

# Da CADENAS arriva la Ricerca Geometrica, un sistema esclusivo che ottimizza i processi

**Tecnologia /** La filiale italiana di CADENAS GmbH, società madre che ha sede in Germania, diffonde anche alle medie imprese questa soluzione rivoluzionaria

“Le grandi aziende, le prime nostre clienti, hanno già nel DNA la volontà di cercare soluzioni innovative: ecco, quel che mi propongo, adesso, è allargare alle aziende medie la nostra tecnologia”. Luca Borghi, CEO della filiale italiana di CADENAS, è determinato, e mira dritto al target della sua odierna mission. A ben ragione, del resto, visto che il prodotto di cui tratta possiede alto valore innovativo, e rientra a pieno titolo nel contesto d’industria e/o impresa 4.0. Di cosa parliamo? “Parliamo della Ricerca Geometrica – introduce – tecnologia che abbiamo sviluppato da qualche anno e che ci vede leader su molti mercati internazionali”. Bene: ma perché un’azienda dovrebbe usufruire di un tale strumento? Un primo aiuto: per chi si muova con poca dimestichezza in ambito informatico, si può dire che i benefici della Ricerca Geometrica risiedono in poche parole: sostegno

alla progettazione, ottimizzazione dei costi di sviluppo prodotto. Sarà il caso di approfondire?

“Come ho detto – spiega Borghi – nostri clienti sono già molte grandi aziende manifatturiere italiane ed estere. Tutte, per sviluppare i propri prodotti, fanno progettazione. In progettazione, si usano sistemi CAD, sistemi che disegnano gli oggetti in 3D (tre dimensioni, ndr). Ecco, noi siamo in grado di prendere queste forme per renderle immediatamente rintracciabili”. A dirla così, sembra un gioco da ragazzi: evidentemente, l’ideazione è partita da concetti semplici e pragmatici; e, infatti, “con questa tecnologia – continua Borghi – quando vado a rintracciare un oggetto all’inter-

**4.0**  
**L’alto valore innovativo del prodotto migliora la gestione delle parti**



↑ Il team della filiale italiana di CADENAS

no di un archivio, non lo cercherò più per nome, o caratteristica, ma direttamente per forma”. Dietro tutto questo c’è CADENAS. La CADENAS italiana, che ha sede a Bologna, dal 2004 è la filiale diretta di CADENAS GmbH, società madre che ha sede in Germania, ad Augsburg. A Bologna, è rappresen-

tata da un team di 15 persone, che si occupano di vendita ed implementazione. Lo sviluppo del software si svolge nella sede tedesca, che si dirama nel mondo con una catena che conta circa 400 dipendenti. “In Italia – racconta Borghi – abbiamo clienti in svariati settori, in quello del packaging, grandissima

realtà nell’area emiliano-romagnola, in quello delle macchine automatiche, degli impianti, in quello aerospaziale e dell’automotive. La tipologia di clienti è vasta, tutti nel settore manifatturiero e tutti, dico tutti, possono avere benefici dal nostro sistema”. Ricerca Geometrica: un sistema, tante realtà diverse. Ecco perché Borghi aggiunge un’altra considerazione. “Noi – precisa – non proponiamo un prodotto tarato solo per un particolare settore, ma un prodotto che abbraccia trasversalmente tutto ciò che richiede progettazione e, quindi, apre scenari molto, molto interessanti”. In sintesi, ecco la ragione dell’obiettivo di CADENAS italiana, le aziende medie: quelle che magari conoscono qualcosa del genere ma, forse, ritengono non sia possibile averla, o che si tratti di qualcosa non alla loro portata. Invece, si può.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**3D**  
**Rintracciare un oggetto in archivio non più per nome ma per forma**



↑ Luca Borghi, CEO di CADENAS Italia

## È giunto il tempo della “gestione strategica delle parti”

**Sistemi /** Usare la ricerca geometrica per trovare contenuti 3D

“Forniamo soluzioni innovative al mondo manifatturiero e, più in generale, a tutto il mondo della meccanica”, afferma Luca Borghi, CEO della filiale italiana di CADENAS. Sostanzialmente, la spinta di pro-

gettualità evolutiva, imposta dalla casa madre tedesca, si misura secondo due linee di soluzioni: da una parte, la creazione di contenuti e cataloghi digitali, dall’altra parte, il software di Ricerca Geometrica. “Per noi – precisa Borghi – questo software racchiude un contenuto preciso, che chiamiamo ‘gestione strategica delle parti’, ovvero un sistema di ricerca molto potente, che permette di rintracciare molto velocemen-

te contenuti tecnici all’interno di un’azienda, portando tutta una serie di vantaggi operativi”. Un esempio? “La riduzione del numero di codici doppi all’interno di un’azienda – descrive Borghi – perché un’azienda che produce macchine automatiche, di codici doppi ne ha. Il che significa ottimizzazione dei processi produttivi, ottimizzazione dei rapporti con i fornitori, tutte condizioni che, attuate, permettono un enorme ab-

battimento dei costi, costi che zavorrano l’azienda e che, invece, potrebbe tranquillamente eliminare”. Applicando questo sistema, dunque, emergono nell’immediato notevoli miglioramenti. “Noi seguiamo il mercato italiano – sottolinea Borghi – e questo mercato è composto in gran parte dalle medie imprese: chi meglio di loro potrebbe apprezzarli?”.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## La potenzialità multi CAD e multi PLM, valore aggiunto necessario all’interazione

**Versatilità /** Fondamentale essere compatibili con tutti i software 3D

“La nostra è una tecnologia molto innovativa – sottolinea Luca Borghi, CEO della filiale italiana di CADENAS – una tecnologia che il nostro gruppo sta sviluppando intensamente, con successo, con un’attività che ci sta premiando,

conducendoci in tante aziende e ripagandoci con il segno positivo di una crescita costante”. Possibile, però, che questa tecnologia risulti tanto versatile? “Elemento principe di tanta versatilità – spiega Borghi – risiede in un altro dei nostri punti di forza: il nostro è un sistema multi CAD e multi PLM”. Detta così, può non risultare del tutto comprensibile per i non addetti ai lavori. Cosa significa? “È necessario sapere – approfondisce Borghi – che gli strumenti di progettazione e di gestione del dato so-

no tanti, così come esistono tanti software per disegnare in 3D: bene, noi siamo compatibili con tutti i software in circolazione e, in questo modo, possiamo abbracciare a 360° quest’aspetto del mercato. È tra le nostre qualità maggiori”. CADENAS, dunque, punta a rendere sostenibile la gestione aziendale. Difficile non intravederne i benefici, anche se, spesso, tra i timori di chi gestisce piccole e medie imprese c’è sempre quello di non essere autonomo, magari proprio nell’utilizzo di sistemi com-



plici. “L’autonomia del cliente – afferma Borghi – è assicurata. Noi ci occupiamo di installare la soluzione, dopo averla adattata a quelle che sono le esigenze del cliente e ai dati in suo possesso, dati che poi, attraverso il nostro motore di ricerca tecnico, si richiede di visualizzare. Una volta messo in piedi il sistema, i clienti ne usu-

fruiscono autonomamente, naturalmente con il nostro supporto tecnico per eventuali aggiornamenti”.

“Secondo la nostra esperienza – conclude Luca Borghi – un ingegnere investe il 45% del suo tempo nella ricerca delle informazioni e, spesso, senza ottenere risultati di rilievo”. Utile o no, tagliare tanto spreco?