



IL COSTO dell'innovazione

Da un lato stampatori e stampisti, dall'altro i committenti a caccia di opportunità vantaggiose ma senza mollare di un millimetro sulla qualità dei prodotti e i tempi di consegna. Alle attrezzature l'esperienza non basta più. Entrano allora in gioco i software, sempre più capaci, evoluti e versatili

Nell'inchiesta che segue *Stampi* ha interpellato alcune fra le principali aziende fornitrici di *software* specifici per le industrie della costruzione-stampi e stampaggio, per capire come coi loro prodotti indirizzino le esigenze dei clienti nell'area sempre più critica della preventivazione. E cioè per gestire quella parte del lavoro che precede sì la messa in opera e l'esecuzione ma impatta in modo determinante sul rapporto cliente-fornitore. L'importanza del tema è percepita da tutti. Dagli sviluppatori agli stampisti, interpellati anche con l'intervista doppia pubblicata alle pagine 40 e 41.

Tre domande alle software house

- 1** Date anche la crescente competitività del mercato e le tendenze alla digitalizzazione dei processi, quali sono le esigenze manifestate dai Vostri clienti-stampisti nell'ambito della preventivazione?
- 2** Con quali nuove funzionalità e applicazioni avete cercato di soddisfare queste richieste, negli ultimi anni?
- 3** Quali potrebbero essere le principali Vostre nuove proposte, in tema di preventivazione?



Marino Cignetti, co-amministratore delegato (con Giovanni Piccoli) di Vero Solutions, specialista delle soluzioni CAD, CAM, CAE dedicate a stampisti e stampatori e alla meccanica. 16 addetti e cinque collaboratori, ha due sedi, una a Strambino (Torino) e una a Marcon (Venezia) e un ufficio ad Ascoli Piceno. Al portfolio prodotti in cui spicca la suite VISI ha aggiunto di recente le soluzioni STAMPACK per la simulazione della lamiera imbutita ed EDGE CAM per la tornitura.

- 1. Rispondo con un'affermazione molto semplice: da almeno 15 anni Vero Solutions propone soluzioni per la preventivazione che si rivolgono in modo specifico ai settori lamiera, plastica e pressofusione. Non solo per gli stampisti, ma anche per gli stampatori, che hanno esigenze differenti rispetto alla visione dei primi, più focalizzati sulla preventivazione della costruzione dello stampo, mentre chi stampa è interessato alla fattibilità del componente. Non abbiamo aspettato che fossero i clienti a chiederci soluzioni in questo campo: la sintesi naturale delle esperienze maturate col rapporto diretto con gli utilizzatori dei nostri software da noi distribuiti ci ha portato a sviluppare la nostra proposta. Spesso abbiamo trovato più attenzione da parte di chi stampa che non dagli stampisti. Credo che il motivo stia nel fatto che conoscere da subito la dimensione della lamiera necessaria (settore Lamiera) o il tempo ciclo (settore Plastica) sia indispensabile per capire se acquisire o meno la commessa o per lo meno di averne chiari gli aspetti economici. Nel tempo poi le soluzioni sono cresciute adeguandosi alle nuove tecnologie informatiche; e con esse anche le nostre competenze.*
- 2. Sono state sviluppate varie funzionalità in risposta ai diversi aspetti che influiscono sulla valutazione economica di una commessa, molto mirate alle particolari esigenze del mercato degli stampisti e stampatori. Per esempio, nel settore Lamiera Stampi Progressivi lo sviluppo automatico del pezzo, la messa in striscia con procedure guidate, il calcolo degli sforzi di trancia e formatura e altri strumenti di analisi dedicati danno risposte di fattibilità (primo passo per un preventivo) sia agli stampatori sia agli stampisti. Abbiamo anche creato automatismi che permettono di gestire il processo in pochi minuti e creano dei database con tutti i dati necessari. Stessa cosa nel settore plastica: lo studio della fattibilità, la ricerca dei sottosquadri, la verifica degli spessori del particolare, la divisione automatica e la verifica sulla necessità di carrelli avviene in pochi minuti e anche in questo caso le soluzioni sono dedicate agli stampatori come agli stampisti.*

- 3. Sicuramente sempre più automazione: avere a disposizione i dati con un clic. Ma soprattutto formazione e organizzazione. Questo è possibile solo se si conosce bene il processo e anche in questo caso è possibile personalizzare lo sviluppo per tipologia di cliente e addirittura sul cliente stesso. Nell'ambito della formazione abbiamo introdotto una nuova tipologia di corsi per il personale che si occupa della progettazione degli stampi sia nella lamiera sia nelle materie plastiche, offerta con professionisti del settore che trasmettono la loro esperienza nella gestione dei particolari.*