



Livio Marchiori, AD di Nadella.

Un'affermazione *lineare*

In un contesto competitivo in cui esistono sempre meno margini per l'errore, Livio Marchiori, AD di Nadella, declina le condizioni per attestare con forza la leadership. Grazie ad un serio approccio nei confronti dei temi della flessibilità e dell'innovazione, l'azienda milanese, storico marchio della componentistica meccanica, si accinge così a celebrare i primi 50 anni di successi.

di Eleonora Dolce

“Nadella è oggi una realtà globale, orientata a proporre ai clienti soluzioni originali per applicazioni specifiche in diversi settori di sbocco”.

“L’obiettivo più importante è alimentare un clima di fiducia”, rimboccandosi le maniche e lavorando sodo su quelli che definisce “i nostri fondamentali”: le persone, i prodotti, i clienti. Così esordisce Livio Marchiori, AD di Nadella, dove è approdato due anni fa, dopo diverse esperienze in multinazionali di settori differenti. Ingegnere nucleare, classe 1961, ha conseguito un Master in Business Administration presso la SDA Bocconi. “Il vero fattore distintivo del Made in Italy, è la componente umana nelle sue varie declinazioni e con il suo patrimonio di competenze tecnologiche distintive, vera risorsa sui cui far leva per crescere, innovare e competere; senza tralasciare, tuttavia, la necessità di ‘fare squadra’, che, al di là delle semplificazioni, racchiude i veri driver del rilancio e della crescita”.

D. Ricorre quest’anno il cinquantesimo di Nadella Italia. Qual è il contributo delle vostre soluzioni nello sviluppo tecnologico dei diversi comparti industriali a cui vi rivolgete?

R. Nadella nasce negli anni ‘30, nella piccola città francese di Rueil-Malmaison, come società costruttrice di cuscinetti a rullini. Nel 1963 viene creata la filiale italiana: da società commerciale, ai suoi esordi, Nadella si è orientata successivamente verso la progettazione e la costruzione di proprie linee di prodotto nella componentistica meccanica, fino concepire la personalizzazione come un vero plus distintivo. Nel corso della sua lunga storia ha fatto parte dei grandi



gruppi industriali Renault, Torrington, Timken, per ritornare indipendente nel 2005 grazie ad alcuni investitori italiani, capaci di cogliere nuove opportunità di sviluppo. Dai sistemi lineari di guida ai cuscinetti a rulli e a rullini, dai moduli alle guide telescopiche, dalle teste a snodo alle ghiera di bloccaggio, dai manicotti assiali ai giunti cardanici: Nadella è oggi una realtà globale, orientata a proporre ai clienti soluzioni originali per applicazioni specifiche in diversi settori di sbocco; opera all’estero tramite la filiale tedesca, quelle di Stati Uniti, Cina e con un’ampia rete distributiva. I comparti industriali a cui ci rivolgiamo sono molto diversificati e ciò rappresenta uno dei nostri punti di forza; volendo comunque citare i principali segmenti, oltre a quelli tradizionali delle macchine utensili e dell’Automotive, ricordiamo il Packaging, la Fonderia e l’Automazione/Robotica. Nel campo del Packaging abbiamo molto spesso “fatto la differenza” grazie alle elevate velocità di esercizio consentite dai nostri componenti (perni folli, e non solo). Siamo apprezzati in particolare per l’ampia gamma di prodotti, una gamma diversificata per tipologia di offerta, ma anche per range dimensionale. Ad esempio, i perni GC hanno un diametro che va da 10 mm fino a 130 mm. Il mercato ci riconosce, inoltre, l’elevata flessibilità nel personalizzare le nostre soluzioni sulla base



“Il mercato ci riconosce l’elevata flessibilità nel personalizzare le nostre soluzioni sulla base delle differenti esigenze applicative, anche per piccoli lotti di produzione e per la progettazione di prodotti speciali”.



“I clienti non programmano più gli ordini a lungo termine; la crisi ha fatto cambiare le prospettive del mercato produttivo italiano e oggi le aziende vincenti sono quelle che garantiscono prodotti affidabili in tempi brevi”.

delle differenti esigenze applicative, anche per piccoli lotti di produzione e per la progettazione di prodotti speciali, quali i perni folli PFDL con doppio cuscinetto, ideali su movimenti a camma a doppio contatto. Altre caratteristiche distintive della nostra offerta sono le tolleranze ristrette, che consentono montaggi di precisione, e le guide curve, che assicurano lo sviluppo di traiettorie complesse, in base alla linea produttiva. Anche nel settore della Fonderia sono l'ampiezza della gamma e le elevate capacità di carico che ci contraddistinguono. Dove l'ambiente è particolarmente gravoso, i carichi elevati, la contaminazione spinta si rende necessario l'impiego di guide temprate e di soluzioni, come i pattini Rolbloc, che permettono un funzionamento a rotelle ad elevate capacità di carico, ma con contatto piano tra pista di scorrimento e rullo di guida; oppure come i nostri perni PK per guide piane GP, che consentono un accoppiamento auto-allineante in coppia con i rulli RKU sulle guide sagomate GU: tutti prodotti a brevetto Nadella, basati su rulli conici integrati che scorrono direttamente su un anello esterno massiccio, assicurando alte capacità di carico in ambienti aggressivi e contaminati da sporco. Un altro prodotto molto apprezzato in quest'ambito è il cuscinetto combinato RAX500, che può sopportare contemporaneamente carichi radiali e assiali elevati, grazie a un anello esterno massiccio e a un reggispinga a rulli, il tutto in un unico pezzo

facile da movimentare e montare. Per le applicazioni di Automazione/Robotica, oltre alla scelta molto ampia di prodotti con velocità elevate e realizzati con materiali diversi (i settori produttivi come l'alimentare richiedono sempre più componenti in acciaio inossidabile e alluminio), proponiamo i cuscinetti combinati RAX700, compatti e pratici, in lamiera imbutita, e i moduli lineari a rulli di guida o con pattini a ricircolo di sfere, soluzioni integrate dal sistema di azionamento e presentate su un catalogo molto ricco di proposte e di optional.

D. Cosa distingue la strategia di business della vostra azienda rispetto a quella dei competitor?

R. Nadella, proprio grazie all'ampiezza e diversificazione della produzione standard e alla flessibilità costruttiva dei componenti speciali, è un punto di riferimento per il mercato, che, rispetto agli altri competitor, ci riconosce quale "partner". Assicuriamo soluzioni affidabili, di qualità, e forniamo un servizio tecnico-commerciale efficiente, definito, proprio dai clienti, come un plus irrinunciabile: i nostri Sales Engineer sono preparati ed esperti e affiancano l'utilizzatore nella scelta del prodotto più idoneo. Il personale tecnico fornisce un valido servizio pre e post vendita e supporta la forza vendita con progetti di fattibilità e calcoli di verifica a corollario degli studi applicativi.

D. La politica della qualità per la vostra organizzazione aziendale.

R. La nostra azienda è certificata dall'ente DNV (UNI EN ISO 9001:2008), ma è soprattutto il nostro know-

“Assicuriamo soluzioni affidabili, di qualità, e forniamo un servizio tecnico-commerciale efficiente, definito, proprio dai clienti, come un plus irrinunciabile”.





how tecnico e produttivo, cresciuto in 50 anni di attività, che fa la differenza sulla qualità del prodotto Nadella. Siamo sul mercato dei sistemi lineari da mezzo secolo, con una storia fatta di successi e solidità aziendale. Nadella in Italia nasce nel 1963, quando lo spirito imprenditoriale italiano ha trasformato una filiale dell'omonima casa produttrice francese di cuscinetti a rullini in una realtà produttiva con linee innovative per la movimentazione industriale. Vantiamo una squadra di professionisti che quotidianamente si confronta con le nuove richieste di mercato: la qualità per noi nasce dalla conoscenza e dall'impegno costanti, dagli investimenti sulla formazione del personale, dalla continua evoluzione organizzativa che ci ha portato a strutturarci con un nuovo sistema gestionale, dalle collaborazioni con il Politecnico di Milano per il monitoraggio della performance dei nostri prodotti e per la ricerca di nuovi materiali.

D. Quali sono le novità di spicco per il settore ferroviario?

R. Offriamo un'ampia scelta di opzioni e materiali disponibili già a catalogo, soddisfacendo così le esigenze delle applicazioni maggiormente demanding. Nel settore ferroviario trovano ampio impiego le nostre guide telescopiche, impiegate nelle porte scorrevoli, nella movimentazione delle casse batteria, nelle

“Nel settore ferroviario trovano ampio impiego le nostre guide telescopiche, impiegate nelle porte scorrevoli, nella movimentazione delle casse batteria, nelle pedane per i disabili, nei sedili dei vagoni”.

pedane per i disabili, nei sedili dei vagoni. Sono in grado di movimentare carichi anche molto elevati, con corse fino 3.000 mm, e soddisfano le più disparate esigenze dei clienti, apportando un contributo concreto di progettualità. Queste guide, che permettono appunto un'estrazione telescopica, sono molto utilizzate nei settori della manutenzione (ad esempio nelle casse batteria) o ogniqualvolta sia necessario estrarre una pedana che deve poi sparire per non creare intralcio; sono disponibili in acciaio zincato, acciaio inossidabile (per lavorare in ambienti esterni) e in alluminio (per la leggerezza). La gamma delle nostre guide telescopiche è molto ampia e ricca: grazie alle soluzioni a quattro elementi è possibile realizzare corse di estrazioni pari a una volta e mezzo la lunghezza della guida chiusa (ad esempio, la guida E1024, lunga 1.000 mm, può fare una corsa di 1.500 mm e una coppia di guide sopporta un carico di 590 kg). Sulle porte scorrevoli sono molto usate anche le guide lineari in acciaio e in alluminio e acciaio con cursori a rotelle della famiglia LM, che consentono movimentazioni veloci e silenziose anche in presenza di carichi elevati e sporco.

D. Ci descrive i punti di forza dei servizi da voi offerti?

R. Per noi il rapporto con il cliente è fondamentale, sia in fase di acquisizione dell'ordine, sia in fase post





“La nostra strategia, già nel 2012 e con maggiore impegno nel 2013, prevede di incrementare l’export e le vendite in nuovi mercati europei e mondiali”.

vendita; il cliente va fidelizzato nel tempo, ed è per questo che rivolgiamo un’attenzione totale al servizio, con un team di professionisti competenti ed affiatati che ha permesso al nostro marchio di affermarsi da ben 50 anni e che promette di fare altrettanto bene anche in futuro. Puntiamo sul servizio, sull’ampia scelta di prodotti, sulla customizzazione per essere un interlocutore unico nel mondo della movimentazione lineare.

D. Quali orientamenti l’azienda persegue per soddisfare pienamente le richieste dei clienti?

R. La nostra clientela ci richiede qualità e consegne rapide. I clienti non programmano più gli ordini a lungo termine; la crisi ha fatto cambiare le prospettive del mercato produttivo italiano e oggi le aziende vincenti sono quelle che garantiscono prodotti affidabili in tempi brevi. Nadella punta molto sulla partnership con la propria clientela ed è sempre disponibile a studiare e produrre soluzioni mirate per applicazioni specifiche. La nostra strategia, già nel 2012 e con maggiore impegno nel 2013, prevede di incrementare l’export e le vendite in nuovi mercati europei e mondiali, sia per seguire clienti storici che avviano attività produttive in nuovi Paesi, sia per sviluppare in loco nuove applicazioni. La filiale in Cina, Nadella Linear Shanghai, è ben avviata e in crescita, mentre quella americana, Nadella Inc., nello stato del Michigan, si avvale della collaborazione di personale qualificato che sta sviluppando la rete distributiva in tutto il Nord America; nell’America del Sud stiamo invece partendo dal Brasile, mercato di riferimento per tutta l’America latina.

D. Il suo punto di vista sull’andamento del mercato della componentistica.

R. Il 2012 è stato un anno di rallentamento e assestamento per buona parte del mercato italiano e mondiale, ma Nadella ha raggiunto molti obiettivi prefissati: ci rivolgiamo soprattutto ai costruttori e abbiamo una clientela diversificata. Ciò ci rende meno vincolati alle difficoltà di singoli settori. In generale è diminuita la visibilità e la possibilità di programmare in parallelo con la maggiore richiesta di un elevato

livello di servizio. Chi, come noi, punta su qualità e servizio ha buone opportunità di crescere anche in questo incerto 2013, mentre chi punta esclusivamente sul prezzo, a volte anche a scapito della qualità, sarà sempre più sotto pressione. Per quest’anno siamo dunque fiduciosi e leggermente ottimisti: anche in Italia, dove tutti gli indicatori macroeconomici sono pessimi, abbiamo clienti in crescita e ci aspettiamo almeno una conferma di quanto abbiamo raggiunto nel 2012. In sintesi, continueremo a seguire bene i nostri affezionati clienti e coglieremo i frutti di alcuni investimenti fatti, sia nello sviluppo dei mercati esteri sia nell’arricchimento della gamma di soluzioni.



“Chi, come noi, punta su qualità e servizio ha buone opportunità di crescere anche in questo incerto 2013, mentre chi punta esclusivamente sul prezzo, a volte anche a scapito della qualità, sarà sempre più sotto pressione”.