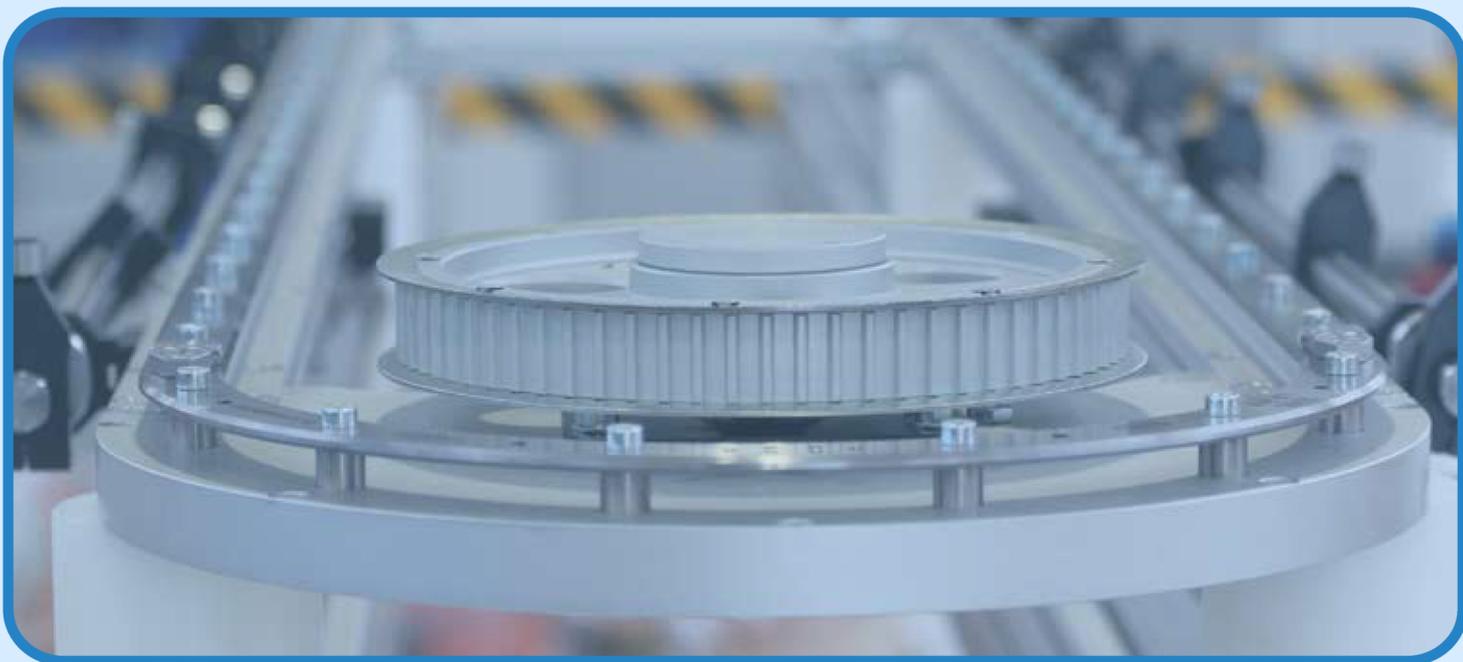


TECN'È

TECNOLOGIE | MACCHINE | SISTEMI



Poste Target Magazine LO/C0NW/00388/02.2018 - P.I. 10/112021

ISSN 2039-9604



IN COPERTINA L'innovazione, lo sviluppo prodotto e l'organizzazione sono i cardini dell'orientamento del Gruppo Nadella, in corsa verso la crescita p. 48
SPECIALE Socomec investe in soluzioni di stoccaggio per una mobilità sostenibile: la partnership con IBS e il trasporto di batterie pronte all'uso p. 98
OSSERVATORIO Focus su IoT e 5G a productronica 2021. Dal 16 al 19 novembre a Monaco di Baviera le innovazioni per la produzione elettronica p. 114



UN FUTURO DI CRESCITA

L'innovazione, lo sviluppo prodotto e l'organizzazione rappresentano non solo il cuore di un'azienda storica come Nadella, ma anche le sue gambe, in rapida corsa verso la crescita. Proprio per questo, il Gruppo ha sfruttato il periodo di pandemia prendendosi cura di tali organi fondamentali, che gli consentiranno di affrontare al meglio il 2022.

DI FRANCESCA NEBULONI

T

anti fattori determinano la forza di una realtà industriale. Fra questi, spicca sicuramente la capacità di adattamento, che implica l'abilità di saper cogliere il buono dalle situazioni più difficili. Al di là delle conseguenze negative, la pandemia ha avuto il merito di far risaltare questa caratteristica già fortemente presente nel Gruppo Nadella, specializzato da ben 90 anni nella produzione di soluzioni tecnologiche all'avanguardia per la movimentazione meccanica.

Il CEO del Gruppo, Liviana Forza - entrata in azienda nel 2019 come Responsabile della Business Unit Lineare - ha acquisito la carica attuale proprio a giugno 2020, giusto in tempo per assistere a questo periodo sì delicato, ma significativo per lo sviluppo della società. "Guardandomi alle spalle, vedo il 2020 come l'anno che ci ha anche concesso di prepararci a un futuro di crescita. Abbiamo avuto la possibilità di lavorare molto sul prodotto, ma anche di occuparci di altri progetti e fattori importanti, come il footprint produttivo, l'innovazione e la nostra organizzazione. Fortunatamente, Nadella è un Gruppo 'dalle spalle grandi'. Ciò ha garantito all'azienda di continuare a lavorare nonostante le difficoltà anche du-

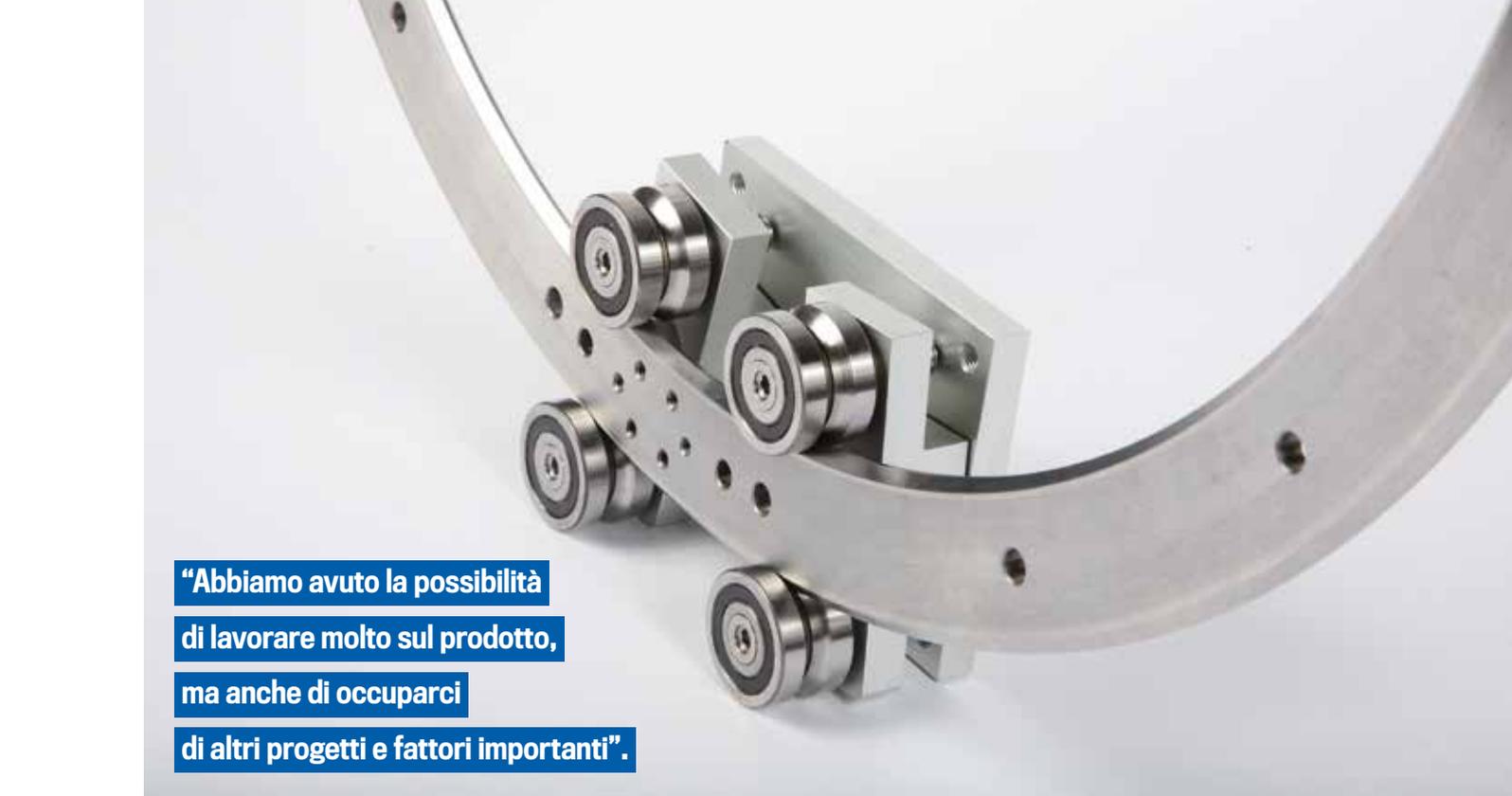
rante il lockdown. Oggi stiamo iniziando a raccogliere i frutti dei nostri investimenti, una raccolta che auspichiamo di portare avanti e far crescere durante i prossimi anni", afferma il CEO.

IN PRIMIS, L'ORGANIZZAZIONE

"La storia di Nadella è una storia di sviluppo, scandita da numerose acquisizioni", spiega Liviana Forza. "Abbiamo sfruttato l'anno appena trascorso per rafforzare le funzioni centrali, in modo da rendere il Gruppo sempre più coeso, applicando una strategia coerente a livello internazionale. Nel 2020, ad esempio, è entrato a far parte di Nadella il nostro attuale CTO, Enrico Rolih, figura al vertice di tutte le ingegnerie della nostra realtà. Queste ultime sono attualmente divise in tre aree: l'R&D, attivo sulla parte di innovazione; il team di Application Engineering, che opera a stretto contatto con i venditori di Italia, Germania, Francia, Inghilterra, Spagna, USA e Cina, ma anche con gli studi dei nostri clienti e, infine, il Product Management, costituito da tutti coloro che lavorano alla strategia di prodotto e sul benchmark della concorrenza. Il risultato di questi investimenti sulla parte ingegneristica



Liviana Forza,
CEO di Nadella Group.



“Abbiamo avuto la possibilità di lavorare molto sul prodotto, ma anche di occuparci di altri progetti e fattori importanti”.

è evidente: dei 400 dipendenti distribuiti in tutto il mondo, oltre 60 sono impegnati come Sales e Application Engineer”. “Quanto alle acquisizioni, Nadella si è concentrata sia sul rafforzamento delle partnership già esistenti, sia sulle nuove opportunità. Il Gruppo sta infatti raccogliendo i frutti degli ultimi due accordi - siglati nel 2020 e scaturiti dall'operato del reparto M&A guidato da

Davide Solbiati - con Shuton e Ipiranga Husillos, due realtà spagnole specializzate nella produzione di viti a ricircolo di sfere di elevata precisione. Shuton, in particolare, è molto focalizzata nel settore machine tool, che chiede sempre più di digitalizzare i nostri prodotti.

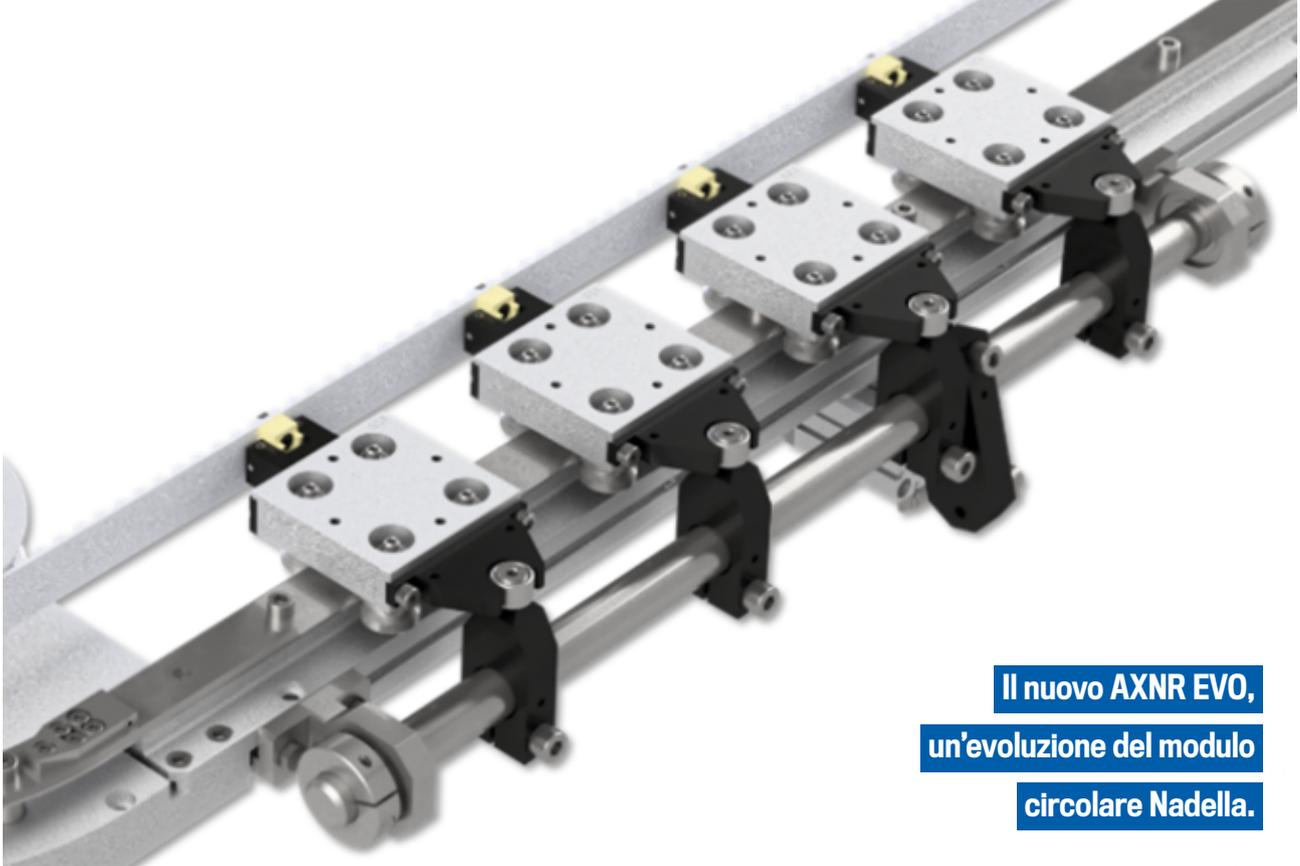
A EMO MILANO 2021 l'azienda ha esposto iBallscrew, nuova vite intelligente che con-

sente, tramite un sistema di monitoraggio 4.0, di segnalare la mancanza di lubrificazione, le vibrazioni e gli aumenti di temperatura che possono ostacolare l'utilizzo corretto delle viti a ricircolo di sfere”.

“Sempre in un'ottica di digitalizzazione”, continua il CEO, “abbiamo delineato la nostra digital roadmap che ci porterà ad ampliare la gamma di servizi offerta da Nadella”.



Rulli di guida Nadella.



**Il nuovo AXNR EVO,
un'evoluzione del modulo
circolare Nadella.**

I PRODOTTI AL CENTRO

“Un altro aspetto sul quale ci siamo focalizzati in quest’ultimo anno è sicuramente lo sviluppo prodotto, cuore pulsante del nostro business. Gli investimenti fatti sull’innovazione si riflettono nell’ampliamento della gamma, che vede come protagonista il nuovo AXNR EVO, un’evoluzione del nostro modulo circolare pronta per portare il Gruppo a un più deci-

so posizionamento sul mercato della fornitura di sistemi sotto-meccanici. Ciò è di particolare importanza, perché ormai il cliente è alla ricerca di un partner in grado di offrire soluzioni complete, e noi ci stiamo orientando verso quella direzione, riscontrando molto successo sia in Europa che in Cina”, spiega Liviana Forza.

“Tutto questo per noi è motivo di orgoglio, insieme al lavoro

svolto sulle guide telescopiche: un prodotto per il quale Nadella aveva già un’offerta che oggi abbiamo ampliato ulteriormente, realizzando alcuni cambiamenti tecnologici al fine di favorire sia l’intercambiabilità, sia la scorrevolezza di questa tipologia di soluzione. Il risultato è attualmente la nuova gamma di guide telescopiche temprate, da poco annunciate. Ma non è tutto: stiamo infatti preparan-

IL VALORE DELLE COMPETENZE

Anche la formazione è un aspetto fondamentale per Nadella. L’aggiornamento continuo dei dipendenti e la ricerca di talenti da inserire nel proprio organico sono infatti delle necessità per il Gruppo. Pertanto, Nadella continua a investire anche in questa funzione, con iniziative come la campagna di Employer Branding, elaborata insieme ad alcuni partner allo scopo di attrarre i talenti in uscita dagli istituti tecnici. Aspetto che, secondo Liviana Forza, non è affatto semplice al momento: “A causa della continua crescita dei volumi e delle richieste, abbiamo deciso di

potenziare il nostro stabilimento a Concorezzo, in provincia di Monza e Brianza, dove stiamo realizzando le nuove produzioni. Tutte le innovazioni implicano nuove lavorazioni e macchinari e, di conseguenza, figure competenti, in grado di progettare, produrre e commercializzare le novità. La ricerca di professionisti è però faticosa, soprattutto in questa zona e, per questo motivo, abbiamo elaborato dei progetti con l’obiettivo di rafforzare i nostri rapporti con gli istituti tecnici. Non si tratta di assumere semplicemente ulteriore forza lavoro, ma anche di formare quella esistente: per questa ragione Nadella continua



iBallscrew, la nuova vite intelligente di Shuton che permette, tramite un sistema di monitoraggio 4.0, di segnalare i difetti che possono impedire l'utilizzo corretto delle viti a sfere.

do ulteriori componenti, come la guida per il settimo asse che ci consentirà di avvicinarci al mondo della movimentazione robotica, il segmento dell'automazione con i dati di evoluzione più significativi. Lo scorso giugno, durante l'Open House dello stabilimento Nadella di Nufringen, in Germania, abbiamo mostrato il prodotto ai nostri clienti. La guida ha superato anche la validazione presso il labo-

ratorio prove del Politecnico di Milano, a cui abbiamo richiesto una valutazione delle sue performance per attestare un'ulteriore conferma prestazionale”.

PUNTARE SULLA CINA

Nella scacchiera internazionale del settore meccanico, la Cina riveste oggi un ruolo di prim'ordine. Per questo, il Gruppo Nadella ha utilizzato l'anno appena trascorso anche per

consolidare la propria presenza su questo mercato. “Nel 2019 abbiamo deciso di aprire uno stabilimento di assemblaggio vicino a Shanghai per i prodotti lineari, seguendo una strategia ben precisa”, chiarisce il CEO. “Lo scopo era infatti quello di produrre le guide anche qui, oltre che in Europa, in modo da asservire efficacemente il mercato locale. Abbiamo puntato sulla localizzazione delle capa-

a investire sulla formazione e sul knowledge sharing. Organizziamo regolarmente dei webinar interni per condividere a livello internazionale le best practice del Gruppo e i migliori progetti in ambito applicativo, che concorrono alla creazione di una sempre maggiore coesione e competenza”.





L'innovativa guida
per il settimo asse
consentirà a Nadella
di avvicinarsi al mondo
della movimentazione
robotica.

cità, formando anche a distanza i tecnici”.

“Sempre per quanto riguarda l’organizzazione e il personale”, prosegue Liviana Forza, “abbiamo investito affinché anche la leadership rimanesse quella locale, assumendo lo scorso giugno un nuovo General Manager, esperto nei rapporti con aziende europee e in grado di seguire quotidianamente il mercato, nonché di comunicare con noi per supportarci nella comprensione del suo funzionamento. L’efficacia della strategia è provata dai numeri: proprio in Cina, infatti, stiamo avendo una crescita importante di nuovi sistemi in vari comparti industriali, ad esempio l’automotive”.

Insieme agli investimenti sull’organizzazione e sull’innovazione dei prodotti, questo tassello risulta fondamentale a completamento del piano di sviluppo elaborato da Nadella. Una crescita che, come dice Liviana Forza, inizia già a intravedersi: “Nel 2021, il fatturato complessivo del Gruppo ha fatto rilevare un incremento del 25% rispetto allo scorso anno, e l’ingresso ordini ha subito un rialzo superiore al 50%, con un recupero totale rispetto al 2020. L’obiettivo è raggiungere, a fine 2021, un fatturato di oltre 80 milioni di euro, tornando ai livelli di pre-pandemia. Tra



Davide Solbiati,
M&A Director Nadella Group.



Enrico Rolih,
CTO Nadella Group.



i buoni propositi per il 2022, invece, spiccano la volontà di continuare ad ampliare la nostra gamma, espandendoci nell’offerta di sistemi e, soprattutto, puntando sul nostro tratto distintivo: la capacità di assicurare soluzioni tecnicamente avanzate e cucite su misura delle necessità dei clienti”.

**Le nuove guide telescopiche
temprate, da poco annunciate
al mercato, favoriscono
sia l’intercambiabilità
che la scorrevolezza
delle guide telescopiche.**