

# Intergraph

punta su integrazione e interoperabilità

Un'esperienza più che consolidata nell'affrontare, pianificare, progettare e sviluppare al meglio ambienti progettuali mission critical complessi e delicati

di Raffaella Citterio

**D**a più di quarant'anni **Intergraph Corporation** ([www.intergraph.com](http://www.intergraph.com)) opera con successo nel settore dei sistemi computerizzati di ausilio alla progettazione, gestione e produzione nei principali segmenti industriali. Secondo fonti Daratech, la principale società di ricerche di mercato per i settori manufacturing, engineering, construction e plant operation, Intergraph, con la propria divisione **SG&I** (Security, Government & Infrastructure) si attesta tra i primi fornitori al mondo nel mercato Gis (Geographic information system), Am/Fm (Automated mapping/Facilities management) e nei settori verticali basati sulla tecnologia geospaziale core (utilities & communications, government & transportation, public safety & security, defense & intelligence, digital photogrammetry). Con la divisione **PP&M** (Process, Power & Marine), inoltre, sempre secondo Daratech, Intergraph da oltre 10 anni è al primo posto nel settore dell'enterprise engineering software. L'offerta complessiva della società, sommando entrambe le divisioni, in termini di soluzioni software a standard industriale (Cots - Commercial-of-the-shelf), insomma, è una delle più esaustive presenti oggi sul mercato.

Sbarcata in Italia nel 1983, anche nel nostro Paese Intergraph opera attraverso le divisioni PP&M e SG&I fornendo tecnologie d'eccellenza e un know how capace di esprimere un reale valore aggiunto nella realizzazione di sistemi di supporto alle decisioni critiche, come testimoniano i risultati raggiunti, in crescita anche nel 2009 nonostante le evidenti difficoltà dei mercati.

Abbiamo chiesto a **Claudio Mingrino, amministratore e legale rappresentante** della consociata italiana della società, come ha fatto un'azienda che ha mosso i primi passi nel mercato Cad/Cam ad arrivare dove è oggi, e quali sono le nuove sfide che è chiamata a raccogliere.

«La nascita di Intergraph è stata, sin dall'inizio, strumentale alla propria strategia di porsi come leader di mercato nei settori applicativi verticali - spiega Mingrino -; il nostro successo deriva dalla decisione di focalizzarci sui settori di mercato definiti *mission critical* e, sopra-



tutto, dallo stretto rapporto di partnership che abbiamo saputo costruire con i nostri clienti e con gli utenti nel corso degli anni, il tutto accompagnato da una crescita continua negli investimenti in ricerca e sviluppo e da un aumento costante e progressivo del personale tecnico e commerciale».

Le divisioni PP&M e SG&I, pur avendo specificità abbastanza marcate, realizzano importanti sinergie laddove le proprie peculiarità possono complementare le relative proposte progettuali. «Il minimo comun denominatore dell'intera offerta Intergraph è, di fatto, lo sviluppo di soluzioni verticali per utenti che fanno dell'it di tipo tecnico una base fondante dei propri sviluppi applicativi - prosegue Mingrino -. Un esempio è la collaborazione delle due divisioni nel settore della protezione delle infrastrutture critiche e della protezione degli stabilimenti a rischio di incidente rilevante dove l'approfondita conoscenza e capacità di gestione/manutenzione delle infrastrutture fisiche (ottenute attraverso gli strumenti software e gli sviluppi effettuati dalla divisione PP&M) diventano fattore fondamentale per lo studio di soluzioni di *security* e *safety* delle infrastrutture/impianti stessi (gestite attraverso lo sviluppo di progetti effettuati dalla divisione SG&I) e viceversa».

## LE NUOVE FRONTIERE DEL MERCATO GEOSPAZIALE

Le tecnologie per la gestione dell'informazione geografica sono nate storicamente per rispondere all'esigenza degli operatori tecnici di disporre di efficienti strumenti per la produzione dei dati di base e per l'analisi degli stessi: oggi la sfida è mettere a disposizione dei pianificatori e dei decisori una sintesi efficace di sorgenti informative sempre più articolate e complesse. «Nei prossimi anni - dice ancora Mingrino, che ricopre anche la carica di government & transportation industry director per l'area Emea per Intergraph SG&I -, in questo campo continueranno a esservi forti sviluppi nelle aree geografiche emergenti. In quelle mature, invece, la sfida risiede nell'ottimizzare la gestione, la



**Claudio Mingrino**  
amministratore e legale rappresentante  
di Intergraph in Italia  
con **Danilo Vichi**  
business unit manager della divisione PP&M

«La focalizzazione su settori mission critical e lo stretto rapporto di partnership costruito con i clienti sono i nostri fattori di successo»

manutenzione, il supporto e il monitoraggio delle risorse impegnate, e nella loro integrazione con i sistemi Erp e gestionali esistenti all'interno dell'organizzazione, il tutto in una logica di salvaguardia degli investimenti effettuati in precedenza.

«Questo è vero – precisa il manager – sia per il settore privato, che pone grande attenzione al tema del ritorno degli investimenti, sia per quello pubblico in cui l'ottimizzazione è l'unico modo per fornire agli utenti servizi adeguati minimizzando le spese di gestione. Per questo abbiamo sviluppato, oltre a piattaforme tecnologiche in molti casi prive di competitor, forti competenze in tema di workflow al fine di affrontare in maniera globale le problematiche di ottimizzazione e di protezione delle infrastrutture. Vi sono anche altre tematiche di grande attualità, come quella della protezione del dato, sempre più costoso, complesso e delicato, che devono essere indirizzate attraverso soluzioni di cyber security, già sviluppate e fornite da SG&I al governo e alla difesa statunitense, o quella di una gestione altamente ingegnerizzata delle reti tecnologiche, alle quali SG&I risponde con la propria offerta di smart grid, o, ancora, di una conoscenza sempre più approfondita

mentazione tipica di ingegneria, la definizione del processo, la modellazione di dettaglio in 3D, la gestione delle informazioni tecniche «che sono cruciali sia per la fase di disegno che di esercizio degli impianti», il procurement, le fasi di ispezione e collaudo, fino alla gestione della costruzione. «Inoltre, per venire incontro alle nuove esigenze che esprime il mercato – aggiunge Vichi –, prima tra tutte quella dell'interoperabilità, ci muoviamo su più fronti. Innanzitutto auspichiamo la definizione di standard condivisi, come nel caso dell'Iso 15926 di cui siamo convinti sostenitori, dall'altro perseguiamo una sempre maggiore integrazione tra i processi di lavoro che le soluzioni Intergraph supportano». I mercati di riferimento di Intergraph PP&M sono l'oil & gas, la produzione di energia e il settore marine, ma la divisione sta cominciando ad affacciarsi ad altri settori quali il farmaceutico, il cosmetico e l'alimentare, sempre relativamente al processo in produzione continua.

#### LA SFIDA DI INTERGRAPH

La maggiore sfida che oggi Intergraph è chiamata a raccogliere, dunque, è quella dell'integrazione con il mondo esterno alla pro-



dei processi aziendali, sia in termini produttivi che di qualità, alla quale SG&I risponde con la propria soluzione di Business intelligence. In ogni caso la nostra strategia si basa sempre su due pilastri fondamentali: eccellenza delle piattaforme tecnologiche e conoscenza dei flussi operativi e delle necessità applicative dei nostri clienti e prospect».

#### PP&M: OIL & GAS E MARINE

Il compito di illustrare la divisione PP&M è affidato a **Danilo Vichi**, che ne è il **business unit manager**. «Il portafoglio delle soluzioni PP&M, implementato essenzialmente utilizzando le piattaforme Windows e Oracle – dice –, copre ormai l'intera filiera della progettazione impiantistica, avendo acquisito la capacità di servire sia le aziende che esercitano impianti di produzione (sia di processo che per la produzione di energia) o che armano navi, sia le imprese fornitrici della progettazione e della tecnologia implementata in quegli impianti o sistemi navali. In tal modo ciascuna delle parti può gestire in maniera congiunta il ciclo di vita dei dati d'impianto, prerequisito fondamentale per ottenere risultati d'eccellenza in entrambi gli ambienti».

Le soluzioni della divisione abbracciano la produzione della docu-

gettazione di sistemi che, seppur complessi, venivano utilizzati in ambito prettamente tecnico. «In questo momento ci stiamo impegnando per comunicare al mercato la capacità che Intergraph ha avuto nell'evolvere da fornitore di nicchia (se pur ricca e dorata) a fornitore globale per specifici settori applicativi – dice **Manuela Fortunati, marketing manager** della società –; per far questo stiamo focalizzando i nostri messaggi su tematiche nuove e particolarmente sensibili quali, per esempio, quelle della safety e della security, privilegiando i media specializzati sui diversi mercati verticali in cui operiamo e quelli economico-finanziari in cui vengono sviscerati i temi che più ci stanno a cuore, come quelli della salvaguardia degli investimenti e del Roi. Uno degli strumenti di marketing più efficaci, comunque, risiede nelle attività dello user group indipendente di Intergraph (Lugi, Intergraph Users Group, [www.iugi.it](http://www.iugi.it)), che proprio quest'anno festeggia il venticinquesimo anno di attività e che rappresenta la migliore testimonianza - attraverso le testimonianze degli utenti stessi - della capacità di Intergraph di affrontare, pianificare, progettare e sviluppare ambienti progettuali mission critical complessi e delicati». **DM**



Manuela Fortunati  
marketing manager di Intergraph