

mondi distinti ma non per questo incapaci di dialogare fra loro. E dalla collaborazione fra i due ambienti le aziende possono trarre le migliori strategie di *business*. «Precedentemente inteso come componente dell'Erp», ha detto Ferro, «il Plm, come le architetture di *Enterprise resource planning* è un sistema *business critical* attivo in aree in cui il prodotto non esiste ancora fisicamente ma dove si definisce e si impegna oltre l'80% dei costi del prodotto stesso. L'Erp si occupa dei processi transazionali delle aziende e insiste su un'area strategica per le decisioni aziendali, dove del manufatto si pianifica la realizzazione e si ordinano i materiali».

Ogni decisione deve essere tempestiva e poggiare sulle informazioni, «complete e accurate», fornite dal Plm. In quest'ottica un efficiente collegamento fra le tecnologie è decisivo, poiché assicura «quello scambio di informazioni essenziale a distribuire tutti i dati rilevanti per le attività e per i processi legati al Plm e all'Erp, per le rispettive competenze». Per Ferro il Plm ha accresciuto nell'ultimo decennio la capacità di servire una più vasta varietà di processi, inclusi quelli delle Pmi. Prerequisito chiave perché possano beneficiarne è una revisione delle modalità operative verso una maggior competitività grazie all'ottimizzazione di risorse e procedure interne. «Nei prossimi anni l'estensione raggiunta dai sistemi Plm consentirà di estenderne ancora l'ambito di utilizzo e il livello di sofisticazione delle implementazioni abilitando maggiori vantaggi», ha detto Ferro, notando che a giovare di una corretta gestione del ciclo di vita sono in particolare i processi collaborativi. «Parlo di quelli interni *in primis*», ha detto, «ma molti hanno sfruttato le funzionalità di condivisione per integrare fornitori e clienti. Si può crescere estendendo le aree collaborative con *supply chain* e clientela».

Per gli *small & medium business* gli ostacoli all'adozione di piattaforme Plm e alla loro integrazione con gli Erp, che PTC facilita con *tool* dedicati, è legata al bisogno di un cambiamento di prospettiva. «Quando l'azienda matura la convinzione che per migliorare la competitività e raggiungere gli obiettivi è necessario intervenire sui processi e dotarsi di tecnologie abilitanti», ha detto Ferro, «allora il processo decisionale è sicuramente fluido e lineare. In molti casi questa coscienza non si è ancora formata ed

è necessario aiutare i clienti a capire e a fidarsi dell'esperienza del *vendor* e di clienti che hanno già fatto gli stessi passi. Quando l'azienda si accorge di quanto il Plm sia strategico, diviene automatico pianificare aggiornamenti tecnologici o di sofisticazione dell'implementazione, per valorizzare l'investimento e ottenere nuovi benefici».

La strada è segnata: «Oggi il Plm è condizione necessaria per aumentare la competitività delle aziende, dalle grandi e complesse alle piccole e medie. Ed è visto come strumento per far fronte alla globalizzazione, gestire la personalizzazione di prodotti sempre più intelligenti e interconnessi tenendo sotto controllo costi e tempi di sviluppo; e fornire servizi *post vendita* che costituiscano una leva differenziale per fidelizzare i clienti», ha detto il *General manager* di PTC Stefano Rinaldi.

La piattaforma ideale per l'impresa che si evolve

Un *focus* sulla Pmi meccanica italiana è quello di Nuovamacut, distributore della piattaforma Plm di Dassault Systèmes. «Le Pmi meccaniche», ha detto l'amministratore delegato Sauro Lamberti, «affrontano oggi una sfida difficile data sia dalla situazione macroeconomica, sia dal cambiamento della natura del loro *business* che vede al centro prodotti sempre più complessi il cui ciclo di vita va gestito nella sua interezza. Le soluzioni Plm sono tuttora ritenute più adatte al *corporate*, dove più è sentito il bisogno di dialogo fra diverse funzioni e fra filiali in più parti del mondo, oltre che per coinvolgere nei processi di sviluppo anche *partner* e clienti finali».

La realtà è diversa: «Le Pmi», per Lamberti, «hanno bisogno di funzionalità Plm identiche a quelle delle grandi aziende, ma commisurate ai loro *budget* ed esigenze specifiche. Soluzioni simili sono disponibili sul mercato e contribuiscono a migliorare *time-to-market*, efficienza operativa, costi di produzione e conformità a



Sauro Lamberti, amministratore delegato di Nuovamacut (gruppo Teamsystem)

La parola agli utilizzatori: Parpas, Cometal e Brevini

Fra i clienti delle soluzioni PLM di Siemens spiccano i casi del Gruppo Parpas, produttore di macchine utensili, - sul mercato anche con il marchio OMV;- e di Cometal, che produce impianti di fonderia. La prima ha scelto il pacchetto Teamcenter, dove ha importato il suo patrimonio Cad storico e i dati Cad di SolidWorks, con un processo di sviluppo che parte dall'area tecnica con la stesura della distinta base e di quella materiali, che vengono generate in Teamcenter e trasferite al gestionale ERP per entrare nel piano di produzione. «Il mercato impone di ottenere il massimo risultato con il minimo dispendio di risorse, senza riprogettare ogni volta da zero», ha detto Michele Bacco, responsabile dell'ufficio tecnico. «Con Teamcenter abbiamo raggiunto un tasso di riutilizzo molto elevato, applicando le funzionalità di ricerca avanzate non tanto ai singoli particolari, ma a interi moduli funzionali che possono essere riutilizzati nelle diverse macchine e commesse». «Teamcenter», ha detto il responsabile dei sistemi informativi Daniele Marcato, «è accessibile a una quindicina di fornitori che si collegano via web e scaricano disegni e specifiche per le lavorazioni. Al nostro interno abbiamo installato finora 25 licenze in ufficio tecnico. Abbiamo spinto molto sulla visualizzazione, estendendo a molti reparti l'accesso diretto per visualizzare e stampare documenti». Cometal Engineering ha optato per Femap sia per i classici studi di miglioramento e modifica dei punti critici delle strutture, sia per le deformazioni che debbono rispettare i limiti rigorosi imposti dai clienti. Il modellatore a elementi finiti di Siemens PLM Software si è dimostrato affidabile mantenendo tutte le promesse. «Femap contribuisce alla compressione del nostro ciclo di sviluppo», ha confermato Carmine Serio, Technical Department, «aiutandoci a rispettare i tempi di attraversamento sempre più stretti delle commesse. Un ulteriore vantaggio è l'ottimizzazione del progetto in termini economici; mentre in passato ci si poteva permettere di progettare con ampi margini, oggi bisogna centellinare tutti i pesi e i materiali per abbattere i costi; è dunque fondamentale l'apporto di strumenti avanzati come Femap per una progettazione molto più raffinata e precisa. Infine, disponendo di un unico strumento per l'analisi termica e strutturale, possiamo evitare o comunque ridurre drasticamente le prove sulla macchina installata».

«I vantaggi che Brevini Fluid Power ha ottenuto introducendo le soluzioni proposte da Nuovamacut per la gestione dello sviluppo prodotto», ha invece detto, circa la cliente, l'amministratore delegato di Nuovamacut Sauro Lamberti, «sono in sostanza quattro: possibilità di arrivare prima sul mercato con prodotti innovativi, controllo su tempi e costi di sviluppo, aumento della customer satisfaction grazie alla contrazione dei tempi di risposta; protezione della proprietà intellettuale agevolata dalla facilità d'uso delle soluzioni».



norme sempre più complicate», ha detto Lamberti. La prevalenza delle Pmi nell'economia della Penisola può essere un vantaggio per produttori e rivenditori di soluzioni Plm, purché si veicolino prodotti adeguati. «Hanno processi snelli e flessibili benché magari meno strutturati», ha detto Lamberti, «e anche per questo possono ottenere dall'implementazione di sistemi Plm un grande valore aggiunto in termini di ottimizzazione di tempi e risorse. Il mercato ha sinora privilegiato forse soluzioni monolitiche la cui personalizzazione a misura di Pmi poteva rivelarsi intricata e dispendiosa». Spesso così le piattaforme hanno finito per essere sot-

toutilizzate o abbandonate, mentre presso le piccole imprese è sempre più forte il desiderio «di cogliere i benefici del Plm in termini di vantaggio competitivo ed efficacia della partecipazione alla *supply chain*». Nuovamacut ritiene di poter offrire «un approccio pratico centrato su tecnologie più facili da usare, note ai progettisti e al personale aziendale, basate su *standard* di settore che semplificano le connessioni tra le persone e le informazioni; e fra prodotti e infrastrutture aziendali già in uso». Ritiene che, specie in vista di una vera integrazione della filiera amministrata anche con funzionalità *cloud*, esistano «ampi margini di miglioramento nel-

lo sfruttamento delle potenzialità che il Plm garantisce: codificare un processo per renderlo ripetibile è la sfida che le Pmi fronteggiano. Solo dopo averlo codificato è possibile porre un processo sotto il controllo di una piattaforma Plm e ricavare da quest'ultima i massimi benefici». Per Lamberti «il Plm non è solo una tecnologia ma un approccio integrato basato su un insieme di tecnologie, metodologie di *organizzazione* del lavoro collaborativo e sulla definizione di processi. La naturale evoluzione delle piattaforme Erp e Plm è quella di integrarsi fra loro, perché i processi che coinvolgono, persone, prodotti e dati costituiscono un flusso armonico per

l'azienda». Nuovamacut considera che una adeguata strategia di adozione del Plm debba poggiare su tre pilastri: soluzioni semplici e integrate per progettazione, simulazione, documentazione e gestione dei dati; collegamenti ai sistemi di produzione critici (Erp, Mrp e Crm) basati su *standard*; integrazione con sistemi operativi e applicativi per la collaborazione aziendale. «Un'organizzazione di sviluppo-prodotto più efficace», ha detto Lamberti, «coglie gli obiettivi di *time-to-market* e riduce i costi dei progetti, migliorando le operazioni aziendali con manufatti di qualità superiore, tagliando gli oneri associati a materiali, manodopera, scarti di fabbricazione». ■