



«Si parla molto di *soluzioni* e questo è esattamente quel che intendiamo fornire ai nostri clienti: una soluzione integrata e tale da rispondere a tutti gli effetti alle loro esigenze». Questa è l'opinione

espressa in maniera corale da Levio Valetti, Marino Cignetti e Bruno Rolle a margine dell'evento di presentazione della *suite* VISI 2018 R2 distribuita da Vero Solutions. Cignetti è amministratore del distributore del software VISI con sedi a Strambino (Torino) e Marcon (Venezia); mentre Rolle e Valetti sono rispettivamente *general manager* e *marketing & communication manager* della Divisione Commerciale Italiana di Hexagon Manufacturing Intelligence, a cui appartiene VERO Software. A Caluso, tradizionale scenario per il lancio delle successive incarnazioni del pacchetto VISI, si sono presentati insieme e così faranno d'ora in poi in occasione delle fiere di settore. È la dimostrazione della volontà da parte del gruppo svedese di spingere perché l'unione delle anime che lo compongono sotto un medesimo vessillo sia percepita fortemente ovunque. Presso il mercato in genere e in particolare presso clienti e potenziali tali. Rolle lo ha spiegato con chiarezza: «È una politica industriale e di vendita che chiede un cambio di prospettiva al nostro personale commerciale in primo luogo», ha detto, «perché se è vero che Hexagon presidia già con le sue tecnologie una molteplicità di reparti e fasi della vita delle aziende, ascoltando i clienti con attenzione riusciremo a creare opportunità a loro e nostro vantaggio».

L'esempio di come portare nelle attrezzerie una soluzione - appunto - generatrice di benefici forse persino superiori alle aspettative della clientela arriva dalla decisione di Hexagon di integrare la gestione diretta dei bracci articolati per scansione e reverse engineering direttamente nel software VISI.

Manifattura intelligente

Per i progettisti e per le imprese in genere, nella fattispecie soprattutto

IL BRACCIO E LA MENTE

Per dare dimostrazione del livello di integrazione sempre crescente fra le varie anime che lo compongono il gruppo Hexagon ha presenziato direttamente all'evento di rilascio di VISI 2018 R2- software distribuito da Vero Solutions - annunciando importanti novità.

per gli stampisti, questo processo di integrazione implica la possibilità di eseguire direttamente delle scansioni di verifica della fedeltà del disegno agli *sketch* originari correggendo in corsa le discrepanze. Senza più il bisogno di spostare gli strumenti metrologici o i *file* di progetto da un punto della fabbrica all'altro e operando in un ambiente - quello di VISI - familiare e intuitivo. «Con la sua strategia ispirata alla *manufacturing intelligence*», ha detto Marino Cignetti, «Hexagon sottolinea con decisione il cambiamento del suo approccio. Il simbolo di questa svolta è l'integrazione dei bracci di scansione nelle loro varie edizioni col Cad-Cam Vero». L'esordio dell'inedito pacchetto *hardware-software* lo si è visto alla recente biennale *hi-tech* milanese BiMu ma in casa Hexagon-Vero Solutions si sta già pensando a quali ulteriori passi avanti si possano compiere. «L'interfaccia», ha ricordato Valetti, «è unica e può essere perciò implementata su tutti i bracci della nostra gamma. La caratteristica più preziosa di Hexagon e Vero Solutions risiede nella capacità di rispondere a richieste diverse in arrivo dall'industria degli stampi. L'una cura le fasi di verifica qualitativa; l'altra la progettazione. Insieme possono monitorare una parte significativa del ciclo di vita dei prodotti. Oggi un tecnico della sala CAD può utilizzare un braccio di misura senza cambiare ambiente operativo e in modo rapido, senza passaggi intermedi». Nell'unificazione di più anime, testimoniata dalla crescita per linee esterne che ha interessato negli ultimi anni anche società quali Q-Das e Msc Software, la multinazionale di origine scandinava ha trovato col tempo la sua ragion d'essere. Vero Solutions ha vocazione analogica.

La digitalizzazione è per sempre

«Siamo stati pionieri», ha puntualizzato Marino Cignetti, «dell'integrazione dei moduli Cad-Cam e del Cad stesso con



Momenti durante la giornata di User Meeting

la distinta-base; oltre che nella gestione dei solidi. E abbiamo sempre creduto che una piattaforma unificata sia un aspetto fondamentale della riduzione dei costi e delle inefficienze: l'obiettivo che Vero Solutions, insieme ai clienti, vuole perseguire». Sotto l'aspetto puramente commerciale è chiaro l'intento di Hexagon e Vero Solutions di agire in modo congiunto offrendo, con «uno strumento tutto sommato semplice» come i bracci di misura, la dimostrazione che «le vie della digitalizzazione sono pressoché infinite». Solamente nei prossimi mesi sarà possibile calcolare con precisione in che misura il nuovo metodo di lavoro possa incidere (in positivo) sui tempi di lavorazione e sul conto economico delle attrezzature, grazie a «un flusso di lavoro praticamente ininterrotto», secondo Valetti. Già da ora è lecita tuttavia una considerazione. «I nostri *scanner*», ha osservato il *marketing & communication manager* di Hexagon, «possono rilevare sino a 752 mila punti al secondo. Il punto però non sta nella disponibilità dei dati, talvolta superiore alle reali necessità, quanto nella loro effettiva fruibilità e utilità. Agli *end-user* servono dati fruibili e mirati che parlino il linguaggio degli

stampisti; per questo l'integrazione del Cad è decisiva». C'è persino, di fronte alla coscienza di avere proceduto in modo marcatamente innovativo, un timore. «I riscontri che abbiamo potuto ottenere fino a questo momento», ha riflettuto Cignetti, «sono stati addirittura troppo positivi e la sensazione è che adesso il mercato ci chieda, a breve, ulteriori migliorie. C'è voglia di nuovo e lo si desidera sempre più in fretta. Fortunatamente proseguire sul sentiero di un continuo sviluppo è una parte del codice genetico di Hexagon e di Vero Solutions, che in questa maniera vogliono crescere insieme ai *partner* e utilizzatori, co-sviluppando le soluzioni che rappresentano la nostra vera missione». Il bello è che, ad ascoltare Rolle, Cignetti e Valetti, si è solo all'inizio. «Le potenziali sinergie da attivare», hanno detto in conclusione i due esponenti di Hexagon, «sono numerose e possono aumentare di pari passo con lo sviluppo delle piattaforme per la gestione dei dati. Ogni azienda e ogni *brand* del gruppo deve conservare la sua identità ma il filo conduttore comune deve essere chiaro e sempre più lo sarà con la presenza congiunta sul mercato».

© RIPRODUZIONE RISERVATA