

LE 1000 FORME DELLA MECCANICA E DELLA TECNOLOGIA MADE IN ITALY

A CURA
DI COMMUNICATION
PLANET

OFFICINA NICOLAZZI: DAL 1960 RUBINETTI DI ALTA QUALITÀ E DESIGN PER IL MERCATO GLOBALE

Quando la passione diventa tradizione e sinonimo di qualità.

Officina Nicolazzi dal 1960 è leader indiscusso nella progettazione e realizzazione di rubinetti di alta gamma, con un catalogo che cresce di anno in anno e si arricchisce di linee sempre più originali e personalizzate. Siamo di fronte ad un vero e proprio ideale estetico che ha permesso all'azienda di varcare i confini nazionali. Oggi il 90% del fatturato proviene infatti dall'estero, con il mercato statunitense ad averne il ruolo principale con una quota pari circa al 50%. "Ho iniziato come tornitore per terzi, poi ho deciso di mettermi in proprio inseguendo un sogno: far diventare il rubinetto un oggetto di bellezza" racconta Bruno Nicolazzi.

Per questo motivo tutto è fatto in Italia, dal disegno fino alle 32 finiture oggi possibili per ogni rubinetto a catalogo. "I rubinetti li ho disegnati tutti io - aggiunge il fondatore ancora oggi saldamente alla guida dell'azienda - seguendo anche le richieste dei miei clienti". L'ultimo fatturato è stato superiore ai 13 milioni di euro, a testimonianza di una crescita costante per un'azienda che oggi può contare circa 80 dipendenti. Accanto al fondatore Bruno Nicolazzi troviamo la moglie Marina, che ha preso in carico la gestione dell'immagine e promozione dell'azienda, supportati da un team manageriale che segue i vari ambiti aziendali. La produzione può contare su 4 impianti per la finitura galvanica, l'ultimo dei quali sta per essere installato proprio in questi giorni, dedicato al sistema per la cromatura che utilizza il cromo trivalente, eliminando, così, l'utilizzo dell'esavalente, in modo da posizionarsi da subito all'avanguardia nel rispetto delle più stringenti normative ambientali che entreranno in vigore nei prossimi anni. La sostenibilità è da sempre un faro che ispira le scelte aziendali, dal completo riciclo delle acque di

OFFICINA
NICOLAZZI
DAL 1960

lavorazione sino all'imminente completamento del nuovo impianto fotovoltaico che coprirà l'intero fabbisogno energetico della Nicolazzi. Sempre all'interno dello stabilimento vengono svolte attività di pulitura, lucidatura e verniciatura, mentre per le lavorazioni non effettuate direttamente ci si rivolge esclusivamente ad artigiani che operano secondo nostre precise indicazioni. I rubinetti firmati Nicolazzi sono richiesti da un mercato esigente ed internazionale, dall'America sino all'Australia. "L'Europa richiede principalmente un prodotto classico, gli Stati Uniti un prodotto più moderno. I nostri rubinetti arrivano fino dall'altra parte del mondo, in Australia e Nuova Zelanda", dichiara Bruno Nicolazzi. La vendita in questi paesi è possibile solo grazie al rigoroso rispetto di normative ambientali ben più stringenti di quelle italiane che la Nicolazzi segue da molti anni, come ad esempio l'utilizzo esclusivo di ottone senza piombo. Svariate le linee a catalogo, che possono essere impreziosite anche dall'aggiunta di pietre preziose, cristalli e finiture in oro 24k. "I materiali che utilizziamo sono quasi esclusivamente italiani o rappresentano delle

LE ULTIME NOVITÀ DI OFFICINE NICOLAZZI

Protagonista al recente Salone del Mobile, OFFICINA NICOLAZZI ha presentato diverse novità di cui una nuova linea "Festival: Celebrating Life" disegnata dagli architetti Lorenz + Kaz.

Maniglie di porcellana, dipinte a mano, personalizzando il prodotto come richiede il mercato globale. La linea è stata subito apprezzata e richiesta; "Abbiamo, così, voluto lanciare un preciso segnale di rinnovamento."

Bruno Nicolazzi ha presentato una sua linea rivisitata, suddivisa in due serie: FLAG e STAR, proponendo forme innovative così come il soffione doccia conico. Un omaggio alla tradizione italiana del design; una continua ricerca dell'azienda.

eccellenze mondiali - sottolinea Nicolazzi - così come per le pietre preziose, la ceramica, l'ottone; chi compra un nostro rubinetto oggi, compra anche un pezzo della nostra storia."



FLAG



STAR



FESTIVAL



FESTIVAL



renziarci, sia dalla concorrenza europea sia da quella dei mercati emergenti molto aggressivi per quanto riguarda le forniture di tecnologie tradizionali - dice Stefano Bianchin, general manager di Imel - Per vincere dovevamo mostrare qualcosa in più rispetto a loro, e ci siamo riusciti: la differenziazione ci sta premiando. La sartorialità della nostra produzione e il servizio post vendita sempre attento e vicino al cliente, fanno il resto". Diversi i settori serviti da Imel, che nell'automotive, nelle ferrovie e nei mezzi

Una grande esperienza, dinamica e passione per l'innovazione e la capacità di relazionarsi col cliente come partner per lo sviluppo. Alfamation è una delle aziende leader nella realizzazione di sistemi automatici e robotizzati per il collaudo e sta conoscendo una stagione di forte crescita legata soprattutto a settori in continua evoluzione come l'automotive. Da sempre nel mercato del collaudo funzionale per prodotti elettronici nei

e competitività di Alfamation. "L'effervescenza del settore ci chiede di rinnovare continuamente le nostre proposte, creando nuove opportunità di sviluppo del business - dice Arigossi - I clienti vengono da noi specialmente per la nostra esperienza e capacità propositiva nell'affrontare problemi complessi. In questi ambiti, il nostro diventa un lavoro sartoriale, una sorta di artigianato tecnologico. Tuttavia, negli ultimi tre anni abbiamo affiancato con suc-

ALFAMATION, ESPERTI IN QUESTIONI COMPLESSE

settori multimediali e dell'infotainment, dell'audio high-end e di comunicazione wireless 5G/V2X (Vehicle-to-everything), aggiunge negli ultimi anni la divisione dei sistemi per il test di produzione dei dispositivi micro-ottici, anch'essi parte dell'evoluzione tecnologica sia nel mondo automotive che smartphone. "Basti pensare - spiega Mauro Arigossi, CEO dell'azienda monzese - ai profondi cambiamenti dovuti al passaggio alla propulsione elettrica, all'introduzione della guida semi-autonoma e all'evoluzione dei sistemi di sicurezza attiva". L'ingegneria e tutte le discipline STEM sono gestite in modo convergente per lo sviluppo delle piattaforme e dei sistemi, facendone il reale punto di forza

cesso la famiglia di prodotti Flexmedia XM, per la quale nel novembre 2021 siamo stati insigniti del premio Productronica Innovation Award a Monaco di Baviera. La famiglia è composta da moduli focalizzati al test e interfacciamento dei sistemi di infotainment e ADAS, dei sistemi multitelecamera, multidisplay, digital audio e audio surround. Sono la sintesi della nostra esperienza". Alfamation, che occupa più di cento addetti e si aggira intorno ai 20 milioni di fatturato, esporta il 95% della produzione, anche se recenti sviluppi nel mercato domestico aprono ulteriori opportunità nel mercato italiano. L'innovazione è fondamentale (Alfamation destina annualmente tra il 5 e il 10% del fatturato a investimenti in ricerca e sviluppo) ma non solo sui prodotti. "L'azienda è fatta di persone, peraltro con competenze e capacità molto specialistiche. Il periodo ha messo a dura prova i modelli del passato e siamo più attenti nel valutare e sviluppare nuovi modelli organizzativi e gestionali - spiega Arigossi - adatti al momento, al mercato, e a un prevedibile futuro in costante cambiamento".



I FORTI INVESTIMENTI INDUSTRIA 4.0 FANNO VOLARE IMEL. SERVONO NUOVE COMPETENZE PER GESTIRE LA CRESCITA

Una forte propensione all'innovazione e il coraggio di investire in modo importante sulla scia di Industria 4.0, proiettano Imel Spa verso prospettive di crescita significativa nell'immediato futuro. L'azienda di Codroipo, specializzata nella progettazione, produzione e installazione di impianti di verniciatura, ha sviluppato negli ultimi 3-4 anni un software che va al di là del concetto di interconnessione, facendo un decisivo passo in più rispetto alla concorrenza. Un coraggio adesso premiato dai mercati e in particolare da quello interno, che storicamente rappresenta la fetta minoritaria del fatturato aziendale, realizzato all'estero per circa il 70 per cento. "Abbiamo implementato il concetto di Industria 4.0 nel modo più completo possibile anche rispetto alle semplificazioni del bando per accedere ai benefici, realizzando pienamente l'efficientamento dell'impianto - spiega Marco D'Angela, amministratore delegato di Imel, terza generazione nell'azienda fondata nel 1964 dal nonno Fulvio col socio Elio Salvadori e sviluppata dai rispettivi figli Lido e Carlo -. Un approccio all'innovazione che ci ha distinto dai nostri concorrenti italiani dandoci oggi un vantaggio competitivo importante". "Abbiamo affrontato Industria 4.0 con la volontà di diffe-

di movimentazione terra trova il suo core business. Tante le commesse arrivate a Imel dopo il difficile periodo della pandemia. Le prospettive di forte crescita pongono adesso all'azienda il problema del reperimento di nuove competenze. "Per mantenere il nostro alto livello di qualità necessitiamo di nuove figure professionali che in Friuli non è facile reperire - dice D'Angela - Cerchiamo competenze che vanno dalla parte di tecnologia del processo all'automazione via PLC fino all'utilizzo di linguaggi di alto livello per lo sviluppo di SW di simulazione e gestione dei dati. La nostra è un'azienda slim, dove si può crescere velocemente e orientarsi verso nuove figure, dal tecnico al commerciale al post-vendita".



ITALIA: UN POPOLO DI INGEGNERI, MA LE PMI FATICANO A TROVARLI!

Italia, "popolo di santi, navigatori" e ingegneri! La passione per la disciplina infatti non sembra mancare fra i giovani che scelgono gli studi universitari nell'ottica del lavoro o, per meglio dire, del tanto agognato "posto fisso".

Le percentuali di laureati italiani in ingegneria che trovano subito lavoro, con offerte che prevengono ai diretti interessati addirittura prima della discussione della Tesi di Laurea sono infatti piuttosto alte. Dunque tutto bene? Non proprio, se guardiamo la fotografia industriale del nostro paese, dominata dalle PMI che, nonostante queste rosee premesse faticano, e non poco, a trovare giovani da inserire. Come mai? Lo abbiamo chiesto a Francesco Braghin, Prof. Ordinario di meccanica applicata alle macchine presso il Politecnico di Milano, uno dei primi centri accademici in Italia per il settore. "La fotografia che propone è correttissima - dichiara Braghin - perché oggettivamente le nostre PMI non riescono a trovare personale. Le cause sono molteplici e non solamente legate a riflessioni sulla carriera a lungo termine. Dal nostro Politecnico escono 400 laureati senior all'anno in ingegneria meccanica; 500/600 solo quelli di primo livello. Se dividiamo questi numeri per le

aziende metalmeccaniche della Lombardia, i conti sono presto fatti e mostrano una evidente carenza di numeri". In pratica, la domanda di ingegneri non viene soddisfatta dall'offerta. C'è tanto bisogno, ma pochi ingegneri, nonostante le ampie e incoraggianti prospettive di lavoro cui accennavamo all'inizio. Ma dove risiedono le ragioni di questi numeri riscalati rispetto all'effettivo fabbisogno industriale? E' ancora il Prof. Braghin a spiegare meglio la situazione: "Prima di tutto bisogna sottolineare che il nostro paese è fatto di PMI. Queste sono l'ossatura industriale del nostro paese. Senza di loro il sistema non reggerebbe. Questa, d'altra parte, è però anche una debolezza. Le PMI hanno infatti una bassa attrattiva verso un giovane laureato, che preferisce magari uno stage poco retribuito ma con un brand di prestigio. In pratica, si rinuncia a un posto fisso sicuro per raggiungere la grande industria, il grande marchio. Metà dei miei studenti vuole an-

dare a lavorare in Ferrari. Per molti è il sogno della loro vita, fa curriculum, anche se non ci sono prospettive forti e sicure di carriera". A questo punto vediamo com'è la situazione accademica italiana al riguardo e cosa si potrebbe fare per cambiare il corso di questi eventi. "L'offerta accademica italiana è di assoluto livello ma produciamo pochi ingegneri. La preparazione è adeguata? Direi proprio di sì: da oramai vent'anni abbiamo introdotto la Laurea di primo livello e quella magistrale, cui si aggiunge poi il terzo livello rappresentato dal dottorato: offriamo una gradazione di competenze che rispondono alle diverse esigenze delle aziende. Cerchiamo di offrire tre livelli diversi di preparazione. La nostra è una vasta offerta. Il problema è che questa offerta è ridotta. Forse bisognerebbe dare vita a nuove collaborazioni fra Università e PMI, per creare un nuovo e virtuoso legame fra teoria e pratica", conclude Braghin.

