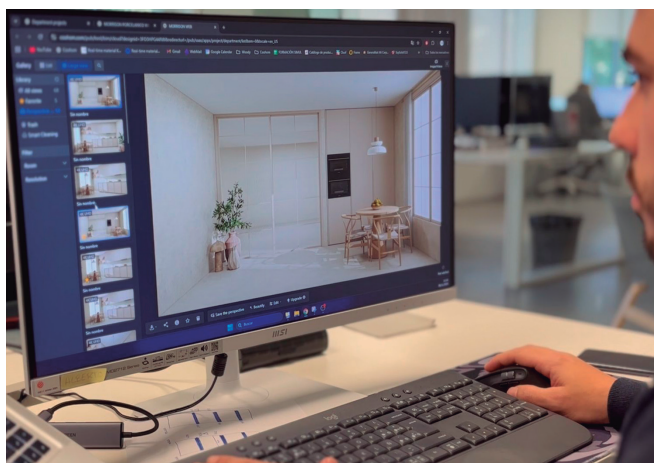


Con más de 30 años de experiencia, Ardis de Grupo ProSolid conoce las necesidades reales de fábricas, distribuidores y retailers en el sector de la cocina en España. Su software especializado destaca por su innovación constante para optimizar procesos como diseño, producción y gestión con soluciones flexibles y personalizadas

Ardis-ProSolid: el software pionero para transformar la producción en la industria



Ardis Software nació en 1994 con la visión pionera de ofrecer soluciones tecnológicas innovadoras para la industria del mueble y el tablero. Desde entonces, la empresa ha crecido de manera constante, expandiendo su portafolio, su equipo humano -actualmente cuenta con una plantilla de 29 profesionales- y su capacidad para abordar proyectos cada vez más ambiciosos. Con sede central en Torrent (Valencia) y oficinas en Madrid, Barcelona y Vitoria, Ardis garantiza un servicio cercano y eficiente en toda España. Su oferta se centra en software especializado como ARDIS, TopSolid, Simulhome, ProCNC, Woody y Pontta.

- **Expliquen su experiencia y conocimiento del sector del mobiliario de cocina/hogar.**

Desde hace más de 30 años estamos en contacto directo con fábricas de toda España, de diferentes sectores: cocinas, contract,

almacenistas, fabricantes con tiendas propias, distribuidores, etc. Conocemos los problemas y necesidades de cada tipo de empresa y, sobre todo, las soluciones que realmente funcionan en el día a día.

- **Describa su principal producto/servicio para las empresas del sector. Indique las ventajas que aporta y explique sus principales diferencias con respecto a los servicios similares de la competencia.**

Nuestros productos y servicios están en continua evolución. Disponemos de soluciones informáticas que abarcan prácticamente todos los procesos de una fábrica: diseño, oficina técnica, optimización, producción, control de planta, gestión de pedidos, mecanizado CNC, configuradores comerciales y trazabilidad. Trabajamos con algunas de las soluciones más avanzadas del mercado y siempre hemos evolucionado al ritmo de la tecnología. Nuestro objetivo es ayudar a nuestros clientes a producir mejor, reducir errores y ser más rentables.

- **¿Cada cuánto innovan en sus servicios? Explique sus últimas novedades y qué respuesta están recibiendo por parte del mercado.**

La innovación forma parte de nuestro trabajo diario. Contamos con un equipo altamente cualificado dedicado al desarrollo y adaptación de nuevas soluciones. Entre las últimas incorporaciones destacan Pontta, un ERP desarrollado específicamente para la industria del mueble y el tablero, y Woody, una plataforma



que simplifica enormemente la gestión de pedidos y la comunicación entre tiendas y fábrica.

Además, seguimos incorporando nuevas herramientas relacionadas con la automatización, la digitalización de procesos y la inteligencia artificial. La respuesta del mercado está siendo muy positiva porque las empresas necesitan cada vez más integrar todos sus procesos y trabajar con mayor agilidad.

• **¿En qué otros sectores están presentes y con qué perfil de cliente/canal? ¿Qué creen que estos más valoran de ustedes como proveedores?**

Aunque nuestra principal especialización es la industria del mueble y el tablero, también trabajamos en sectores como metal, carpintería técnica, retail y fabricación industrial en general. Nuestro perfil de cliente es muy variado: desde pequeñas empresas familiares hasta grupos industriales con varias plantas de producción. Creemos que lo que más valoran de nosotros es nuestra experiencia en procesos productivos reales. Entendemos cómo funciona una fábrica porque llevamos décadas trabajando dentro de ellas. Ofrecemos más que software; aportamos conocimiento, acompañamiento y soluciones adaptadas.

• **En la relación con las empresas del sector, ¿qué tienen en cuenta a la hora de trabajar con este tipo de empresas y qué es lo que más valoran ellas? ¿Qué diferencia a las empresas de software de hogar de las de otros sectores?**

Cada empresa es diferente. No existen dos fábricas que trabajen igual, por lo que es fundamental entender sus procesos antes de proponer cualquier solución. Las empresas valoran la

cercanía, la rapidez de respuesta y la capacidad de resolver problemas reales. Cuando una empresa decide digitalizar su forma de trabajar necesita un socio tecnológico que la acompañe en el proceso. En el sector de la cocina existe además una gran necesidad de personalización. Los productos suelen fabricarse bajo pedido y cada proyecto es diferente, lo que exige herramientas muy flexibles e integradas con diseño, producción y venta.

• **¿Con qué facturación cerraron su último ejercicio y cómo esperan terminar el actual?**

Las previsiones para el ejercicio actual son positivas. Seguimos incorporando nuevas soluciones a nuestro catálogo y ampliando nuestra presencia en diferentes segmentos del sector, por lo que esperamos mantener una línea de crecimiento sostenible durante los próximos años.

• **¿Por qué han decidido asociarse a AMC y qué esperan de la asociación? ¿Qué creen que pueden aportar a la misma?**

AMC reúne a una parte muy importante de las empresas que forman el sector de la cocina y el mobiliario. Para nosotros es una oportunidad de seguir estrechando relaciones con fabricantes y conocer de primera mano las necesidades y retos del mercado. Esperamos encontrar un espacio de colaboración que beneficie a todos los asociados. Podemos aportar nuestra experiencia en digitalización, automatización y software industrial, áreas que cada vez tienen más relevancia dentro del sector.

• **¿Qué esperan de la próxima edición de Espacio Cocina SICI 2026 coincidiendo con Hábitat y Cevisama, de la que formarán parte como expositores?**

SICI siempre ha sido un punto de encuentro muy importante para fabricantes, distribuidores y proveedores del sector. Esperamos una edición con una gran afluencia de profesionales y una clara apuesta por la digitalización. Aprovechamos la feria para presentar Pontta, Woody y SimulHome, tres soluciones que encajan perfectamente con las necesidades actuales del sector. Esta última herramienta permite configurar y visualizar proyectos de forma rápida, mejorando la experiencia de venta del cliente final.

Queremos mostrar cómo la integración de estas herramientas puede ayudar a las empresas a ser más eficientes, reducir errores y mejorar tanto sus procesos internos como la experiencia de compra de sus clientes.