



Sauro Lamberti amministratore delegato di Nuovamacut

NUOVAMACUT LIVE 2016 «PLAY WITH US, PLAY THE FUTURE»

L'incontro con la community di clienti e partner conferma il quadro di un'azienda attenta al proprio mercato di riferimento e pronta a offrire soluzioni concrete alle esigenze dei clienti, coinvolgendo al meglio i partner

di Camillo Lucariello

L'incontro con clienti e partner costituisce per un'azienda la prova del nove. E sicuramente, nel caso di **Nuovamacut** (www.nuovamacut.it), il recente evento di Bologna nell'edizione 2016 - rivolto a tutta la comunità di utenti SolidWorks in Italia e più in generale di tutta la community TS Nuovamacut - si tratta di una conferma per le scelte fatte. «Non voglio parlare del traguardo dei sessant'anni, ma dei nuovi traguardi da conquistare» - ha dichiarato **Sauro Lamberti**, AD dell'azienda nel suo keynote di apertura. «Play with us, play the future è il nostro motto di oggi. E per me, il presente è il futuro migliore. Il futuro costruibile, che consente di creare cose per un mondo migliore. E questa è la nostra missione».

Ampio spazio a espositori e partner con soluzioni innovative che spaziano dai servizi di progettazione al software, dall'hardware alla consulenza. Presentato anche SolidWorks 2016, la nuova release del software di casa Dassault Systèmes, leader in Italia nell'ambito delle soluzioni CAD, PDM e PLM, un mercato che in Italia, stando ai dati IDC, ha visto gli investimenti crescere del 2-3% nell'ultimo periodo. In particolare, Nuovamacut è il primo rivenditore e partner certificato di **Dassault Systèmes** (www.3ds.com/it) in Italia, per la piattaforma **SolidWorks**, nonché il primo centro di assistenza, formazione e consulenza, con oltre 13mila licenze installate. Nuovamacut Live 2016, alla sua

quinta edizione, è stato organizzato con la collaborazione dei partner **Tacton** (www.tacton.com/it), **Delcam** (www.delcam.com/it/software/delcam-for-solidworks/index.asp) e **Cadalliance** (www.cadalliance.eu).

Il **CEO di SolidWorks**, l'italiano **Gianpaolo Bassi**, ha poi offerto uno scorcio sull'andamento dell'azienda: «Abbiamo raggiunto i tre milioni di installazioni di SolidWorks nel mondo, con oltre 224mila clienti: una garanzia per chi investe nella nostra soluzione, confermata dall'appartenenza al gruppo Dassault, con 14mila dipendenti e più di tre miliardi di dollari di fatturato». Gli interventi di due clienti del calibro di **Comau** (www.comau.com/ita) e dell'**Istituto nazionale di fisica nucleare** (INFN - www.infn.it) hanno dimostrato come l'utilizzo di SolidWorks abbia permesso di ottenere risultati ottimali rispettivamente nella realizzazione di robot per l'automazione industriale e di componenti di complessi strumenti di ricerca, come l'acceleratore di particelle LHC (Large hadron collider) del laboratorio del CERN di Ginevra. **Guido Porro**, **managing director South Europe** di Dassault, ha poi messo in evidenza la solidità dei rapporti che legano Dassault a Nuovamacut, sottolineando inoltre come SolidWorks sia oggi una vera e propria piattaforma. La strada percorsa da Nuovamacut dalla sua fondazione, avvenuta nel 1955, e che dal 2008 sta proseguendo con **TeamSystem**, sembra garantire un futuro di successo. «Siamo in un momento molto positivo come Nuovamacut e siamo in un momento positivo come TeamSystem» - ha detto Lamberti. «Tanto per dare un'idea, in due anni il valore di Nuovamacut è raddoppiato». Oggi, assistiamo a una polarizzazione tra aziende che comprano scatole e aziende che comprano valore: per avere successo occorre saper assecondare le esigenze di chi cerca valore. In questo, Nuovamacut ha dimostrato di saper eccellere, fin da quando ha iniziato il proprio cammino nel settore delle macchine utensili. «La nostra crescita - ha dichiarato Lamberti - è il risultato di un lavoro che arriva da lontano e che si basa sulla passione e il talento delle persone».

LENOVO, UNA TRIMESTRALE PER LO SVILUPPO

Arrivato a metà del proprio anno fiscale, il colosso di origine cinese assorbe i costi di riallineamento del business dopo le acquisizioni e prepara un 2016 di ulteriore crescita

di Edoardo Bellocchi

Tempo di trimestrali. E l'ultima di **Lenovo** (www.lenovo.com/it), corrispondente al secondo quarter dell'anno fiscale 2015-2016, presenta molti lati positivi. Soprattutto leggendola nella giusta prospettiva. Che è quella di un'azienda in continua trasformazione e che sta cominciando a raccogliere i frutti delle ristrutturazioni in atto. Nel primo trimestre dell'anno erano stati annunciati piani di riallineamento del business, con un programma comprendente tra l'altro l'integrazione dei System x acquisiti da IBM e la riorganizzazione del brand Motorola e del Mobile Business Group. In base a quanto reso no-