

Costruiti sull'esperienza

PROIETTATI VERSO IL FUTURO

IN UN LUOGO ALTAMENTE SIMBOLICO QUAL È IL MUSEO TECNOLOGICAMENTE DELLA FONDAZIONE NATALE CAPPELLARO A IVREA UNO STORICO FORNITORE ITALIANO DI SOLUZIONI SOFTWARE PER GLI STAMPI E LA MANIFATTURA HA PRESENTATO LO SPIN-OFF COL QUALE INTENDE CONSOLIDARE LA SUA PRESENZA NEL SETTORE DELLE ATTREZZERIE



**Maurizio Villani,
fondatore di Auton
Sistemi**

Per chi segue da vicino le evoluzioni del mondo CAD-CAM e con esse quelle della costruzione di stampi il nome di AUTON Sistemi suona tutt'altro che nuovo poiché la società ha visto la luce nel 1998 e si è sempre distinto negli ambiti delle attrezzerie e della modellistica. Via via si è orientata con crescente convinzione anche verso le lavorazioni meccaniche a 360 gradi senza però perdere di vista il suo codice genetico e la sua originaria vocazione. Il volume d'affari è cresciuto di pari passo con la volontà di evolvere di continuo e al culmine di un tale percorso di sviluppo ed evoluzione è stato lanciato di recente lo spin-off VISION Sistemi. L'obiettivo dichiarato è consolidare il presidio di un panorama - sempre quello degli stampi - ove il gruppo è già noto per la distribuzione delle soluzioni omonime come delle suite WORKNC, NCG e ZW3D cui si è aggiunta nel tempo VISI. «L'idea», ha detto a Stampi il fondatore Maurizio Villani, «è confermare e accrescere la capacità di dare supporto agli utilizzatori garantendo soluzioni ai loro problemi. Per questo contiamo su un servizio tecnico attivo attraverso le sedi di Torino, Pero presso Milano, Castegnero (Vicenza) e San Giovanni Teatino in provincia di Chieti. Opera con strumenti e ottimizzazioni crescenti tramite un supporto online il cui standard di risposta ai ticket aperti dai clienti è nell'ordine dei 50 minuti.

Questo modello ha consentito ad AUTON Sistemi un incremento graduale ma esponenziale del fatturato annuale negli anni. Oggi il volume di affari si attesta sulla linea dei 4 milioni di euro». L'obiettivo è portare gli stessi standard di supporto nel mondo della distribuzione VISI nel giro di due anni, a fronte di «una

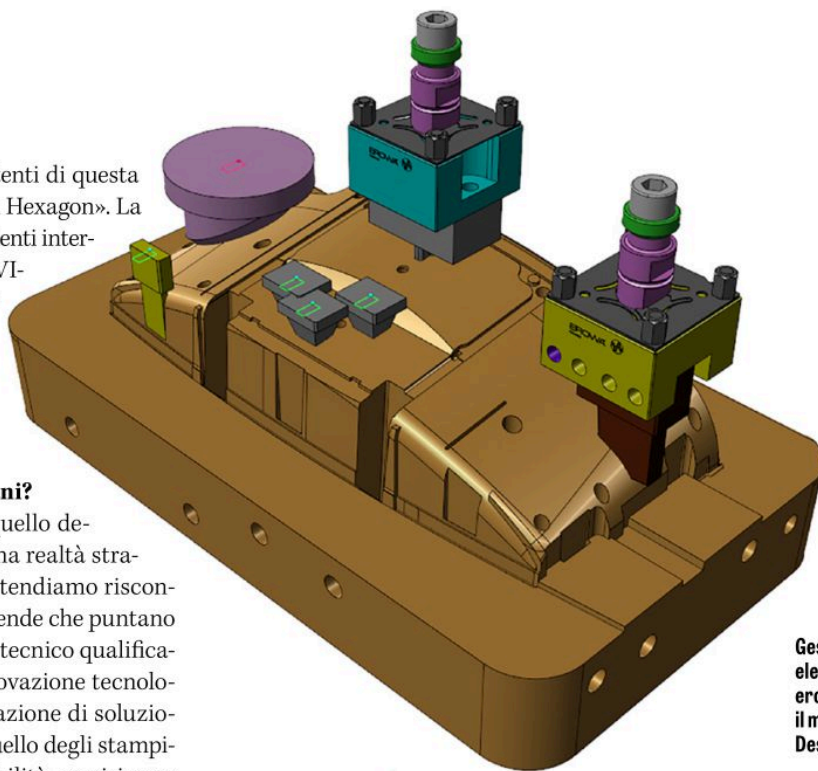
grande e specifica domanda degli utenti di questa specifica area dell'offerta software di Hexagon». La conferma in tal senso «è giunta dai clienti intervenuti al recente evento di lancio di VISION Sistemi nei suggestivi spazi del laboratorio-museo Tecnologico@mente a Ivrea».

Date le criticità del presente, dottor Villani, che riscontri attendete dagli stampisti italiani?

Il mercato italiano, in particolare quello degli stampisti, rappresenta per noi una realtà strategica e altamente qualificata. Ci attendiamo riscontri positivi, soprattutto da quelle aziende che puntano sul valore di un servizio di supporto tecnico qualificato che garantisca l'efficacia dell'innovazione tecnologica, dell'automazione e dell'integrazione di soluzioni digitali nei processi produttivi. Quello degli stampisti italiani, capaci di coniugare flessibilità, precisione e know-how rappresenta un terreno fertile per l'adozione delle nostre soluzioni. Per quanto riguarda lo stato di salute del mercato di riferimento, rileviamo segnali contrastanti: da un lato, persistono le difficoltà legate all'aumento dei costi energetici e delle materie prime, nonché all'incertezza geopolitica; dall'altro, si conferma una crescente domanda di tecnologie avanzate, sostenibili e ad alto valore aggiunto. Va purtroppo ricordata la crisi dell'industria automotive, che sta attraversando una fase complessa, segnata da un calo degli investimenti produttivi sul territorio e da una transizione ancora incerta. Alcuni segnali di miglioramento si intravedono, in particolar modo per l'ultimo semestre dell'anno, trainato da segmenti come medicale, elettronico e aerospaziale: mostrano più stabilità e dinamismo grazie alla continua richiesta di componenti ad alta precisione, affidabilità e conformità normativa. Offrono opportunità concrete alle attrezzerie che vogliono diversificare e orientarsi verso mercati a valore. In questo scenario, chi sa innovare, specializzarsi e adattarsi con rapidità ai nuovi standard tecnologici può cogliere significative chance di sviluppo e consolidare la sua posizione sul mercato.

Come si articola e da cosa è caratterizzata la partnership in essere fra VISION ed Hexagon?

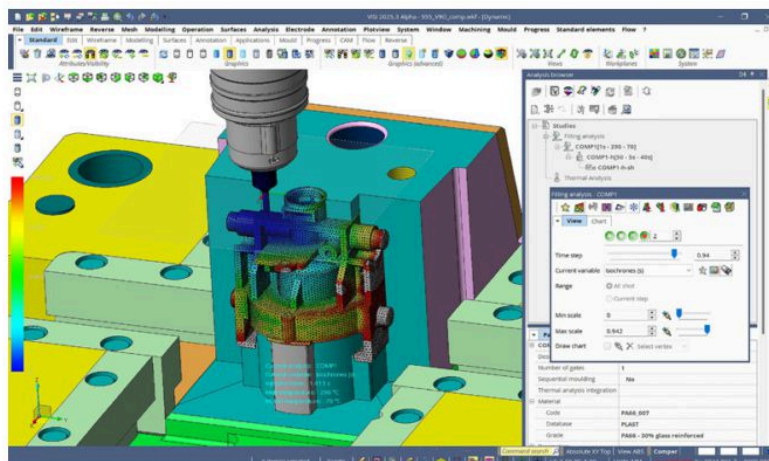
Il dialogo con gli uomini della Business Unit HEXAGON che si occupa dello sviluppo di VISION e la conoscenza degli indirizzi di innovazione sono indispensa-

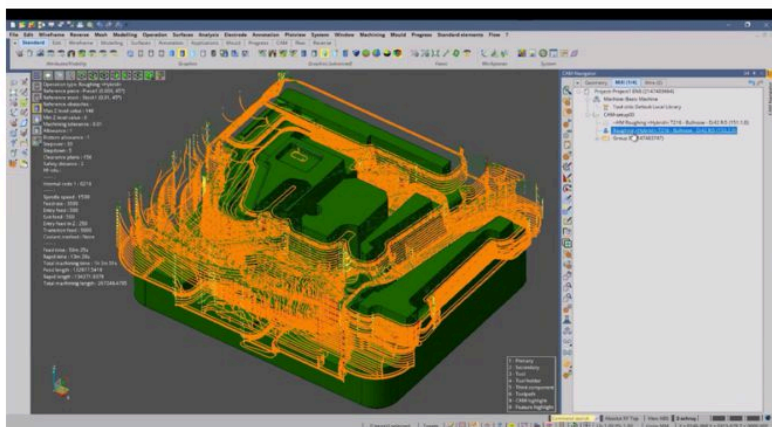


Gestione di un elettrodo per erosione a tuffo con il modulo Electrode Design di VISION 2025.2

bili per le nostre strategie di distribuzione e assistenza. Il mercato della costruzione stampi si sta orientando sempre più verso l'integrazione tra automazione, digitalizzazione e sostenibilità ed è forte la spinta verso la fabbrica digitale, dove le tecnologie di simulazione, controllo qualità integrato e produzione additiva sono cruciali. Il traguardo è ridurre il time-to-market, migliorare la precisione e la tracciabilità dei processi e garantire la ripetibilità dei risultati. Il settore plastica e quello della pressofusione sono al momento i più sensibili all'innovazione, perché sono molto influenzati dalla richiesta di riduzione dei pesi, resistenza dei materiali

Analisi avanzata di flusso con il modulo Flow di VISION 2025.2





Nuovo metodo ibrido di sgrossatura, con riduzione della retrazione e micro-sollevamenti nelle passate posteriori disponibile in VISI 2025.2

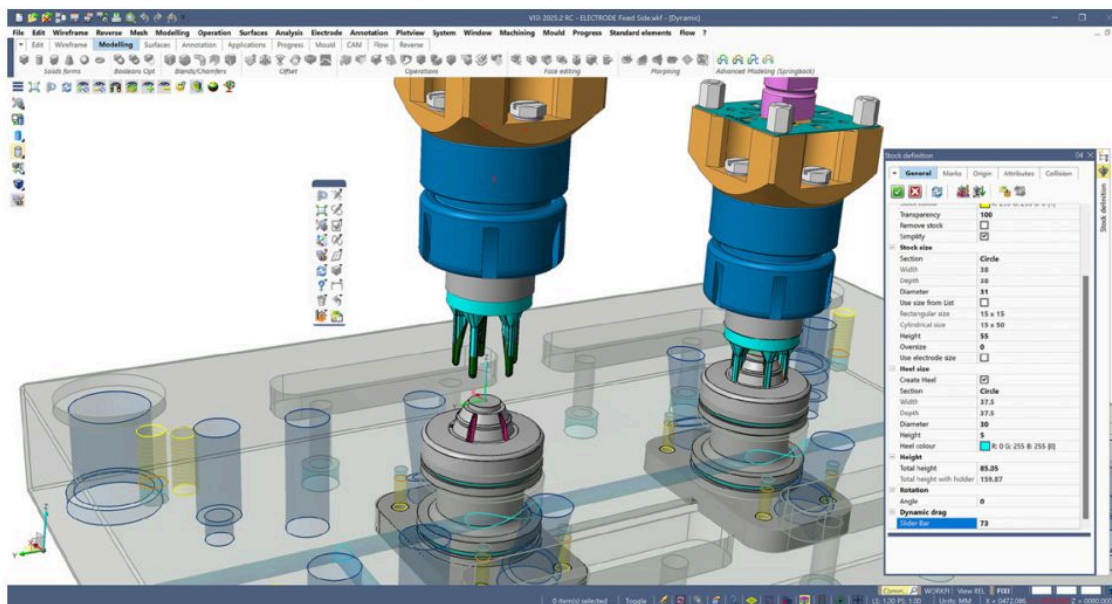
e precisione geometrica, soprattutto in ambito automotive ed elettrotecnico. Entrambi investono in soluzioni che migliorino la progettazione degli stampi riducendo i difetti di produzione e ottimizzando i cicli di lavoro grazie alla simulazione termica e al controllo dimensionale automatizzato. Il modulo più recente e innovativo per il settore degli stampi introdotto in VISI riguarda la simulazione multipasso della striscia che permette di identificare in fase di progettazione la bontà dell'ingegnerizzazione dello stampo progressivo. Il modulo identifica e permette di risolvere le tipiche problematiche legate alla deformazione della lamiera, riducendo o addirittura eliminando la necessità di realizzare costosi stampi-pro-

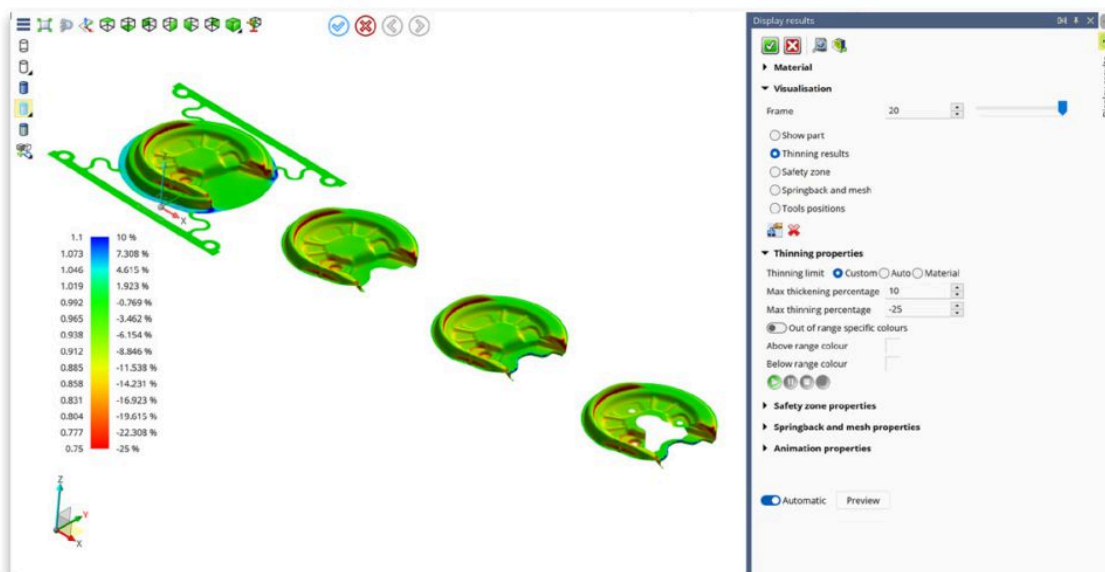
va. È integrato coi sistemi CAD-CAM e vanta prerogative di analisi predittiva dei difetti; diminuisce scarti e tempi di collaudo e assicura superiore affidabilità dei processi, individuando e correggendo gli errori in fase di design. È oggetto però di un work in progress mirato alla gestione semantica delle informazioni di prodotto - le cosiddette Pmi che includono quote, tolleranze, finiture - e il morphing avanzato, senza dimenticare l'implementazione del comando spessore modello e la gestione EDM a tuffo o a filo.

Quali crede siano e saranno le direttrici di sviluppo della domanda di soluzioni CAD-CAM?

Sono personalmente convinto che la distribuzione di soluzioni CAD/CAM nei prossimi anni si orienterà verso due grandi direzioni. La prima è quella della proposta di software mirati a supportare la produzione di percorsi utensile presso aziende del comparto della meccanica. Molti ancora oggi privilegiano la programmazione bordo-macchina con l'ausilio di strumenti - mi passi l'espressione - manual-guided, forniti dai produttori di macchine utensili e di CNC. Questo mondo, che presenta molti margini ancora inesplorati, dovrà giocoforza avvicinarsi alla programmazione assistita da CAM, a causa del turnover generazionale; del progressivo aumento della sofisticatezza tecnologica delle macchine utensili, dalla rapida adozione dell'AI nei processi. La seconda direttrice è quella del mercato di sostituzione.

Programmazione di un elettrodo per erosione a tuffo con il modulo Electrode Design di VISI 2025.2





Simulazione dello stampaggio multipasso con i moduli Progress di VISI 2025.2

Molte delle soluzioni CAD/CAM, installate principalmente presso i costruttori di stampi, modelli ed attrezzature, stanno entrando in una zona di grande e pericolosa instabilità percepita quotidianamente dagli utilizzatori. Essa è dovuta all'obsolescenza delle soluzioni utilizzate oppure alle scelte strategiche intraprese negli ultimi anni dalle software house. AUTON Sistemi ha mostrato l'attitudine, con risultati comprovabili, a essere protagonista di entrambe le tendenze. Individuate le direzioni di crescita, nel 2024 è stato pianificato un progetto triennale. Prevede la definizione di solide collaborazioni con professionisti e aziende di grande esperienza tecnologica, l'apertura di sedi territoriali nelle aree del Paese in cui siamo meno presenti, investimenti indirizzati all'aumento degli addetti al servizio tecnico e commerciale. Intendiamo poi rafforzare le partnership commerciali esistenti con distributori di utensili e macchine utensili, e sviluppare nuove collaborazioni basate sui valori della competenza, della lealtà e la partecipazione.

Non temete che il Vostro raggio d'azione possa intersecare quello di altri partner di Hexagon?

Anziché rifugiarmi nel politically correct preferisco rispondere con un aneddoto tratto dalla realtà e dalla mia vicenda personale. Nel 2010 AUTON Sistemi era un'impresa che fatturava circa 700 mila euro, aveva cinque dipendenti e la sua piccola sede si trovava nell'area industriale moncalierese di Sanda Vaddò. Un lunedì mattina, mentre mi apprestavo ad aprire, mi accor-

si che l'ufficio dinanzi al nostro, sullo stesso pianerottolo, presentava come nuova insegna il logo di un'azienda che distribuiva alcune soluzioni CAD/CAM incluse anche nel nostro contratto di distribuzione. Cominciai a telefonare ovunque, in Italia, in Europa e negli USA, per manifestare sdegno, rabbia, delusione e preoccupazione. Dall'altro capo del telefono, chiunque rispondesse, forniva una sostanziale e inequivocabile risposta: This is business, baby. Le dinamiche del mondo degli affari sono spietate, competitive, spesso ciniche: ciò che conta sono i risultati ed il profitto. Dopo qualche giorno di rabbia e frustrazione, ho realizzato che per rispondere a quell'evento avrei dovuto prestare maggiore attenzione a ciò che la mia azienda sapeva fare e, soprattutto, a ciò che non sapeva fare, se davvero intendevo migliorarla e farla crescere. Quello che successe da quel momento in avanti, è noto: nel giro di pochi anni abbiamo introdotto nuove competenze nella compagine aziendale, aperto altre sedi sul territorio, acquisito un numero impensabile di clienti, moltiplicato il fatturato. Portando, naturalmente, grandi benefici alla mia azienda ed alle persone che operano al suo interno, ma anche innegabili vantaggi sia al produttore del software che, soprattutto, ai nostri clienti. Quello che chiamo il paradigma del pianerottolo è a mio parere una replica efficace alla domanda. Aggiungo, per completezza, che la competizione, soprattutto quella tra aziende che distribuiscono gli stessi prodotti, deve essere basata sulla lealtà e caratterizzata da altissimi valori etici e morali.