

una selezione rilevante e che, se la Cina ha guadagnato un'importante fetta di mercato, molte lavorazioni vengono alla fine riportate in Italia, a testimoniare non solo la maggiore affidabilità delle nostre aziende di settore, ma a mettere in discussione l'effettiva convenienza economica di un'operazione cinese."

"Per quanto concerne l'andamento del mercato, la conclusione di una crescita che si attesta, nel 2006, nell'ordine del 15 % rispetto al 2005, conferma la validità della strategia che Delcam - conclude Busato, - ha adottato e la posizione che essa ha conseguito."

Le ragioni della collaborazione

L'ampliamento dello sguardo verso una varietà di opzioni collaborative riguarda anche Cimsystem, azienda che da anni opera nel settore del Cad/Cam per stampisti, con la soluzione in-

terna **SUM** che, specifica per l'area Cam, viene affiancata a soluzioni Cad per le quali **Cimsystem** si colloca come partner tecnico commerciale di altre software house internazionali.

*"In un panorama di mercato che pare, dopo alcuni anni di stasi, presentare un'inversione di tendenza - afferma **Emilio Manini**, - abbiamo ritenuto fondamentale continuare a proporci come solutori di problematiche. Per questa ragione abbiamo affiancato all'attività di sviluppo di personalizzazioni verticali, una serie di partnership tecnologiche che consentono di estendere il ventaglio della nostra offerta. La partnership con UGS, ad esempio, è finalizzata a una strategia di supporto tecnologico per aziende di fascia alta, fortemente strutturate e quindi in grado di ospitare progetti di una certa rilevanza e dall'elevato contenuto d'innovazione."*

Eterogeneità e completezza sembrano allora essere gli ingredienti e, al tempo stesso, i requisiti richiesti a software house che, nell'area del Cad/Cam, tendono a configurarsi sempre più come fornitori di servizi piuttosto che di software standard.

L'esperienza nello sviluppo del software conduce questo tipo di realtà a svolgere un'attività puntuale e personalizzata rispetto alle specifiche esigenze dell'azienda committente, non importa se piccola, media o grande. *"Spesso si tratta - spiega Manini, - di risolvere problemi particolari che richiedono un'esperienza nello sviluppo di software tecnologico, per poter confezionare soluzioni ad hoc, attraverso l'estensione delle funzioni standard di pacchetti esistenti. Abbiamo osservato che stampisti e modellisti non hanno oggi bisogno di nuovi sistemi Cad ma soprattutto ne-*



“In un mercato che pare in ripresa, abbiamo ritenuto fondamentale continuare a proporci come solutori di problematiche. Per questa ragione abbiamo affiancato all’attività di sviluppo di personalizzazioni verticali, una serie di partnership tecnologiche”

**Emilio Manini,
responsabile commerciale Cimsystem**

cessitano di un migliore impiego delle risorse già a loro disposizione; ciò significa che gli interventi di software house come la nostra vengono indirizzati verso l’ottimizzazione applicativa di processi preesistenti, attraverso l’innesto di soluzioni puntuali, integrate con suite applicative consolidate.” “Se la partnership con realtà affermate sul mercato

del Cad/Cam, qual è appunto UGS, risponde a un’evidente sollecitazione del mercato, che alimenta l’aggregazione delle risorse e delle professionalità in esso disponibili – continua Manini. - Altri fronti aperti sono costituiti dalle partnership con costruttori e fornitori di macchine utensili. In prima linea presso officine meccaniche e stampisti, essi ne sono in un certo senso i primi interpreti delle problematiche produttive e, grazie alla loro esperienza, il nostro coinvolgimento può esprimersi con maggiore efficacia.”

Le partnership, che per una software house nel settore Cad/Cam si sviluppano su due fronti, quella con il cliente e quella con fornitori di tecnologie simili o complementari, traggono la loro ragione d’essere da un principio fondamentale, quello che Manini sintetizza nella semplice considerazione: “*spendere*

meno energie per fornire al cliente una soluzione complessivamente ottimale, sotto il profilo prestazionale ed economico”.

“Nella direzione della partnership troviamo, naturalmente, anche le applicazioni di Reverse Engineering che - conclude Manini, - stanno trovando crescenti spazi applicativi e, quindi, una maggiore richiesta da parte di un’utenza diffusa fra il mondo degli stampisti, ma non solo.”

La leva di una qualità consolidata

Se la condizione di un mercato globale non può che complicare le modalità operative delle software house che offrono soluzioni tecnologiche per gli stampisti e l’industria manifatturiera più in generale, certamente la qualità della soluzione proposta gioca ancora un ruolo fondamentale nell’affidabilità del rapporto con il cliente.