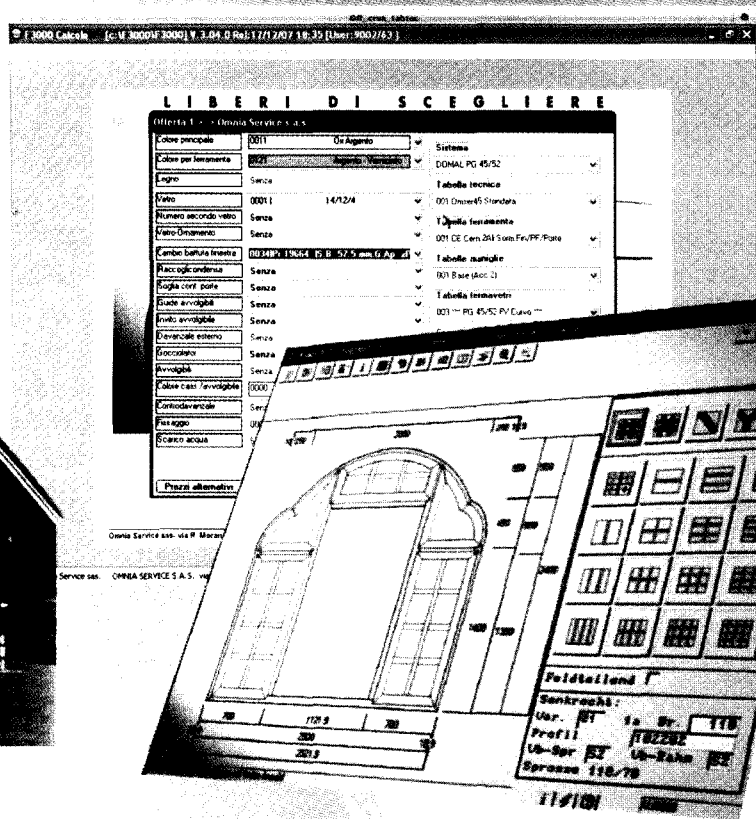
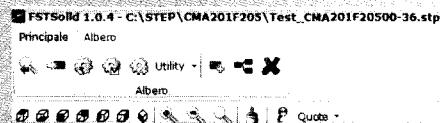


Il boom DEL SOFTWARE

Giuseppe Delli Santi - Immagini di apertura cortesia: FST, Infissoft, Omnia Service, Opera Company, Uniform

Marchatura CE, documentazione per le normative, operatività delle macchine utensili sempre più sofisticate, pacchetti di nicchia, integrazioni di facile utilizzo, questi gli aspetti più rilevanti di un vero e proprio "boom" del software per serramentisti



Il mondo dei produttori di software per serramentisti è, come spesso accade, in totale controtendenza rispetto all'evoluzione del mercato su cui opera. Quasi sempre, infatti, quando in un settore produttivo si moltiplicano i segnali dell'avvio di una congiuntura negativa, il software prospera. Le motivazioni sono molte, alcune proprio attinenti al fatto che se c'è contrazione o quantomeno stagnazione, in riferimento al nostro comparto, le aziende affinano gli strumenti della competitività, puntando sull'organizzazione, sul controllo dei processi, sulla razionalizzazione. Ma non è solo questo. Già nell'approfondi-

mento pubblicato sul numero di gennaio 2006 (servizio intitolato "Software? Si cambia!" n.r.d.) avevamo segnalato infatti come, sia pure in modo non radicale, ma in ogni caso significativo, lo scenario cui eravamo da tempo abituati in relazione alla domanda di software stava cambiando pur non presentando connotazioni univoche; anzi le istanze erano spesso diverse e le soluzioni proposte, quindi, divergenti, ma questo perché stava cambiando l'utenza.

I serramentisti avevano iniziato a collaborare tra loro (invece di considerare come nemici i propri concorrenti); chiedevano

| Pos. | Quantità | Prezzo unitario | Prezzo totale |
|------|----------|-----------------|---------------|
| 1 | 15,000 | 124,00 € | 1.860,00 € |
| 2 | 2,010 | 2,12 € | 4,26 € |
| 3 | 8,500 | 19,52 € | 166,12 € |
| 4 | 1,000 | 196,45 € | 196,45 € |
| 5 | 1,500 | 124,00 € | 1.860,00 € |
| 6 | 1,500 | 205,42 € | 308,13 € |

Walter Baumgartner, AD di Infissoft rivenditore esclusivo del software KLAES in Italia. La novità che ci è stata segnalata riguarda il nuovo modulo software per i Rivenditori. Denominato **Commercio** è disponibile in 2 versioni: **Light** (per rappresentanti e rivenditori monomandatari, che non permette la modifica di tipologie e listini) e **Plus** (per rivenditori plurimandatari, che da la modificabilità piena di tutti i prodotti, tipologie, prezzi, condizioni di pagamento, ecc. e da pieno accesso a tutte le funzioni)

li per la gestione dei Rivenditori, così come alla gestione delle facciate continue o il comando di macchine utensili sempre più complesse, poiché le aziende stesse si sono evolute verso soluzioni industriali che potessero generare competitività e contenimento dei costi di produzione. Va anche messo in risalto che la "tensione" dei produttori di software verso l'integrazione spinta, che talora aveva prodotto programmi "pesanti" e di difficile utilizzo, una volta consolidata, ha comportato un livellamento naturale verso soluzioni meno esasperate e quindi più "customer friendly" che ne hanno esaltato la facilità d'inserimento in azienda. Non ultima la marcatura CE di molti prodotti e l'introduzione di Normative europee e nazionali per i produttori di serramenti, hanno consentito alle software - houses di proporsi con prodotti ad hoc oggi molto richiesti.

Nel corso delle recenti manifestazioni che hanno coinvolto il nostro comparto (dal MADE Expo al Salespring per intercerchi), abbiamo incontrato alcuni operatori del settore e il coro è unanime: bene il mercato, benissimo le vendite e gli utili. Naturalmente abbiamo chiesto come e perché e quelle che seguono, sono le loro argomentazioni.

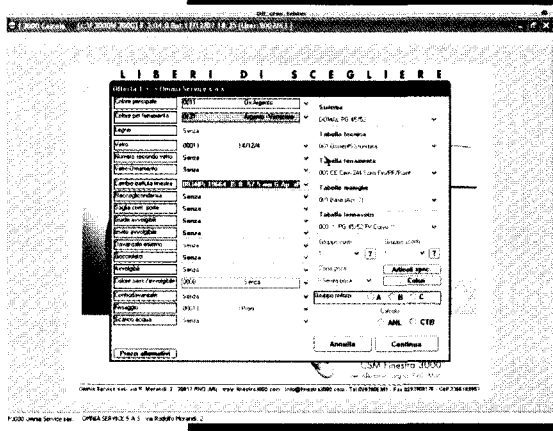
Aspettative. Il punto d'incontro secondo Omnia Service

Quando in un'azienda si decide di introdurre un software per serramenti solitamente il serramentista assume due tipi di atteggiamenti: il primo è di chi si aspetta di ottenere attraverso l'uso del software un aiuto nel calcolo delle distinte di taglio, un costo dei materiali e un ordine di barre; il secondo è di chi si aspetta di poter organizzare, con un unico prodotto, le diverse attività all'interno della propria azienda: dalla formulazione delle offerte, che non siano solo un costo di materiali ma che tenga conto di tutte le varianti commerciali che normalmente richiedono i potenziali clienti, un controllo accurato e un calcolo preciso di tutti i materiali e costi del serramento, compresi i tempi di produzione, un controllo degli approvvigionamenti e delle scorte una corretta stesura delle liste dei materiali per organizzare il proprio lavoro in officina, il collegamento alle macchine per la produzione e per finire la stesura di bolle e fatture e un controllo statistico delle varie attività e dei costi. Nel primo caso, normalmente si richiede al software un costo estremamente contenuto, una estrema versatilità e interattività da parte del programma nel realizzare i propri progetti e pochissimo tempo (o voglia) da dedicare per configurare il programma in base alle proprie esigenze. Spesso l'idea è che il "dischetto", termine riduttivo in tutti i sensi con cui spesso è chiamato il programma, nel momento in cui è installato sul proprio PC inizi a lavorare come se avesse assorbito immediatamente tutte le conoscenze tecniche e abitudini di lavoro dell'azienda e se questo non si realizza il prodotto è abbandonato con la classica frase: "faccio prima a mano".

Qualcuno considera ancora il proprio tempo nel momento in cui non è dedicato alla produzione come tempo perso, dimenticandosi che fare a mano vuole dire ripetere sempre tutte le operazioni dall'inizio ed è spesso anche convinto che attraverso un programma è impossibile organizzare il proprio lavoro. In questo caso diventa difficile, poco stimolante e gratificante anche per il produttore del software fornire una adeguata assistenza tecnica, mirata a risolvere le aspettative delle singole aziende.

Nel secondo caso invece il serramentista si aspetta dal produttore del software una collaborazione nell'interpretare le proprie aspettative ed esigenze ed è pronto a offrire: collaborazione, tempo e voglia di imparare coinvolgendo tutte le parti interessate dell'azienda. Non si aspetta neppure di ottenere tutto e subito, ma confida nell'esperienza e nella voglia di migliorarsi di chi produce il software per ottenere i migliori risultati e per crescere insieme. Inoltre, è anche disposto ad investire in un rapporto di assistenza tecnica nel momento in cui non ha all'interno della propria azienda del personale da dedicare a questo scopo.

È chiaro che in questa situazione si potranno ottenere dei buoni risultati, se esistono, le capacità tecniche da parte di chi produce il software di ampliare in tempi ragionevoli il proprio prodotto per renderlo sempre più versatile. Va inoltre ricordato che questi due modi di affrontare l'uso del software non sono strettamente legati all'equazione azienda piccola uguale programma piccolo (di basso costo) e azienda grande uguale programma grande (alto costo) perché alla fine un giusto rapporto tra costi e risultati ottenuti sarà la soluzione vincente.



LA PAROLA AGLI OPERATORI

Molti hanno enfatizzato gli elementi tecnico-funzionali, altri, invece quelli di assistenza e di "sostegno" alle imprese. Per primi vediamo, però gli aspetti generali del mercato.

Walter Baumgartner, AD di **Infissoft** (rivenditore esclusivo del software KLAES in Italia) a questo proposito ha dichiarato: «Soprattutto in un periodo non brillante economicamente, la vendita è vitale e quindi si cerca di migliorare la rete di vendita supportandola fortemente con un supporto tecnico. Il software in questo dà una grossa mano. Infissoft si è mossa bene nell'ultimo anno, su tutta la linea di prodotti Klaes, tuttavia ci da molta soddisfazione un prodotto di punta, sebbene di nicchia, che è quello dei Giardini d'Inverno, ma anche quello per le facciate continue.»

Per **Dario Garbazio** AD di **Omnia Service**, il momento più che positivo dipende dall'impostazione originale della software house, che da sempre propone soluzioni integrate e non pacchettizzate ad hoc, ma contemporaneamente non così sofisticate e pesanti da essere difficilmente gestibili dall'utente finale. In particolare la snellezza della funzionalità server-web consente di avere una grande velocità nel trasferimento dei dati e un'interfaccia intuitiva di facile utilizzo. Per quanto riguarda l'anno in corso, Garbazio ha affermato: «...L'anno 2008 è iniziato sotto buoni auspici e molti clienti che erano in attesa di un'occasione per modificare la propria dotazione di software sono passati a Omnia Service, in pratica stiamo non solo allargando il mercato verso utenti "nuovi", ma erodendo quote di mercato della concorrenza anche più forte e più importante di noi e questo genera un trend assolutamente positivo. Devo aggiungere, riguardo al fatturato, che siccome noi puntiamo molto sul post-vendita, non è soltanto significativo il fatturato che si fa sulla vendita del software, ma anche quello derivante dalle attività di formazione on-site, assistenza e manutenzione, che sono molto performanti a livello di utile netto.»

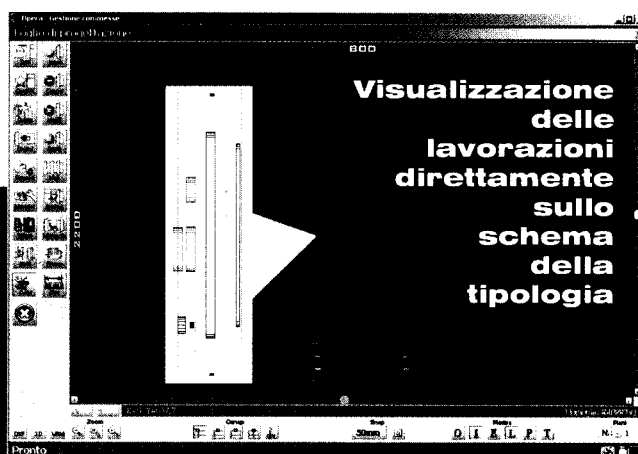
Nino Serra, responsabile vendite di **Opera Company**, ha di-

chiarato: «per quanto riguarda le novità, queste sono tutte positive sia a livello societario che di ampliamento del nostro mercato, sia tecniche come evoluzione dei nostri programmi.

Attualmente ci stiamo espandendo anche all'estero, in particolare in Grecia, Libia, Francia e in Spagna, specie alle Isole Canarie. Quest'anno abbiamo fatto un bel salto di qualità ed inoltre grazie alla storica e collaudata assistenza online non abbiamo alcun problema a seguire clienti anche geograficamente lontani.

Dal punto di vista societario l'azienda sta crescendo, con aumenti sensibili di fatturato, avendo realizzato un +30% sull'anno precedente e cresciamo anche quest'anno. Negli ultimi mesi abbiamo anche ristrutturato la sede, ampliando la zona corsi e l'area laboratorio.»

Roberto Gambuti, responsabile vendite di **FST**, gruppo FOM Industrie, ha enfatizzato i concetti di grande espansione del proprio mercato affermando: «Sono circa sei anni che proponiamo sul mercato programmi per serramentisti. Il mercato, il nostro mercato, va molto bene, il 2007 è stato il miglior an-



CAM moderno e pratico da Opera Company

OperaCAM è un software indirizzato al costruttore di macchine utensili a controllo numerico ed è un sistema grafico dedicato di progettazione e simulazione delle lavorazioni. Il CAM gestisce inoltre il posizionamento delle morse e permette di posizionare più pezzi contemporaneamente sulla stessa zona di lavoro. Una volta definiti i pezzi viene generato il programma in linguaggio ISO in grado di pilotare il CN della macchina. La tecnologia di OperaCAM è stata integrata direttamente anche sul programma da Ufficio che permette di trasmettere intere commesse al centro di lavoro. Ulteriore punto di forza di OperaCAM è la possibilità di vedere le lavorazioni direttamente sullo schema della tipologia, funzione molto utile in fase di progettazione. È compatibile con le macchine realizzate dai maggiori produttori



Ordine 391 - K Termico - OMNIA SERVICE s.a.s.

| Pos | Denominazione | Tipol | Tab | Largh | Altezz | C A O-L/Pos | Qta | Prezzo | Pos |
|-----|--|-------|-----|-------------|--------|-------------|-----|-------------------|----------------|
| 001 | Uw-1.48 W/m²K AD PVC 101.204.046 / 103239_GP | 33 | 51 | 1200 x 1500 | 0.00 | 1.0 | 1.0 | 434,46 -434,46 | Modificare pos |
| 002 | Uw-1.81 W/m²K AD PVC 101.204.046 / 103239_GP | 157 | 51 | 1200 x 2300 | 0.00 | 1.0 | 1.0 | 683,98 -683,98 | Cancellare pos |
| 003 | Uw-1.47 W/m²K AD PVC 101.204.046 / 103239_GP | 13 | 51 | 900 x 1500 | 0.00 | 2.0 | 2.0 | 293,40 -293,40 | Restituire pos |
| 004 | Uw-1.47 W/m²K AD PVC 101.204.046 / 103239_GP | 157 | 51 | 1400 x 2300 | 0.00 | 1.0 | 1.0 | 726,46 -726,46 | Mostrare pos |

| | | |
|----------------------|----------|---|
| Valore complessivo | 2'423,70 | ^ |
| Sconto 0.0% | 0,00 | |
| Imp.fattura (sz.Iva) | 2'423,70 | |
| Numero elementi | 5 | |
| Metri quadri | 10,48 | |
| Metri quadri vetro | 7,14 | |
| Numero telai | 5 | |
| Numero ante | 8 | |
| Numero lastre | 12 | |

| | | | | |
|--------------------|---------------------|-------------------------|------------------|-------|
| Anagrafica cliente | Cambiamenti globali | Logistica/Text/Consegna | Stampa | >1 >3 |
| Quadro commerciale | Maggiorazioni | Disposizione | Ordini fornitori | >2 >4 |



no da che FST è sul mercato, con un +43% sull'anno precedente. Addirittura il ProF2 ha realizzato un +50%. Per quest'anno prevediamo quanto meno di replicare l'anno scorso, forse anche con un ulteriore leggero miglioramento.»

Chiudiamo con **Luca Pattaro**, responsabile Divisione Software di **Uniform**, che ha centrato tutto il suo intervento sugli aspetti societari e di mercato: «la Uniform, come gruppo, non ha il software come core-business, bensì progetta e sviluppa sistemi per serramenti in legno-alluminio, legno-bronzo, sistemi a facciata continua e pareti divisorie in legno. Progetta i profili, i sistemi di aggancio e produce i telaietti in alluminio o bronzo e questi prodotti vengono venduti ai serramentisti. Da questo sono nati anche altri servizi sempre per i serramentisti in legno, quindi oltre ai telaietti in alluminio o bronzo, abbiamo anche guarnizioni, soglie, gocciolatoi e adesso c'è il lancio di questo nuovo prodotto che è il sistema "all-in-one". Per fidelizzare il cliente, poi, visto che la Uniform ha come cliente principale i serramentisti in legno unitamente ad installatori di

Dario Garbazio AD di Omnia Service che tra i nuovi moduli commercializzati del software SCM Finestra 3000 offre pure quello, denominato Calcolo del K termico, che consente di calcolare e stampare, in automatico per ogni offerta e ordine, il documento con riportati i valori della trasmittanza termica per la certificazione energetica di ogni serramento

facciate continue e studi d'architettura, abbiamo deciso anni fa (dal 97/98) di offrire un servizio di software. Abbiamo identificato nel mercato europeo un partner adatto che avesse un software collaudato per serramentisti e con questo abbiamo stretto un accordo di partnership. Quindi attualmente con questa software-house che si chiama CSM, commercializziamo Finestra 3000. All'interno di Uniform c'è un reparto di assistenza software che vende, installa e assiste tecnicamente i programmi sul territorio. In un certo senso siamo in Italia l'alter ego di Omnia Service, perché loro vendono e installano la versione "metal" per serramenti in alluminio di CSM, noi la versione legno. Le due versioni sono simili ma non eguali. Il codice sorgente è di proprietà di CSM e se i nostri clienti

ti richiedono varianti tali che noi di Uniform, come servizio di assistenza non riusciamo ad apportare, ci appoggiamo ovviamente alla CSM.»

IL SOFTWARE, OGGI

Si diceva dei nuovi pilastri del software: moduli specifici per istanze mirate, automazione delle macchine utensili, integrazione senza procedure di difficile gestione, nonché marcatura CE e in genere, il cavalcare la "tigre" delle normative.

A questo proposito, ovvero scendendo nei dettagli dell'offerta, gli operatori non sono stati avari di molti dettagli.

Roberto Gambuti di FST, ha spiegato le strategie dell'azienda riminese, affermando: «nell'ultimo anno abbiamo implementato e offerto il modulo ProSky per le facciate continue. Visto il diverso livello d'utenza è forse più facile vendere un ProSky piuttosto

che un ProF2, il programma di taglio e gestione tecnica più venduto dell'azienda, anche se poi è più difficile supportarlo una volta installato, comunque ci sta dando molte soddisfazioni. L'evoluzione di ProSky è la tridimensionalità, non solo viste piane, ma nello spazio. Abbiamo anche perfezionato ProGest, il nostro pacchetto gestionale (che non produce solo i preventivi, ma gestisce tutti gli aspetti amministrativi susseguenti all'ordine) che può essere fornito autonomamente oppure integrato con ProF2 o ProSky.

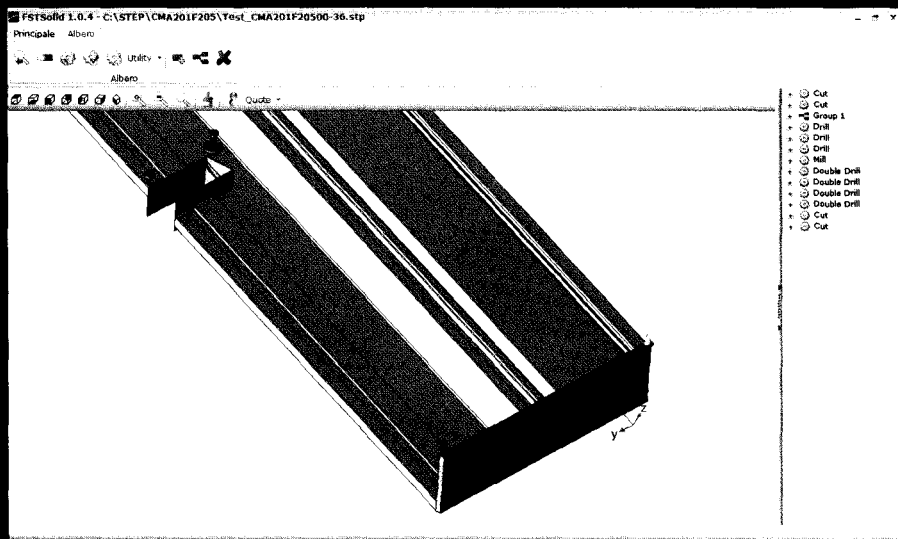
Va inoltre evidenziato che ProF2 è un prodotto modulare, per cui si può iniziare con un prodotto minimo, per il progetto di un serramento rettangolare, espandendolo fino alla versione più completa, con fuori-squadra, curvo e con gestione delle macchine per le lavorazioni, anche centri di lavoro plurimandrino per la lavorazione sulle 4 facce che, fra l'altro, è un cavallo di

Nuovi prodotti in casa FST

In occasione di MADE Expo FST, softwarehouse del gruppo Fom Industrie, ha annunciato due nuovi prodotti, FSTSolid e ProGè.

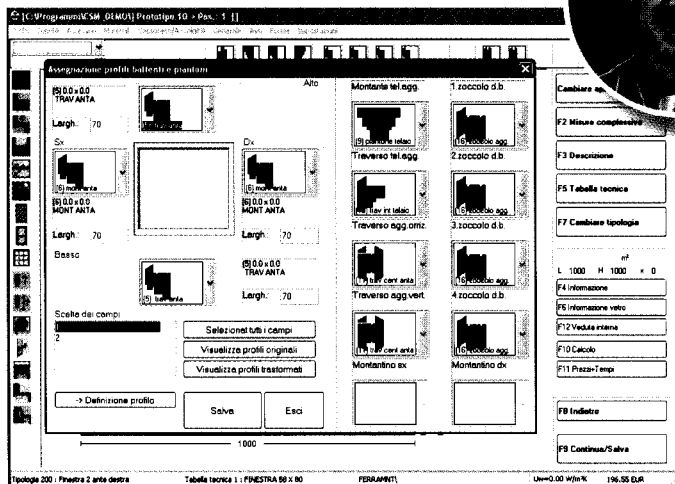
FSTSolid si affianca al ben noto FomCam, come implementazione sulla progettazione; con questo programma i tempi di inserimento lavorazioni saranno azzerati con risparmio di tempo sulla produzione. L'importazione dei modelli viene fatta tramite lo standard STEP, FSTSolid permette il riconoscimento automatico delle caratteristiche tecniche su tutte le facce, l'assegnazione del processo di lavorazione e quali utensili usare e diventa un componente essenziale nella progettazione CAD-CAM, grazie alla doppia funzionalità: riconoscimento geometria, assegnazione utensile.

Per quanto riguarda ProGè si tratta di un programma che consente di stampare conferme d'ordine, documenti di trasporto e fatture, offre strumenti di gestione e controllo come la ricerca per data e per cliente. L'archivio del programma offre un elenco clienti, agenti, vettori, articoli, aliquota, casuali di trasporto, modalità di spedizione, aspetto esteriore dei beni, porto e modalità di pagamento. Consente in oltre di integrarsi con il programma ProF2, creando la conferma d'ordine a partire dalla commessa. Intuitivo e semplice, per organizzare al meglio le aziende



ProGè

| CONFERME D'ORDINE | | DOT | FATTURE | | | |
|----------------------|--------|--------------------|-------------------|------------|--------|------------------|
| Confirme d'ordine N. | Codice | Rit. Preventivo N° | Cliente | Data | Totale | Stato |
| 1 | 1 | 0 | bianchi andrea | 09/01/2008 | 3900 | Enz. inv. Totale |
| 2 | 2 | 0 | bianchi andrea | 09/01/2008 | 0 | |
| 3 | 3 | 0 | montanari massimo | 09/01/2008 | 0 | |
| 4 | 4 | 0 | rossi mario | 09/01/2008 | 0 | |
| 5 | 5 | 0 | montanari massimo | 09/01/2008 | 0 | |
| 6 | 6 | 0 | montanari massimo | 09/01/2008 | 0 | |
| 7 | 7 | 0 | rossi mario | 09/01/2008 | 0 | |



Nino Serra,
direttore commerciale
di Opera Company



Luca Pattaro, responsabile
commerciale di Uniform
che distribuisce prodotti
SCM rivolti specificamente
alle lavorazioni di
serramenti in legno

del programma gestionale, produttivo e commerciale.

Non siamo i soli in questo, ma devo enfatizzare che da un paio d'anni viene apprezzata molto dal mercato la soluzione per i rivenditori attraverso il server-web, per la preventivazione, la gestione dell'ordine e il lancio della produzione. Anche in questo settore i risultati sono più che confortanti.»

Baumgartner di Infissoft, ha infine dato ampio spazio all'argomento dei prodotti mirati, sia quelli tecnici che, soprattutto quelli di nicchia, come nel caso del software per i Rivenditori. Infatti ha affermato: «La novità principale dell'anno in corso, è il modulo per i Rivenditori. È per noi un'offerta molto importante e il modulo è molto richiesto dal mercato perché anche le aziende che sono molto organizzate internamente cercano di migliorare e integrare tutti gli aspetti della vendita. Lo sviluppo del modulo prevede che vi sia in azienda un personal-server e i rivenditori accedono facendo i preventivi tramite Internet. In sostanza i rivenditori hanno soltanto un terminale per l'accesso e fanno i preventivi direttamente sul server aziendale. C'è anche la possibilità di verificare online, da parte del rivenditore, a quale fascia di sconto o a quali promozioni di vendita il cliente finale abbia diritto, con molte griglie di protezione per la privacy del rapporto rivenditore-cliente. Ogni rivenditore, inoltre, ha un suo "pacchetto di rivendita", con le tipologie di prodotto specifiche e con i relativi listini, per lavorare in autonomia e in modo mirato. Concettualmente è un prodotto che esiste già da tempo, però come pacchetto e come funzionalità è nuovo. Ad esempio permette al rivenditore di vedere subito quale sia il margine di profitto di cui dispone per modulare gli eventuali sconti, quale sia la storia del cliente, la sua affidabilità finanziaria e quant'altro. In Italia questo Modulo si vende molto bene e c'è ampio spazio, perché finora l'aspetto rivendita è stato un po' trascurato. Inoltre automatizzare con Klaes significa trasferire agli operatori una più marcata professionalità nella vendita. Infine il modulo obbliga il rivenditore ad inserire l'ordine acquisito assumendosene la responsabilità verso la produzione e questo è molto positivo per l'azienda. Klaes, invece, non presenta grosse novità sul software tecnico rivolto alla gestione macchine, perché quel settore è ormai stabilizzato, solo internamente sono state aggiunte funzionalità che consentono di elaborare più variabili, ma è un upgrade non insolito. Comunque questo tipo di software si vende sempre bene, specialmente per macchine sempre più sofisticate.»

battaglia della capogruppo FOM. Va solo aggiunto che ProF2 s'interessa di tutto l'aspetto CAD, mentre la gestione macchine – peraltro integrabile – deriva da un pacchetto a sé stante chiamato FOM-CAM, prodotto e gestito sempre da FST.»

Sintetica, invece, l'esposizione di Nino Serra, di Opera Company che ha enfatizzato gli aspetti normativi:

«l'ultimo anno è stato caratterizzato da una forte crescita delle vendite, legata sia all'automazione sempre più presente nelle officine dei nostri clienti, sia al risveglio del mercato dovuto all'imminente introduzione dell'obbligo di marcatura CE dei serramenti. Quest'ultimo adempimento si rivela sempre più collegato all'utilizzo di un software come Opera che con pochi e semplici passaggi gestisce sia l'aspetto delle prestazioni degli infissi che quello della gestione del piano di controllo di fabbricazione. Sul versante dei nuovi prodotti abbiamo sviluppato nell'ultimo anno delle postazioni da collocare direttamente sul campo di produzione che tramite codici a barre e monitor istruiscono sia gli operatori che i macchinari sulle operazioni da eseguire. Nel contempo permettono a chi sta in ufficio di vedere in tempo reale l'avanzamento delle commesse in produzione.»

Dario Garbazio di Omnia Service ha, a sua volta, enfatizzato il ruolo degli aspetti tecnici dell'offerta, affermando, fra l'altro: «abbiamo notato una forte ripresa del software tecnico, dovuto all'incremento dei Centri di lavoro rispetto alle macchine tradizionali. Abbiamo anche implementato l'integrazione del controllo di processo e di produzione, stimolati in questo dalle richieste del mercato per la marcatura CE e devo dire che questo pacchetto, quello del controllo di gestione anche attraverso i codici a barre, si vende molto bene. Tuttavia va rilevato che i prodotti Omnia Service sono integrati. Non si tratta, infatti, anche in questo caso, di un prodotto a sé stante, ma di una funzionalità complessa che interagisce con tutti gli altri moduli



Roberto Gambuti,
responsabile commerciale
di FST del gruppo
FOM Industrie