

QUANDO IL PASSAGGIO GENERAZIONALE conviene

L'esperienza di NexmaGroup

E. F.

I passaggi generazionali saranno anche complicati, ma quando riescono rappresentano davvero un valore aggiunto per l'impresa. Il caso di NexmaGroup da questo punto di vista è davvero significativo. Una storia che parte da lontano, dal 1969, quando Giulio Artioli dà vita ad Art Meccanica, un'azienda di lavorazioni meccaniche come tante. E come quello di tante altre è anche il suo percorso, almeno sino al 2001, quando in azienda entrano Alberto e Tania, i due figli di Giulio. Innanzitutto costituiscono due nuove società, Engim e Nexma, che integrano e completano le linee di sviluppo di Art Meccanica dando vita a una nuova storia che converge nella nascita di NexmaGroup nel 2007.

«Il fatto di essere figli di un imprenditore ci ha indubbiamente agevolato – racconta Alberto Artioli – sia in termini economici sia per quanto riguarda il know-how tecnico e imprenditoriale. Disporre di un'unità produttiva già avviata ha consentito di concentrarci sull'innovazione. Ma è stato proprio da questo punto di vista che mio padre ha fornito l'aiuto più importante, dando il massimo appoggio alle nostre idee di cambiamento».

Infatti, stimolati anche a un cambio di rotta in seguito alle difficoltà economiche del territorio, Alberto e Tania sentono la necessità di portare l'innovazione all'interno

del gruppo. Per questo iniziano a costruire un nuovo percorso con l'obiettivo di trasformare anche Art Meccanica in una realtà dinamica e innovativa. Oggi i primi risultati sono già tangibili: un layout e un

parco macchine costantemente aggiornati e sempre più attenzione alla qualità dei prodotti e alle necessità dei clienti. L'interesse crescente nei confronti dell'innovazione è senz'altro legato anche al





contesto economico, che obbliga a cambiamenti non solo generazionali, ma anche strutturali. «I cambiamenti che hanno investito il nostro mercato in qualche modo ci hanno messo alla prova, ma, al contempo, ci hanno stimolato, accelerando quel processo di cambiamento che ritenevamo indispensabile. Ne abbiamo approfittato, insomma, per cambiare il nostro modello relazionale con la clientela, che oggi fa perno sulla qualità e sull'individuazione di innovazioni condivise. In poche parole, oggi non siamo più contoterzisti nel senso classico del termine, ma piuttosto fornitori di servizi di innovazione. E questo credo sia il punto di forza della meccanica italiana e di quella modenese in particolare».

È chiaro che tutto ciò richiede una grande disponibilità al cambiamento. «Ogni tanto dobbiamo tornare a essere un po' apprendisti, ma ciò ci permette anche di migliorare la nostra organizzazione interna e di adeguarci a un processo di mutamento che ormai è continuo».

Ma torniamo al gruppo. Mentre Art Meccanica continua la propria attività di fornitura dal settore delle trasmissioni a quello oleodinamico, Engim si dedica allo sviluppo di sistemi di controllo e all'analisi dei processi produttivi, con dispositivi sia mobili sia fissi. «Oggi ad esempio – racconta sempre Alberto Artioli – la capacità di monitorare i processi e i prodotti è diventata indispensabile per soddisfare le necessità di qualità dei nostri clienti. Questa esigenza, però, richiede la gestione di molteplici strumenti. Conoscere e gestire con precisione la loro ubicazione e la tempistica per le revisioni e le tarature consente di risparmiare tempo e denaro. Il nostro primo prodotto cerca proprio di rispondere a questa esigenza».

Molteplici sono i progetti sviluppati da Engim. «Abbiamo fornito a diversi Comuni modenesi e bolognesi un sistema che permette di monitorare e contabilizzare al meglio l'attività dei mezzi spartineve e spargisale, consentendo anche ai cittadini di verificare in tempo reale la situazione delle strade. Collaboriamo inoltre da diversi anni con l'Università e da questa partnership sono nate idee interessanti. Una, ad esempio, ha portato allo sviluppo di un sistema basato su tecnologie Wireless Sensor Network che può essere utilizzato sia per l'analisi ambientale sia per il controllo dei mezzi. Un possibile settore di impiego di questa tecnologia è rappresentato dall'agricoltura di precisione: valutando le condizioni atmosferiche e idriche dei terreni, gli agricoltori

possono definire con la massima precisione la quantità di acqua con la quale irrigare le colture e determinare con esattezza in quale momento provvedere a eventuali operazioni sulle coltivazioni. Dal 2010, inoltre, ci stiamo dedicando allo sviluppo di un sistema per la tutela della sicurezza dei lavoratori. Questo meccanismo, particolarmente utile nel caso di lavorazioni pericolose, potrà essere utilizzato in situazioni di emergenza per rintracciare all'interno di ambienti chiusi gli operatori in difficoltà». «Di certo – racconta Alberto Artioli – l'attuale contesto economico e il rallentamento degli investimenti non ci aiutano. Per iniziare nuovi progetti innovativi, infatti, siamo spesso costretti ad autofinanziarci. È vero però che le nostre soluzioni a volte nascono da esigenze di Art Meccanica di cui Engim si fa carico. Le nostre tecnologie, quindi, di solito hanno un'applicazione immediata all'interno di NexmaGroup, portando valore aggiunto soprattutto alla gestione dei sistemi produttivi del gruppo». E in effetti basta fare una visita ad Art Meccanica per rendersene conto: prodotti e processi sono continuamente monitorati non solo per esaminarne l'efficienza produttiva, ma anche per poterne determinare l'esatta ricaduta sui conti aziendali. «Perché anche le piccole imprese oggi non possono prescindere da un corretto controllo di gestione», ammonisce Artioli.

A proposito di innovazione, Art Meccanica, che proprio quest'anno si prepara a celebrare i dieci anni dall'ottenimento della Certificazione del sistema di gestione per la qualità, non è stata a guardare. «All'interno del gruppo Nexma abbiamo investito non solo in macchinari, ma anche in processi produttivi e di con-



trollo. Tanto per fare un esempio, oggi abbiamo tre diverse linee che ci consentono di affrontare differenti volumi produttivi, dalla piccolissima alla medio-grande serie. Crediamo molto nelle persone che costituiscono il nostro team. Per questo investiamo in formazione, con l'obiettivo di far crescere il know-how aziendale e di fare dell'innovazione la base per ogni nostra attività. Ma non ci fermiamo di certo qui, la prossima frontiera è l'internazionalizzazione, non solo dal punto di vista commerciale: ad esempio, vorremmo che gran parte dei nostri addetti sapesse l'inglese con una certa fluidità, così come investiremo sull'immagine aziendale, sempre più importante perché la nostra vetrina oggi è il mondo».

Ora è chiaro perché il passaggio generazionale conviene?