

# UN QUARTO DI SECOLO DA VERO RESELLER

*L'operatore fiorentino Syscam vanta un'esperienza ultraventennale nella distribuzione di soluzioni informatiche per il settore manifatturiero, a cominciare dalle suite introdotte dalla casa di Strambino che i suoi fondatori hanno iniziato a conoscere da utenti e ora distribuiscono in Toscana e Umbria.*

La società di consulenza e distribuzione di software Syscam ha sede a Firenze dove opera con cinque addetti ed è sul mercato dall'inizio degli scorsi anni Novanta.

Con il tempo l'azienda, guidata dai due soci fondatori Paolo Collini e Riccardo Alberighi ai quali si è aggiunto fra il 2011

e il 2012 anche Massimo Bellini, è andato specializzandosi soprattutto sui prodotti di Vero Solutions.

Ma oltre a testimoniare della robusta capacità di penetrazione del mercato degli stampisti e della manifattura in genere dei pacchetti commercializzati dalla casa di Strambino (Torino), Syscam può

dal suo punto di osservazione privilegiato tracciare un ritratto degli andamenti dell'industria. E soprattutto descrivere quali siano le più ricorrenti e pressanti esigenze dei suoi interlocutori, dando

un'idea di quali strategie vadano messe a punto per soddisfarle e per creare un business di successo.

«Il momento è naturalmente piuttosto complicato», hanno detto Alberighi e Collini in un'intervista a *Stampi*, «perché massima è

l'attenzione ai budget e ai bilanci. Ma è altrettanto vero che molti clienti stanno investendo per poter dare continuità al loro lavoro e continuare ad acquisire commesse.

Si tratta magari di investimenti in apparenza piccoli; che offrono però valore aggiunto». In particolare, secondo il dealer toscano, è possibile ritrovare una certa vivacità

ritrovare una certa vivacità



Paolo Collini, a sinistra, e Riccardo Alberighi, fondatori del rivenditore fiorentino Syscam, ritratti dinanzi al monumento a Giovanni da Verrazzano nella piazza principale di Greve in Chianti.

anche sul versante dell'acquisizione di nuove macchine e linee. E questo è da un lato segno della volontà dei produttori di mantenersi sempre il più possibile all'altezza della competizione agguerrita sui mercati globali; dall'altro rappresenta un traino fondamentale per le vendite di nuovi prodotti e *upgrade* di Syscam. Per abbracciare al meglio le evoluzioni del bacino di clientela di riferimento la pura vendita tuttavia non basta più; mentre risulta invece decisivo l'accento che l'operatore del Granducato pone per tradizione e sta mettendo sempre più fortemente sulla consulenza e sul dialogo con gli utilizzatori. «Proveniamo da quella stessa cultura di officina e di attrezzeria», hanno proseguito Alberighi e Collini, «che è tipica della nostra clientela e che a essa ci accomuna. Parliamo la stessa lingua dei progettisti e degli stampisti, ne comprendiamo i bisogni e per questo sappiamo come indirizzarli». Senza limitarsi a osservare i progressi delle realtà della meccanica alle quali si rivolge, nel corso di questo quarto di secolo di attività Syscam è cresciuta a sua volta conquistandosi una dimensione che, con cinque specialisti in organico, «non è certamente più quella di un piccolo rivenditore. Questo», hanno detto i due soci intervistati, «significa dare continuità e solidità alla nostra azione».

### **Assistenza e formazione per un servizio chiavi in mano**

Vendita e assistenza restano le pietre angolari del *business* di Syscam che da queste trae la porzione più significativa del suo volume d'affari; ma in linea



con le sue prerogative di dialogo e di confronto con l'utenza finale la società è andata sempre più spesso a interessarsi anche dei servizi: «Si è trattato per molti versi di un passaggio quasi naturale», hanno detto Paolo Collini e Riccardo Alberighi, «visto che ai tempi dei nostri esordi non pochi fra i fresatori che servivamo, giusto per fare un esempio, desideravano toccare con mano le qualità e le caratteristiche delle soluzioni proposte. Abbiamo garantito loro questa possibilità e sotto alcuni aspetti questo si è rivelato un elemento decisivo. Adesso sulle *suite* della famiglia Visi di Vero Solutions possiamo anche offrire una formazione completa. In questo modo riusciamo a presentarci con un servizio *chiavi in mano*». Nonostante che circa la metà del fatturato del *reseller* specializzato provenga dal mondo degli

stampi, nel *portfolio* aziendale si fanno notare anche altre nicchie interessanti che spaziano dalla metalmeccanica all'incisoria: un segmento quest'ultimo che in terra toscana vanta una lunga storia. La flessibilità di Visi è stata fra gli *X factor* che hanno trasformato l'incontro fra Vero e il *team* del Lungarno in un vero e proprio colpo di fulmine. «Seguiamo l'offerta di Vero Solutions sin dai periodi della migrazione dalle piattaforme Ms-Dos agli ambienti Windows», hanno ricordato Alberighi e Collini, «e dunque da quando la concorrenza sul terreno era forse più rarefatta ma certo non meno agguerrita. Visi offre però risposte a una varietà ampia di esigenze del manifatturiero e grazie alle funzioni di modellazione può entrare anche in ambiti dove gli stampi non sono presenti». Insomma, il più autentico punto di forza





Uno degli user meeting organizzati da Syscam in terra toscana al quale hanno preso parte nel complesso oltre cento aziende.

è la sua integrazione: «Abbiamo cercato con successo di pilotare i nostri clienti verso la soluzione di Vero», hanno detto Alberighi e Collini, «agendo proprio da consulenti e trasferendo ciò in cui credevamo anche nella loro mentalità. La capacità di Visi di servire le cause della modellazione, dell'elaborazione, delle due e tre dimensioni, non da ultimo sia dello stampaggio plastica sia della lamiera, ha portato valori che altri non possedevano».

### Integrazione contro verticalizzazione

L'eccessiva verticalizzazione è stata non a caso additata dai responsabili di Syscam come responsabile della mancata affermazione, nel lungo periodo, di altri rivali eccellenti del pacchetto di Vero; ma l'integrazione di cui sopra è a sua volta il risultato di una buona relazione con la clientela. «Per cogliere questo importante obiettivo», hanno proseguito

Collini e Alberighi, «la voce degli utilizzatori è stata ascoltata attentamente e trasmessa a Vero Solutions che ha compreso come si potesse arrivare allo sviluppo di un prodotto più completo. Il sistema, in particolare, favorisce l'interscambio fra i tecnici di area Cad e quelli d'area Cam e questo è un dettaglio molto rilevante».

In Toscana, il succedersi delle nuove versioni di Visi viene seguito con attesa ed attenzione. «Nel corso del 2015, abbiamo organizzato due eventi mirati ad Arezzo e a Firenze», hanno detto i due soci fondatori, ottenendo un'ottima risposta di pubblico con la partecipazione di oltre cento aziende. Molta è stata l'enfasi circa il motore di calcolo Cam, fra gli altri, e nel complesso i due appuntamenti hanno avuto la veste di un mini-corso di *training* con una verifica delle prestazioni sul campo: la sensazione è quella di un passo in avanti,

di una continua crescita». Importanti, scendendo nel dettaglio, sono state considerate l'incrementata possibilità di traduzione di *file* eterogenei e di dialogo con altre architetture, nonché le funzioni per la preventivazione. L'auspicio è quello di proseguire su quel cammino di integrazione determinante per la popolarità del prodotto, che già si dimostra «molto più aperto rispetto a gran parte dei competitor di mercato». Beneficeranno delle migliorie apportate alla soluzione di Vero Solutions, che dato il suo lancio relativamente recente debbono ancora essere soppesate e apprezzate nella loro totalità dagli utilizzatori, tanto le realtà toscane, il 70% del *business* di Syscam, quanto quelle dell'Umbria. Quest'ultima è infatti l'altra delle due regioni coperte dalle strategie del *dealer*, che vi ritrova un bacino di interessanti opportunità le quali si riflettono, a cascata, sulle *performance* di Vero stessa. «Soprattutto le aree settentrionali del territorio», hanno spiegato Collini e Alberighi, «sono ricche di competenze nell'ambito degli stampi lamiera e oltre a vantare un tessuto di imprese piccole e medie possono contare su autentiche multinazionali con un totale di addetti superiore al migliaio. Sono fornitrici di alcuni fra i più grandi *brand* dell'automobile internazionali e *partner* di attori *tier one* dello stesso comparto. Ma ancor più sono dal nostro punto di vista *testimonial* di come il legame stretto da Syscam con i grandi clienti abbia consentito a loro, come a noi, di crescere di continuo». Nelle province umbre il distributore fiorentino può quindi fare leva sulla rete capillare dei subfornitori di Fiat, ai quali viene richiesto l'utilizzo in progettazione delle matematiche di Visi: «Si tratta di un *business* cruciale per Syscam e ha ottime ricadute», hanno concluso Alberighi e Collini.

© RIPRODUZIONE RISERVATA