

Una situazione win-win per fornitori e clienti

(Articolo tecnico del 2021, autore: Stefan de Groot, Technology Manager e Project Manager Additive Manufacturing, Protiq GmbH, Blomberg)

Ciò che in ambito privato è consolidato da molti anni con piattaforme come Amazon o Zalando si sta affermando sempre più anche nell'industria: i marketplace online. Nel mondo della stampa 3D, Protiq mette a disposizione una soluzione di questo tipo, che offre molteplici vantaggi sia ai clienti sia ai fornitori.

Il settore della manifattura additiva sta vivendo una forte crescita. La domanda crescente di componenti realizzati con la stampa 3D e il grande interesse di tutti i settori industriali offrono numerose opportunità sia sul fronte dei fornitori sia su quello dei clienti. Secondo il motto "Preciso. Veloce. Affidabile.", il Protiq Marketplace, che oggi conta oltre 40 fornitori, risponde a questa esigenza del mercato e al potenziale che ne deriva per i fornitori di servizi con una piattaforma dall'utilizzo intuitivo. Soprattutto nell'era della digitalizzazione, per questo modello di business è di grande importanza garantire al cliente la massima trasparenza possibile e aumentare la visibilità dei fornitori.

Confronto immediato tra diverse offerte

Sul marketplace Protiq per la manifattura additiva, il cliente ha la possibilità di effettuare in modo intuitivo e rapido l'ordine di un componente 3D personalizzato, senza dover richiedere offerte attraverso un lungo processo. A tal fine può caricare un file del componente desiderato già dalla pagina iniziale del Protiq Marketplace.

Il caricamento supporta tutti i formati di dati 3D più comuni. Dopo questa fase i clienti ricevono un riscontro visivo diretto del componente. Oltre alla vista tridimensionale, hanno la possibilità di scalare il modello.



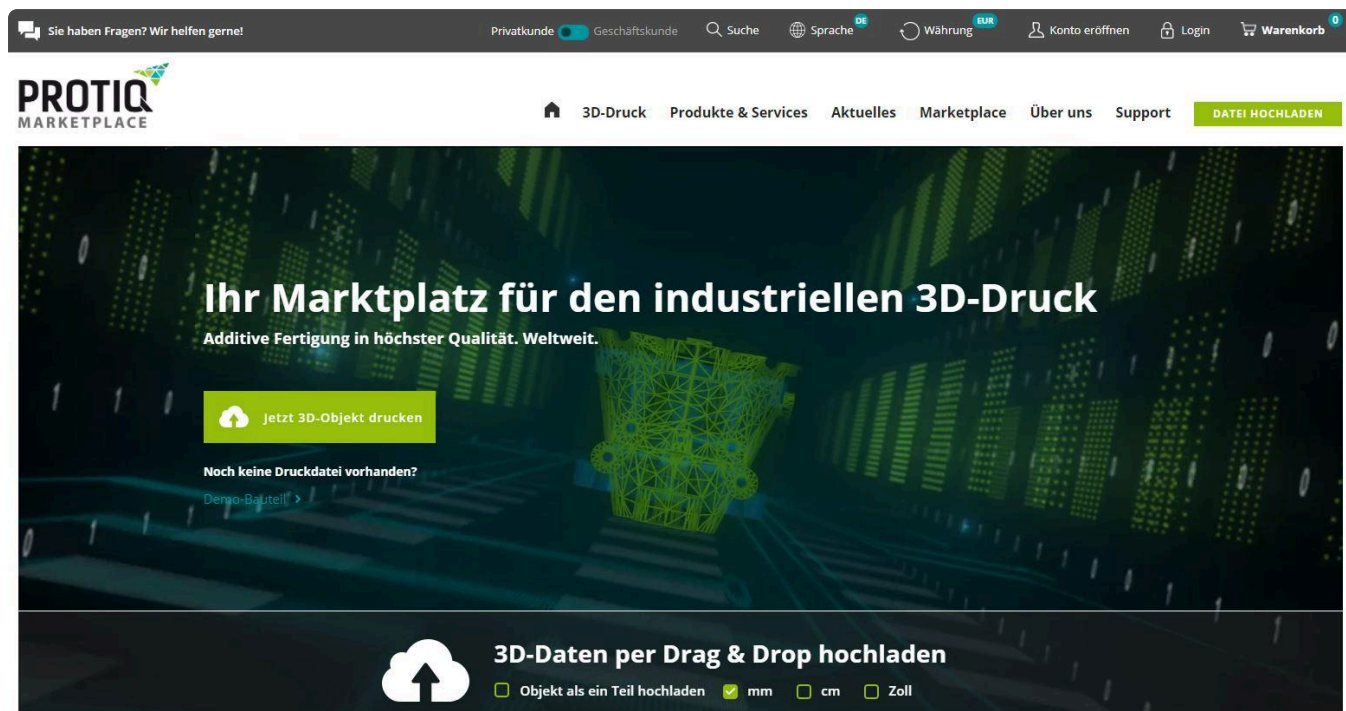
▼ "Preciso. Veloce. Affidabile." – è questa la promessa che il Protiq Marketplace, con i suoi oltre 40 fornitori, fa ai propri clienti

Successivamente i clienti possono scegliere il materiale desiderato dall'intero portafoglio materiali del marketplace, inclusa una post-lavorazione ottimale. In questo contesto beneficiano del live pricing di tutti i fornitori, le cui offerte vengono messe a confronto a colpo d'occhio. Oltre a plastiche e metalli, ad esempio, è possibile stampare in 3D anche materiali ceramici. Nell'ambito del processo di configurazione vengono indicati anche il tempo medio di consegna e i costi di spedizione.

Generazione semplice di modelli propri

Per utilizzare le funzionalità descritte non è necessario creare un account cliente privato o aziendale. In questo modo, per il cliente, la lunga ricerca online legata al processo convenzionale di richiesta delle offerte si semplifica e si abbrevia. La scelta del fornitore più adatto per la realizzazione del progetto può quindi avvenire immediatamente.

I modelli configurati possono poi essere trasferiti nel carrello. Oltre alla possibilità di indicare un numero d'ordine interno per tutti i documenti di accompagnamento, i clienti possono salvare un'offerta ufficiale della configurazione effettuata. Nell'ultima fase della procedura d'ordine, dopo aver selezionato il metodo di spedizione e di



▼ Direttamente dalla pagina iniziale è possibile caricare i dati del componente per configurarli nelle fasi successive

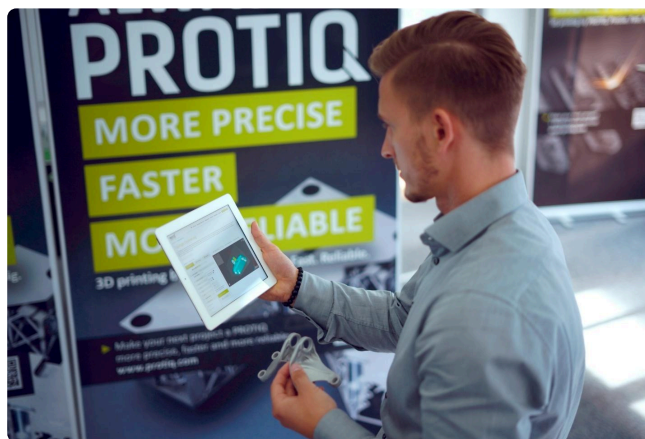
pagamento desiderato, è possibile effettuare un ordine dal carrello in pochi secondi.

Un'ulteriore funzionalità che semplifica i processi interni del cliente è un sistema di ruoli e permessi integrato nella piattaforma. Il cliente può salvare e condividere i carrelli configurati come progetto. Ad esempio, è così possibile assegnare una richiesta d'acquisto all'ufficio acquisti operativo, abbreviando i canali di comunicazione e le procedure interne.

Un'altra particolarità del ProtIQ Marketplace sono i cosiddetti Tiny Tools, che offrono al cliente un valore aggiunto senza costi. Si tratta di numerosi configuratori per diverse applicazioni, che consentono all'utente di generare modelli propri sulla base di requisiti specifici, senza bisogno di conoscenze di CAD e di progettazione.

Grazie ai numerosi parametri, l'utente può così realizzare soluzioni progettuali personalizzate nell'ambito della configurazione.

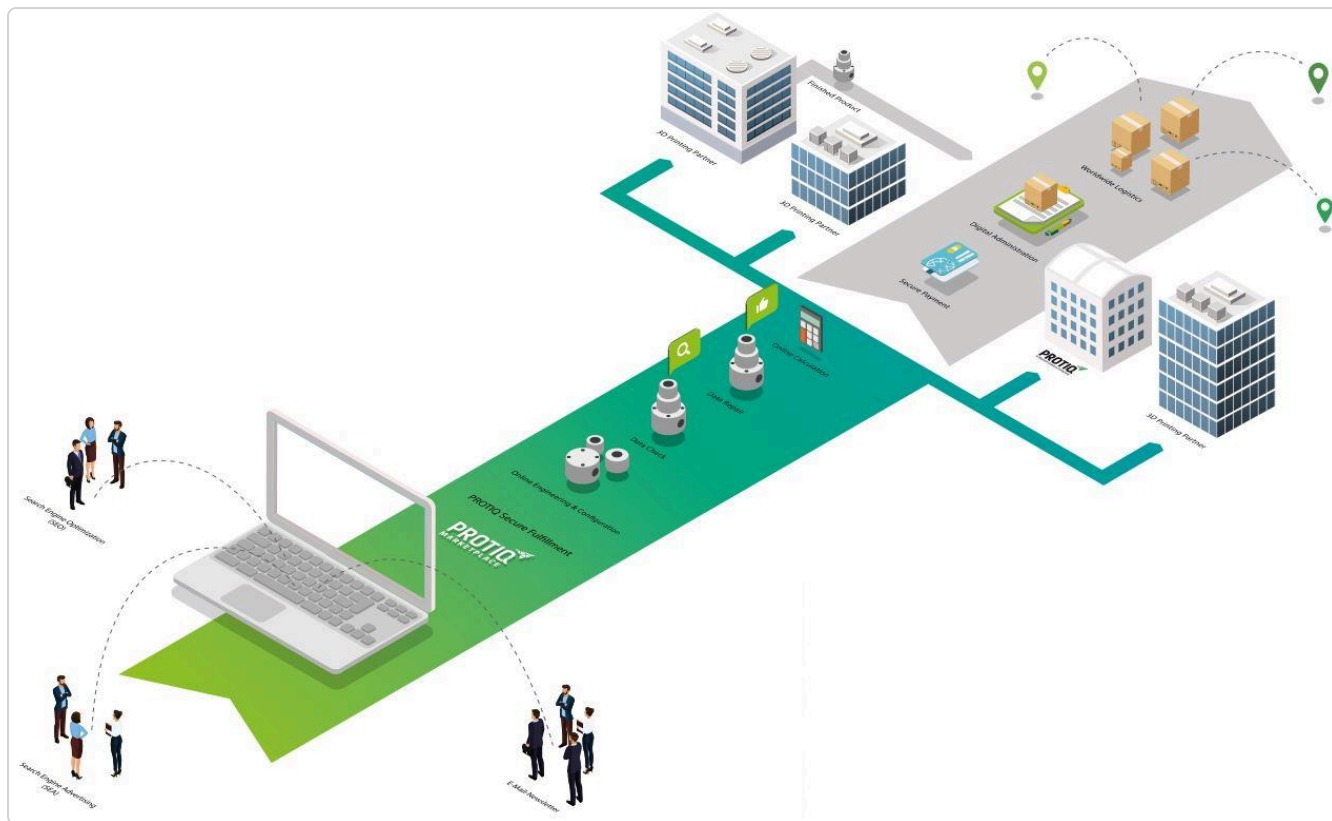
Un controllo di plausibilità garantisce che ogni configurazione sia anche realizzabile.



▼ Grazie ai Tiny Tools, gli utenti del ProtIQ Marketplace dispongono di strumenti di supporto gratuiti e intuitivi per sfruttare ancora meglio i vantaggi della manifattura additiva

Un migliore posizionamento nel contesto competitivo

La trasparenza si rivela un aspetto fondamentale per il ProtIQ Marketplace. Su questa base i clienti possono decidere consapevolmente presso quale fornitore effettuare un ordine (o parte di esso). Inoltre, i clienti devono poter partecipare da vicino al processo produttivo. Ciò è reso possibile dall'automazione completa del ProtIQ Marketplace a livello digitale. Il cliente sa così in ogni momento esattamente in quale fase del processo si trova il suo ordine.



▼ Tutti gli attori del ProtIQ Marketplace beneficiano di numerose opzioni e vantaggi

Per i fornitori del marketplace, la trasparenza costituisce la base per presentarsi con il proprio nome e logo e per beneficiare della visibilità della piattaforma. In questo modo ampliano i propri campi di attività come base per l'espansione. A causa della crescita costante dell'intero settore, l'offerta di produttori sempre più ampia fa sì che, soprattutto per i piccoli e medi fornitori di servizi di stampa 3D, posizionarsi sul mercato diventi nettamente più difficile. Per questo è essenziale riconoscere e sfruttare le potenzialità del commercio online.

Molteplici attività di online marketing

L'e-commerce è diventato un canale di vendita rilevante che offre vantaggi irrinunciabili anche ai fornitori di servizi industriali, ad esempio eliminando gli svantaggi legati all'ubicazione grazie alla disponibilità a livello mondiale e all'indipendenza dagli orari di apertura. In qualità di partner del ProtIQ Marketplace, i fornitori sfruttano tutti i vantaggi dell'e-commerce senza doversi preoccupare di rischi o eventuali svantaggi. Grazie a un'area rivenditori dedicata e protetta, hanno inoltre accesso a un'infrastruttura realizzata sulla base di un'esperienza pluriennale con clienti industriali.

I fornitori beneficiano in particolare delle attività di online marketing gestite centralmente, che con l'invio di

newsletter, campagne Google Ads mirate e contenuti ottimizzati per i motori di ricerca generano lead preziosi e aumentano ulteriormente la visibilità.

Dal go-live della piattaforma ProtIQ nel dicembre 2016 e dalla sua evoluzione nel ProtIQ Marketplace nel novembre 2017 si aggiungono continuamente nuovi fornitori, processi produttivi e materiali. I clienti traggono quindi vantaggio da una gamma di servizi sempre più ampia. D'altra parte, anche i fornitori hanno la possibilità di distinguersi dai concorrenti con materiali o tecnologie innovativi e di creare elementi distintivi unici.

Elevati requisiti di qualità per i fornitori

La qualità dei servizi offerti sul ProtIQ Marketplace si rivela uno dei fattori più importanti e costituisce quindi la base per un onboarding di successo dei potenziali partecipanti al marketplace.

Requisiti essenziali per la partecipazione al marketplace sono pertanto un sistema di garanzia della qualità affidabile e la presentazione delle certificazioni pertinenti, ad esempio secondo la ISO 9001.

L'abilitazione di un nuovo fornitore sul ProtIQ Marketplace richiede quindi sempre un processo di qualifica-



zione personale, affinché, oltre a un'elevata qualità e affidabilità, si possa costruire un rapporto di fiducia.

Ulteriori informazioni:

www.protiq.com

▼ Per una collaborazione di successo, ai fornitori vengono richieste la massima qualità dei componenti e la massima affidabilità

Produzione rapida di modelli fedeli alla realtà

Il rapid prototyping comprende numerosi processi produttivi che consentono la produzione diretta di componenti a partire dai dati di progettazione. Oltre alle tecnologie di manifattura additiva, caratterizzate dalla costruzione strato per strato, ne fanno parte anche i processi produttivi sottrattivi, come ad esempio la fresatura o la tornitura.

Negli ultimi anni il termine rapid prototyping è stato utilizzato sempre più spesso come sinonimo dei processi di stampa 3D, poiché questi si prestano particolarmente bene alla produzione di modelli fedeli alla realtà.

Nella fase iniziale di sviluppo è possibile produrre in modo rapido ed economico componenti funzionanti e piccole serie. Un grande valore aggiunto deriva dalla visualizzazione dello stato di sviluppo mediante modelli fisici, dalla possibilità di eseguire test funzionali in condizioni reali e dal controllo dei requisiti geometrici nel campo di applicazione. In questo modo è possibile abbreviare in modo significativo le fasi di test, i cicli di correzione e il time-to-market.

