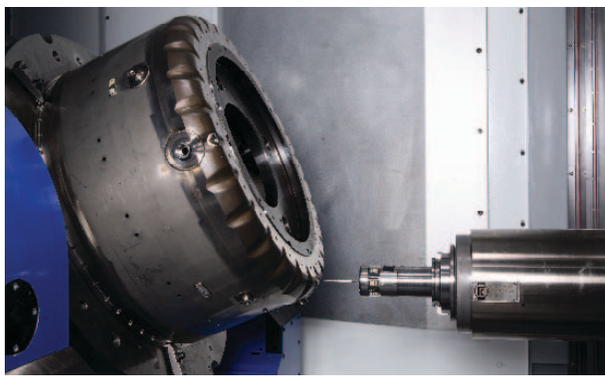
MANDELLI SISTEMI RILANCIA. CON LA NOMINA DEL NUOVO CEO, SAVERIO GELLINI, LA SOCIETÀ PIACENTINA SI PROPONE SUL MERCATO CON RINNOVATO VIGORE, CONFERMANDO LA SUA PROPENSIONE ALLE TECNOLOGIE AVANZATE. AMPLIAMENTO DELLA GAMMA PRODOTTO E RAFFORZAMENTO DELLA RETE TECNICO-COMMERCIALE SONO LE PRINCIPALI AREE DI INTERVENTO.

[CENTRI DI LAVORO]

di Ernesto Imperio ed Ezio Zibetti

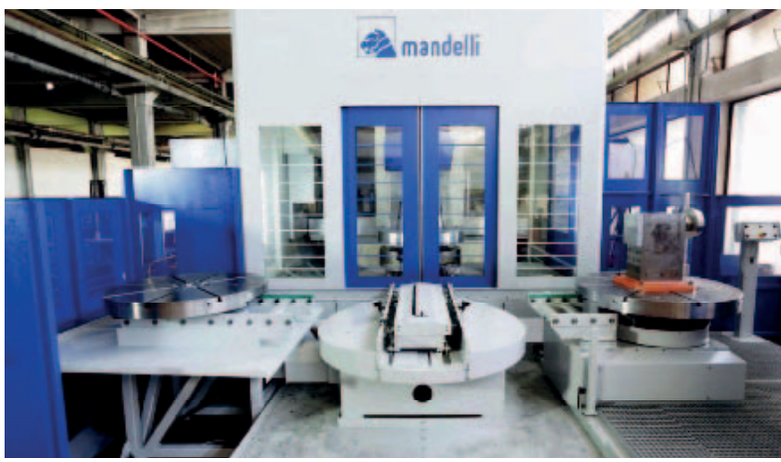
Nel **solco** dell'**hi-tech**

Entrata a fare parte del Gruppo Riello Sistemi nel 2000, Mandelli Sistemi vanta una storia quasi centenaria nel mondo della macchina utensile, durante la quale ha saputo raggiungere i vertici del mercato, a livello nazionale e internazionale, progettando e realizzando centri di lavoro che trovano applicazione in diversi settori, con particolare riferimento a quelli a più alto valore aggiunto come l'aerospace e l'energy.
Il successo dell'azienda piacentina affonda le sue radici nella storica propensione alle tecnologie avanzate e alla qualità dei prodotti che, soprattutto negli ultimi anni, si sono evoluti nella direzione della customizzazione e delle soluzioni "chiavi in mano".
Con l'avvento della crisi economica, iniziata alla fine del precedente decennio e che tuttora rallenta la tanto attesa ripresa, Mandelli Sistemi ha avviato una virtuosa fase di riorganizzazione aziendale, sia sul fronte interno sia su quello esterno, andando altresì ad ampliare la gamma dei prodotti e a rafforzare la rete tecnico-commerciale. Un processo evolutivo che, oggi, trova continuità e ulteriore impulso con la nomina del nuovo CEO e General Manager, Saverio Gellini, recentemente intervistato dalla redazione di *Tecnologie Meccaniche* per approfondire i principali aspetti strategici e operativi che caratterizzeranno i prossimi anni dell'azienda piacentina.



In alto a sinistra: Saverio Gellini, nuovo CEO e General Manager di Mandelli Sistemi

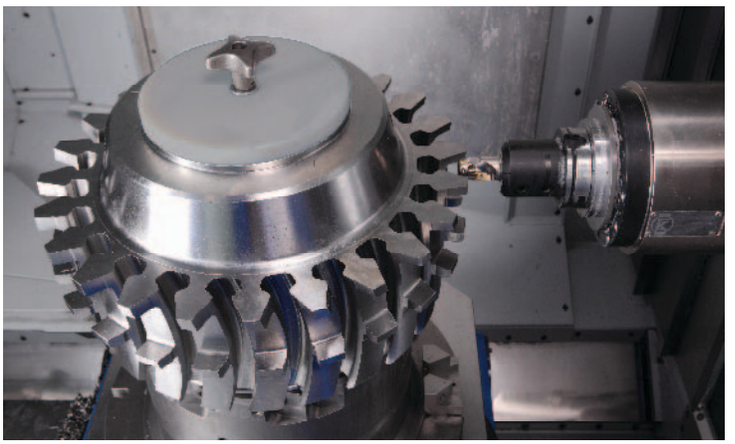
In alto a destra e a lato: negli ultimi 10 anni l'evoluzione del prodotto di Mandelli Sistemi ha seguito la direzione delle taglie medio-grandi e, sempre più, delle lavorazioni su 5 assi per applicazioni di tornitura e fresatura



Mercati

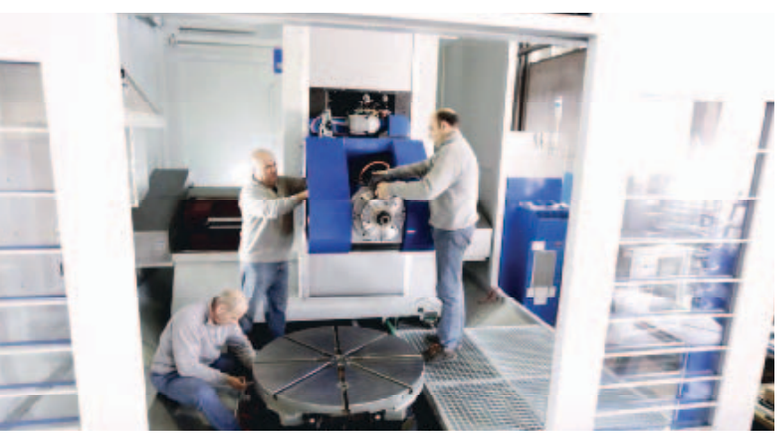
Gellini afferma che la scelta strategica, fatta da Mandelli Sistemi negli anni passati, di focalizzare l'attenzione in modo prioritario verso i settori dell'aerospaziale, dell'energia e, in generale, verso l'area della people mobility è stata corretta; una strategia supportata dalla scelta tecnica di concentrare i propri sforzi su macchine di taglia dimensionalmente più grande e su applicazioni a 5 assi e di tornitura/fresatura, soprattutto per lavo-

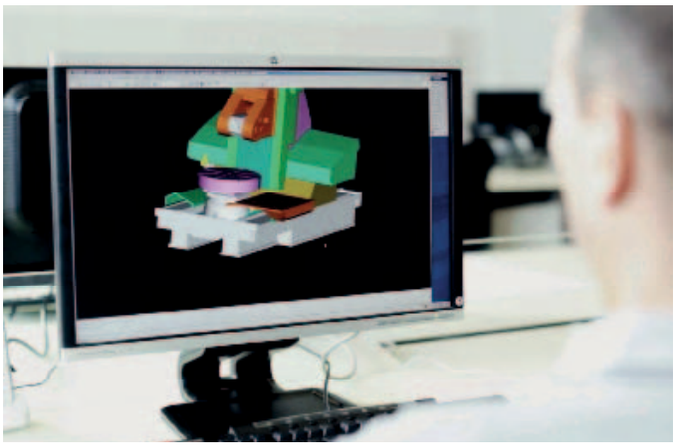
razioni di precisione su materiali difficili come il titanio (e inconel, che richiedono mandrini ad alta coppia per la sgrossatura e giri medi per la finitura).
«Mandelli Sistemi proseguirà lungo questa strada - sottolinea il CEO della società piacentina - dove la differenziazione sta nella soluzione tecnica della macchina e nella capacità di esprimere le nostre avanzate competenze sulle lavorazioni meccaniche, concretizzandole nella fornitura di macchine e impianti configurati per la produzione specificatamente richiesta dal cliente. Da un punto di vista geografico, il mercato italiano è sempre stato importante per noi e continuerà a esserlo; al tempo stesso, vogliamo rafforzare la nostra presenza in Europa, concentrandoci per ora su quei Paesi dove l'industria aerospaziale e quella dell'energia sono particolarmente forti. Confermiamo anche la nostra attenzione al mercato cinese, che negli ultimi anni ha dato grandi soddisfazioni. Quando raggiungeremo la piena operatività del nuovo sistema aziendale, attualmente in fase di riorganizzazione, penseremo a ulteriori espansioni dei mercati per assicurare ai nostri clienti, vecchi e nuovi, una presenza più distribuita e più affidabile».
Altre presenze significative di Mandelli Sistemi si registrano nell'Europa dell'Est e in Russia. Un discorso particolare deve essere fatto per il Nord America, territorio in cui l'azienda può contare su una organizzazione di Service strutturata e su competenze di progettazione e fabbricazione che derivano dalle sinergie con la Casa madre Riello Sistemi, che è presente in Nord America attraverso la GRS-NA/Tri-Way, società che progetta e produce una piccola linea di macchine speciali per il mercato americano dell'automotive. E, mentre nel



Un centro di lavoro di Mandelli Sistemi in fase di lavorazione

Sotto l'aspetto dell'organizzazione produttiva, Mandelli Sistemi sta vivendo una fase di trasformazione da un modello più tradizionale a un modello basato sui concetti di Lean Production, opportunamente declinati sulla base delle proprie specificità aziendali





Mandelli Sistemi progetta al proprio interno tutte le sue macchine

Nord America la società ha avviato una rinnovata politica di potenziamento del mercato, per quanto riguarda il Sud America si è in una fase di analisi e studio delle specificità di quel territorio con l'intenzione di approcciarlo in un prossimo futuro, seguendo la politica dei piccoli passi. Si tratta, dunque, di una strategia aziendale che mostra, al tempo stesso, cautela e lungimiranza, e che si basa su una qualità elevata dell'offerta di macchine e soluzioni che i mercati di tutto il mondo, da sempre, riconoscono alla Mandelli Sistemi.

Strategia di prodotto

«Negli ultimi 10 anni - riferisce Gellini - l'evoluzione del nostro prodotto ha seguito la direzione delle taglie medio-grandi e, sempre più, delle lavorazioni su 5 assi per applicazioni di tornitura e fresatura: questa frontiera applicativa ben si concilia con le esigenze dei nostri principali clienti che operano nei settori aerospaziale ed energetico, dove è sempre più stringente la necessità di lavorare i pezzi con il minore numero possibile di piazzamenti, a tutto vantaggio della precisione di lavorazione e dei tempi di produzione. La tendenza di andare verso macchine di maggiori dimensioni si concretizzerà ulteriormente con la prossima uscita di una nuova linea di macchine di grandi dimensioni; swing > 3.000 mm. Si tratta di una linea prodotti complementare alla Linea Spark, che nella sua configurazione più grande raggiunge uno swing pari a 2.600 mm. Il nuovo centro di lavoro, in versione 5 assi, che contiamo di presentare alla prossima edizione della EMO, è stato studiato con una particolare attenzione verso la lavorazione dei materiali tenaci, duri e difficili come il titanio. Prove di lavorazione effettuate su una applicazione speciale realizzata per la lavorazione di componenti strutturali del Boeing 787 hanno già confermato, grazie alle importanti coppie di mandrino e assi rotanti, combinate a una tecnologia avanzata di "Damping", volumi di asportazione di truciolo di titanio superiori ai 400 cm^3/1'. Si tratta di un'importante esperienza, che riverseremo nella realizzazione di macchine di serie. Relativamente al controllo numerico integrato sulle nostre macchine, continueremo a lavorare in modo privilegiato con Siemens, che trova maggiore gradimento tra i clienti europei; Fanuc, altro nome di prestigio molto apprezzato nel mercato americano e più diffusamente impiegato sulle

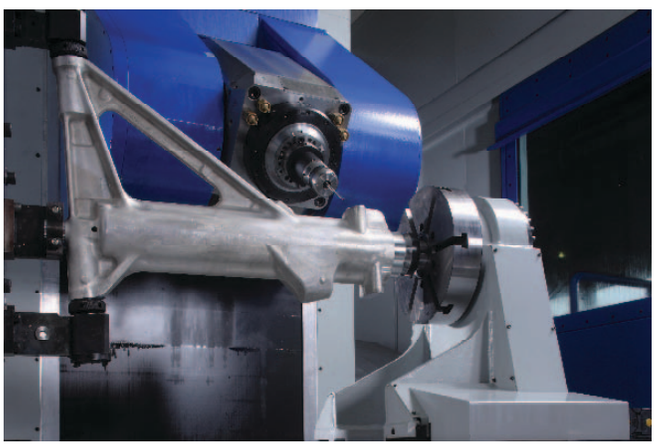
LA STRATEGIA AZIENDALE MOSTRA CAUTELA E LUNGIMIRANZA, E SI BASA SULLA QUALITÀ ELEVATA DELL'OFFERTA

Uno degli info point presenti in Mandelli Sistemi, dove si programma e si verifica l'andamento della produzione

macchine transfer realizzate dall'altra divisione del Gruppo Riello Sistemi, resta un'opzione disponibile a richiesta del cliente».
Sotto l'aspetto dell'organizzazione produttiva, Mandelli Sistemi sta vivendo una fase di trasformazione da un modello più tradizionale a un modello basato sui concetti di Lean Production, opportunamente declinati sulla base delle proprie specificità aziendali. Il tutto è finalizzato alla minimizzazione dei lead time, cioè dei tempi di attraversamento complessivo, degli sprechi e la massimizzazione del valore aggiunto; questi, si stima, verranno ridotti di almeno il 25% nell'arco dei prossimi due anni, proprio «applicando metodi e strumenti di Lean Production e di Lean Thinking - afferma Gellini - e aggredendo sempre i problemi sul nascere».
Questa modalità "snella" di operare all'interno dell'azienda ha avuto riflessi immediati anche sulle logiche della supply chain, cioè verso i fornitori con i quali il nuovo CEO della società piacentina intende creare e consolidare rapporti di partnership basati, in primis, sulla qualità dei prodotti forniti e sul rigoroso rispetto dei tempi di consegna. Un risultato, questo, che dev'essere frutto di un cambiamento di mentalità del fornitore la cui scelta si basa su criteri di valutazione che Gellini ha ridotto a 5; in ordine di importanza qualità, rispetto dei tempi, contenimento dei costi, stabilità finanziaria e organizzazione gestionale aziendale.

Service: da sempre la carta vincente

In linea con la filosofia del Gruppo Riello Sistemi, anche per Mandelli Sistemi le attività di Service, di pre e post vendita, rappresentano un aspetto strategico per il quale l'azienda può vantare solidità, esperienza e competenze qualificate finalizzate ad accompagnare il cliente fin dal momento dello studio del suo problema produttivo fino all'installazione della macchina, o della soluzione "chiavi in mano", e alla relativa assistenza tecnica.
«Sul fronte prevendita - dichiara Gellini, portando a conclusione l'intervista - la nostra politica primaria è quella del rafforzamento nelle aree strategiche europee, Nord ed Est Europa in primis, consolidando la presenza di Mandelli Sistemi attraverso un'adeguata rete di agenti e attraverso la partecipazione a fiere specializzate regionali. Tale approccio verrà affiancato da un potenziamento dei nostri canali di comunicazione, anche interna, allo scopo di favorire la condivisione delle esperienze dei vari area manager. Relativamente al servizio di post vendita, vorrei innanzitutto ricordare che questo, da sempre, rappresenta uno dei punti di forza di Mandelli Sistemi: siamo in grado di intervenire tempestivamente in ogni parte del mondo attraverso le nostre strutture locali di service in Cina, Regno Unito, Benelux e Nord America, ovvero direttamente con il nostro nutrito gruppo di tecnici qualificati, di stanza a Piacenza.
L'attività di Service spazia dalla manutenzione preventiva a quella straordinaria e al retrofitting/refurbishing che ritengo essere oggi più che mai importante, in considerazione dei ristretti budget di molte aziende che non possono permettersi investimenti per nuove macchine». ■



LA MODALITÀ "SNELLA" DI OPERARE
HA AVUTO RIFLESSI
SULLE LOGICHE DELLA SUPPLY CHAIN