

RF Celada si appresta ad affrontare le sfide del mercato post-crisi con una business unit completamente dedicata ai servizi, e proponendo nuove macchine, sempre di elevato livello tecnologico.

Con l'apertura di altre quattro filiali, in Svizzera, in Slovenia, in Croazia e Serbia, l'azienda prosegue nel suo piano di investimenti oltre confine.

E non mancano altre sorprese. Lo assicura Guido Celada, presidente e amministratore delegato del Gruppo

Innovazione nella tradizione

di Antonella Pellegrini

Ripercorrere la storia di Celada è un po' come rivivere la storia del nostro Paese, dalla guerra alla ricostruzione, dalle prime officine alle fabbriche automatizzate. Di certo, in oltre settant'anni di attività, sono state numerose le sfide affrontate e superate. Tra queste anche la recente crisi finanziaria, che non ha risparmiato proprio nessuno, neppure un'azienda come Celada, che però ha continuato a investire in tecnologia (come è nella sua tradizione), così come in altri ambiti. A



Partnership tutta italiana

È recente l'accordo tra RF Celada e Gioria per la commercializzazione delle macchine rettificatrici dell'azienda di Lonate Pozzolo

(VA). "Una piccola azienda che fa delle grandi macchine. Siamo molto contenti di questa partnership italiana, che per noi è una novità assoluta e che va ad ampliare e completare la nostra offerta". Le rettificatrici Gioria sono impiegate con successo nella



lavorazione di particolari medi e complessi, fino a grossi cilindri di laminatoio con peso di 40 tonnellate e lunghezza fino a 10.000 mm. Le rettificatrici a tavola mobile sono disponibili sia in esecuzione convenzionale con comando idraulico sia in versione CNC. Nella foto, Guido Celada e Dario Gioria.

dicembre è stata infatti inaugurata la Celada Suisse, e in questi mesi la Celada Slovenia, la Celada Croazia e la Celada Serbia, che vanno ad aggiungersi alle già consolidate filiali estere, la Celada France (Annecy) e la Celada Middle East (con sede a Dubai), e alle altre aziende del Gruppo presenti in Italia (RF Celada, Celmach, Mautus e Cemu).

"In un momento di cambiamenti importanti è essenziale continuare ad investire. E non solo in tecnologia ma anche in servizi, risorse umane, cercando di ampliare sempre di più i propri orizzonti, raggiungendo nuovi mercati e ponendosi

obiettivi sempre più importanti". Lo afferma Guido Celada, presidente e amministratore delegato dell'omonimo Gruppo. La società ha infatti affrontato la crisi con coraggio e proattività, proseguendo nel proprio programma di investimenti. "Abbiamo reagito bene alla crisi globale e siamo pronti ad affrontare le sfide di questo momento, definito da parte degli analisti della 'ripresa', con nuove macchine che abbracciano tutti i settori della meccanica: tornitura, fresatura, elettroerosione, sistemi di misura e automazione. Sono tutte macchine dalla tecnologia avanzata, che offrono una maggiore precisione di lavorazione e un aumento delle prestazioni. Ma le vere e proprie novità, in cui crediamo fermamente, sono le nuove linee di business: service, Engineering & Solution e Mautus. Celada è conosciuta sul mercato quale fornitore di macchine e prodotti. La sfida di oggi è quella di affermarsi e guadagnarsi spazio offrendo servizi, come applicazioni dedicate e automazione degli impianti".

Alla fine del tunnel? Da più parti emergono notizie confortanti che fanno pensare che siamo finalmente giunti alla fine del tunnel. "Vi sono evidenti segnali di ripresa. Questo non vale certamente per tutti gli ambiti e tutti i mercati, ma da molte direzioni si percepisce un chiaro ritorno del movimento. Per quanto ci riguarda, le cose vanno molto meglio. Abbiamo attraversato la crisi - aggiunge con orgoglio il presidente della società - senza aver fatto ricorso alla cassa integrazione e senza rinunciare alla collaborazione di nessuno. Non solo abbiamo mantenuto tutti i nostri dipendenti, ma anzi abbiamo reclutato nuove figure professionali, disponibili proprio a causa della crisi".

Celada si è ritrovata al momento della ripresa con un team rafforzato, andando in controtendenza rispetto a tutte quelle aziende - concorrenti e non - che hanno fatto tagli al personale.

Il periodo di crisi e di inevitabile diminuzione del lavoro è poi servito per elaborare un insieme di proposte per avvicinarsi maggiormente al cliente. "Oggi siamo sostanzialmente impostati su cinque business unit: macchine nuove, macchine usate, automazione, servizi e formazione. La novità consiste nel fatto che le ultime tre non sono più necessariamente asservite alle prime due".

Andando più nel dettaglio, è stata creata una nuova unità di business, la 'Engineering & Solution', attiva nella progettazione e nella R&D. La nuova divisione è al servizio di tutte le aziende del Gruppo, e interviene a livello tecnico e commer-



Alcune sedi estere della Celada.

ziale in tutte le attività aziendali che riguardano parti di macchine o accessori che l'azienda cliente decide di sviluppare in proprio. Spiega il presidente: "Nell'ambito di un percorso di ammodernamento del nostro servizio, abbiamo voluto garantire un supporto maggiore e ancora più adeguato alle nuove necessità dei nostri clienti". Come avviene questa forma di consulenza? "È molto semplice - dice Guido Celada -, Engineering & Solutions interviene ogni qual volta viene richiesta la progettazione specifica di parti importanti di macchine e impianti: organi di presa, sistemi di visione, magazzini automatici per robot, attrezzature di bloccaggio pezzi ed utensileria per macchine utensili, sistemi di misura dedicati, soft-

'tecnologia' si occupa della realizzazione fisica delle soluzioni 'chiavi in mano', che comprende attrezzatura di presa del pezzo e dell'utensileria, fino alle prove di lavorazione e ottimizzazione dei processi. L'automazione è oggi il fiore all'occhiello dell'azienda. Ricordiamo, infatti, che la società ha iniziato a installare robot Fanuc per l'asservimento di macchine utensili da oltre vent'anni e oggi sono oltre un migliaio le installazioni effettuate. Gli specialisti in automazione sono in grado di sviluppare soluzioni a diversi livelli: dalla semplice isola di lavoro, costituita da un robot che scarica e carica i pezzi sulla macchina utensile, con parziale presidio dell'operatore, per controllare tolleranze, usura utensili, rifornimento dei pezzi sul magazzino, fino alla linea completa e al reparto intero, comprendendo la logistica, la gestione del reparto, l'integrazione dei vari processi.



L'accordo storico tra Celada e Okuma: nella foto Guido Celada tra Maurizio Billè, direttore amministrativo di RF Celada, e Max Pieper vice-president Okuma Europe.

ware specifici per la gestione delle linee". A livello commerciale, invece, offre supporto alle vendite per indirizzare nel modo più corretto la richiesta del cliente, mettendo a disposizione servizi quali analisi della fattibilità, scelta della tecnologia e della macchina più adatta, studio della tecnologia di lavorazione, calcolo della produttività, esecuzione di prove di lavorazione, fino alla quantificazione dettagliata dell'impianto 'chiavi in mano'. L'analisi, poi, va anche a sviluppare l'automazione completa necessaria per soddisfare richieste di produzione non presidiate.

Tre sezioni per una divisione. La nuova business unit si compone delle seguenti sezioni: 'progettazione', 'tecnologia' e 'automazione'. Nell'ambito della progettazione, il team comprende progettisti meccanici, elettronici e softwaristi che si prendono cura dello sviluppo del progetto fino alla realizzazione del prototipo, delle prove di funzionalità e del collaudo finale. Il team della sezione

Oltre confine, ma non solo. "Ci stiamo rinforzando in Francia e lo scorso dicembre abbiamo inaugurato un'azienda in Svizzera, e adesso in Slovenia, in Croazia e in Serbia. In Europa, infatti, stiamo cercando di affermare il nostro marchio proprio facendo un lavoro di divulgazione laddove ancora non siamo conosciuti. Quando siamo approdati in Francia, il nome Celada era praticamente sconosciuto al mercato francese, ma oggi siamo riusciti a crearci una solida reputazione. L'obiettivo è ora quello di estendere questa esperienza anche in altri mercati europei. Da qui l'apertura alle nuove filiali.

E in Italia? "Nel nostro Paese, invece, il lavoro che stiamo facendo è quello di cercare di capillarizzare sempre di più la struttura di vendita. Quello italiano era un mercato con una struttura molto eterogenea. Oggi vendiamo molto bene le macchine più complesse, destinate a realizzare particolari difficili. La crisi ha modificato il mercato italiano, che è diventato molto più selettivo. Sono sopravvissute quelle aziende con una maggiore elasticità, dotate di quella flessibilità che le ha portate, durante la crisi, a spaziare in settori differenti. Un esempio? Celada ha avuto un'impennata nelle vendite di macchine per il settore eolico nei primi mesi della crisi, ottenendo risultati da record nelle vendite. Ciò significa che molti dei nostri clienti si sono affacciati a quel mercato proprio per fronteggiare la crisi che avanzava".

Va poi rilevata l'importanza della formazione, tra i fiori all'occhiello dell'azienda, che ha aperto i battenti del Centro di formazione anche alle scuole per avvicinare i ragazzi alle vere metodologie, capire che cosa è una macchina e come funziona.