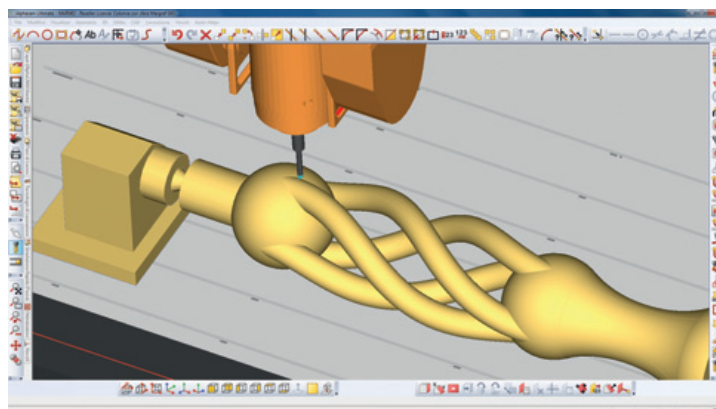


# Dal cuore della macchina al cervello d'azienda

**Il futuro del software è chiaro: massima flessibilità e adattamento, semplicità d'utilizzo e integrazione stretta con l'assetto gestionale d'impresa. Perché produrre bene, anche con un centro di lavoro, non basta più...**

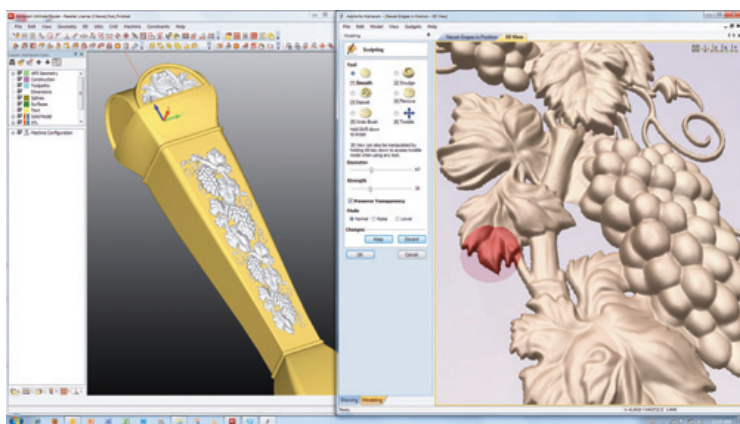
**D**ietro il marchio di un colosso internazionale del software per la lavorazione del legno, una radice italiana. E un boom che ha accompagnato e spinto la crescita delle macchine a controllo numerico sullo scenario nostrano. Così si presenta **Licom Systems**, società di Bollengo (Torino), una filiale nel Triveneto a Gaiarine (Treviso), fondata nel 1992 da **Marco Silva** e da **Giovanni Pichioldi**, filiale italiana della britannica Vero Software Software e distributore esclusivo del software Alphacam per i settori della lavorazione del legno, della pietra, delle lavorazioni meccaniche e delle materie plastiche.

La storia di Licom System è quella di una realtà "made in Italy" che ha trovato la strada vincente per l'**internazionalizzazione** e vive in prima persona la fase di sviluppo e diffusione dei centri di lavoro per il legno, la plastica, il marmo e il metallo. Al 1995 risale la cessione di parte delle quote societarie alla società **Licom Systems Limited**, in Inghilterra, produttrice del software "**Alphacam**" per la programmazione di macchine a controllo numeri-



co. Nel 2001, Licom Limited viene venduta al gruppo **Planet**, colosso del software, che nel 2011 si fonde a sua volta con la **Vero Software** quotata in Borsa. Un'ascesa irresistibile che porta il fatturato del sistema di riferimento a oltre 100 milioni di dollari; due i milioni di (di dollari) fatturati nel nostro Paese da Licom Systems Srl, di cui il 60 per cento nel settore del legno, i resto nel marmo, metallo e nella plastica.

La personalizzazione del prodotto-software e l'integrazione sempre più spinta fra la tecnologia e l'ambito gestionale d'azienda è la nuova frontiera per Alphacam e Licom System, come ci ha spiegato **Marco Silva**, titolare con il socio Giovanni Pichioldi.



Viviamo un momento particolare della filiera del legno, di profonda sofferenza. Come reagite?

*"Siamo impegnati in quattro settori - **plastica, legno, marmo e metallo** - ed è un importante vantaggio, perchè ci consente di lavorare in bacini diversi. I clienti ci sono, per quanto molto "attenti" agli investimenti. Fortunata-*



mente abbiamo saputo adeguarci ai cambiamenti degli ultimi anni: fino al 2011, ad esempio, realizzavamo il nostro fatturato più grazie ai produttori di macchine e impianti che con il cliente finale. L'ago della bilancia a poco a poco si è spostato e noi con lui, arrivando a chiudere il 2012 con ottimi risultati, in piena controtendenza con ciò che vedevamo e sentivamo attorno a noi.

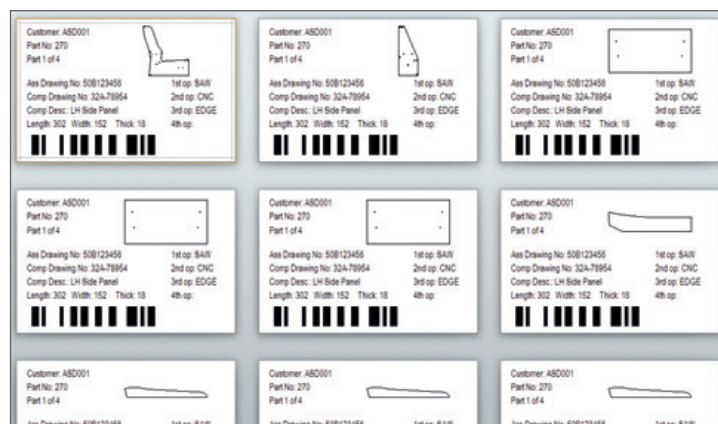
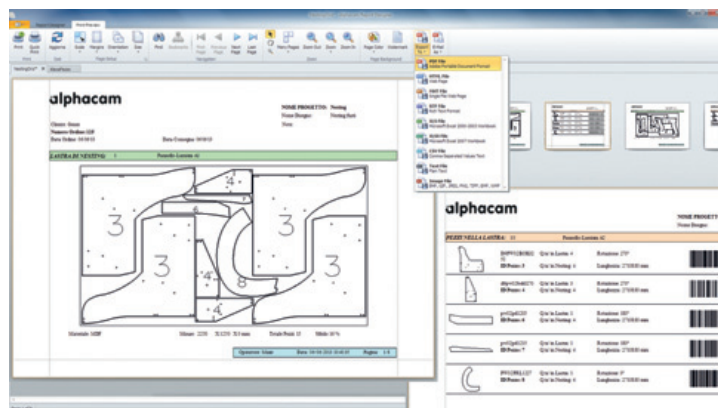
Un altro aspetto che sta evolvendo coinvolge i nostri clienti storici, ovvero i **produttori di macchine**, che stanno diventando nostri concorrenti: propongono direttamente software di loro produzione e, dunque, di fatto fanno ad erodere la quota delle prime installazioni. Anche per questo ci siamo mossi in anticipo per trovare campi diversi di applicazione, rivolgendoci a clienti che hanno necessità più complesse non tanto dal punto di vista geometrico-funzionale, quanto gestionale, proponendo soluzioni con cui interfacciarsi con database esterni o software di terze parti, un approccio che ci sta portando soddisfazioni con clienti importanti, che chiedono di inserire un software specifico all'interno della loro catena. Una lunga, linea continua, dunque, dove l'integrazione fra i vari pacchetti è assoluta".

"C'è un terzo elemento che caratterizza questa stagione", prosegue Silva. "Mai come oggi abbiamo un vantaggio competitivo dall'essere parte di un grande gruppo: il continuo **scambio di tecnologia**. Non a caso il motto è "share technology". L'ultima release del software "Alphacam" ha molte implementazioni, con importanti simulazioni grafiche integrate nel pacchetto. Possiamo toccare con mano come il prodotto cresca più velocemente rispetto a soli quattro, cinque anni fa.

Un ruolo importante spetta ai **contratti di manutenzione** che i clienti firmano con noi e che ci spingono ancora di più verso performance e servizi: la continuità non è soltanto una importante base economica per un rapporto solido e costruttivo, ma permette a noi e a i nostri clienti di guardare con occhi diversi al concetto di servizio, con vantaggi reciproci".

E' finita l'epoca in cui il falegname guardava ai centri di lavoro come a una astronave?

"Sono cambiate molte cose, lo ribadisco. Oggi il software è **elemento fondante dell'assetto produttivo** e sono convinto che ci sia un grande spazio sul mercato per azien-



de come la nostra. Abbiamo esperienza, conosciamo le nuove tecnologie e, al tempo stesso, abbiamo la capacità di rendere più performanti quelle che hanno qualche anno di lavoro alle spalle.

Da non trascurare che è **cambiata la generazione** dei nostri interlocutori: nei laboratori e nelle fabbriche parliamo con giovani fra i venti e i trent'anni, molto più "dentro la materia" dei loro genitori o dei loro titolari.

Voglio anche dire che sono sempre più i clienti convinti che avere a che fare con una società indipendente, specializzata nella produzione di software, permetta di **essere più e meglio seguiti**, perché possiamo dare un prodotto fortemente personalizzato e portare esperienze da settori diversi. Quello che ci fa pensare è che molto spesso vediamo maggiore preparazione, maggiore apertura verso sistemi avanzati in settori diversi dal legno, imprenditori nella plastica o nel metallo che comprendono l'importanza di un software ben fatto e non si lascia spaventare dal costo od alla necessità di fare un minimo di formazione. Nel mondo del legno è un poco più difficile...".

Insomma, il centro di lavoro non è più una novità incomboscibile ma le difficoltà non mancano...

"Siamo nati agli inizi degli anni Novanta e abbiamo vissuto questa storia in prima persona. Il nostro software





è stato uno dei primi a essere usati nel mondo del legno. Abbiamo reso più semplici molte cose; oggi viviamo una nuova fase di questa evoluzione, ovvero le necessità del **design contemporaneo** che impongono maggiori complessità nella produzione, per quanto in un contesto economicamente pesante come l'attuale.

Ci vorrebbe qualcosa di più e di meglio ma si rimanda l'investimento, si cerca di fare quanto si può con quello che già si ha, sia in termini di macchine che di software. E noi lanciamo un messaggio forte in questo contesto: se non vuoi acquistare una macchina nuova ottieni il massimo da quella che hai adeguando il software. Possiamo **intervenire su macchine datate** e aumentarne flessibilità e produttività, influenzando sulle prestazioni anche in modo molto significativo, mettendole in condizioni di fare lavorazioni che non si pensavano possibili! E i fatti ci hanno dato ragione e ci hanno permesso di chiudere, come le dicevo all'inizio del nostro incontro, un ottimo 2012".

Qual è la caratteristica più richiesta?

"... che la macchina non abbia limiti, che faccia ciò che si pensava impossibile. Oggi si tende a sfruttare di più una tecnologia, a ottenere il massimo grazie a una programmazione adeguata. Molti imprenditori oggi fanno "in casa" quello che prima affidavano a terzisti, perché pensavano di non poterlo fare. Invece, con investimenti decisamente più limitati rispetto all'acquisto di una nuova macchina, oggi non solo fanno lavorazioni più difficili con grande semplicità, ma aumentano la produttività.

I nostri clienti ci chiedono di migliorare la **flessibilità** proprio per andare in questa direzione: con "Alphacam" andiamo oltre i limiti del "software di bordo" e offriamo soluzioni efficienti, dimostrando sul campo che **ogni macchina può dare molto di più se opportunamente governata**".

Un buon software può addirittura far scoprire lati poco conosciuti della propria macchina?

"Certo! Abbiamo clienti che si divertono a elaborare pezzi particolarmente complessi e con loro ci sbizzarriamo! Sono i nostri preferiti, perchè ci stimolano a sviluppare le applicazioni più diverse: negli ultimi tre anni abbiamo definito **sistemi e comandi speciali** per i designer che probabilmente non avremmo neppure preso in considerazione senza lo stimolo del cliente, come nel caso della lavorazione dei **pannelli a onda** per cucine di tendenza, rivestimenti di locali pubblici, ristoranti, discoteche e così via.

Il prodotto, del resto, nasce sempre dalle esigenze dei clienti: attraverso il no-

stro sito raccogliamo le diverse richieste che poi la casa madre valuta e, se hanno valore, vengono sviluppate.

E lo stesso discorso vale per il **mobile classico**, un ambito nel quale i nostri sistemi permettono, ad esempio, di importare disegni in scala di grigio per lavorare capitelli e decorazioni molto classiche o bassorilievi ricercati dai mercati russo e arabo.

In tutto questo il **terzista** è per noi resta l'interlocutore più stimolante perchè, avendo una committenza molto variegata, è per noi fonte di sollecitazioni e di sfide, regalando i preziosi segnali che raccoglie sul mercato".

Dunque siete fiduciosi nei confronti del futuro...

"... e lo saremmo anche di più se vedessimo più attenzione al tema della **formazione**: fatichiamo troppo per far comprendere ai nostri interlocutori che non è un costo, ma un investimento reale! Utilizzare buoni software e trarne il massimo significa formazione costante: organizziamo corsi nelle nostre sedi o in collaborazione con associazioni di categoria, aziende e amministrazioni locali, per spiegare come usare al meglio quello che hanno per le mani.

Bisogna fare di più anche nelle scuole: a diversi istituti professionali, in Italia e all'estero, abbiamo fornito pacchetti software "Alphacam" gratuitamente, perchè vogliamo contribuire alla conoscenza dei nuovi sistemi e, dunque, **creare il cliente di domani**". (I.r.) ■