

**TS Nuovamacut aiuta le aziende** a sviluppare le proprie idee e a realizzarle, accompagnandole nel complesso cammino verso l'innovazione, la digitalizzazione e l'Industria 4.0

## Hub tecnologico per il manifatturiero

Alle spalle una lunga storia che fonda le proprie radici nel 1955 nel settore delle macchine utensili ma che nel tempo ha saputo esplorare nuovi mercati conquistando una posizione di leadership nell'ambito delle tecnologie a supporto delle imprese.

L'innovazione fa parte del DNA della società che si presenta come un vero e proprio hub tecnologico nel quale convivono, in maniera sinergica, le migliori soluzioni per l'industria manifatturiera. TS Nuovamacut è il primo partner in Italia, e tra i primi dieci nel mondo, di Dassault Systèmes per le soluzioni SolidWorks rivolte a migliorare il processo di sviluppo prodotto. L'azienda distribuisce anche il software della svedese Tacton per la configurazione commerciale finalizzata all'ottimizzazione del lavoro della forza vendite. Tra le importanti partnership annovera per la realtà virtuale Virtalis che con la visualizzazione immersiva facilita, in ambito Industry, la collaborazione tra produttori, formatori, team di vendita e marketing.

Per l'additive manufacturing TS Nuovamacut è first partner 3D Printing specialist, Sales and Servicing di HP per la quale distribuisce la nuova stampante Jet Fusion 3D Prin-





business delle imprese. Oggi infatti, non è più sufficiente proporsi come semplice fornitore di prodotti e soluzioni, ma è necessario rappresentare un valore aggiunto ed è questo che offriamo: servizi e supporto per implementare un sistema integrato di soluzioni.

L'offerta integrata è il risultato dell'attuazione di alcune strategie che hanno messo il cliente al centro, come l'investimento costante nel proprio capitale umano che ha fatto sì che il servizio di assistenza, ad esempio, diventasse un vero e proprio plus per tutti gli user, lo stesso servizio di Helpdesk è stato aggiornato per favorire l'interazione e confronto in tempo reale. Va in questa direzione, la recente nascita della Customer Success Organization composta da un team di persone che segue il cliente in tutta la fase di onboarding e start-up. Poiché non c'è progresso e innovazione senza un'adeguata formazione, TS Nuovamacut ha pensato anche ad un ricco calendario di sessioni di coaching live via web su tematiche specifiche.

La vision aziendale è stata declinata anche in un'ottica sales, riorganizzando la rete commerciale in funzione della tipologia e potenziale di business delle imprese, così da consentire un approccio più verticale e mirato. Mentre in termini di marketing e di comunicazione la società ha pianificato una serie di azioni nei confronti di prospect e clienti.

Maria Lanzetta, direttore Marketing TS Nuovamacut afferma che "nel mondo d'oggi, tessere relazioni sempre più strette con la customer base è un imperativo di qualunque modello aziendale. Il marketing gioca un ruolo centrale in questo campo. Sono diverse le iniziative pensate per dare voce ai clienti, creare spazi di confronto sui problemi e le prospettive del business, e favorire lo scambio di idee anche per creare "best practice" condivisibili all'interno degli stessi

## LA STORIA

- **1955** Viene fondata l'azienda
- **2008** Entra a far parte del Gruppo TeamSystem, leader italiano nel mercato delle soluzioni digitali per la gestione del business di imprese di ogni settore e dimensione
- **2016** Diventa partner HP e amplia la propria offerta con soluzioni per l'additive manufacturing
- **2018** Amplia e centralizza gli Headquarter a Bologna

## L'AZIENDA OGGI

### TS Nuovamacut fa parte del Gruppo TeamSystem

ed è tra le più importanti aziende in Italia nell'ambito delle tecnologie a supporto dei processi aziendali: dalla progettazione e sviluppo prodotto alla produzione stampa 3D e realtà virtuale. TS Nuovamacut è presente sul territorio italiano con 7 sedi e conta sulla professionalità di un team di 145 persone.

La società ha una community di 8.280 clienti e sviluppa un fatturato annuo di 39,2 mln (dati 2018).