

Nuovamacut: il futuro è oggi

Per il quinto anno consecutivo la società incontra clienti e partner nel segno della continua innovazione

di Luca Bastia

‘Play with us. Play in the future’, questo il claim della quinta edizione di Nuovamacut Live che si è tenuto a Bologna lo scorso novembre. “Un’iniziativa che fin dalla prima edizione ha riscosso un grande successo, con una ricca presenza di aziende e persone che ogni anno aumenta (quest’anno sono state superate le 1.200 persone, ndr), e questo perché l’evento è un momento di sintesi del lavoro che Nuovamacut svolge quotidianamente con la sua comunità di clienti – ha affermato Maria Lanzetta, Direttore Marketing e Comunicazione di Nuovamacut –. Nuovamacut Live, nel settore CAD e PLM, è l’evento più importante in Italia e non è il ‘nostro’ evento, bensì l’evento delle nostre aziende clienti, società che rappresentano l’eccellenza in Italia grazie all’utilizzo delle tecnologie più avanzate e del giusto capitale umano”.

L’evento, ha spiegato Lanzetta, è un momento di sintesi del lavoro che Nuovamacut svolge quotidianamente con la sua

comunità di clienti con i quali mantiene uno stretto rapporto. “Abbiamo un portale dedicato ai clienti che miglioriamo anno dopo anno per avere una piattaforma di confronto costante; usiamo tutti i canali di comunicazione social e i blog perché riteniamo che soltanto attraverso un continuo confronto possiamo crescere insieme”.

Nuovamacut offre tecnologie a supporto dei processi aziendali ed è il primo rivenditore e partner certificato Dassault Systèmes per SolidWorks in Italia. Azienda nata nel 1955 è cresciuta negli anni raggiungendo una copertura capillare del territorio nazionale: oggi ha 10 sedi in Italia, più di 140 persone e oltre 7.000 clienti.

La partnership con Dassault Systèmes le ha permesso di diventare leader nell’ambito delle soluzioni CAD, PDM e PLM, nonché il primo centro di assistenza, formazione e consulenza SolidWorks certificato nel Paese, tanto da avere più di 13mila licenze installate.



Maria Lanzetta, Direttore Marketing e Comunicazione di Nuovamacut



Sauro Lamberti, Amministratore Delegato di Nuovamacut



Il Palazzo della Cultura e dei Congressi di Bologna, sede del Nuovamacut Live 2016

I 60 anni sono il punto di partenza

Quest'anno Nuovamacut compie 60 anni. "Siamo molto soddisfatti dell'obiettivo raggiunto – ha detto Sauro Lamberti, Amministratore Delegato della società, aprendo l'evento –. Ma questo è un punto di partenza per nuovi obiettivi e nuove sfide da conquistare. Il motto di oggi è 'Play with us. Play in the future' e per me il futuro è il futuro presente, il futuro costruibile, il futuro che consente di creare cose per un mondo migliore. Questo è il nostro obiettivo".

"Non siamo soli in questo cammino – ha aggiunto Lamberti –, lavoriamo con Dassault dal 1996, ne siamo diventati il principale partner italiano, e lavoriamo insieme per far crescere questa comunità".

Lamberti poi mostra un'analisi indipendente che Dassault svolge ogni anno e che sancisce un continuo miglioramento di Nuovamacut in termini di conoscenze e professionalità e sulla capacità di erogare un supporto efficace. "Nuovamacut – ha precisato l'AD con soddisfazione –, valutata come organizzazione nel suo complesso, lo scorso anno ha raggiunto il punteggio massimo e quest'anno abbiamo mantenuto il medesimo livello di eccellenza".

La comunità di aziende clienti è una comunità in salute, ha sottolineato poi Lamberti, "La quantità di investimenti che queste aziende ha fatto negli ultimi 6 anni è aumentata del 66%, mentre questo mercato in Italia è cresciuto intorno del 3%. Siamo quindi di fronte a una comunità che, nonostante le difficoltà del Sistema Paese che tutti noi viviamo, sta

continuando a investire in innovazione e continuando a crescere".

L'integrazione TeamSystem-Nuovamacut

"TeamSystem-Nuovamacut è una bella storia di successo di integrazione di due aziende che operano sullo stesso mercato da prospettive differenti, Nuovamacut è il fiore all'occhiello del gruppo TeamSystem – è intervenuto Cristiano Zanetti, General Manager Portfolio TeamSystem e Presidente di Nuovamacut –. L'acquisizione di Nuovamacut si è rivelata nel tempo assolutamente strategica: le due aziende insieme sono in grado di offrire al mercato una soluzione assolutamente unica sul contesto nazionale diretta sia alle medie sia alle grandi aziende, una soluzione che, basata su un cuore gestionale ERP ALYAN-



Cristiano Zanetti, General Manager Portfolio TeamSystem e Presidente di Nuovamacut

TE Enterprise, può sviluppare tutte le fasi relative al ciclo di vita del prodotto, tutti i processi che vanno dall'ideazione del prodotto alla progettazione fino alla concretizzazione del progetto, non escludendo la gestione della documentazione, il passaggio del disegno alle macchine utensili tramite sistemi CAM, la logistica, gli acquisti, la produzione, il controllo qualità, la gestione dei processi di vendita attraverso il CRM fino alla fatturazione”.

TeamSystem da ormai 15 anni cresce a un ritmo costante del 15% all'anno e ha raggiunto i 270 milioni di euro di fatturato, più di 80 milioni di EBITDA, conta su circa 200mila clienti unici serviti in Italia e un team composto da 1.900 persone.

Sul palco della sessione plenaria è poi salito Guido Porro, Managing Director – Euromed Dassault Systèmes, che ha messo in evidenza come Dassault abbia una strategia estremamente composita di sviluppo



Guido Porro, Managing Director di Euromed Dassault Systèmes

dei propri prodotti, perseguendo una forte diversificazione, dall'automotive all'industrial equipment (suoi mercati principali) al consumer packaged good, al fashion, fino all'energy e alle utility. Per raggiungere tutti questi mercati “Dassault Systèmes ha bisogno di rafforzare la propria struttura di partner e Nuovamacut riteniamo sia una delle realtà più significative in Italia, con grande penetrazione sulla nostra struttura industriale. È un partner di cui abbiamo bisogno in questo momento perché è in grado di andare da un cliente non solamente illustrando le funzionalità di prodotto, ma con la capacità di analizzare i requisiti del cliente partendo dalle sue necessità di business e dai suoi processi”.

“SolidWorks sta andando verso il futuro – ha detto nel suo intervento Gian Paolo

Bassi, CEO di SolidWorks, Dassault Systèmes –. Fino a oggi abbiamo parlato di incrementi in termini di produttività da parte dei nostri utenti e questo deve cambiare



Gian Paolo Bassi, CEO di SolidWorks, Dassault Systèmes

perché il mercato non cerca più solamente produttività e un time-to-market migliore, ma richiede più innovazione; per questa ragione in questo momento ci stiamo focalizzando a posizionare SolidWorks come una piattaforma per l'innovazione, vogliamo fornire ai nostri utenti non soltanto un portafoglio completo di soluzioni end-to-end, ma anche un ecosistema di persone, di soluzioni e di partner che possono rendere i nostri clienti più competitivi”.

I partner di Nuovamacut

L'evento prevedeva anche uno spazio espositivo dove erano presenti partner di Nuovamacut. Ne abbiamo incontrati alcuni.

I robot di COMAU

“Per Comau è un piacere essere a questo evento – ha affermato Alessio Cocchi,



Alessio Cocchi, Robotics Marketing Manager, COMAU

Robotics Marketing Manager, COMAU – perché Nuovamacut è un nostro partner tecnologico grazie al quale possiamo progettare i nostri robot utilizzando SolidWorks. In particolar modo Robot Racer, che abbiamo portato all'evento, un progetto ('Bellinelli take the challenge') che nasce a sostegno di una campagna marketing



di lancio prodotto abbinata a Marco Bellinelli, un italiano famoso nel mondo come Comau lo è nell'automazione industriale. I risultati di questa iniziativa marketing sono tangibili: le vendite stanno andando molto bene”.

INFN: ricerca e industria

Questa è un'occasione per l'Istituto Nazionale di Fisica Nucleare, che è un ente di ricerca che si occupa di ricerca fondamentale e che ha da sempre avuto interazioni con l'industria – ha detto Valerio



Valerio Vercesi, Research Director di INFN

Vercesi, Research Director di INFN –, per cui questa è una platea fondamentale per le relazioni che possiamo creare per promuovere le sinergie con le imprese che nel nostro Paese sono importantissime. L'obiettivo è ottimizzare il rapporto tra ricerca e industria per poter avanzare nell'alta tecnologia che è sicuramente una delle molle fondamentali per tenere l'Italia a un livello di competitività molto elevato in Europa e nel mondo”.

Tacton: tecnologia svedese, partner italiano

La svedese Tacton, opera in due aree, il Design Automation e il Configured Price Quote (marchio coniato da Gartner), proponendo due soluzioni: TactonWorks, un'applicazione di configurazione del prodotto dal punto di vista tecnico, e CPQ per la configurazione del prezzo dal punto di vista commerciale. “Quest'ultima è l'area del software che attualmente ha la maggiore crescita a livello mondiale”, ha precisato Christer Wallberg, CEO di Tacton.



Christer Wallberg, CEO di Tacton

TactonWorks è integrato con SolidWorks e, grazie al fatto che le due soluzioni si basano su un medesimo engine, TC Configurator, l'area sales con le stese regole definite dal progettista in SolidWorks può utilizzare CPQ. Le soluzioni sono anche distribuite in cloud in modalità pay per use.

“Nuovamacut è il nostro reseller primario in Italia: rivende, implementa e supporta entrambe le soluzioni” ha concluso Wallberg. A livello mondiale Tacton annovera clienti del calibro di Mitsubishi, Toshiba, General Electric, Caterpillar, Sony; mentre in Italia è presente con le sue soluzioni in Alfa Laval, Ghibson, Silea, GSG International, Wam Group, Marcolin Covering, Conf Industries.