

Paola Caioli

# UNA SQUADRA DI PROFESSIONISTI



**WALTER GOBBI**

**Sales Manager di Nadella**

## **Come affronta la vostra azienda il mercato attuale?**

Usciti dal 2011 con il fatturato vicino ai livelli del fortunato 2008, abbiamo chiuso il 2012 raggiungendo quasi tutti gli obiettivi prefissati. Nadella ha una clientela molto diversificata negli svariati comparti dell'industria e questo, in momenti di crisi, è un forte vantaggio. La nostra strategia è quella di incrementare le vendite nei mercati emergenti internazionali e consolidare/mantenere i clienti italiani che continuano a produrre prevalentemente per l'estero. Nel 2012, inoltre, abbiamo avviato due importanti filiali, a Shangai e in Michigan, e abbiamo definito accordi di distribuzione in Brasile.

## **Quali necessità evidenzia oggi maggiormente la vostra clientela?**

La nostra clientela richiede prodotti di qualità e

consegne rapide. Nadella, che punta molto sulla partnership con i clienti, è sempre disponibile a studiare e produrre soluzioni ad hoc.

## **Che significato ha il termine "qualità per una realtà come la vostra?"**

Nel 2013 Nadella festeggia i suoi primi 50 anni, con una presenza sul mercato dei sistemi lineari di oltre 20 anni e una storia di successi e solidità aziendale. Imprenditorialità e spirito d'iniziativa, ma soprattutto una squadra di professionisti che tutti i giorni si confronta con le nuove richieste del mercato: la qualità per noi nasce dalla conoscenza e dall'impegno quotidiano.

## **Quale ruolo ha l'attività di R&D nelle vostre dinamiche aziendali?**

Riteniamo che ricerca e innovazione siano fondamentali per la crescita aziendale ed è per questo che abbiamo incrementato il nostro ufficio tecnico. Non parliamo, però, solo di progettazione di nuovi prodotti e customizzazione di quelli esistenti, ma anche di ricerca per migliorare e ottimizzare la produzione e garantire un prodotto di qualità crescente.

## **Quali sono i vostri obiettivi?**

L'obiettivo giornaliero è la soddisfazione del cliente, che motiva i nostri sales engineer sul campo e tutto il team. A lungo termine l'obiettivo è di incrementare il nostro range di prodotti per diventare sempre più un interlocutore di riferimento nel mercato delle guide lineari a rotelle, cuscinetti a rullini e componenti meccanici di precisione.

## **Quali sono attualmente i vostri prodotti di punta o le maggiori novità?**

La guida lineare LS della linea C-Line è un

nuovo sistema auto-allineante con guide in acciaio che presenta il vantaggio di gestire, con un solo profilo di guida e un unico tipo di rotella a sfere, il recupero degli errori di montaggio in direzione assiale e angolare. Vi è poi la serie di prodotti inox, in risposta alla crescente domanda di applicazioni in ambito alimentare e farmaceutico: tra questi la gamma FS inox, che spiana la strada per lo sviluppo futuro delle guide curve Multi-Motion-Line in acciaio inox. In gennaio, inoltre, è stata lanciata la nuova gamma di moduli lineari AXN-Plus, che migliora e amplia la famiglia dei nostri attuatori lineari.

## **In che termini i vostri prodotti incrementano i processi produttivi di chi li utilizza?**

La nostra produzione standard ha una qualità elevata, ma a distinguerci sono soprattutto la capacità di seguire le richieste dei clienti e la facilità di ingegnerizzazione e customizzazione dei prodotti. Un articolo lavorato a disegno permette di ridurre i tempi produttivi finali del cliente.

## **Tra i vostri diversi prodotti quali possono essere più interessanti per il settore della fonderia/pressofusione?**

Nadella vanta una gamma ampia di prodotti per l'industria pesante in ambienti sporchi, dove di rado viene eseguita la manutenzione, con guide in acciaio temprate e cuscinetti a rulli conici a tenuta stagna e lubrificati a vita, che garantiscono elevate capacità di carico anche in ambienti aggressivi. Il pattino Rolbloc permette un contatto piano di puro rotolamento, è stato studiato per assorbire urti ed è il nostro prodotto maggiormente utilizzato nel settore della fonderia, in accoppiamento alle guide piane GP.