

CHI OSA CRESCERE

In coincidenza con l'ingresso dell'impresa italiana nella Fase 2 della risposta al Covid-19 Vero Project Spa ha annunciato l'apertura di una sede ad Ancona, destinata ad avere visibilità su Marche, Emilia Romagna, Umbria, Abruzzo e Puglia, in attesa di ulteriori sviluppi per la suite Workplan

«Ho abbracciato il progetto con entusiasmo e perché sono convinto che possiamo rappresentare per l'industria di Emilia Romagna, Marche, Abruzzo, Puglia e Umbria un autentico punto di riferimento. Mi conforta e mi incoraggia l'intesa spontanea con un *team* fatto di persone che come me vengono dall'esperienza sul campo».

Con queste parole l'ex *manager* di TREND (Cimatron-Microsystem), Stefano Maracci, ha parlato della scelta di assumersi il ruolo di responsabile della filiale di Ancona di Vero Project Spa, inaugurata a giugno e cioè quando si cominciavano a intravedere i primi spiragli di luce in fondo al tunnel del Covid-19. «L'area anconetana», ha commentato Maracci, «è in particolare quella zona Sud dove sorgono i nostri uffici, è un triangolo dell'oro ricco di tradizione manifatturiera. Le lo-

calità di Osimo, Castelfidardo, Camerano e lo stesso capoluogo risentono molto dell'esperienza importante di marchi come Farfisa, solo per citarne uno fra i più rinomati. Credo che la conoscenza del territorio e delle regioni vicine maturata in quasi trent'anni di attività possa essere un elemento di vantaggio». Opinione di Maracci è poi che le soluzioni *software* sviluppate e distribuite da Vero Project Spa siano il tassello che mancava all'equipaggiamento tecnologico dell'impresa locale già decisamente completo dal punto di vista delle soluzioni CAD-CAM per le lavorazioni a tre-cinque assi. «Serve però», ha commentato, «uno strumento che, come Workplan appunto, possa razionalizzare le loro attività. Per esempio nell'ambito della preventivazione: troppo spesso ci si basa ancora su stime derivate da commesse precedenti e questo può diventare un limite in fase di acquisizione degli ordini e gestione dei margini. Vogliamo colmare questa lacuna, a favore dei clienti e della filiera».

“Sono convinto che Vero Project possa rappresentare per l'industria di Emilia Romagna, Marche, Abruzzo, Puglia e Umbria un autentico punto di riferimento”

Stefano Maracci, responsabile della filiale di Ancona di Vero Project



Snelli e dinamici

La struttura marchigiana è snella e composta per ora da tre persone, con la previsione di un'altra assunzione a breve e con l'intenzione di siglare già alcuni contratti entro la fine di quest'anno. «Ma l'essenziale», ha precisato l'intervistato, «è che ci si riveli produttivi e cioè effettivamente capaci di aiutare la clientela ad accrescere i margini garantendo, come promesso, consulenza e servizi. Possiamo contare su un tecnico di pri-

ANTONIO PERINI

“Consulenza a tutto campo per dare continuità al business”

Per Antonio Perini, amministratore di Vero Project Spa, la storia dell'azienda è di per sé il presupposto sul quale si è fondata e ha preso forma l'idea di aprire, nel 2020 del coronavirus, ad Ancona. «Siamo stati coerenti rispetto al nostro passato», ha detto Perini, «e ancora una volta abbiamo deciso di destinare gli utili a nuovi investimenti. La dorsale adriatica, lungo la quale l'attività degli

stampisti è capillarmente diffusa, è di estremo interesse per ampliare la copertura del territorio italiano». Mentre tanti clienti e potenziali tali erano alle prese con il *lock-down* la società ha voluto comunque dare continuità al suo *business* e alla relazione col mercato, distribuendo *newsletter* informative di natura via via tecnica oppure normativa. «Siamo così riusciti, crediamo, ad aiutarli a superare le criticità», ha

aggiunto Perini, «o quanto meno a esprimere loro la nostra completa vicinanza. Con il taglio del nastro della filiale di Ancona prende il via un percorso del quale Stefano Maracci, un professionista di grande esperienza in ambito CAD-CAM, è chiaramente protagonista. Investiamo nel futuro anziché temerlo, con un progetto a 360 gradi e forti di un'organizzazione ormai solida, ma questo per noi non è un



punto di arrivo ma solo di partenza verso una presenza che dovrà essere capillare sia sul territorio Italiano sia in Slovenia, Croazia e Serbia».

ROBERTO CLAUSER:

“Il futuro è la business intelligence”

«Con l'inaugurazione del polo di Ancona», ha detto il presidente di Vero Project Spa, Roberto Clauser, «diamo continuità a una politica di presidio del territorio italiano che in precedenza ci ha portati ad aprire a Milano e Brescia e a operare con un nostro uomo in Piemonte. L'emergenza e i blocchi causati dalla pandemia ci hanno dato modo, sospese le attività del quotidiano, di guardare ad altri traguardi e concretizzare, con la scelta delle persone e i necessari accordi, l'apertura nelle Marche». Può sembrare, in un momento di incertezza, un azzardo, ma Clauser è convinto che le difficoltà possano essere trasformate «in un business i cui ritorni potrebbero esser percepiti già nel 2021». Vero Project Spa può contare «su una patrimonializzazione solida e sull'aumento a 500 mila euro del capitale sociale» ed è quindi con relativa tranquillità che disegna, sin da oggi, il suo avvenire. «Dopo aver mantenuto la posizione nell'ambito degli ERP per gli stampi e per la meccanica di precisione», ha riflettuto, «oltre che nelle soluzioni di interconnessione delle macchine e recupero dei dati da PLC e sistemi di produzione, la prossima frontiera per il nostro team di sviluppo sarà la business intelligence». Anche in questo caso, il punto di partenza è rappresentato dai dati di produzione acquisiti, in moli enormi, dalle macchine e dai controlli logici. «L'idea è costruire dei modelli statistici tali da agevolare l'opera dei responsabili di produzione in sede di interpretazione delle informazioni». Resta però in parte inesplorato il terreno della preventivazione. «Per gli stampisti», ha concluso, «tuttora ancorati a metodi empirici, un modello statistico approfondito può essere determinante». Per quel che riguarda infine il supporto agli utenti al tempo del *lock-down*, la società si è attrezzata realizzando set di filmati esplicativi per le varie funzionalità, della durata di dieci minuti ognuno.



mo livello che cura l'offerta di supporto e l'esecuzione di *demo*. L'evoluzione della nuova sede dipenderà poi naturalmente dai risultati delle vendite». Diversi sono i comparti cui rivolgersi poiché per quanto sinora lo stampo per iniezione sia stato in parte privilegiato, «Vero Project Spa ha anche una sua storia nella lamiera e l'imbutitura». Oltre a ciò, la presenza nelle Marche può schiudere orizzonti sin qui impensati. «Vorrei entrare in contatto con il mondo della calzatura», ha esemplificato Maracci, «i cui stampi e modelli hanno svariati punti in comune con gli stampi a iniezione: soluzioni inedite e specifiche potrebbero nascere proprio per servire quest'industria».

Ancora, Maracci ipotizza la creazione di sinergie con *software* che già appartengono al suo bagaglio e potrebbero giocare un ruolo complementare strategico rispetto a Workplan, come VISI Flow, «che possiamo considerare ormai quasi un *must* per le simulazioni integrate di processo di simulazione reologica dello stampaggio». Quanto alle potenzialità espresse dalle altre regioni d'interesse, Maracci ne ha ritrovate parecchie: «Penso all'Umbria e alla sua marcata specializzazione sulla termoformatura ma anche sulla lavorazione della lamiera e l'imbutitura», ha osservato in conclusione, «laddove la Puglia possiede un suo tessuto originale nel quale magari non sono numerosi gli stampisti ma è invece molto diffusa la meccanica generale. E poi all'Abruzzo che, per finire, è sede di tante attrezzature focalizzate soprattutto sulla tranciatura»