

OMNITEX SRL

Visione pionieristica e capacità di anticipare le esigenze del mercato sono due caratteristiche da sempre distintive di Omnitex. Con queste premesse l'adozione del BIM non poteva che essere la naturale evoluzione verso nuove metodologie di lavoro ed opportunità di business. L'esperienza di Omnitex è un ottimo esempio di perfetta sinergia tra cliente e partner: fiducia reciproca, credibilità e professionalità alla base di un percorso verso un obiettivo condiviso che va oltre la tecnologia.

Abbiamo intervistato tre protagonisti Omnitex che hanno vissuto in prima persona questa transizione: attraverso il loro racconto entreremo nelle logiche del BIM per il manifatturiero.



Credits e copyright Omnitex Srl



OMNITEX Srl
 Via F. Ferrucci, 620145 Milano
 Tel. +39 023492666
 Fax. +390234931432
 contact@omnitex.it
<https://www.omnitex.it>
 IN: <https://www.linkedin.com/company/omnitex-srl/>

Settore: Schermature solari per l'architettura

Servizio Systema: supporto all'implementazione BIM (librerie) e piattaforma condivisione BIM HUB

Storia e attività aziendale

Fondata nel 1985 da Gianni Colombi, Omnitex crea soluzioni nel campo delle schermature solari e delle tende tecniche interne ed esterne. Il team dell'azienda, costantemente aggiornato, propone soluzioni "chiavi in mano", personalizzate ed altamente qualitative.

Omnitex collabora con studi di architettura ed engineering, designers e contractors fornendo consulenza progettuale per la definizione dei requisiti di protezione solare, dell'analisi prestazionale e dei materiali utili alla realizzazione ed installazione di prodotti creati su misura.

L'azienda è fortemente orientata alla creazione di strumenti utili all'interlocutore per la comprensione attiva dei processi di abbattimento del carico termico e luminoso all'interno degli ambienti di lavoro. Nello specifico, l'Area Contract è specializzata in forniture di servizi e beni dedicati al Business to Business.

Fonda l'efficacia del servizio sulla consulenza tecnica agli Studi di Architettura e di Ingegneria relativamente alle prestazioni ottico-termiche dei materiali schermanti esistenti ed alla loro applicazione specifica in termini meccanici, energetici e di impatto ambientale.

Inoltre, l'idea che Omnitex ha della sostenibilità, si concretizza in un prodotto efficiente sotto il profilo energetico, che viene creato in un ambiente e per un ambiente confortevole, sicuro, in maniera socialmente responsabile e che può essere riciclato in forma sicura alla fine del suo utilizzo.

L'approccio al BIM

"Omnitex ha avuto il primo incontro con il mondo BIM nell'assistenza alla Progettazione in termini di rilievo e modellazione" - racconta Massimiliano Asara, responsabile commerciale, "quando Omnitex è entrata a far parte di una Società dedicata allo sfruttamento delle tecnologie laserscan ed alla modellazione degli stati di fatto. Parliamo di un periodo in cui la nuova tecnologia faceva il suo primo ingresso nei grandi Studi. Tale ruolo ha consentito di monitorare il progressivo successo del BIM ed anticipare l'esigenza del PBIM (Product Building Information Modelling, ossia l'applicazione al prodotto manifatturiero) anche in termini di sistemi per la protezione solare."

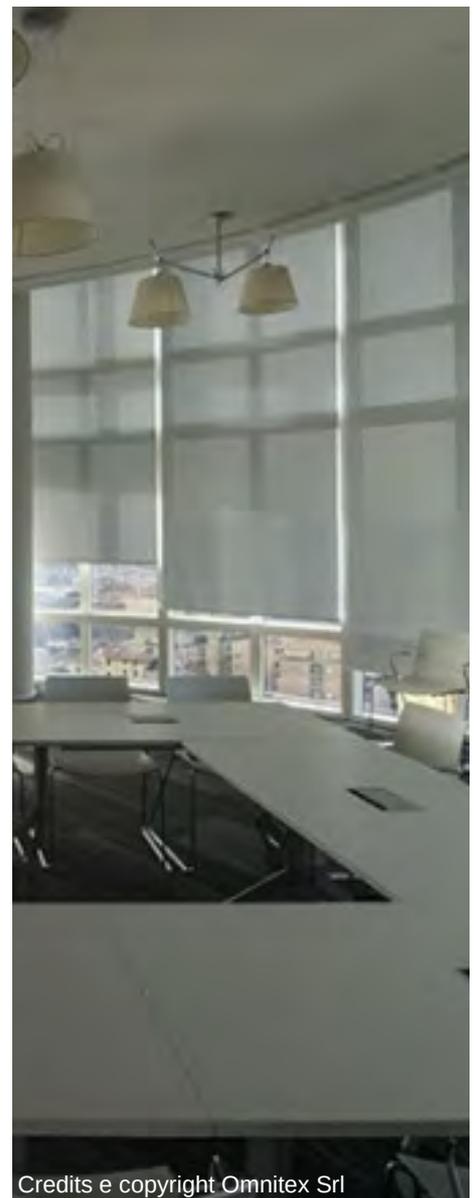
Prosegue Massimiliano Asara parlando delle motivazioni che hanno spinto la società ad approcciare il BIM *"La caratteristica distintiva di Omnitex è sempre stata l'anticipazione delle risposte rispetto all'evoluzione delle esigenze. La nostra stretta collaborazione con le più grandi firme della Progettazione ci ha mostrato un crescente investimento degli Studi nel Building Information Modelling. Essere pronti nel nostro lavoro di affiancamento aggiornando le nostre capacità, conoscenze e strumenti è stata una scelta in linea con la natura del nostro gruppo".* Così racconta Massimiliano Asara - *.Più che un'opzione, un'evoluzione naturale per una società votata all'innovazione e alla ricerca tecnologica.*

Come qualsiasi altro tipo di transizione anche nel caso del passaggio al BIM si è necessario investire non solo economicamente, ma soprattutto in tempo, in persone e in metodo. Fondamentale è comprendere che si tratta di un cambiamento di mentalità e che si devono affrontare una serie di cambiamenti a diversi livelli. Così è successo anche ad Omnitex.

Prosegue Massimiliano Asara *"L'utilizzo del nuovo software ha richiesto innanzitutto la creazione di postazioni dedicate, dotate di hardware opportuno. Abbiamo soprattutto dovuto affrontare un percorso di formazione su livelli differenziati per completare le skills dei nostri modellatori con le conoscenze dei protocolli e delle linee guida opportuni al corretto interscambio delle librerie. La formazione accademica dei nostri PM ha epoche differenti: alcuni di noi hanno una formazione tecnica basata su CAD, altri hanno ricevuto una formazione BIM già a livello universitario. L'opportunità di collaborazione con i progettisti utilizzando la nuova piattaforma ci ha visto assumere un ruolo centrale in un'epoca di cambiamento. Essere pronti a percorrere una nuova strada assieme ai propri partners anziché inseguire l'esigenza è un valore aggiunto importante che ci viene riconosciuto."*

"La caratteristica distintiva di Omnitex è sempre stata l'anticipazione delle risposte rispetto all'evoluzione delle esigenze"

Massimiliano Asara - Resp. Commerciale Omnitex Srl



Credits e copyright Omnitex Srl

Anche la scelta del giusto Partner che comprenda gli obiettivi del cliente e offra non solo le migliori tecnologie, ma anche un supporto costante è una questione fondamentale per il successo dell'investimento. Come racconta Massimiliano Asara "Omnitex ha scelto Systema in quanto partner già riconosciuto nel mondo Autodesk e in quello della modellazione. Inoltre le opportunità aggiuntive offerte da Systema in termini di formazione e Networking hanno fatto la differenza."

Strategia e fasi di implementazione: dall'analisi alla creazione delle librerie BIM

Quattro gli step di implementazione che hanno contribuito ad una finalizzazione del processo ottimale e di successo. Lo raccontiamo attraverso le parole di Paolo Albiero - project manager Omnitex - coinvolto nelle logiche di implementazione per l'ufficio tecnico.

Step 1: Scambio dei punti di vista.

Attraverso un'analisi dell'ecosistema aziendale e degli obiettivi del cliente si studia la strategia di implementazione più adatta al contesto. "In questo step abbiamo avuto modo di vedere attraverso gli occhi di Systema le importanti potenzialità di un passaggio all'approccio BIM" - racconta Paolo Albiero -. "Contestualmente è stato molto utile fornire a Systema le lenti attraverso cui osservare la nostra realtà e le nostre metodologie aziendali per trovare la modalità di interazione e di formazione che potesse risultare il più possibile customizzata rispetto alle nostre necessità".

Step 2: Formazione

"La formazione ci ha permesso di entrare nel cuore della filosofia BIM. La concomitanza con il periodo di lockdown ci ha permesso di concentrarci sull'apprendimento e di poter pensare con una visione ottimistica al futuro per un rientro all'operatività sotto una nuova veste, quella del BIM. Il processo di formazione non sarebbe potuto svolgersi così in fretta e con risultati così positivi se non fossimo stati seguiti e monitorati dal supporto - morale oltreché informatico - di Systema."

Step 3: Progetto Pilota

"Il progetto pilota ha rappresentato la chiave di volta del processo di formazione: fatte nostre le procedure e le dinamiche caratteristiche del BIM, abbiamo avuto la possibilità di implementarle all'interno di un progetto tipo e di calarle nella realtà con cui ci confrontiamo quotidianamente e che i nostri clienti riconoscono come il nostro prodotto di punta. Attraverso il progetto pilota abbiamo avuto modo di approfondire il nostro livello di preparazione e di competenza, riconoscendone criticità e necessità reali legate al sistema tenda ed al nostro modo di concepire l'approccio al sistema tenda".

"Attraverso il progetto pilota abbiamo avuto modo di approfondire il nostro livello di preparazione e di competenza, riconoscendone criticità e necessità reali legate al sistema tenda ed al nostro modo di concepire l'approccio al sistema tenda".

**Paolo Albiero -
Project Manager
Omnitex Srl**



Credits e copyright Omnitex Srl

Credits e copyright Omnitex Srl

Step 4: Realizzazione librerie e verifica

*"A seguito della formazione eravamo pronti a partire con la realizzazione delle nostre prime librerie, che hanno visto la luce anche grazie al supporto fornito prima dalle **guide realizzate da Systema**, contenenti gli standard scelti in base alle necessità rappresentate dal mondo al quale vogliamo rivolgerci - ovvero quello della progettazione architettonica - e poi dalla **verifica e risoluzione di tutte le criticità** sollevate durante la realizzazione delle nostre librerie."*

Fondamentale è che i prodotti digitali - essenza del BIM per il manifatturiero - siano realmente fruibili non solo dai progettisti che dovranno poi inserirle all'interno dei progetti, ma anche dagli operatori oltre la progettazione, ad esempio della fase di costruzione e di manutenzione. Per fare questo risulta estremamente importante che siano non solo graficamente corrette, ma anche interessanti e complete nel loro contenuto informativo.

Martino Dalla Valle - BIM Manager Omnitex - si è occupato operativamente della realizzazione delle librerie BIM: *"Abbiamo deciso di digitalizzare i nostri prodotti partendo da una libreria che rispondesse ad ogni esigenza progettuale - racconta l'Ing. Martino Dalla Valle -. La scelta di separare la modellazione di meccaniche e tessuti ci ha consentito di creare sedici combinazioni di tende schermanti, ognuna con le proprie peculiarità tecniche: dalla movimentazione manuale a quella motorizzata, dal tessuto filtrante a quello oscurante"*.

La distribuzione delle librerie

Una volta create, come rendere disponibili le librerie al pubblico? *"Il suggerimento che normalmente ci sentiamo di proporre ai nostri clienti è quello di utilizzare come primo veicolo il sito aziendale, che è la vetrina in assoluto per loro più visibile sul web - afferma Giusy Messina, Resp. progetti PBIM in Systema -. Esistono poi una serie di portali a pagamento che possono essere più o meno efficaci. Diversi i problemi legati a questi siti generalisti: ad esempio quella di avere una visibilità non esclusiva dovuta alla presenza di competitor diretti, oppure di non detenere la proprietà delle librerie create dai portali stessi (ed inoltre non poterne controllare la qualità), oltre che all'impossibilità di verificare gli effettivi download delle librerie BIM"*.

Continua Giusy Messina *"La divisione sviluppo Systema ha creato un portale cloud utilizzato da alcune società committenti nostre clienti per la gestione dei progetti. Tra le app contenute, una è dedicata proprio alle librerie: si tratta del **BIM HUB**, grazie a cui la filiera può utilizzare prodotti digitali con standard precisi e adeguati ai loro da inserire nei progetti. Ci siamo sentiti di suggerire ad Omnitex l'utilizzo di BIM HUB personalizzato con il loro logo come portale di distribuzione. Uno dei vantaggi di BIM HUB è quello di poter verificare gli effettivi download delle librerie geolocalizzandole: questo può essere utile da un punto di vista marketing e vendite grazie proprio alla tracciabilità."*

"Le nostre librerie, hanno visto la luce anche grazie al supporto fornito prima dalle guide realizzate da Systema, contenenti gli standard scelti in base alle necessità rappresentate dal mondo al quale vogliamo rivolgerci - ovvero quello della progettazione architettonica - e poi dalla verifica e risoluzione di tutte le criticità sollevate durante la realizzazione delle nostre librerie."

*- Paolo Albiero -
Project Manager
Omnitex Srl*

Cambiamenti e criticità dell'implementazione

"L'implementazione di una nuova metodologia comporta sempre delle riflessioni profonde rispetto al proprio iter processuale standard, e certamente l'approccio al BIM ha messo in risalto alcuni nodi di un metodo procedurale strutturalmente funzionante, ma con ampi margini di miglioramento ed ottimizzazione - spiega l'arch. Paolo Albiero in relazione alle criticità naturalmente incontrate a livello tecnico -. La sfida più grande è stata capire come informatizzare un processo composto da numerose variabili, come quello rappresentato dal nostro processo ideale che va dalla consulenza alla cantierizzazione, non sempre facilmente monitorabili. Le varie modalità di parametrizzazione, nonché l'ampio ventaglio di informazioni da poter caricare su un modello BIM, hanno giocato sicuramente in nostro favore, offrendoci un passaggio al virtuale che ci garantisce lo standard qualitativo che contraddistingue il nostro reale".

Secondo Martino Dalla Valle *"Una delle difficoltà maggiori è stata il concepimento di nuovi automatismi nei nostri Digital twin in grado di rispondere ai bisogni del progettista limitando l'assistenza con persona fisica a situazioni essenziali. A questa si va ad aggiungere inoltre la creazione di un processo digitale volto a semplificare l'esecuzione del computo metrico, che garantisce la tracciabilità dei nostri prodotti a progetto e che migliora la gestione delle manutenzioni".*

"Il nostro obiettivo è quello di sfruttare questa tecnologia per risparmiare tempo e minimizzare gli errori, permettendo di concentrarci ancor più sulla qualità dei nostri servizi"

Ing. Martino Dalla Valle - BIM Manager Omnitex Srl

I benefici ottenuti dal BIM

Per Paolo Albiero *"il lancio delle nostre librerie è relativamente recente e presto ne osserveremo l'impatto. Parte dei vantaggi e degli svantaggi sono intrinsecamente legati allo stato dell'arte in Italia per il BIM e alla sensibilità dei vari interlocutori rispetto ai temi energetici, del confort e dell'impatto ambientale. Il sistema tenda viene visto sempre più come un elemento che deve necessariamente far parte del Progetto (e quindi, oggi, del modello BIM) alla stregua di strutture, di facciate e degli impianti. Le grandi firme della Progettazione con cui collaboriamo conoscono l'importanza di considerare il sistema tenda come un elemento fondamentale dell'involucro di facciata sia in termini di abbattimento della quantità di energia solare entrante in termini sia di calore che di luce e lo vedono pertanto come elemento integrante del Progetto: è una sensibilità alla cui diffusione stiamo lavorando e continueremo a lavorare anche grazie all'implementazione sulle nuove piattaforme come il BIM. Possediamo dei mezzi potentissimi che potrebbero permetterci di ottimizzare notevolmente il lavoro e di poterne avere un controllo diretto durante tutto il processo: quando questo è possibile, ed abbiamo già visto che può esserlo, è sicuramente un vantaggio senza paragoni".*



Credits e copyright Omnitex Srl

Sui benefici ottenuti dalla realizzazione delle librerie commenta anche **Martino Dalla Valle** secondo cui *“stiamo ancora raccogliendo feedback da parte dei nostri interlocutori. Sarà un cambiamento piuttosto lento, ma assolutamente radicale. Il nostro obiettivo è quello di sfruttare questa tecnologia per risparmiare tempo e minimizzare gli errori, permettendo di concentrarci ancor più sulla qualità dei nostri servizi”*.

Sviluppi futuri: il BIM come leva di business

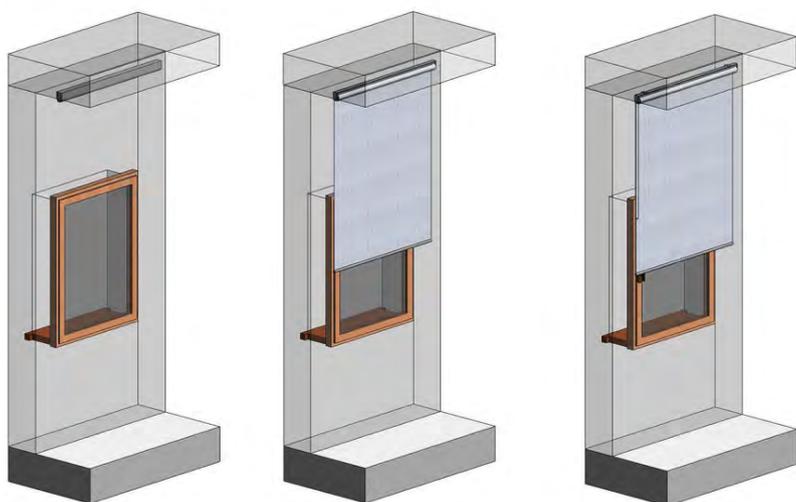
Oltre ai benefici interni all'azienda, l'introduzione del BIM nei processi porta ad un cambio dell'approccio al mercato. *“Cambiare le piattaforme tecnologiche ti impone di rivedere modalità e canali di comunicazione. Gli argomenti di dialogo si ampliano, così come le nuove- o alternative - possibilità di collaborazione - racconta **Massimiliano Asara** - Poter collaborare su nuovi piani di sviluppo dei progetti è una chiave di ingresso potente quanto un nuovo materiale da proporre”*.

Per un'azienda come Omnitex, pioneristica e votata all'innovazione, non ci si ferma al presente. Lo sguardo si rivolge sempre al futuro.

Massimiliano Asara ci da' una visione di quali potrebbero essere gli sviluppi in ambito BIM: *“Con la progressiva formazione di un set di case-studies si apriranno nuove opportunità di comunicazione e di valorizzazione del nostro lavoro. Riteniamo che il BIM sia in corso di evoluzione e che le possibilità di integrare le informazioni relative alle nostre soluzioni – in termini di certificazioni e prestazioni ad esempio – nei progetti si potranno ampliare ed applicare a nuovi sistemi e soluzioni. L'orizzonte di Omnitex vede una sempre crescente integrazione della propria collaborazione “all'interno” del progetto e non più sulla superficie grafica che veniva offerta dal mondo CAD.”*

“Con la progressiva formazione di un set di case-studies si apriranno nuove opportunità di comunicazione e di valorizzazione del nostro lavoro.”

Massimiliano Asara - Resp. Commerciale Omnitex Srl



Credits e copyright Omnitex Srl



Credits e copyright Omnitex Srl