



Nella foto, Marino Cignetti
il primo a sinistra
in piedi tra i relatori.

QUELLO CHE (NON) HO

Non sono state solo le nuove funzionalità complementari aggiuntasi al pacchetto Visi a tenere banco nel corso della presentazione della seconda release del 2017; bensì soprattutto l'idea del business di Vero Solutions, che al centro delle sue strategie ha messo la comunicazione.

Una celebre citazione del filosofo greco Platone spiega che per ogni ostacolo esistono tre soluzioni: «La mia soluzione, la tua soluzione e la soluzione giusta», argomentava l'ateniese. Non è casuale che il numero uno di Vero Solutions Marino Cignetti sia andato a recuperare le parole dell'autore de La Repubblica in occasione del lancio della seconda release annuale (R2) del celebre pacchetto software della casa, Visi. Al di là delle attese e immancabili novità che la suite presenta in termini di funzionalità e migliorie, il tema-chiave della presentazione, passata attraverso una varietà di repliche, è stato quello della comunicazione. O, meglio ancora,

quello delle lacune che inficiano un dialogo potenzialmente fruttuoso, in virtù del quale alla descrizione di un problema possa corrispondere, appunto, una soluzione efficiente. Si parla in effetti parecchio, ai giorni nostri, e per il tramite dei dispositivi e strumenti più svariati. Il problema, che con le consuete verve e ironia Marino Cignetti ha evidenziato, è quale sia l'argomento delle nostre quotidiane conversazioni. Certo, fra uomini si parla del gentil sesso e a loro volta le signore si divertono mettendo a nudo le magagne dei mariti e compagni, come è stato osservato ricorrendo pure a facezie tratte dal web o famosi aforismi. Così come si

discute di economia, magari evitando di addentrarsi nello specifico delle difficoltà di una azienda, poiché siamo nel territorio del business. E persino tenendosi a debita distanza dai suoi successi e dalle sue evoluzioni positive, nel timore che essi possano attrarre o generare sospetti e maldicenze. Ne consegue che, in linea con quanto affermato da Cignetti medesimo, dal nostro bla-bla rimangono troppo spesso esclusi proprio i problemi. L'obiettivo di Vero Solutions è invece quello di sviscerarli chiaramente e, quindi, affrontarli.

Il sapere fa bene agli affari

Per una società sviluppatrice e produttrice di applicativi per il manifatturiero e soprattutto per l'area della costruzione degli stampi, il quesito fondamentale dovrebbe riguardare le strategie più efficaci per l'ampliamento della base-clienti. C'è un però. E cioè che l'allargamento delle referenze sarebbe impossibile in un mondo in cui le competenze basilari vanno perdute o per i più svariati motivi non riescono a essere aggiornate a dovere e con la necessaria costanza. Questo è l'autentico nodo da sciogliere e su questo aspetto si è focalizzata la riflessione dell'amministratore del marchio con sede a Strambino (Torino), nelle terre di Olivetti. Dal mumble mumble sono arrivate risposte all'altezza: «Gli investimenti in training professionale sono la nostra soluzione», ha detto l'amministratore unico Marino Cignetti, «e abbiamo ottime ragioni per credere che lo scorso anno ben poche altre aziende nel nostro Paese abbiano destinato alla formazione dei budget significativi quanto quelli di Vero Solutions». Sono d'altra parte le cifre a darne una incontrovertibile testimonianza. I corsi organizzati nel 2016 sul solo territorio piemontese, dunque in casa, hanno contato oltre 700 presenze. «Sono per natura ottimista», ha sottolineato Cignetti, «ma il risultato ha



Innovazione on demand

Ogni successivo rilascio del pacchetto Visi di Vero Solutions è il frutto degli sforzi degli sviluppatori di casa, senz'altro, ma anche se non soprattutto della loro capacità di dare ascolto alle esigenze degli utilizzatori e ai loro suggerimenti. Di qui e in nome di un uso più rapido e intuitivo è derivata la scelta di permettere la gestione diretta di file, configurazioni, parti di attrezzatura e macchine dal programma di Installazione, al termine dell'installazione stessa. Oltre a ciò, si è lavorato sulla rappresentazione avanzata per punti e nuvole grazie al potenziamento della pagina di Impostazione/Grafica. Il punto da sempre critico e discusso della Messa in tavola è stato gestito con l'aggiunta, ai disegni, di informazioni sulla Scala; mentre i Dettagli di sezione risultano ora modificabili, rispetto alla vista. La rinnovata versione del comando Sezione spaccata supporta le Quote e Dimensioni associate sia rispetto alla vista originale e sia, appunto, allo spaccato. Ulteriori modifiche hanno inoltre interessato le proprietà di Vista/Layout, la Stampa delle pagine cui è possibile associare l'estensione dei file in uscita; la gestione dell'assemblato, con l'aggiornamento dei dati di distinta-base già in fase di impostazione delle tavole. Grande cura è stata poi dedicata al miglioramento delle interfacce e dei traduttori per la comunicazione con sistemi eterogenei quali Catia, per esempio. I cataloghi mould sono stati a loro volta oggetto di aggiornamento, con funzioni di allineamento ai piani di lavoro per gli elementi non standard e non solo per i piani assoluti.

superato ogni più rosea mia aspettativa, visto che inizialmente avrei scommesso su un massimo di 450 iscrizioni circa». Limitatamente al 2017 e al quartier generale della software house, a breve distanza da Ivrea, i gettoni di presenza sono stati 535 nei primi nove mesi dell'anno, distribuiti su 78 corsi e 103 giornate, per quasi 300 frequentanti totali. «Questo indica a nostro avviso», ha proseguito Cignetti, «che i nostri formatori stanno compiendo un lavoro eccellente, ma non solo. I numeri fanno comprendere che l'attenzione verso l'accrescimento delle competenze è alta». Anche perché all'offerta dei percorsi formativi di base si è venuta a sommare

nel corso degli anni la proposta dei master. Nel 2016 essi hanno accolto 129 persone per 73 aziende e 27 giornate d'aula. E nel 2017, fermo restando che mentre scriviamo i dati sono ancora relativi soltanto al terzo trimestre dell'anno, Vero Solutions è riuscita a migliorarsi ulteriormente.

Destinazione futuro

Pressoché identico è stato il totale delle aziende partecipanti; 25 sono state invece le giornate di lezione e 122 sono state infine le persone che vi hanno preso parte. La sviluppatrice piemontese possiede quindi ottime ragioni per pensare a un arricchimento del suo catalogo di corsi nell'immediato futuro, contestuale peraltro alla crescita delle tematiche da approfondire. «L'idea», ha ipotizzato Marino Cignetti, «è quella di costruire percorsi complementari sui sistemi Cad, i solidi, le superfici, senza dimenticare che la cinematica sta godendo di un enorme successo nel quadro dei nostri master. Tutto questo è in linea con la filosofia che da sempre

ispira l'azione di Vero Solutions, guidata dalla fiducia nei rapporti diretti, vis-a-vis». La relazione non-intermediata è l'autentico motore primo della help-line societaria, canale dedicato alla risoluzione dei problemi - tanto per restare in tema - degli utilizzatori di Visi. «Negli anni», ha puntualizzato Marino Cignetti durante la presentazione di Visi R2 2017, «si può dire che essa sia divenuta a pieno titolo un tassello delle nostre strategie di formazione, tali e tanti sono gli interrogativi, spesso tecnicamente complessi, cui i nostri addetti devono dare risposta. Per dirla, ancora una volta, con le cifre, nel 2016 le chiamate ricevute sono state 2.632, pari a una media approssimativa di 12 al giorno, provenienti da 370 società diverse. Nei primi nove mesi del 2017 si è toccata quota 2.500 chiamate, in arrivo da 355 aziende.

Possiamo concludere che formazione vuol dire qualità e qualità vuol dire poter ottimizzare al meglio i processi di progettazione e realizzazione del prodotto. E ancora: ottimizzazione significa lavorare nelle migliori condizioni, chiaramente pure dal punto di vista economico».

La formazione «è indispensabile per ottenere buoni risultati e per farla al meglio occorrono tecnici validi e strutture idonee», oltre alla capacità di «dare risposte rapide e professionali, come è tipico della help line, grazie a tecnici preparati e strumenti che permettano di essere in contatto con i clienti in tempo reale».

Per Vero Solutions «dare un supporto al cliente è la priorità numero uno e per fare questo, nel prossimo futuro, la struttura del supporto tecnico crescerà ancora sia in termini di risorse sia in qualità». Questo è l'obiettivo che «l'azienda vuol perseguire per distinguersi da tutte le altre realtà impegnate nei software CAD/CAM».

«Gli investimenti in training professionale sono la nostra soluzione»

Marino Cignetti, amministratore unico di Vero Solutions



Folto e interessato il pubblico che ha partecipato al recente evento promosso da Vero Solutions.

© RIPRODUZIONE RISERVATA