# “Pionieri del Cad Scelta vincente”

La Provincia del 28 dicembre 2023, doppia pagina sulla nostra associata SCT Informatica.

La rete

*Il programma di progettazione si evolve con gli sviluppatori*

Fra i passaggi chiave per la crescita aziendale di Sct Informatica c'è stata la partecipazione alla rete Adn, la rete degli sviluppatori ufficiali di Autodesk, azienda di software per progettazione. Ciò ha consentito a Sct di accedere alle librerie di Autocad utilizzandolo come sistema operativo. Altro passo importante è stato essere partner Isv (fornitori di software indipendenti) di Autodesk e avere accesso a un motore con cui da 15 anni Sct può creare dei configuratori su base Cad la propria linea di prodotto, che si chiama IdmCad. Questa include il nucleo dell'Autocad più diversi applicativi, ciascuno tarato di volta in volta per poter risolvere le esigenze del cliente. «Noi – afferma il project manager di Sct, MarioRiva, diamo il software Cad più la soluzione adatta a chi fa quadri elettrici, oppure recinzioni perimetrali e altro. Quindi diamo dei configuratori con una base Cad ufficiale, supportata, che si può aggiornare e che consente di presentarsi dai clienti con il vantaggio di avere alle spalle Autodesk». M. DEL.

# «PIONIERI DEL CAD SCELTA VINCENTE»

Bruno Fregosi, uno dei due fondatori di Sct Informatica, racconta gli inizi «Siamo stati tra i primi a offrire la nuova tecnologia alle imprese»

MARIA G. DELLA VECCHIA

Sono dell'azienda lecchese Sct Informatica la progettazione, realizzazione ed installazione della Spire, la guglia alta 80 metri della Torre Unicredit di Milano, così come una lunga serie di progetti che vanno dai software di calcolo per la progettazione di linee aeree di contatto per l'alta velocità alle pareti prefabbricate su misura per le cleanroom, i reparti di produzione con camere sterili e molto altro.
Il successo di Sct informatica ha origini nel 1993, quando Bruno Fregosi e Tiziano Moro, i due attuali soci dell'azienda, hanno puntato tutto sulla nascente tecnologia Cad (computer-aided design, il disegno tecnico assistito da un elaboratore) arrivando a totalizzare oggi oltre 15mila installazioni e più di 2500 clienti nel mondo.
«Siamo partiti con la tecnologia Cad da pionieri trent'anni fa, e alla fine il Cad è divenuta uno standard nella progettazione. Così ci siamo fatti trovare pronti ad offrire il nostro know-how al mondo delle imprese e non solo», afferma Bruno Fregosi, uno dei fondatori dell'azienda nata nel 1993 dall'iniziativa di tre soci: lo stesso Fregosi, Tiziano Moro e Giacomo Bianchi, quest'ultimo uscito dall'azienda sei anni fa. Fregosi ci parla di come la forza di un'intuizione abbia dato vita a un'impresa piccola ma strutturata e in grado di misurarsi con le innovazioni più avanzate nell'Autocad.



Un gruppo di dipendenti di Sct Informatica

**Cosa c'è alla base del successo di Sct?**

Trent'anni fa le aziende avevano sempre più necessità di risolvere problematiche tecniche legate alla progettazione e a noi in quel periodo il Cad sembrava essere lo strumento innovativo che potesse rispondere all'esigenza. Era una scommessa, un'idea sperimentale e, comunque, non c'era altro modo, la prima tecnologia software per Cad era l'unica strada percorribile. Ci siamo lanciati in quel settore perché la parte tecnica, di disegno e quindi di progetto, per le industrie era fondamentale e il Cad sembrava proprio rivolto a risolvere queste problematiche. La scelta strategica è stata proprio quella di avere scelto e sposato Autocad, che a quell'epoca non era il miglior software in circolazione.

**Era il più diffuso?**

Era sicuramente il più diffuso nelle università, negli uffici tecnici: perché era libero e ciò lo ha reso uno standard. Noi ci siamo agganciati a questa filosofia e siamo diventati partner di Autodesk. Ciò ha trascinato le nostre scelte. Oltre ad essere diventato il prodotto più diffuso in tutto il mondo Autocad è anche migliorato fino ad essere oggi il miglior software del settore. Inoltre rispetto agli altri Cad: nella sua semplicità del prodotto standard Autocad lasciava il programmatore libero di sviluppare le proprie applicazioni. Più che un prodotto finito è un sistema operativo aperto sul quale chi è attrezzato può preparare e specializzare le proprie applicazioni. Abbiamo sfruttato un sistema che trent'anni fa era sostanzialmente grezzo ma molto diffuso (sebbene un po' snobbato da qualche ufficio tecnico) e ne abbiamo intuito le potenzialità. Sfruttarne la semplicità per inserire le personalizzazioni è stata la nostra idea vincente.

**Dall'intuizione alla crescita, quali sono state le strategie principali?**

Quella sui software di progettazione Cad è stata senza dubbio una scelta coraggiosa dal momento che siamo entrati in un settore che trent'anni fa era davvero agli albori. Per mettere l'azienda sulla strada della crescita dovevamo capire come riuscire a collegare a valle la parte progettuale, intendo dire collegarla sia sulle macchine sia sull'organizzazione del lavoro, visto che a valle il file può essere inviato direttamente alle macchine.

**Un esempio?**

In proposito abbiamo un accordo con un'azienda, Cutlite Penta, produttrice di macchine a taglio laser, che quando vende una loro macchina vende anche il nostro software che in questo caso si chiama Smart Cad: l'utente carica ciò che deve tagliare, noi facciamo la generazione dei percorsi e generiamo il file che l'operatore a bordo macchina carica per tagliare fisicamente ciò che deve tagliare. Dal disegno alla produzione: inserisce il disegno e la macchina taglia. Ma ovviamente a sostenere la nostra crescita ci sono anche gli investimenti interni continui, con la realizzazione di un processo di automatizzazione interna con hardware e software dedicati.

**Quindi macchine e miglioramento del lavoro sono state le due guide su cui si è sviluppata l'azienda?**

Sì, partendo dal disegno che trent'anni fa era cartaceo: digitalizzarlo è stato il primo passo, che ci ha aperto un mondo.

**Le forniture di Sct danno vita a relazioni di lungo corso con i clienti, visti i servizi di manutenzione e assistenza. Qual è la base per impostare**

## Le nuove frontiere della tecnologia




Sono 15mila le installazioni realizzate dalla ditta lecchese

«È importante avere un dialogo stretto e continuo con i clienti»

# «Programmi personalizzati e al passo con le innovazioni»

**Il mercato**
Sct Informatica offre prodotti sviluppati sulle esigenze del fruitore finale

«Il cliente deve sempre essere innovativo e noi seguiamo la sua innovazione», afferma Mario Riva, project manager di Sct Informatica, l'azienda lecchese specializzata in sofware per Cad che deve tutto alla propria innovazione continua di prodotto e alla personalizzazione.

«Da sempre – aggiunge Riva – ci rivolgiamo alle aziende di vari settori con un prodotto personalizzato. Abbiamo un prodotto principale che si chiama IdmCad di cui c'è una versione studio data da un Cad base con alcune funzionalità rivolta a uffici tecnici, studi di architetti e geometri, enti pubblici, più vari moduli per progettare cabine elettriche in cemento armato, quadri elettrici, carpenteria navale. Inoltre c'è un altro prodotto, sempre su base Cad, che si chiama Imballicad, che Sct ha iniziato a sviluppare nel 2010 e che di fatto è uno dei software di riferimento nel settore degli imballaggi industriali in legno».

Altro passaggio importante, spiega Riva, è stato poter mettere in cloud tale versione del Cad: «Alcuni nostri clienti mettono questo nostro servizio a disposizione sia internamente, soprattutto in quelle aziende che hanno più sedi, sia per i loro clienti esterni dotandosi così di uno strumento commerciale. Dando accesso ai clienti questi possono fare la loro configurazione e chiedere l'offerta: così l'azienda dà il servizio al cliente, ha i dati di chi si è collegato e quante e quali richieste ha fatto».

Un' azienda di Correggio, in Emilia, vive di questo configuratore perché sono i clienti stessi, i distributori, che si configurano il prodotto venduto dall'azienda, hanno un disegno tecnico in 3D o 2D che il cliente può applicare al proprio macchinario per vedere se va bene.


Mario Riva, project manager

Poi con un click fa la richiesta di offerta e una conferma d'ordine.

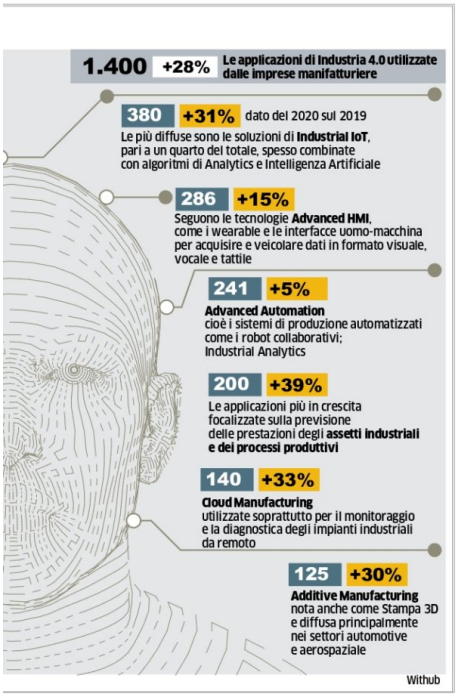
L'assistenza ai clienti è continua sia perché in informatica ci sono problemi sempre un po' tecnici dovuti agli aggiornamenti, alla rete, al browser, «ma principalmente perché il nostro cliente evolve sempre il prodotto: aggiunge un motore, aggiunge una flangia, un tipo di cilindro. Per l'alta velocità abbiamo realizzato un altro software interessante – conclude Riva -. È un software di calcolo che va a determinare il tipo di palo e di fondazione in grado di reggere agli sforzi, oltre a tutta la parte dei fili. E' un software poi anche realizzato per le filovie di Rimini e di Verona». **M. Del.**

Download

# 2500



**Il 30% dei ricavi con gli studi professionali**
Con 15mila installazioni e più di 2500 clienti nel mondo l'azienda lecchese Sct Informatica è in grado di produrre soluzioni software su misura adatte a qualsiasi settore. Comuni ed enti regionali rappresentano il 30% del fatturato, un altro 30% va agli studi di progettazione e il resto alla manifattura




# «L'alternanza è molto utile Aiuta a conoscere i ragazzi»

**Formazione.** Il rapporto con le scuole è consolidato con ottimi risultati «Dieci anni fa abbiamo cominciato ad accogliere gli studenti in stage»

LECCO

Formazione su materie di base (come i corsi di amministrazione, di marketing e di inglese) e formazione specialistica sono una costante che Sct Informatica realizza attraverso più canali.

Per i corsi di carattere generale l'azienda di Bruno Fregosi utilizza i corsi della formazione finanziata di Confapi Lecco e Sondrio, a cui l'azienda di Lecco è iscritta, mentre tuttala parte che riguarda i corsi tecnici è realizzata con un'azienda partner e i corsi interni di programmazione base di Autocad sono tenuti da un dipendente di lunga esperienza.

Con i suoi dieci dipendenti con età intorno ai 35 anni Sct Informatica continua ad investire per l'inserimento dei giovani, fra i quali individua i migliori attraverso i continui percorsi di alternanza scuola-lavoro a cui partecipa in collaborazione con gli istituti del territorio.


Bruno Fregosi ha fondato Sct Informatica con Tiziano Moro

**Adesione**

«Abbiamo iniziato ad inserire ragazzi in alternanza dieci anni fa. A contattarci – afferma Riva, project manager - sono state le stesse scuole del territorio. Abbiamo aderito ed è stata un po' un'avventura reciproca. Ricordo che il primo ragazzo che era venuto da noi in stage, Cristian Baldi, si è diplomato, ha proseguito all'università e ora lavora al Cern di Ginevra. Ci sono stati anni in alternanza con ragazzi molto validi, ragazzi che una volta presa dimestichezza con l'ambiente di lavoro e di sviluppo e con le dinamiche aziendali sono stati in grado in modo semi-autonomo sono stati in grado di portare avanti con il nostro supporto dei progetti che non sono stati esperimenti, bensì veri progetti che poi noi abbiamo finalizzato e consegnato ai clienti».

Fino a due anni fa Sct accoglieva i ragazzi in stage per due settimane a febbraio, tre settimane a giugno e tre a settembre. Dal 2022 si fanno tre settimane a giugno e tre a settembre, ma la maggior parte dei ragazzi in definitiva fa tutta l'estate, restando in azienda anche a luglio, «con un riconoscimento economico – aggiunge Riva – che diamo sia ai ragazzi che fanno le settimane obbligatorie in stage sia a quelli che si proseguono un po' di più. È un riconoscimento ponderato in base all'impegno che un ragazzo ci mette».

Per quanto riguarda le assunzioni in azienda, una volta terminati gli stage e ottenuto il diploma Riva spiega che qualcuno è stato assunto ma la maggior parte dei ragazzi passati da Sct prosegue con l'università e quindi si fa più difficile recuperarli dopo la laurea perché «il Covid ha aumentato l'abitudine a studiare e a lavorare da remoto, quindi l'aspetto di voler lavorare sul territorio oggi ha meno presa. Ma è anche accaduto di aver assunto dei neo laureati che hanno sentito parlare di noi da loro amici che ci hanno conosciuti in stage».

Riva definisce «mediamente ottima» la qualità di preparazione che hanno i ragazzi che arrivano dalla scuola, con un'eccezione per quanto riguarda l'anno più pesante del Covid, il 2020, «quanto abbiamo riscontrato un livello di preparazione imbarazzante. Ma poi c'è stata una ripresa».

**Riferimento**

Per Sct Informatica la scuola è punto di riferimento nel momento in cui si presenta una precisa esigenza di assunzione: «Solitamente la prima cosa che facciamo è contattare l'Istituto Badoni – aggiunge Riva -, dove abbiamo buoni rapporti con i professori, che da parte loro possono suggerirci i profili più validi. Ma si utilizzano anche i Centri per l'Impiego e i portali: con Linkedin non ci siamo trovati molto bene, con InfoJobs così così, mentre ci siamo trovati bene con Indeed. Ma stiamo anche valutando la possibilità di passare da agenzie specializzate e community di sviluppatori. Siamo una realtà piccola, preferiamo sempre andare sulla fiducia e prendere qualcuno che ci arriva dal passaparola o per il quale abbiamo già una valutazione positiva soprattutto da parte dei docenti». **M. Del.**

©RIPRODUZIONE RISERVATA

**al meglio in partenza il rapporto con il cliente?**

Ciò che conta quando si va da un cliente è parlare la stessa lingua: il nostro è un ambiente tecnico, bisogna capire a fondo cosa un cliente vuole, per potergli risolvere un problema. E questo per noi significa disporre delle giuste competenze informatiche e matematiche ma significa anche capire come il cliente costruisce il proprio prodotto. È l'aspetto più bello perché così si vede cosa il cliente andrà a fare con il nostro software, ma è anche il più difficile perché non è per tutti.

**Come vengono trasmesse le competenze in azienda?**

Abbiamo dieci dipendenti, più diversi collaboratori esterni. I nostri dipendenti sono piuttosto giovani, hanno un'età intorno ai 35 anni e normalmente sono ingegneri, laureati in matematica, periti, informatici. I nostri prodotti sono tecnologicamente evoluti, quindi servono competenze di ingegneria e matematica nel caso specifico di calcolo strutturale per tralicci e pali di alta velocità questo aspetto deve essere ancor più spiccato. Abbiamo anche alcuni dipendenti che sono con noi fin dall'inizio di quest'avventura e sono loro a trasmettere il know how più profondo che è patrimonio della nostra azienda.

©RIPRODUZIONE RISERVATA

# «L'intelligenza artificiale Opportunità da sfruttare»

**Il mercato**
Sono numerosi i settori serviti
Attenzione puntata agli sviluppi di Industria 4.0

Quella di Sct Informatica è una clientela soprattutto nazionale, «ma vendiamo indirettamente anche all'estero nel momento in cui una nostra azienda cliente italiana esporta macchine sulle quali noi poi andiamo a dare supporto. A quel punto il suo cliente diventa il nostro», afferma Mario Riva, project manager che per l'azienda lecchese specializzata in progettazione Cad e che ora guarda alle nuove opportunità dell'intelligenza artificiale segue la gestione dei circa 40 progetti ad oggi aperti, dal primo contatto alla definizione delle specifiche, alla parte commerciale, alla finalizzazione con i due soci proprietari di Sct, Bruno Fregosi e Tiziano Moro. Sul solo software ImballiCad, dedicato alle aziende che producono imballaggi di vario genere, l'azienda aserve circa 300 clienti nel mondo con licenze vendute in Australia, Singapore, Malesia, Spagna, Inghilterra e Germania.

Nel mercato nazionale Comuni ed enti regionali, che per i loro uffici tecnici hanno bisogno di un Cad rappresentano il 30% del fatturato. I clienti del software standard destinato a uffici tecnici, geometri, architetti, studi di progettazione e di ingegneria costituiscono un altro 30-40%. Per il resto i clienti sono aziende manifatturiere per le quali Sct sviluppa software personalizzati.

I settori del manifatturiero sono diversi fra chi fa scaffalature in metallo, o carpenteria per quadri elettrici, oppure chi produce macchinari per taglio laser, cabine elettriche in cemento armato, oltre agli imballatori che realizzano casse, gabbie o pallet in legno. E c'è chi fa pareti vetrate, prefabbricati in lamiera, grigliati metallici, carpenteria metallica. Ci sono inoltre aziende che fanno camere sterili, flange. «Un altro settore interessante in cui ci siamo spinti mettendo a punto un buon software è dato dalle aziende che fanno impianti di aspirazione industriale di fumi. Il cuore è la progettazione del prodotto che fa il cliente, quindi realizziamo il configuratore. Poi, da un lato si segue una strada più commerciale: si crea uno strumento tecnico, semplificandolo, per poterlo dare al rivenditore o all'agente che con un semplice click può configurare il prodotto e ottenere un preventivo. L'altra strada è quella per cui, sfruttando gli stessi dati che abbiamo in formato elettronico, creare le distinte, le schede di lavorazione e tutto ciò che riguarda la parte per la produzione, cioè le macchine e, spesso, anche l'interconnessione con Industria 4.0». **M. Del.**


Tiziano Moro, co-fondatore Sct

Download