dell'edizione 2013 di SWW è SolidWorks Mechanical Conceptual. SolidWorks Mechanical Conceptual combina le capacità e i punti di forza della piat-

taforma Dassault Systèmes 3DEXPERIENCE con la produttività e la facilità d'utilizzo di SolidWorks. Il risultato è un sistema di progettazione meccanica e concettuale che è complementare al CAD meccanico SolidWorks. SolidWorks Mechanical Conceptual offre un Ambiente Unico di Modellazione che rende il concept design flessibile e intuitivo così da velocizzare la progettazione e ridurre i costi.

Il prodotto si rivolge ai professionisti e ai team di progettazione che operano nel settore dei macchinari industriali, e in particolare a coloro che si occupano di Concept Machine Design. Tra questi: progettisti e ingegneri, collaboratori interni ed esterni che sono parte fondamentale del processo. Sarà disponibile per una selezione di clienti da maggio 2013 per lavori di produzione. Grazie ai feedback inviati da questi clienti, SolidWorks confermerà le idee che sono alla base del prodotto, apportando i miglioramenti necessari. Il prodotto dovrebbe essere disponibile per tutti a partire da novembre 2013.

## INTERVISTA A LUCA ROSSETTINI, SALES MANAGER, EASTERN EUROPE

Occasione del SWW 2013 abbiamo incontrato e intervistato Luca Rossetтини, President EEMEA SolidWorks. Con piacere ha risposto alle domande dei giornalisti italiani, approfittando dell'occasione per presentare alla stampa Marco Gazzetto, che dal 1 Gennaio 2013 ricopre il ruolo di Sales Director per la Russia, i Balcani e Israele. Gazzetto vanta una grande esperienza in SolidWorks, e ha già seguito il mercato Italiano nel 2006/2007. Questa per lui rappresenta una nuova occasione di crescita professionale.

**Questa edizione del SWW sembra più concreta rispetto alle precedenti, forse meno spettacolare ma con maggior attenzione ai contenuti. E' frutto di una scelta precisa?**

È vero, ed è stata una scelta quella di creare un evento forse meno spettacolare ma di certo più concreto delle precedenti edizioni. La concretezza d'altronde e il pragmatismo sono da sempre caratteristiche che di SolidWorks e Dassault Systèmes. C'è stato quindi un

cambiamento voluto, studiato, e necessario, visti i tempi che corrono. È il mercato che chiede concretezza e noi rispondiamo, per esempio offrendo un prodotto concreto come Mechanical Conceptual.

**A proposito di "tempi che corrono". Come sono stati i risultati nel 2012, e quali le prospettive per questo 2013 che pare già così "difficile"?**

Il 2012 è andato bene per noi. Pur in tempi difficili, il gruppo DS ha raggiunto i target ed è cresciuto, mostrando risultati addirittura eccellenti, del 9% oltre i target, in aree cosiddette emergenti come i Balcani, la Turchia e il Medio Oriente. Anche l'Italia ha dato un buon contributo al raggiungimento di questo successo generale. L'Italia ha chiuso col 99% degli obiettivi raggiunti, facendo molto meglio rispetto ad altre economie mature europee, quali Germania, Francia, UK, Svezia. Siamo soddisfatti. Evidentemente la scelta strategica di non correre dietro alle correnti standard e di non approcciare il mercato in modo tradizionale, unita alla fantasia e alla passione, si è rivelata vincente. In Italia, poi, abbiamo incontrato tante realtà imprenditoriali in salute, guidate da ottimi imprenditori capaci di fare investimenti importanti e di qualità. Con questi risultati e queste premesse



Fare clic su Strumenti per convertire i documenti PDF in Word o Excel.





Rossetini



Marco Gazzetto



SolidWorks Mechanical Conceptual abbatte le barriere dei CAD tradizionali, così che gli utenti possano conferire le loro idee e iterazioni concettuali in un modello digitale. L'Ambiente Unico di Modellazione combina progettazione senza struttura e modifica diretta della geometria parametrica per creare flussi di lavoro altamente flessibili e interattivi. La creazione di modelli senza struttura permette di sviluppare i concept desiderati – top down, bottom up, bozze e schizzi, master model – per sviluppare velocemente le idee e migliorare il proprio giro d'affari. La modifica diretta trasforma con facilità sia la geometria nativa che importata, senza risultare limitata dall'intento originario di progettazione, accorciando così i tempi di rimodellamento e permettendo di concen-

trarsi sulla progettazione. SolidWorks Mechanical Conceptual facilita l'innovazione sociale di tutti i soggetti coinvolti nel progetto di progettazione, consentendo un feedback migliorato e più frequente per convogliare i concetti verso la soluzione migliore da adottare. È possibile utilizzare la chat direttamente integrata nel tool per discutere con i propri collaboratori le soluzioni di progettazione, o per inviare un progetto ai fornitori per approvazione o acquisto – prima di dedicarsi al design concept. I progetti sono salvati in ambiente hosted, con salvataggio continuo dei dati durante il lavoro. I dati di progettazione sono sempre al sicuro e disponibili in un'unica posizione protetta, in cui i team di progettazione possono disporre in ogni momento dei dati "corretti".

È possibile accedere ai progetti, ai dati di progettazione e alla community ovunque e in ogni momento.

SolidWorks Mechanical Conceptual è complementare alla versione attuale di SolidWorks. Semplifica e ottimizza la progettazione meccanica concettuale e permette agli utenti di sviluppare, confermare e scegliere i concept migliori e più validi per convincere i propri clienti e aumentare il giro d'affari. Gli utenti possono poi includerlo nella versione attuale di SolidWorks per la progettazione dei dettagli.

### **Ancora novità**


Altre importanti novità sono state annunciate nei tre giorni di Conferenza mondiale. In primis la vendita di due milioni di li-

non si può che guardare con ottimismo il 2013 e gli anni a venire.

**Ha parlato di un cambio di approccio sul mercato: cosa intende?**

Significa abbandonare gli schemi tradizionali e dimenticarsi di vendere per un po', per ridefinire le priorità e mettersi in contatto con un pool di aziende intelligenti. Mi spiego meglio: la nostra strategia prevede un cambio di rotta, uno Switch, che ti porta a lasciare il vecchio modo di vendere, basato sul miglior prezzo, per intraprenderne uno nuovo basato invece sulla ridefinizione della clientela, in grado di generare un effetto referenze, un effetto network, che permetta di agganciare altre aziende.

Dunque il primo passo è stato, per i nostri venditori, quello di selezionare il target, creare una nuova massa critica di aziende e agire su di esse in maniera qualitativa. L'Italia è fatta di imprenditori intelligenti che fortunatamente hanno capito il cambiamento, e lo hanno accolto. Il paese in cui il successo di questo nuovo approccio è più evidente è la Turchia, che negli ultimi 5 anni è cresciuto più degli altri, addirittura più di Cina e India. Laddove invece lo Switch non è avvenuto, parlo di Israele e Sud Africa, i target non sono stati raggiunti, anche se si è comunque registrata una crescita.

^  
Fare clic su Strumenti per convertire i documenti PDF in Word o Excel. 

**E rispetto ai competitor come giudicate i risultati del 2012?**

A me non piace parlare dei competitor, tuttavia è evidente dai risultati che il Gruppo, con l'intera suite di prodotti DS e SW, è cresciuto più del mercato. Siamo cresciuti, sia in termini di tecnologie, sia mentalmente, come forza vendita. Per tutti i venditori sono stati creati dei Boot Camp seri e professionali della durata anche di una settimana, in cui i venditori si fondono e si aggiornano su tutte le proposte tecnologiche e le strategie diventando dei veri e propri advisor in grado di proporre alle aziende delle soluzioni complete e integrate.

**Infine, una domanda a Marco Gazzetto, Sales Director Italia, balcani e Israele. Dal 1 gennaio 2013 Lei è tornato a occuparsi del mercato Italiano cosa si aspetta di trovare?**

Mi aspetto una situazione non facilissima, per il quadro economico e politico attuale, anche se noi rispetto all'andamento generale siamo decisamente in controtendenza e riusciamo a crescere anche quando il PIL nazionale è in calo. Sono consapevole del grande lavoro che c'è da fare, in primis sulla forza vendita, sui rivenditori, e che ci sono vari aspetti da migliorare, ma sono ottimista e pronto ad affrontare questa importante sfida.



scaricare e richiedere modelli 2D e 3D configurabili di componenti ingegneristiche da migliaia di fornitori. Inoltre, My.SolidWorks convoglia le informazioni (forum di discussioni, post su blog, YouTube, Twitter, file help, e altro) in una singola visualizzazione. Attualmente in versione beta pubblica, My.SolidWorks può essere personalizzato in modo da far sì che gli utenti vedano solo



cenze per il software di progettazione 3D SolidWorks; poi, il raggiungimento di un milione di utenti per il sito di condivisione 3D ContentCentral, confermando la solidità e l'impegno della community SolidWorks; infine, l'introduzione di My.SolidWorks, un nuovo servizio gratuito in grado di riunire il sapere dell'azienda e della community.

*Il software di progettazione 3D SolidWorks* Alimentato dalla piattaforma 3DExperience di Dassault Systèmes, l'applicativo software di progettazione 3D SolidWorks è stato notevolmente migliorato nelle ultime 20 release, grazie a innovazioni che favoriscono una progettazione avanzata soddisfacendo al contempo la domanda e le esigenze dei clienti. I clienti che progettano una vasta

gamma di prodotti, dai complessi progetti in miniatura per gli orologi Franc Muelier ai massicci veicoli spaziali di SE Corp, si affidano a SolidWorks per dare vita alle loro idee.

#### *3D ContentCentral e My.SolidWorks*

Dassault Systèmes ha sempre fatto della condivisione del proprio sapere con gli utenti SolidWorks una priorità, e nel corso degli anni si è concentrata sui feedback dei propri clienti per sviluppare e supportare la propria offerta. L'attiva community su 3D ContentCentral e il lancio di My.SolidWorks dimostrano l'utilità di Dassault Systèmes nella condivisione di informazioni tra utenti. 3D ContentCentral è un software gratuito che permette agli utenti di cercare, configurare,

in modo da far sì che gli utenti vedano solo le informazioni e gli aggiornamenti che riguardano più da vicino loro e il loro settore di mercato. I clienti del servizio di sottoscrizione SolidWorks hanno anche accesso alle informazioni sul portale cliente, come ad esempio le risorse Knowledge Base e report sulle prestazioni del software, così che possano effettuare ricerche sia nelle aree pubbliche che private per trovare le risposte alle loro domande.

"In questi tre anni, la community SolidWorks ha raddoppiato le proprie dimensioni, aumentando da un milione a due milioni di utenti. Questo importante evento, insieme con il raggiungimento di un milione di utenti su 3D ContentCentral, dimostra che gli utenti SolidWorks sono attivi, appassionati e collaborano online ogni giorno" ha dichiarato Bertrand Sicot, AD, SolidWorks, Dassault Systèmes. "Quali custodi della community, aiutiamo con passione i nostri clienti a creare, innovare e progettare i migliori prodotti possibili. My.SolidWorks aiuterà i nostri utenti a fare un utilizzo più proficuo dell'energia e del sapere della community". ■

© RIPRODUZIONE RISERVATA