

LA CULTURA DELL'INNOVAZIONE

DOPO OLTRE OTTANT'ANNI DI SUCCESSI, **NADELLA**, NATA NEGLI ANNI '30 IN FRANCIA COME COSTRUTTRICE DI CUSCINETTI A RULLINI, MANTIENE INALTERATO LO SPIRITO INNOVATIVO DELLE ORIGINI, ASPETTO DOMINANTE DI UNA FILOSOFIA ORIENTATA AL FUTURO. FLESSIBILITÀ, QUALITÀ DEI SERVIZI, CAPACITÀ DI SODDISFARE LE RICHIESTE DEI CLIENTI, MOLTEPLICITÀ DEI SETTORI APPLICATIVI ASSICURANO ALL'AZIENDA RISULTATI POSITIVI E INTERESSANTI PROSPETTIVE DI CRESCITA. INIZIA LA PROPRIA ATTIVITÀ IN ITALIA NEL 1963 E CON LA FONDAZIONE DELLE FILIALI ITALIANA E TEDESCA PRENDE AVVIO LA DIVERSIFICAZIONE PRODUTTIVA: DAI SISTEMI LINEARI DI GUIDA, CHE RAPPRESENTANO ATTUALMENTE IL CORE BUSINESS DELLA CASA, ALLE GUIDE TELESCOPICHE, DALLE TESTE A SNODO ALLE GHIERE DI BLOCCAGGIO, DAI MANICOTTI ASSIALI AI GIUNTI CARDANICI... **NADELLA** È OGGI UNA REALTÀ GLOBALE CON UN'AMPIA GAMMA DI SOLUZIONI PER DIVERSI SETTORI DI SBocco.

di Fiammetta Di Vilio



Il marchio Nadella è assai noto nel settore della movimentazione industriale, e si contraddistingue, nel mondo dei costruttori di guide lineari, per la varietà di componenti disponibili.

E

stensione della gamma, ricerca di diversi segmenti applicativi: è l'innovazione il valore su cui Nadella punta per restare competitiva. Nel corso della sua lunga storia ha fatto parte di importanti gruppi industriali quali Torrington e Timken, leader del mercato mondiale dei cuscinetti. Rilevato nel 2005 da un gruppo di investitori italiani che punta a cogliere nuove opportunità di crescita a livello internazionale, il marchio Nadella è assai noto nel settore della movimentazione industriale, e si contraddistingue, nel mondo dei costruttori di guide lineari, per la varietà di componenti disponibili, per il continuo miglioramento progettuale e per le competenze tecniche consolidate.

Riduzione dei costi, incremento del-



**Walter Gobbi,
Sales Manager
di Nadella Italia.**

la produttività ma anche risparmio energetico e sostenibilità: sviluppare nuove tecnologie e soluzioni su misura, in grado di coniugare molteplici bisogni, è una strategia che ha portato il fatturato 2011 a livelli pari a quelli del 2008.

“Ingenti risorse in R&D hanno condotto alla collaborazione fattiva con il Politecnico di Milano, con l’obiettivo di attivare sinergie con il mondo accademico e dare vita ad applicazioni innovative, ampliando così la gamma di trattamenti sulle guide”. Dalle parole di Walter Gobbi, Sales Manager della filiale milanese, sono emerse le linee guida di una realtà dinamica, capace di rinnovare prodotti e processi, ponendo in primo piano qualità, affidabilità e servizio al cliente.

LA GUIDA EFFICACE

Le guide curve FSR di Nadella sono dei sistemi di guida efficaci e affidabili per tutte le applicazioni in cui è richiesta massima scorrevolezza su circuiti ovali, ad anello o settori circolari. Totalmente in acciaio, presentano delle piste di scorrimento a doppia cuspidi, sulle quali scorrono i rulli di guida con profilo a gola. Le piste di scorrimento sono temprate a induzione e la guida è rettificata (suffisso M).

Questo tipo di guida si presta a numerose configurazioni, ma esistono soluzioni codificate a catalogo con raggi di curvatura fino a 500 mm e circuiti ovali (2 tratti curvi e 2 tratti rettilinei) e ad anello (4 tratti curvi e 4 rettilinei).

I carrelli di scorrimento, realizzabili con i rulli di guida a sfere (FR..EU), a rullini (FRN..EI) o, per le applicazioni più gravose, con rulli conici integrati a brevetto Nadella (RKY), sono disponibili a raggio fisso o sterzanti (configurazione T4R...).

Il sistema Multi-Motion-Line Nadella è particolarmente adatto al settore del Packaging e a tutti i comparti applicativi in cui sia richiesto un circuito curvo.



Riduzione dei costi, incremento della produttività ma anche risparmio energetico e sostenibilità: sviluppare nuove tecnologie e soluzioni su misura, in grado di coniugare molteplici bisogni, è una strategia che ha portato il fatturato 2011 a livelli pari a quelli del 2008.

Nadella è presente anche con siti negli Stati Uniti e Cina, mentre in molti Paesi europei ed extraeuropei ha stabilito accordi commerciali con alcuni distributori.



UN BUSINESS LINEARE

“Nadella è una solida realtà industriale e commerciale che opera con successo in Italia dal 1963. I primi sistemi lineari di guida risalgono al 1980: oggi, accanto ai cuscinetti a rullini, rappresentano il nostro principale core business. L’esperienza maturata nella progettazione e produzione e la base di clienti assai ampia ci consentono di incrementare costantemente posizioni di mercato nel nostro Paese e in Germania, cogliendo anche le diverse opportunità di crescita in tutto il mondo. Sistemi lineari di guida, cuscinetti a rulli e a rullini, cuscinetti combinati di precisione, moduli lineari, guide telescopiche, giunti cardanici e piantoni sterzo,

ghiere di precisione, teste a snodo, manicotti a sfere, guide a ricircolo di sfere Monorail costituiscono la vasta gamma di soluzioni offerte. Ci proponiamo ai clienti quale interlocutore unico di soluzioni lineari. I nostri prodotti sono progettati per soddisfare applicazioni in molteplici settori; ciò grazie anche alla produzione di guide e rulli in acciaio inossidabile che ci permettono di lavorare in comparti quali il Packaging, l’elettromedicale e il Food&Beverage”, spiega Walter Gobbi.

L’azienda è attiva nei segmenti più tradizionali, e in tutti gli ambiti industriali più disparati: dalle macchine utensili alla lavorazione del vetro e del marmo, dalla lavorazione della carta a quella della lamiera.

“La progettazione e produzione dei sistemi lineari non si limita solo ai prodotti standard da catalogo, Nadella è anche orientata a proporre ai clienti soluzioni originali e differenziate, specifiche per i diversi settori”.

LA QUALITÀ ARRIVA DA LONTANO

“La qualità è per Nadella un obiettivo e un impegno che coinvolge tutto il personale, ed è volta a fornire prodotti che rispondano adeguatamente ai bisogni e alle attese dei nostri clienti”, spiega Gobbi. “Ogni livello funzionale, monitorando continuamente le prestazioni in base a indici di valore prestabiliti, lavora con l’obiettivo di migliorare costantemente la sod-

Nadella è una realtà snella e flessibile, con unità produttive efficienti, di piccole dimensioni, nate su medi e piccoli volumi. Tutto ciò rappresenta un vantaggio determinante in termini di costi.





"I nostri punti di forza sono il prodotto e le persone, formate per condividere una cultura aziendale orientata alla qualità totale. Siamo convinti che la partnership con i clienti, fondata su un rapporto di competenza riconosciuta, sia alla base della nostra leadership: offriamo soluzioni a specifici problemi".

disfazione della clientela e la competitività e redditività d'impresa. Per l'evoluzione organizzativa, da molti anni ci confrontiamo con standard riconosciuti a livello internazionale secondo la normativa UNI EN ISO 9001:2008, in riferimento alla quale Nadella mantiene una continua certificazione del proprio Sistema di Gestione della Qualità da parte dell'ente Det Norske Veritas".

"I nostri punti di forza sono il prodotto e le persone, formate per condividere una cultura aziendale orientata alla qualità totale. Siamo convinti che la partnership con i clienti, fondata su un rapporto di competenza riconosciuta, sia alla base della nostra leader-

ship: offriamo soluzioni a specifici problemi".

Il 2011 è iniziato sotto i migliori auspici e sta procedendo molto bene. Anche il primo trimestre del 2012 conferma, contrariamente alle tendenze in atto, un andamento di segno positivo. La rete di vendita è presente su tutto il territorio nazionale ed estero, in sinergia con la filiale tedesca Nadella GmbH; l'azienda è presente anche con siti negli Stati Uniti e Cina, mentre in molti Paesi europei ed extraeuropei ha stabilito accordi commerciali con alcuni distributori. "Parteciperemo alla fiera Meccanica, in Brasile, e siamo molto attenti all'evoluzione dei mercati BRICS, dove i nostri distributori

promettono una crescita nel medio periodo", spiega Walter Gobbi.

Nadella è una realtà snella e flessibile, con unità produttive efficienti, di piccole dimensioni, nate su medi e piccoli volumi. Tutto ciò rappresenta un vantaggio determinante in termini di costi. "La nostra proposta è competitiva perchè vendiamo soluzioni con il valore aggiunto della customizzazione: seguiamo il cliente dalle prime fasi del progetto offrendo il prodotto tecnicamente più indicato e al minor costo, con la disponibilità di soddisfare anche richieste di piccoli lotti. La cura e l'attenzione nei confronti dello sviluppo applicativo rappresenta la chiave di volta per il nostro futuro", conclude Gobbi.