Una storia di SUCCESSO

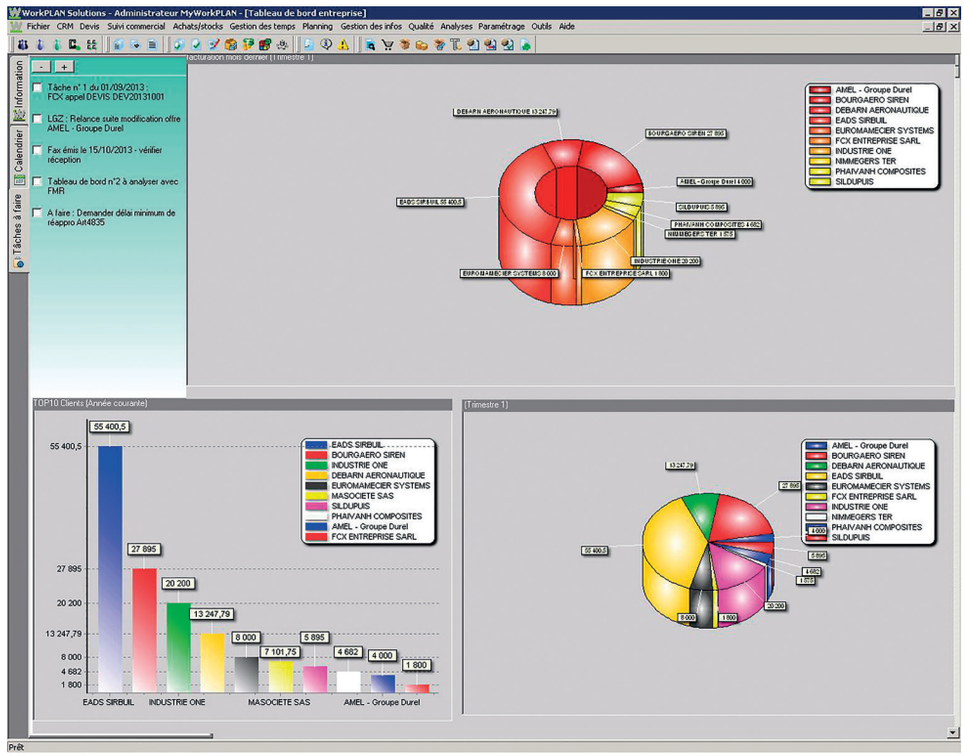
13
TEMPO DI LETTURA:
minuti

Da sinistra: Antonio Perini e Roberto Clauser, rispettivamente Amministratore Delegato e Presidente di Vero Project.

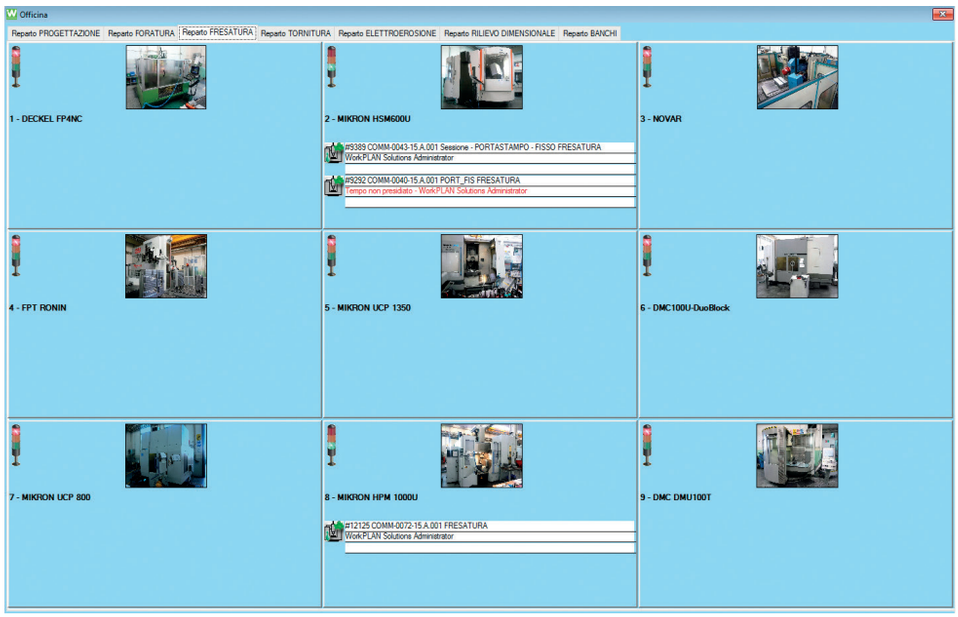
Da semplice rivenditore regionale di software, Vero Project è diventata in breve tempo un importante fornitore di soluzioni ERP per l'officina meccanica, con prodotti che soddisfano completamente le normative per l'Industria 4.0. Ne parliamo con i soci fondatori, Antonio Perini e Roberto Clauser.

di Adriano Moroni

Dodici anni fa nasceva Vero Project, rivenditore del sistema CAD/CAM VISI per la Lombardia. L'azienda nasce dallo spin off delle attività di Vero Italia che era stata acquistata da un fondo d'investimento. La competenza, la conoscenza del mercato e la fiducia dei clienti nei due fondatori dell'azienda, Antonio Perini e Roberto Clauser, hanno permesso a Vero Project di consolidarsi e iniziare una crescita costante e veloce. Nel frattempo il fondo che aveva acquistato Vero Software, l'azienda che ha sviluppato il software VISI, ha acquistato altre aziende sviluppatrici di sistemi CAD/CAM tra cui EdgeCAM, WorkNC, AlphaCAM. Una di queste aziende era Sescoi, lo sviluppatore di WorkNC, che nel suo portfolio prodotti aveva l'ERP di produzione WorkPLAN.
In questa bella storia di imprenditoria italiana spicca la lungimiranza dei fondatori che hanno capito da subito come le aziende meccaniche avessero bisogno di supporti informatici evoluti per poter competere ed evolversi.
Nel 2013, quando ancora non si parlava di Industria 4.0 e di interconnessione, Perini e Clauser siglarono un accordo di distribuzione per l'Italia dell'ERP di produzione WorkPLAN. Dopo le prime installazioni si resero conto che i clienti avrebbero avuto un enorme beneficio nel collegare le macchine direttamente al software per poter gestire al meglio la pianificazione del lavoro e la sua rendicontazione.
È così che nel 2015 nasce QuickMonitor, il software sviluppato da Vero Project, che permette di interconnettere le macchine direttamente tramite i controlli numerici.
Da questo in momento in avanti l'azienda si è sempre più focalizzata sull'aiutare le aziende meccaniche di precisione a migliorare l'efficienza e il controllo della produzione. Sono state strette partnership con tutti i principali produttori di controlli numerici e costruttori di macchine utensili.
Già nel 2016 Vero Project era in grado di collegare la maggior parte dei CNC offrendo qualcosa di nuovo ad un mercato che ancora non sapeva nulla delle potenzialità dell'interconnessione tra macchine e gestionale.
Da questo momento la crescita dell'azienda è stata sempre più vigorosa, portandola a diventare un punto di riferimento delle soluzioni per l'Industria 4.0 nei settori della meccanica di precisione, lavorazioni meccaniche su commessa e della produzione di stampi.
Nel frattempo il gruppo Vero Software è stato acquisito da Hexagon, la multinazionale svedese specializzata nelle macchine di misura, che attraverso una serie di importanti acquisizioni a livello mondiale ha creato la Divisione Manufacturing Intelligence.
Nel processo di integrazione delle reti commerciali delle varie nazioni alcuni distributori sono stati acquisiti dalla multinazionale in modo da organizzare e razionalizzare la distribuzione.
In questo processo Vero Project mantiene la sua autonomia e diventa il principale distributore in Italia di Hexagon. Di fatto è l'unica azienda sul mercato che porta avanti il nome di Vero e la sua storia ma guardando sempre avanti in un continuo sviluppo ed evoluzione, lanciando prodotti sviluppati internamente come ExpressMes, il software MES entry level appositamente realizzato per le aziende di piccole dimensioni che vogliono iniziare ad organizzare la produzione in modo semplice per poi passare a sistemi più evoluti.
Vero Project ha sempre creduto nella vicinanza ai clienti e al momento ha cinque sedi (Brescia, Milano, Ancona, Treviso e Parma). Il team di lavoro cresce costantemente sia in numero che in professionalità. L'azienda è strutturata in cinque macro-aree: commerciale, assistenza tecnica software MES e gestionali, assistenza tecnica CAD/CAM e simulazione, ricerca e sviluppo software, amministrazione. Il team è composto da oltre 40 persone.
L'esperienza acquisita con oltre 500 clienti attivi e soddisfatti ha permesso a Vero Project di crescere anche nel settore della consulenza in modo da affiancare le aziende nella definizione e ottimizzazione dei processi di produzione.



Analisi commessa.



Videata gestione macchine.

Un'azienda in continua crescita

Grazie allo sviluppo commerciale e organizzativo, Vero Project nel 2018 è diventata una società per azioni con un capitale sociale di 500.000 euro che è stato portato a 1.000.000 di euro a fine 2021 a dimostrazione del continuo reinvestimento delle risorse nell'azienda per garantirne lo sviluppo e la crescita. Chiediamo ai due soci fondatori di raccontarci la loro esperienza dall'apertura di Vero Project: "Sin da subito abbiamo creduto fortemente nella possibilità di successo. Potevamo contare su un prodotto leader come il sistema CAD/CAM VISI, una regione, la Lombardia, fortemente industrializzata e con moltissimi stampisti. Avevamo entrambi l'esperienza commerciale e tecnica per poter affrontare e vincere la sfida", afferma Clauser. "E sin da subito avevamo in mente di consolidare la situazione iniziale per poi crescere in un settore importante come quello della meccanica di precisione", aggiunge Perini.

Qual è stato il momento di svolta per Vero Project?

"In realtà di momenti di svolta ce ne sono stati più di uno, certamente il più significativo è stato il contratto di distribuzione per l'Italia del software gestionale di produzione WorkPLAN siglato tra noi e Sescoi", spiega Perini. "Nel 2013, praticamente nessuno dei nostri clienti pensava ai software per la gestione della produzione, tutti erano focalizzati sulle macchine e sui software CAD/CAM. Tranne le grandi aziende, nessuno pensava di spendere dei soldi per un software che permettesse di ottimizzare la produzione. Valeva un po' dappertutto la logica: "abbiamo fatto sempre così e siamo andati bene fino ad ora". Noi abbiamo creduto nell'idea che le aziende, anche le medio-piccole, si dovessero organizzare meglio, fare efficienza e migliorare i processi.
Il nostro personale era molto esperto nei software CAD/CAM ma un gestionale di produzione richiede competenze differenti che non avevamo. Abbiamo fatto un piano di sviluppo investendo su nuovo personale e sulla sua formazione. Un anno dopo avevamo due tecnici in grado di gestire l'installazione del software e lo sviluppo dei progetti presso i clienti. Attualmente abbiamo dodici tecnici specializzati nella gestione delle soluzioni software per la gestione dei processi di produzione. Da quel momento ogni nuova esperienza ci ha consentito di migliorare la nostra conoscenza innescando un processo di miglioramento continuo che non si è mai fermato e che è una caratteristica costante e vincente di Vero Project".
"Un secondo punto di svolta per noi è stato intuire le potenzialità del collegamento tra le macchine e il gestionale di produzione", aggiunge Clauser. "Ci abbiamo creduto e abbiamo sviluppato internamente QuickMonitor, il software che permette l'interconnessione con i controlli numerici delle macchine. Nel 2016 abbiamo eseguito le prime installazioni con i clienti decisamente soddisfatti dalla possibilità di vedere in tempo reale le attività svolte dalle macchine e poter gestire la raccolta ore in automatico. Col tempo abbiamo aggiunto vari altri parametri rilevabili in automatico. Possiamo dire che nel 2016 avevamo una soluzione completa per l'Industria 4.0 anche se non se ne sentiva ancora parlare. Da quel momento abbiamo sempre cercato di anticipare le esigenze del mercato e questo ci ha dato un grande vantaggio".

Possiamo affermare che il vostro successo derivi dalla convinzione sulla qualità dei vostri prodotti?

"Direi solo in parte", risponde Perini. "I prodotti sono certamente fondamentali, ma senza la qualità di tutto il personale non potremmo soddisfare i nostri clienti. Credo anche che la nostra crescita sia dovuta alla grande convinzione in quello che facciamo. Questa convinzione ci ha spinto a reinvestire in azienda gli utili conseguiti ogni anno. Abbiamo voluto dare anche un segnale al mercato portando la nostra capitalizzazione a un milione di euro come indice di solidità e stabilità. I nostri clienti devono sapere di lavorare con un'azienda che ha basi solide, continuiamo ad investire per crescere e migliorare".

Siete partiti dai prodotti Vero Software e pian piano avete iniziato a sviluppare le vostre soluzioni. Dove volete arrivare?

"Vero Software è stata un'azienda importante per il mondo del CAD/CAM e i

È possibile gestire tutto il processo produttivo, dalla preventivazione alla realizzazione dello stampo.

suoi prodotti sono tutt'ora tra i migliori. Per noi Vero è un brand importante e in questo momento siamo gli unici a portarlo avanti con la convinzione che le aziende del settore ne riconoscano un valore aggiunto. Possiamo contare su un pacchetto prodotti molto esteso che va a coprire gran parte delle esigenze delle aziende della meccanica di precisione", spiega Clauser. "Non dimentichiamo i servizi che offriamo", interviene Perini. "Affianchiamo le aziende nella definizione dei flussi di lavoro e le aiutiamo a capire dove ci sono i colli di bottiglia che rallentano la produzione. Forniamo formazione per i software CAD/CAM e sviluppiamo applicazioni personalizzate per i clienti con esigenze particolari. Il nostro obiettivo è quello di essere un punto di riferimento per il settore. I clienti sanno che se hanno una necessità collegata alla gestione dei processi o alla progettazione, possono rivolgersi a noi con la consapevolezza di trovare la soluzione più appropriata".

Da quest'anno gli incentivi per l'Industria 4.0 calano al 20%. Cosa vi aspettate per il 2023?

"Crediamo che a differenza del 2017, anno di inizio degli incentivi, il mercato ha raggiunto la consapevolezza che i software e la gestione dei processi siano fondamentali per poter essere competitivi. Il calo degli incentivi probabilmente rallenterà le vendite delle macchine e in parte anche quello dei software, ma negli ultimi tre anni abbiamo visto crescere il numero delle aziende che acquistavano software non in abbinata all'acquisto di una macchina o semplicemente per poter essere a norma e ottenere gli incentivi, ma per migliorare il modo di lavorare e avere la situazione sotto controllo in tempo reale. Gli incentivi hanno spinto le vendite ma hanno anche creato una nuova consapevolezza nelle aziende: se non si fa efficienza e si migliora l'organizzazione è sempre più difficile competere e per fare ciò è necessario digitalizzare il più possibile la produzione", afferma Perini.

La ricerca e lo sviluppo sono armi fondamentali per primeggiare sul mercato. Qual è il vostro punto di vista?

"È vero, la ricerca e sviluppo sono fondamentali per continuare il processo evolutivo che il sistema produttivo sta affrontando", sottolinea Clauser. "Noi, come Vero Project, stiamo investendo in risorse specializzate, programmatori e tecnici, per aumentare la nostra capacità di sviluppo dei software già in uso presso i nostri clienti e di nuovi che possano essere integrati con il nostro portfolio prodotti e che permettano ai nostri clienti di migliorare ulteriormente le loro capacità di gestione ed efficienza. Il nostro obiettivo è sempre quello di semplificare il lavoro gestionale e organizzativo delle tipiche aziende italiane della meccanica di precisione che normalmente non hanno grandi strutture a supporto delle attività dell'officina e che quindi richiedono soluzioni semplici da utilizzare, ma al tempo stesso potenti e in grado di interfacciarsi con le tecnologie già presenti in azienda. Noi siamo specializzati in questo e il nostro reparto ricerca e sviluppo è focalizzato esattamente su quell'obiettivo".

Per concludere, possiamo affermare che la storia di Vero Project ci fa vedere come dalla volontà e dall'intuito imprenditoriale si possa passare da essere un rivenditore regionale di software ad una realtà articolata, presente a livello nazionale e ai vertici nel proprio settore, di cui è indiscussa punto di riferimento. Un cammino lungo percorso velocemente e con sempre maggiore energia e determinazione. Un cammino che proseguirà spedito verso i nuovi traguardi che i due imprenditori si sono dati e che intendono raggiungere continuando ad investire in un'azienda solida fatta da persone altamente specializzate e determinate a crescere insieme all'azienda.