



Una guida di successo

di Elena Castello

Apertura di filiali estere, rafforzamento delle applicazioni customizzate, collaborazione col Politecnico di Milano per sviluppare innovazione di prodotto e una nuova gamma da presentare al mercato nel 2014. A due anni dall'insediamento alla guida della storica Nadella, il bilancio tracciato dall'amministratore delegato Livio Marchiori è certamente positivo



Proprio mezzo secolo fa nasceva una delle storiche aziende nel comparto della meccanica: Nadella. Due anni fa, Livio Marchiori si insediava alla guida della storica azienda. Un lasso di tempo breve se rapportato a quello di vita della società ma che ha già permesso all'amministratore delegato di tracciare un primo, positivo bilancio del suo mandato. Innanzitutto l'espansione

sui mercati esteri attraverso l'apertura di filiali proprie negli Stati Uniti e Cina, che si affiancano alla rete dei distributori con l'obiettivo di sviluppare applicazioni speciali in partnership con clienti locali. La politica di incentivare l'attenzione alle applicazioni customizzate ha anche lo scopo di rafforzare la penetrazione verso la ricerca di nuovi clienti con esigenze simili. Un sostegno a



A guide to success

questo lavoro di innovazione di prodotto e processo arriva da una collaborazione con il Politecnico di Milano, che ha portato ad affinare le capacità nella gestione dei materiali, sviluppando una nuova gamma di componenti in acciaio inox pronta per il lancio nel 2014.

Filiali in Cina e America

In questi due anni Nadella ha fortemente consolidato la propria presenza negli Stati Uniti e in Cina. Dalla copertura territoriale attraverso una rete indiretta costituita da distributori e agenti, Nadella ha infatti aperto società proprie nei due mercati, due realtà che oggi gestiscono direttamente con una propria organizzazione e in autonomia i mercati americano e cinese. "Si tratta di una naturale evoluzione di attività che erano nate ancora prima del mio arrivo in Nadella - illustra Marchiori -, sulla spinta di alcune richieste di clienti soprattutto europei che avevano installato le loro attività produttive in loco". Lavorando in questi mercati la naturale conseguenza è stata anche quella di approcciarsi a una crescente richiesta da parte di clienti locali di applicazioni nuove. "Abbiamo fatto un grosso investimento in application engineering per sostenere anche il servizio pre-vendita ai clienti, offrendo loro un supporto tecnico fin dalle fasi di progettazione, per trovare insieme soluzioni applicative customizzate sulle loro problematiche specifiche", continua l'amministratore delegato. Per fare questo Nadella aveva bisogno di persone disponibili in loco, che parlassero non solo la lingua dei clienti ma ne condividessero anche la mentalità. "Un approccio che nasce per supportare i clienti locali - spiega Marchiori - ma che ha anche lo scopo di esplorare ulteriormente il mercato, alla ricerca di nuovi clienti".

Medesima filosofia di approccio ma diversi mercati applicativi. La Cina è un grande consumatore dei macchinari più disparati,

diversi clienti tedeschi dell'azienda vi si erano già da tempo insediati avviando produzioni locali per servire il mercato interno. Gli Stati Uniti presentano invece settori applicativi peculiari e di assoluta predominanza, con una diversa composizione di produttori: settori high-tech, packaging, handling e logistica, medicale, automazione, automotive e applicazioni nella difesa.

"Queste due filiali fanno assistenza, vendita e engineering applicativo - dice Marchiori - e sono in rete con l'Italia, per cui condividiamo uno stesso know-how e lo stesso tipo di formazione fornito ai nostri ingegneri in Europa". Le due nuove realtà in futuro saranno impegnate in un mix tra lo sviluppo di nuovo business e la gestione delle applicazioni esistenti. Senza trascurare il fatto che, trattandosi di Paesi vasti, parte importante nello sviluppo delle due filiali sarà legata alla ramificazione della rete commerciale per gestire in autonomia la copertura del territorio, tramite una struttura simile a quella presente nelle filiali italiana e tedesca, dove a seconda della tipologia e dei settori i clienti vengono serviti direttamente o attraverso un network di distributori e agenti, dotato a loro volta di personale tecnico formato direttamente da Nadella.

Crescita in Brasile

Nadella segue gli altri Paesi direttamente dalla sede dell'Italia o della Germania, dove l'azienda ha strutture gemelle capaci di presidiare i mercati esteri in modo indiretto, selezionando e formando dei distributori, sia a copertura di mercati più vicini come la Spagna e l'Inghilterra, sia di altri più lontani come il Brasile, dove l'azienda sta investendo molte energie. "In Brasile c'è l'entusiasmo che c'era in Italia negli anni 60 - dice Marchiori -: gli importanti eventi sportivi che il Paese ospiterà nei prossimi due anni stanno portando alla costruzione di infrastrutture, e il tutto si innesta su un Paese giovane, grande e ricco, per superfi-

Opening foreign branches, strengthening customized applications, and collaboration with the Politecnico di Milano to foster innovation and develop a new product range for 2014. Exactly a half a century ago was born one of today's most venerable companies in the engineering field, Nadella. Two years ago, CEO Livio Marchiori took the helm of the company - just a short period of time when compared to the history of the firm, but enough time to allow him to assemble a series of important achievements. First, the expansion into foreign markets through the opening of branch offices in the United States and China alongside the existing network of distributors, with the aim of developing special applications in partnership with local customers. The policy of promoting customized applications also aims to strengthen the search for new customers with similar needs. Key support for this product and process innovation comes from a collaboration with the Politecnico di Milano, which has resulted in honing the company's materials management capacity and the development of a new range of stainless steel components ready for launch in 2014. "This is a natural evolution of work that was already underway before my arrival at Nadella", explains Marchiori, "driven by requests from mostly European customers who had installed their production activities on site." Working in these markets, one of the natural consequences was the need to address growing demand from local customers for new applications. "We made a big investment in application engineering to support pre-sales service, providing customers with technical support from the earliest stages of design".



Applicazione guide curve per il packaging guide
GUL, cuscinetti a rullini.



cie, popolazione e risorse naturali". Inoltre, il Brasile ha una discreta tradizione di sviluppo di business manifatturieri, con grossi legami con l'Europa più che con l'America, tutti fattori che ne fanno un terreno fertile, per tante altre aziende del settore meccanico: "sia per il fatto che alcuni nostri clienti sono qui già presenti, alcuni anche da molti anni - riprende - sia perché si sono sviluppate aziende locali con engineering brasiliano che offrono la possibilità di trovare validi collaboratori e organizzazioni, con un approccio all'applicazione e al prodotto non solo commerciale ma anche tecnico e di soluzione".

Durata del prodotto, nuove soluzioni applicative e assunzioni: oltre ai nuovi inserimenti in USA e Cina, l'azienda ha infatti assunto in Francia un esperto area manager per potenziare il network europeo, una persona nel customer service per seguire i mercati esteri, nuove figure specializzate nella produzione e un ingegnere dei materiali. L'adozione di un nuovo sistema informativo è stata invece mirata a incrementare la reattività al mercato, offrendo livelli di servizio superiori, sviluppando più rapidamente i prodotti e gestendo meglio tutta la supply chain. "Gran parte della nostra R&D è mirata a portare innovazione di prodotto - dice il manager - in Nadella la curiosità nell'affrontare nuove sfide è sempre stata una caratteristica distintiva, trovare soluzioni nuove a

problemi posti da clienti difficili ha portato negli anni l'azienda a toccare i più disparati settori applicativi, compresi oggi il fotovoltaico o la movimentazione degli scenari per l'Opera di Parigi. Questa è un'eredità importante che oggi raccogliamo e portiamo avanti con uguale passione".

Scommettere sulla ricerca

Offrire nuove soluzioni a problemi specifici è il leitmotiv in Nadella, come spiega Marchiori: "Spesso i nostri prodotti sono poco conosciuti nei nuovi mercati, dove i clienti adottano magari soluzioni diverse dalle nostre ma più note a livello internazionale". La sfida oggi dell'azienda è spiegare ai clienti i vantaggi offerti dai prodotti Nadella, usando ad esempio dei rulli particolari invece di una tradizionale guida a ricircolo di sfere: "soluzione che abbiamo già sviluppato per applicazioni in ambienti difficili dal punto di vista dello sporco e dell'inquinamento, potendo cambiare il componente ogni tre anni o più, anziché ogni mese o due, riducendo il rischio di fermi macchina non programmati - indica l'amministratore delegato -. La durata del componente per noi è infatti una strategia che contraddistingue tutte le nostre linee di produzione, e davanti a questo enorme vantaggio il prezzo di un nostro componente non ha più molta importanza, oltre al fatto di avere una percentuale poco rilevante nel costo di

una macchina o anche a fronte di possibili asimmetrie doganali. Queste sono le opportunità che stiamo cercando, formando anche i nostri commerciali, e non solo in Brasile, ma in generale in tutti i mercati globali che seguiamo".

Grazie alle diverse attività avviate con i centri di eccellenza nello studio dei materiali del Politecnico di Milano, Nadella sta attualmente sviluppando interessanti progetti nell'applicazione della movimentazione lineare su oggetti e geometrie particolari: "Il know-how sviluppato con queste collaborazioni ci ha permesso di affinare i nostri prodotti già esistenti - spiega Marchiori -, migliorando inoltre la nostra capacità nel gestire materiali nuovi: abbiamo così sviluppato dei nuovi prodotti in acciaio inossidabile che fino a pochi anni fa erano spesso disponibili solo in versione normale, o a richiesta con tempi di consegna lunghi o gamme incomplete". A partire dal 2014 Nadella potrà fornirli in alcuni casi anche da magazzino, sia per quanto riguarda le guide che le rotelle, rispondendo a un'esigenza poco servita dal mercato in alcuni settori, dove il cliente era spesso costretto a costruirsi oggetti da sé. "Con un oggetto modulare, affidabile, testato, disponibile, con un materiale nuovo ma con una curva d'esperienza di prodotti simili costruiti da 20 anni - conclude -, offriremo loro una garanzia assolutamente inedita".