

We are **UMBRA GROUP**



Il punto del Presidente

**La cultura d'impresa
aiuta a migliorare il futuro**

Innovazione sostenibile

**Puntando al futuro
dell'Aerospazio**

**In arrivo il nuovo simulatore
di tempeste di sabbia**

Sommario



La perfezione non si ottiene
quando non c'è più nulla da aggiungere,
bensì quando non c'è più nulla da togliere.

Antoine de Saint Exupery

Progetto Editoriale

Sara Bordoni

Traduzioni

Itaca Servizi Linguistici s.n.c.

Grafica e Impaginazione

You-n | Agenzia di Comunicazione

Stampa

Tipografia Folignate

Foto

Giovanni Galardini

Google

Getty Images

Testi

Antonio Baldaccini

Antonello Marcucci

Matteo Adolfo Notarangelo

Luca Bossi & Giuseppe Biagetti

Beatrice Baldaccini

Sara Bordoni

Paul Johnson

Daniele Frillici

Nick Schmidt

Marylynn McPhail

Bastian Willenbücher

Barbara Bianconi

Antonio Alvino

Moreno D'Andrea

Rita Morettini

Gian Pietro Bordoni

Gabriele Pampanelli

Amanda Young

Luca Bossi

Il Direttivo CRAL

04	LA VOCE DELL'AD L'opportunità nel cambiamento	26	Rinnovare per crescere
06	IL PUNTO DEL PRESIDENTE La cultura d'impresa aiuta a migliorare il futuro	28	In arrivo il nuovo simulatore di tempeste di sabbia
08	Puntando al futuro dell'Aerospace	30	Progetti di ricerca: le sfide concluse e il nuovo Clean Aviation
10	Una finestra sull'Industrial	32	Mezzo secolo di Welfare... o quasi
12	Innovazione sostenibile	34	Qualità: una linea comune tra industriale e A&D
14	Customer Focus e Brand Reputation	36	UMBRAGROUP 4 wellness
16	MRO Europe è tornato!	38	Un grazie speciale ai nostri soci
18	Focus sul 2022	40	CONSIGLI DI LETTURA Pagine che fanno Volare
20	La crescita di un nuovo business	42	CONGRATULAZIONI Assunzioni, matrimoni e nascite
22	Gli Highlights di Saginaw		
24	Nuovo ingresso nel Team		

L'opportunità nel *cambiamento*



Dott. ANTONIO BALDACCINI
CEO & President UMBRAGROUP

Dopo otto anni intensi e meravigliosi come Amministratore Delegato di UMBRAGROUP ho deciso, in condivisione con gli azionisti e il Consiglio di Amministrazione, di aprire un nuovo capitolo della mia vita. Gli obiettivi che mi furono posti all'inizio del mio mandato sono stati raggiunti e quindi è arrivato il momento per me di un "passaggio di testimone" affinché UMBRAGROUP possa avviare un nuovo processo gestionale adeguato ai grandi cambiamenti sociali e di mercato in atto.

Ho bellissimi ricordi di questo incredibile viaggio che rimarranno indelebili nella mia mente e nel mio cuore.

Sono certo di aver dato il mio contributo al buon andamento del Gruppo con il sostegno di tutti tenendo sempre in mente i Valori trasmessi e perseguiti da mio padre Valter, riconosciuto Fondatore di UMBRAGROUP.

Abbiamo dimostrato che insieme possiamo andare

oltre le abitudini consolidate interpretando le esigenze del presente. In UMBRAGROUP, ogni giorno è data a tutti noi l'opportunità di realizzare i nostri sogni e quelli delle nostre famiglie. Ciascun collaboratore avrà la responsabilità di coltivare e proteggere ciò che di buono è stato creato in questi ultimi otto anni.

L'orientamento strategico per il futuro è già stato condiviso con il Consiglio di Amministrazione e il futuro Amministratore Delegato, ing. Matteo Notarangelo.

Attraverso solide relazioni con i nostri clienti, rapporti costruttivi tra collaboratori che lavorano da team coeso, il miglioramento dei processi, prodotti di alta qualità, abbiamo generato il valore necessario al benessere di ciascuno, della comunità e chiaramente del nostro gruppo industriale. Grazie all'UPS (Umbra Group Production System), oggi tutti gli stabilimenti del gruppo stanno lavorando insieme con un unico linguaggio e questo già porta a risultati evidenti in termini



“

*Migliorate ogni giorno.
Siate da guida
e non solo esecutori.
Superate sempre le vostre
aspettative ed i vostri limiti.*

”

di semplificazione, efficienza, efficacia, controllo. Tale integrazione sarà una condizione che favorirà il consolidamento di una squadra votata a performances di alto livello pronta ad espandersi nel mercato globale.

Vorrei condividere con voi un pensiero che mi ha sempre guidato in questi anni: "Migliorate ogni giorno. Siate da guida e non solo esecutori. Superate sempre le vostre aspettative e i vostri limiti".

Sono fermamente convinto che l'adattamento continuo e il credere fermamente nelle proprie potenzialità, consapevoli di essere sostenuti da un sistema di valori forti e consolidati distintivi di UMBRAGROUP, condurrà con un passo alla volta al successo della nostra azienda.

Grazie a ciascuno di Voi per questa fantastica esperienza professionale e di vita! Auguro a tutti un Sereno Natale e un Nuovo Anno pieno di prospettive positive.

La cultura d'*impresa* aiuta a migliorare il *futuro*



ANTONELLO MARCUCCI
President of the Board of Directors UMBRAGROUP



Siamo, a distanza di ormai due anni, ancora nel cuore di una crisi segnata dalle connessioni dolorose e drammatiche della pandemia da COVID-19. In questo periodo abbiamo visto emergere tutte le fragilità, sociali ed economiche, dovute a meccanismi di sviluppo disattenti ai grandi temi del bene comune quali salute, sanità, ambiente, sapendo che non si può rimanere sani in un ambiente malato (per citare le parole di Papa Francesco). A questo, si aggiungono le disuguaglianze sociali e i divari educativi e culturali.

Nell'ultimo decennio abbiamo vissuto nell'illusione di un progresso inarrestabile e di una globalizzazione sempre positiva per tutti. Adesso è tempo di un radicale cambio di paradigma per un'economia più giusta e sostenibile, circolare e inclusiva, insomma un'economia più "umana". Di questa trasformazione se ne devono far carico anche le imprese quali motore di un cambiamento positivo, all'interno di una più ampia strategia in cui legare la cultura ai processi produttivi, e in cui far crescere la produttività con ricadute positive sui salari, così da costruire equilibri migliori, fondamentali non solo per una crescita economica, ma anche per migliori assetti civili.

Siamo sicuri che, come in tante altre situazioni, usciremo da questo lungo periodo di difficoltà attraverso la nostra alta qualità dei manufatti e la flessibilità. È evidente come la memoria delle nostre imprese sia una preziosa custode di questa capacità di adattamento e di resilienza, valida ancora di più oggi, sulla frontiera della robotica, dell'intelligenza artificiale, della meccanica e della digitalizzazione.

Il periodo che stiamo vivendo è quello della "economia della conoscenza", in cui la cultura manageriale e la formazione di lungo periodo sono asset fondamentali per una crescita equilibrata. In tempi di così profondi cambiamenti è necessario costruire nuove dimensioni culturali che mettano al centro la persona umana, secondo i migliori paradigmi di sviluppo sostenibile ambientale e sociale. In conclusione, di fronte alla rivoluzione che investe i nodi essenziali dell'esistenza umana, occorre compiere uno sforzo creativo e ripensare alla presenza dell'essere umano nel mondo.

Vale dunque la pena lavorare per dare concretezza ad un nuovo umanesimo industriale e digitale, valori che devono ispirare economia, società, politica, e che ci portano verso un umanesimo integrale, in cui gli equilibri per la qualità della vita e del lavoro, la filosofia e la tecnologia, gli algoritmi e le conoscenze ci conducano a costruire una migliore forma d'impresa e quindi di Società.

Puntando al futuro dell'*Aerospace*

Matteo Adolfo Notarangelo

Group Executive VP Strategy Development & Sales UMBRAGROUP
Chief Operating Officer OEM UMBRAGROUP S.p.A.

Nel 2021 il calo dei volumi aeronautici nel mercato dell'aviazione civile ha generato enormi difficoltà per le aziende che operano nel settore. Tra queste, anche UMBRAGROUP ha dovuto fronteggiare un calo dei volumi che, per alcuni clienti importanti, ha superato il 60%.

Tuttavia, il Team Aerospace ha colto questa sfida come un'opportunità per guardare a nuovi segmenti, prodotti e tecnologie. I Team Commerciale, di Ingegneria e quello di Operations hanno lavorato insieme per accelerare i tempi sia di acquisizione di nuove opportunità, che di sviluppo, qualifica ed industrializzazione.

A quasi completamento dell'anno, abbiamo pensato di condividere alcuni dei successi e milestone raggiunte durante questi mesi. Essi rappresentano per certi versi il seme di quello che sarà un percorso di crescita negli anni futuri. Da un punto di vista Commerciale grazie al lavoro di tutto il team vendite globale, sono stati raggiunti accordi per rinnovi di contratti a lungo termine con Safran, per le viti freno del B787 per 5 anni 2022-26, con Boeing, per programmi con Umbra Cuscinetti Inc. per il 2023-27, con Parker sempre per 5 anni principalmente per i programmi in Linear Motion ed infine il contratto con Moog a livello globale e per 5 anni per tutti i siti di UMBRAGROUP. Il tutto per un valore superiore a 300 milioni di dollari.

Da un punto di vista di Sviluppo di Nuovi Business (Business Development), abbiamo ottenuto i primi ordini con un nuovo cliente, GE AVIO AERO, per un sistema di propulsione elettrico/ibrido ad uso elicotteristico, ma con potenziali applicazioni future anche su ala fissa. Sempre con lo stesso cliente, stiamo valutando lo sviluppo di nuove potenziali applicazioni elicotteristiche. Ancora, abbiamo sviluppato con Moog i primi prototipi di viti destinate ad applicazioni su future piattaforme nel settore della difesa.



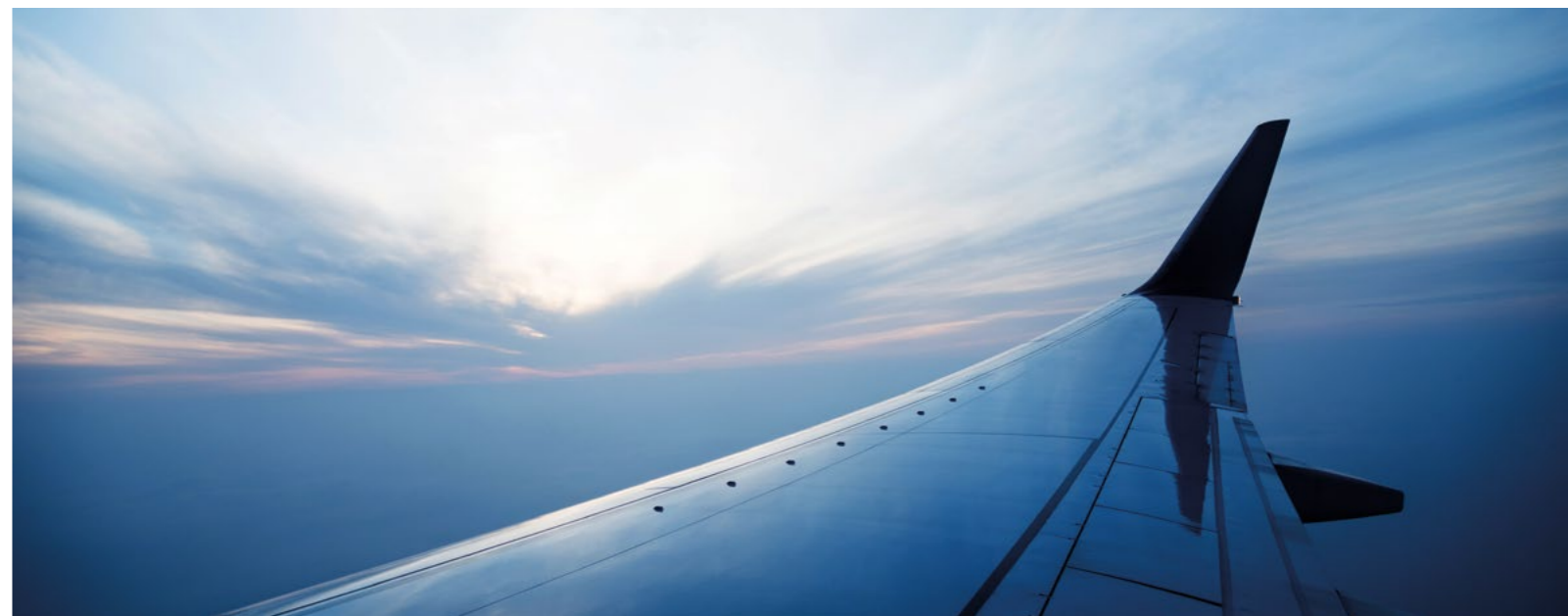
In termini di nuovi clienti ed opportunità abbiamo raggiunto l'ultima fase nel processo di selezione del nuovo fornitore di attuatori elettromeccanici per Airbus Defense (velivolo per rifornimento in volo) e Skyryse (applicazione elicotteristica). Siamo anche in fase di finalizzazione di un ordine per motori elettrici destinati al nuovo cliente MBDA. Per quanto riguarda lo sviluppo di Nuove Tecnologie, il 2021 è stato un anno ricco di avvenimenti con molti progetti giunti alla fase finale di realizzazione e qualifiche prototipi. Gli attuatori per i programmi Reprise, EMA4Flight, Astib Landing gear, Winglet/Wingtip, LubForLife sono tutti stati assemblati e arrivati in fase di test. L'attuatore rotativo per programma elicotteristico Racer ha raggiunto e superato la Critical Design Review ed è iniziata la fase di disegno di dettaglio ed industrializzazione.

Per quanto riguarda i nuovi programmi già in fase di sviluppo (NPI, New Product Introduction), alcune importanti milestone sono state raggiunte durante l'anno. L'EMA (attuatore elettromeccanico)

per l'applicazione Ejection Seat di Collins ha completato i test meccanici, strutturali ed ambientali.

L'EMA OCSO per Boeing B777X ha completato i test strutturali, interferenza elettromagnetica (EMI) ed ambientali.

Le prime due unità di produzione sono state spedite al cliente lo scorso settembre. Gli EMA per l'H160 di Airbus Helicopters hanno ottenuto il DDP (Design Declaration of Performance) a luglio. Sono stati altresì completati il Fatigue Test ed Endurance Test al 18% (Attuatore qualificato per 1 TBO). Infine, le viti per Dassault F6X hanno completato con successo il Test Limit & Ultimate Load. Se è pur vero che per le piattaforme già esistenti aspettiamo che la fine dell'emergenza COVID-19 permetta di riprendere i volumi ed il trend di crescita legato ai fattori macroeconomici di ripartenza del trasporto aereo, siamo convinti che con le nuove opportunità si siano creati i presupposti per una crescita futura basata sempre più su nuovi clienti, segmenti, prodotti e tecnologie.



Una finestra sull'*Industrial*

Luca Bossi

Quality Manager Industrial UMBRAGROUP S.p.A.

Giuseppe Biagetti

Manager Design, Development & Manufacturing Engineering
Industrial UMBRAGROUP S.p.A.

La seconda metà del 2021 si è contraddistinta per un utilizzo maturo e sempre più consapevole delle logiche instaurate con Umbra Production System (UPS).

Tutti gli indicatori chiave di prestazione (KPI) sono facilmente fruibili in tutti i siti produttivi da piattaforma Power-BI e quotidianamente vengono utilizzati dai vari gruppi di management per il controllo dei processi, utilizzando un linguaggio comune in tutto il mondo.

Il Management della casa madre di Foligno, attraverso la partecipazione a meeting ricorsivi dell'UPS, ha un controllo costante dei processi di tutti i siti produttivi, una variabile mai avuta prima nella storia del Gruppo. Tutti i plant hanno target condivisi su KPI comuni ed i risultati di tutte le consociate sono allineati ai budget.

Il personale della linea industriale è stato direttamente coinvolto in un processo di centralizzazione delle consociate tedesche, ad oggi coordinate da UMBRAGROUP S.p.A., sia a livello gestionale che operativo: la casa madre ha attivamente supportato la Präzisionskugeln Eltmann e, soprattutto, la KUHN. La priorità è stata data alla messa in sicurezza degli impianti e sono stati organizzati work packages per determinare l'integrazione delle principali funzioni aziendali, come:

- » qualità;
- » servizio tecnico;

- » pianificazione;
- » acquisti;
- » commerciale;
- » manutenzione;
- » Total Productive Maintenance (TPM).

Nello specifico del TPM, che mira alla prevenzione dei guasti macchina in grado di compromettere la produzione, vogliamo evidenziare il primo progetto pilota relativo alla rettifica filetto chiocciole KUHN, oggetto dell'implementazione del calendario manutenzione, determinata utilizzando un programma in visual basic con data base in SQL e dati sempre fruibili su Power BI.

Sono stati predisposti incontri in Germania per organizzare il lavoro e ora abbiamo del personale che da Foligno lavora direttamente per KUHN, mediante incontri quotidiani di supporto in remoto e con perfetta sovrapposizione degli strumenti utilizzati.



La seconda metà dell'anno è stata particolarmente soddisfacente anche per quanto riguarda lo sviluppo di nuovi prodotti.

Nel segmento delle viti a ricircolo di sfere, clienti storici ci hanno coinvolto in nuovi ordini, nuove quotazioni e nuovi sviluppi.

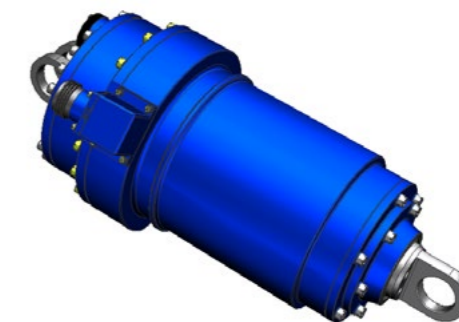
Da segnalare la ripartenza di alcuni settori importanti per UMBRAGROUP, che nel periodo COVID-19 avevano accusato dei rallentamenti significativi come entertainment, taglio ad acqua e omogeneizzazione dei cibi.

Per quanto riguarda attuatori, elettromandri e mandrini si sono concretizzate una serie di proposte tecnico commerciali presentate nella prima metà dell'anno e che si sono tradotte in ordini di prototipi nei settori della macchina utensile, della lavorazione della lamiera e della generazione di energia. Con Trumpf è stata concordata la fornitura di altri 80 attuatori all'inizio del 2022 ed è iniziata una contrattazione per riscrivere le regole del futuro rapporto.

Nell'ambito dei cuscinetti è stato intensificato il dialogo con il cliente storico Schaeffler al fine di supportarlo in nuove attività. Inoltre, è nato il nostro nuovo e-commerce cuscinetti, che permette di consultare il catalogo, acquistare e personalizzare i cuscinetti disponibili in magazzino. Con il nostro shop online vogliamo dare maggiore visibilità alla qualità dei cuscinetti UMBRAGROUP sul mercato mondiale, offrendo ai clienti anche una personalizzazione del prodotto dietro esplicita richiesta.

Infine, in previsione della chiusura dell'anno, il fatturato va oltre le aspettative di budget. La chiusura si attesterà oltre i 55Mio€ [+21% rispetto al budget] sostenuta principalmente dai cuscinetti, dove il rateo giornaliero di produzione sta avendo, nell'ultimo periodo, valori mai raggiunti in precedenza.

Per il 2022 è previsto un fatturato allineato a quello attuale e grazie alla costante attività commerciale è stato già caricato un portafoglio per oltre la metà del budget.



Innovazione *sostenibile*

Beatrice Baldaccini
Executive Vice President UMBRAGROUP



Tutti noi ci domandiamo come sarà il mondo di domani.

In quest'ottica, lavoriamo per generare un futuro migliore, un futuro sostenibile.

Il tema della sostenibilità sta avendo un crescente impatto sull'agenda politica e sui comportamenti di famiglie, imprese, istituzioni. In particolare, all'interno dell'impresa, essere sostenibili significa introdurre pratiche e processi in grado di conciliare crescita e performance con la sostenibilità sociale e ambientale.

Per creare un'organizzazione veramente sostenibile ed equa, questo tema deve permeare tutta la struttura radicandosi nei valori, una vera e propria cultura rivolta alla tutela dell'ambiente, che possa generare valore per tutti gli stakeholder.

Per UMBRAGROUP, ambiente, salute e sicurezza sono un credo: oltre a garantire la salvaguardia del territorio circostante, l'azienda si impegna affinché i propri collaboratori lavorino in ambienti sani.

La partita della sostenibilità si gioca su più leve, descritte e raccolte tramite indicatori misurabili detti ESG (Environmental, Social, Governance). Un primo sguardo è rivolto, senza dubbio, all'ambiente: attraverso certificazioni, come la ISO 14001, ci impegniamo a migliorare e implementare il nostro Sistema di Gestione della Qualità nel tempo. Ancora, cerchiamo di ottimizzare il ciclo di vita dei nostri prodotti mediante processi di revisione, un'accurata scelta dei materiali e l'attenzione agli scarti. Inoltre, viene attuato un preciso programma di gestione dei rifiuti e di recupero delle acque di processo con l'obiettivo di ridurre il ricorso alle falde. Infine, impieghiamo soluzioni a notevole risparmio energetico, dalle semplici lampade a led all'utilizzo di motori elettrici ad alta efficienza, e prevediamo il ricorso a soluzioni ad energia rinnovabile, come ad esempio i pannelli fotovoltaici.

Abbiamo stilato un dettagliato piano di intervento interno che prevede, tra le altre misure, l'eliminazione completa, entro il 2023, dei cianuri nel nostro reparto Galvanica. L'azienda si fa anche promotrice di forme di mobilità sostenibile: oltre allo smart working, l'incentivazione del car sharing e del car pooling con l'adozione di veicoli elettrici aziendali sono azioni che riducono l'emissione di CO2.

In seconda istanza, un mondo più sostenibile si costruisce di pari passo con l'attenzione all'individuo. Oltre alla certificazione ISO 45001, adottiamo una politica di costante miglioramento della sicurezza di tutti i collaboratori nei luoghi di lavoro, offriamo formazione continua, valutazione dei rischi, indagini su incidenti e malattie del lavoro, servizi di medicina del lavoro. Tra i progetti rivolti al benessere dei collaboratori, la disponibilità di un nutrizionista e di un personal trainer, professionisti in grado di consigliare una sana alimentazione e una corretta postura nei luoghi di lavoro.

Un ultimo aspetto da prendere in considerazione è la Governance: la trasparenza, l'etica nella gestione e l'adozione di un sistema di Welfare aziendale sono tra le azioni messe in campo per l'applicazione di un modello di business etico

e responsabile, in grado di generare valore per tutti gli stakeholder.

Lo Sviluppo Sociale è parte integrante dei valori UMBRAGROUP: la Fondazione Valter Baldaccini realizza progetti volti a favorire la crescita educativa e culturale, promuovendo il miglioramento del tessuto sociale a livello locale, nazionale ed internazionale.

Essere impresa sostenibile vuol dire quindi fare della sostenibilità una componente del proprio DNA.

Le sfide da affrontare per evolversi ed innovarsi sono molteplici e complesse, con tempi di intervento sempre più rapidi.

UMBRAGROUP
è consapevole che sono le azioni a determinare chi realmente vuole generare cambiamento. Noi vogliamo esserci. Vogliamo renderci promotori di un'idea d'azienda sostenibile e innovativa, in grado di migliorare la qualità della vita delle persone e tutelare il bene più prezioso che abbiamo: la Terra.

Customer *Focus* e Brand *Reputation*

Sara Bordoni
Marketing & Communication Coordinator UMBRAGROUP



È sul nostro Brand e sui nostri valori che abbiamo concentrato le principali attività di questo secondo semestre, in cui sono ripartiti timidamente anche eventi e fiere e che ci ha visto ricevere un importante riconoscimento. A giugno abbiamo realizzato le nostre *case* di successo, andando a comunicare al nostro mercato di riferimento le principali innovazioni UMBRAGROUP.

Sia il mondo industriale che il mondo space si sono raccontati per mettere in luce le nostre best practices e le nostre più importanti innovazioni. Tra le nostre soluzioni, il nuovo attuatore capace di controllare l'assetto e di fornire una maggiore

agilità ad un satellite di nuova generazione. Tra le innovazioni industriali, il modo in cui UMBRAGROUP ha aiutato il suo partner a raggiungere nuovi standard nel settore della robotica, grazie a un lavoro pionieristico di ingegneria sui Robot SCARA. Parallelamente, abbiamo condotto un'importante attività legata al nostro Brand, con l'obiettivo di capire percezioni e aspettative nei confronti di UMBRAGROUP, ed individuare di conseguenza aree di miglioramento che possano rafforzare la sintonia e le relazioni con i nostri clienti e con tutti i collaboratori del Gruppo Umbra, i due target della nostra indagine. Un progetto della durata di tre anni che vuole

conferire valore al nostro brand, misurare l'efficacia delle nostre azioni e sviluppare nuove strategie di business.

L'indagine è stata condotta da the RepTrak Company, azienda leader nel settore della ricerca sulla reputazione di impresa. Infine, abbiamo lanciato a fine settembre il nuovo e-commerce cuscinetti: un vero e proprio catalogo online dei cuscinetti disponibili, con tutta l'affidabilità e la tecnologia del Made in Italy. Abbiamo messo il nostro know-how a disposizione di clienti attuali e potenziali, per essere un Partner agile di soluzioni high tech, ordinabili direttamente sul web. Il sito permette anche la personalizzazione del prodotto con il brand dei clienti. Si tratta di una novità assoluta per UMBRAGROUP, a testimonianza del fatto che abbiamo continuato ad esplorare i nostri mercati, ad offrire nuove soluzioni, ad essere al fianco dei nostri clienti creando maggiore valore per loro e per il nostro Gruppo.

Prestigioso, il riconoscimento che abbiamo ricevuto presso l'Università LUISS Guido Carli il 25 novembre: il Premio Industria Felix - L'Italia che compete 2021. Siamo tra le 160 società di capitali più performanti a livello gestionale, affidabili finanziariamente e talvolta sostenibili del 2021 con sede legale in Italia. A ricevere l'Alta Onorificenza di bilancio



è stato Riccardo Forni, *Corporate Chief Financial Officer UMBRAGROUP*. L'evento, moderato dalla giornalista Maria Soave, ha visto la partecipazione di numerose autorità politiche e del mondo economico, tra cui il sottosegretario alla Presidenza del Consiglio dei ministri Assuntela Messina, il vicepresidente di Confindustria Vito Grassi, il docente di Economia industriale della Luiss e coordinatore del Comitato scientifico di Industria Felix Cesare Pozzi.

Nella stessa giornata, Beatrice Baldaccini, *Executive Vice President UMBRAGROUP*, ha partecipato alla presentazione del libro di Mons. Sorrentino, Vescovo di Foligno, "Economia umana: la lezione e la profezia di Giuseppe Toniolo", dove ha portato la sua testimonianza come imprenditrice. "L'economia non può non essere umana - sostiene Beatrice Baldaccini - perché ha a che fare con le persone. Non si può prescindere dall'etica nelle relazioni, fondamentale per la creazione di un futuro sostenibile". Salutiamo i nostri lettori ricordando il nostro Fondatore Valter Baldaccini. A lui abbiamo dedicato gli eventi di settembre "Un Goal per Valter", torneo di calcio under 15, e il convegno "Tra Sport e Spiritualità", organizzati insieme ad ASD Cannara e Fondazione Valter Baldaccini per trasmettere ai giovani i valori e i sani principi dello sport e del rispetto reciproco, di cui Valter Baldaccini si faceva promotore.

MRO Europe è tornato!

Paul Johnson
Regional Manager Aftermarket UMBRAGROUP



Dopo una pausa di due anni, MRO Europe è finalmente tornato.

La fiera si è tenuta presso il RAI Exhibition Centre di Amsterdam, il 20 e 21 ottobre 2021. In rappresentanza di UMBRAGROUP, oltre al sottoscritto, Nicola Bacelli, *Group Vice President Sales Aerospace OEM & MRO*, Mirko Canfarini, *Manager Group Marketing, Business Development & Sales MRO* e Sara Bordoni, *Corporate Marketing & Communication Coordinator*.

Alla presenza di oltre 170 espositori, UMBRAGROUP ha fornito una visione unica dei servizi offerti al mercato MRO (*Maintenance, Repair and Overhaul*) e OEM (*Original Equipment Manufacturer*) includendo le principali compagnie aeree, fornitori di manutenzione e distributori di ricambi. Sin dal primo giorno dell'evento, è stato facile percepire una travolgente sensazione positiva da parte di tutti: dopo tanto tempo finalmente c'è stata la possibilità di incontrarsi di persona.

La fiera ha attirato un buon numero di visitatori, clienti e fornitori hanno condiviso notizie incoraggianti per la ripresa del settore. Si registra un incremento nell'utilizzo del numero di aerei e nel numero di passeggeri in tutto il mondo. In aggiunta, si riscontra una quantità sempre maggiore di aerei in uscita dai magazzini (ci sono attualmente il 50% di aerei in meno nei depositi rispetto al 2020) una tendenza che, secondo le previsioni, continuerà durante il 2022 e oltre. Lo stesso scenario è previsto anche per le consegne di nuovi velivoli, con gli aerei a corridoio singolo (Airbus 320, Boeing 737 ecc.) a capo della ripresa. Tutti dati molto incoraggianti per il settore.

Poter incontrare i nostri clienti di persona è essenziale per UMBRAGROUP, perché ci permette con maggiore facilità di consolidare e sviluppare ulteriormente la partnership commerciale: un elemento di vitale importanza soprattutto a seguito delle vicende degli ultimi tempi. I nostri clienti, sia consolidati che potenziali, hanno fatto visita al nostro stand.

Incontrandoci, abbiamo approfondito la nostra relazione di business e indentificato insieme nuove opportunità per migliorare il servizio offerto da UMBRAGROUP. Inoltre, abbiamo avuto l'occasione di fare una visita non programmata ad una compagnia aerea con sede nei Paesi Bassi per valutare futuri progetti.

Entrare in contatto con nuovi clienti e stabilire con loro nuove relazioni sono attività fondamentali in fiera, così come la promozione del marchio UMBRAGROUP, dei suoi valori, delle tecnologie e dei servizi che è in grado di offrire. Di conseguenza, si mette in risalto l'eccellenza del Gruppo e se ne amplifica la conoscenza e la rilevanza nel mercato di riferimento.

Con il ritorno a pieno regime delle fiere in tutto il mondo, ci è possibile condividere e diffondere ulteriormente le caratteristiche uniche del brand UMBRAGROUP con i nostri clienti. Forti dei nostri valori, continueremo a lavorare per rafforzare la nostra presenza nel settore e nel mercato.





Focus sul 2022

Daniele Frillici

Sales Manager Industrial UMBRAGROUP S.p.A.

Il 2021 può considerarsi ormai archiviato per il Sales Team Industrial. Dodici mesi durante i quali sono stati raggiunti risultati ben oltre le aspettative prospettate a fine 2020, quando le incertezze che governavano il mercato sembravano non far presagire nulla di esaltante.

Nelle prossime settimane verranno consolidati i numeri definitivi dell'anno, ma la struttura Commerciale è già proiettata al futuro con un cauto ottimismo, almeno sul primo trimestre e su parte del secondo.

Basti pensare che in soli dieci mesi del 2021 è stato raggiunto e superato il volume registrato in tutto il 2020 e che già ad oggi il portafoglio dei primi quattro mesi del 2022 può considerarsi coperto, mentre allungando l'orizzonte fino alla fine del prossimo anno si è già coperto il 50% del budget.

È necessario rimanere con i piedi per terra: le incertezze legate al COVID-19 e all'instabilità del mercato mondiale non permettono di fare voli pindarici.

Gli ultimi tre mesi hanno inoltre segnato un'impennata senza precedenti dei costi di materie prime e componenti, nonché la loro limitata disponibilità.

Quest'ultimo fattore sta impattando notevolmente sulla catena produttiva di grandi clienti, in tutte le applicazioni coperte dalla linea. Il paradosso che si sta verificando, soprattutto in Europa, è la concomitanza di una buona mole di ordini recepiti dai clienti finali, che tuttavia si trovano giornalmente a fronteggiare lo spettro di dover interrompere la produzione a causa della mancanza talvolta di cavi, connettori o comunque componenti di piccolo valore. In questo scenario di incertezza, UMBRAGROUP sta mettendo a frutto la crescita maturata negli ultimi anni. Grazie al controllo puntuale degli indicatori presenti nell'UPS (Umbraproduction System), il servizio garantito ai nostri clienti è stabilmente sopra la soglia di soddisfazione.

Al contrario, buona parte dei competitor, posizionati soprattutto nella fornitura di viti a ricircolo di sfere e cuscinetti, oggi si vedono costretti ad aumentare consistentemente lead time e prezzi.

La stabilità ed affidabilità di UMBRAGROUP sta riaprendo porte chiuse da ormai diverso tempo: il prossimo step è condividere questa maturità acquisita con le nostre consociate tedesche.

In particolare, il progetto di condivisione con KUHN e Praezisionskugeln Eltmann sta generando ottimi feedback di ritorno dai clienti seguiti dalla Germania che percepiscono positivamente la nuova veste del Gruppo.

Nel breve e medio periodo è stato pianificato uno sforzo sales importante in termini di copertura del territorio per rafforzare la nostra presenza nella regione DACH (Deutschland, Austria, Confoederatio Helvetica), andando a potenziare i rapporti con i clienti esistenti e ricercando contemporaneamente nuove opportunità di business.

Gli obiettivi per il 2022 sono ambiziosi e per la struttura Commerciale è un must avere lo sguardo sempre rivolto al futuro, interpretando i segnali che arrivano dai vari Market Segment per evitare o prevenire minacce e farsi trovare pronti a cogliere appieno ogni opportunità.



La crescita di un nuovo *business*

Nick Schmidt
Director of Sales Umbra Cuscinetti Inc.

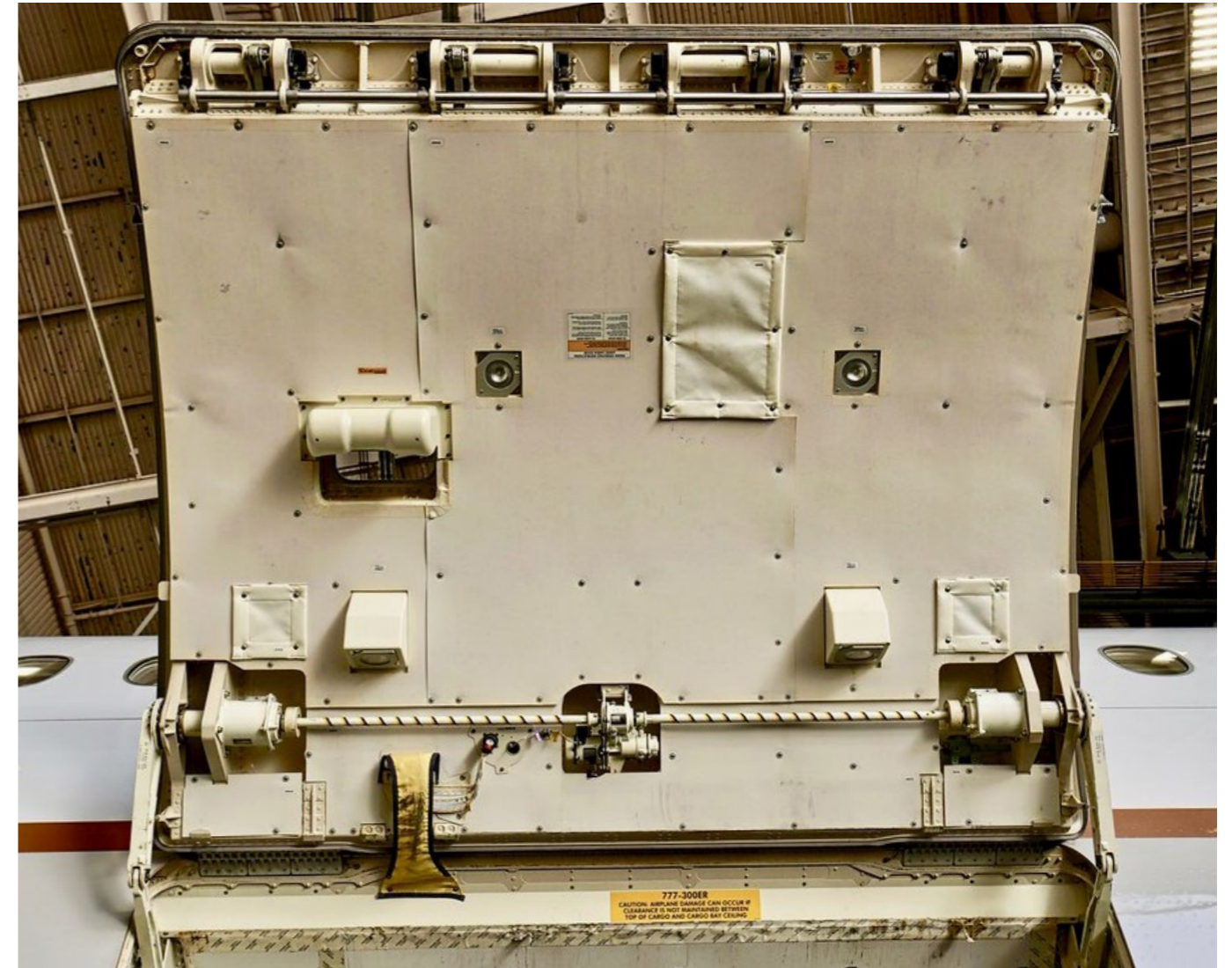


In UMBRAGROUP siamo costantemente alla ricerca di nuove opportunità che ci permettano di affrontare le sfide del futuro, cogliere ulteriori prospettive di crescita e identificare nuove possibilità di sviluppo. Stiamo lavorando per esplorare e penetrare nuovi mercati e per massimizzare la nostra capacità produttiva, continuando ad essere un punto di riferimento per i clienti, con l'obiettivo di creare valore per i nostri *stakeholders*.

Con quest'ottica, in Umbra Cuscinetti Inc. siamo stati in grado di identificare nuove

opportunità nate con il nostro attuale cliente Kawasaki Heavy Industries (KHI), lavorando a stretto contatto con l'ingegneria per valutare se le richieste del cliente si incontrassero con la nostra capacità produttiva.

Come sempre accade quando abbiamo un potenziale nuovo progetto, per offrire una soluzione ottimale ad ogni nostro cliente, ci assicuriamo che al nostro interno ci siano tutti i presupposti per procedere, confrontandoci con la *Supply Chain*, il reparto *Qualità*, *Operations*, *Production* e *Finance*, così da trasformare un'occasione in un nuovo programma sostenibile.



I numerosi successi ottenuti nel 2021 hanno portato alla produzione di otto nuovi componenti per il supporto dell'azionamento della porta di carico del Boeing 777, 777X e 767. Un successo reso possibile grazie all'impiego della già affermata produzione di giunti e alberi di torsione. Ne è conseguita una crescita importante nel corso dell'anno.

Fondamentale, nell'acquisizione di questi nuovi progetti, è stata la collaborazione tra i diversi Team del Gruppo, tra cui la casa madre italiana UMBRAGROUP S.p.A., che è stata fondamentale nell'aiutarci a sviluppare ulteriori processi

per soddisfare le esigenze dei clienti. Il percorso, che va dallo sviluppo alla produzione, è un viaggio che è bene sempre affrontare insieme, per supportare al meglio sia il cliente, che il nostro team.

Ci siamo così aggiudicati un nuovo *business* e, insieme ai reparti *Supply Chain*, *Operations* e *Production* per procedere allo sviluppo e alla consegna, in modo da continuare il nostro cammino e continuare a creare valore sia per il cliente che per UMBRAGROUP.



Gli Highlights di *Saginaw*

Marylynn McPhail
Executive Assistant Linear Motion LLC.

La seconda metà del 2021 per Linear Motion LLC. è stata ricca di opportunità ma anche di sfide, a partire dalle difficoltà causate dalla pandemia. A luglio, infatti, il numero dei casi giornalieri di COVID-19 ha avuto un brusco aumento nella comunità di Saginaw. Tuttavia, grazie all'impegno collettivo dell'intero Team e all'adozione di azioni ad hoc, si è impedito che il virus circolasse all'interno dei locali aziendali.

Nonostante il continuo impatto del COVID-19 sull'economia globale, la domanda complessiva dei clienti qui a Saginaw è rimasta consistente. Ci siamo assicurati contratti chiave con clienti come Moog, l'Aeronautica Militare degli Stati Uniti e Woodward, oltre alla consegna degli ultimi pezzi di un programma di sviluppo per Raytheon, a completamento di un'importante milestone. Inoltre, grazie alla collaborazione con il nostro cliente Triumph, abbiamo avuto il privilegio di accogliere in visita il Joint Program Office dello United States Naval Air Systems Command (NAVAIR), destinatario finale dell'aereo V-22, uno dei programmi più importanti supportati da Linear Motion LLC.

Nei mesi scorsi, sono proseguiti all'interno del nostro stabilimento i lavori di ristrutturazione, che hanno interessato soprattutto il laboratorio di metallurgia, i nuovi spogliatoi e la mensa aziendale, progettata con l'obiettivo di ottimizzare i servizi di distribuzione e ospitare i meeting dei collaboratori.

Continua anche il nostro impegno sociale: vogliamo supportare la comunità offrendo il nostro aiuto per diversi programmi e attività.

Abbiamo sponsorizzato il primo torneo annuale di golf del Saginaw Career Complex, organizzato per raccogliere fondi da destinare all'acquisto di nuove attrezzature e apparecchi tecnologici così da migliorare e innovare i servizi del centro di formazione. Nel dettaglio, vengono offerti 19 programmi che mirano ad aiutare gli studenti delle scuole superiori per prepararsi all'Università, al lavoro tecnico o a qualifiche professionali di base.

Stiamo collaborando attivamente con il Centro per sviluppare un programma che consenta agli studenti di entrare maggiormente in contatto con la nostra azienda. Kyle Smith, *Direttore Generale di Linear Motion LLC.*, fa parte del Comitato Consultivo *Engineering & Advanced Manufacturing* della scuola. Prosegue, inoltre, la nostra collaborazione con il Sindacato Locale. Tramite la United Way of Michigan, i dipendenti hanno donato del materiale scolastico agli enti di beneficenza locali, così da consegnarli ai bambini bisognosi.

Abbiamo avviato una raccolta fondi per l'Associazione Sclerosi Laterale Amiotrofica (SLA) durante il nostro pluriennale torneo di golf, intitolato a Jim Rivett, un dipendente Linear Motion LLC. deceduto a causa della malattia. Continuiamo a guardare al futuro con grande voglia di miglioramento e fiducia. Vogliamo ringraziare tutto il nostro Team per l'impegno quotidiano, soprattutto durante questo periodo complesso.

Da Saginaw auguriamo a tutti i collaboratori UMBRAGROUP e a tutti i lettori un buon Natale e delle serene Feste!



Nuovo ingresso nel *Team*

Bastian Willenbücher

Managing Director & CFO

KUHN Präzisionsspindeln und Gewindetechnik GmbH

Präzisionskugeln Eltmann GmbH



Abbiamo intervistato Bastian Willenbücher, Il nuovo Managing Director & CFO KUHN e Präzisionskugeln Eltmann, che esprime entusiasmo e determinazione per il ruolo che ricopre all'interno del Gruppo.

Come è venuto a conoscenza di UMBLAGROUP? Come è stata la Sua scelta?

In realtà direi che UMBLAGROUP è venuta da me. Non conoscevo l'azienda e non sono solito consultare gli annunci pubblicati sui social media. Tuttavia, un giorno ho ricevuto il mio solito news feed su LinkedIn dove era presente una proposta di lavoro in UMBLAGROUP.

Inizialmente, la posizione non aveva attirato la mia attenzione, ma ho comunque deciso di dare un'occhiata all'azienda: ho trovato

una realtà che rappresentava la mia visione e i miei valori su come gestire un business di successo.

Così ho deciso di candidarmi. I colloqui di selezione e gli incontri fatti hanno confermato la mia prima impressione e sono molto felice di essere entrato a far parte del Team UMBLAGROUP.

Quali sono le Sue precedenti esperienze lavorative?

Per la maggior parte della mia carriera ho lavorato

in multinazionali nei ruoli di Finanza e Business Leadership con responsabilità regionali e globali. Ho trascorso tre anni in Giappone e dieci anni in Cina, gestendo business nella produzione di componenti per i mercati automotive e dell'elettricità in tutta l'Asia.

Il mio precedente incarico è stato invece nella supervisione globale del business di un'azienda tedesca di medie dimensioni, a conduzione familiare, attiva principalmente nel mercato dei veicoli elettrici.

Sono fermamente convinto che la combinazione tra il mio background finanziario e la mia forte curiosità e affinità per la tecnologia sia un fattore chiave per il successo della mia carriera professionale.

Quali differenze ci sono tra le Sue caratteristiche professionali e la mentalità asiatica e tedesca?

Naturalmente, ci sono differenze culturali.

Per questo, cerco sempre di rispondere indicando quello che ho scoperto essere l'elemento universale che determina il successo dei team

e delle organizzazioni: la motivazione e l'impegno che le persone mettono quotidianamente nel loro lavoro, dando il meglio e agendo positivamente nei confronti dell'azienda. La chiave è la fiducia, l'apprezzamento, il rispetto e la trasparenza. Il mio obiettivo primario è sempre quello di creare e promuovere questa cultura e credo fermamente che, così facendo, i team e le aziende avranno un successo duraturo.

Cosa ama fare nel Suo tempo libero?

Al momento sto portando avanti letture di ogni genere: dai romanzi agli articoli tecnici sulle nuove tecnologie e via dicendo.

Sono una persona molto sportiva, pratico ciclismo, yoga, nuoto e molto altro.

Inoltre, mi piace fare giardinaggio e seguo il calcio, ma non sono tifoso di nessun club in particolare, anche se vivo vicino a Monaco.



Rinnovare per crescere

Barbara Bianconi

Customer Service KUHN Präzisionsspindeln
und Gewindetechnik GmbH

Da giugno scorso, in KUHN, stiamo vivendo un importante cambiamento che porta la firma di UMBRAGROUP Italia.

Ne abbiamo parlato con il nostro nuovo *Operations Manager*, Vasco Loreti.

Vasco, come vedi questa fase che KUHN sta attraversando e cosa significa per te?

“UMBRA GROUP S.p.A. ha iniziato da diverso tempo ad esportare le sue logiche, non solo produttive, e si sta adoperando affinché queste vengano seguite a pieno dalle sedi tedesche del Gruppo. Negli ultimi due anni, ma in modo più evidente da giugno, anche in KUHN c'è stata la piena adozione dei principi del sistema UPS (Umbra Production System), con il continuo supporto dei colleghi della casa madre.

Cosa significa questo cambiamento per me?

Beh, è stato un onore aver ricevuto direttamente dal Top Management la possibilità di cimentarmi in un ruolo che ho sempre desiderato e di affrontare sfide davvero stimolanti!”



Sei in UMBRAGROUP ormai da qualche anno, ma come è arrivata questa opportunità?

“Dopo la laurea Magistrale in Business Management, nel 2017 ho svolto un tirocinio post-laurea presso la casa madre UMBRAGROUP S.p.A, a Foligno, dove ho avuto modo di toccare con mano i reparti della Logistica e della Formazione del Personale.

Al termine dello stage, mi è stato offerto di iniziare un percorso in KUHN, dove in quel periodo erano previste diverse assunzioni. Qui ho potuto sperimentare il concetto, ormai consolidato nel Gruppo, di “job rotation”, in quanto durante i miei primi tre anni di esperienza nell'azienda ho ricoperto praticamente tutti i ruoli legati al ciclo passivo, avendo svolto compiti legati alla Logistica, all'Amministrazione (con supporto al Controlling) e al Procurement, contribuendo anche all'implementazione del sistema gestionale D365 per le funzioni di cui sopra, coerentemente con le esigenze dell'azienda.

Tali esperienze mi hanno permesso di conoscere a fondo i processi dell'azienda e di interagire con diversi reparti e, grazie al periodo trascorso nel Procurement, ho preso coscienza del mio desiderio di crescere ulteriormente all'interno del Team Operations.

Detto questo, non credo alle coincidenze e voglio dimostrare di meritarmi questo ruolo, contando sulla tanta voglia di imparare e sul supporto dei nostri collaboratori e dei colleghi di Foligno.”

Ci sono stati dei cambiamenti nell'organizzazione di KUHN, ce ne parli?

“Oltre ad una riorganizzazione del Team Operations, ancora in corso, dal mese di ottobre abbiamo un nuovo General Manager, Bastian Willenbücher. Inoltre, stiamo lavorando per migliorare il livello di Sicurezza dello stabilimento, puntando a raggiungere gli standard di UMBRAGROUP S.p.A. Infine, da luglio abbiamo internalizzato la Manutenzione e avviato il progetto TPM (Total Productive Maintenance), che vuole migliorare l'efficienza produttiva attraverso una manutenzione preventiva costante, diminuendo così la probabilità di fermi macchina. L'obiettivo entro fine anno consiste nel trasformare la manutenzione in predittiva per almeno il 20% delle macchine presenti in azienda, al fine di ridurre i costi degli interventi e garantire la continuità della capacità produttiva, secondo il modello di standardizzazione UMBRAGROUP.”

In arrivo il nuovo *simulatore di tempeste di sabbia*

Antonio Alvino
Technical Director SERMS S.r.l.

Alcuni componenti devono necessariamente essere affidabili, anche in condizioni ambientali estreme. È essenziale verificarne la resistenza sottoponendoli a severe prove di laboratorio. Da circa 20 anni SERMS si occupa proprio di questo.

Le tempeste di sabbia costituiscono uno degli ambienti che mette più a dura prova la funzionalità degli apparati elettromeccanici. La sabbia può provocare danni sia al livello elettrico che meccanico. Può ad esempio causare l'inzeppamento di cinematismi, abrasioni superficiali, deterioramento delle superfici ottiche, contaminazione dei lubrificanti, ostruzioni di filtri e uscite di ventilazione e modifica delle resistenze di contatto.

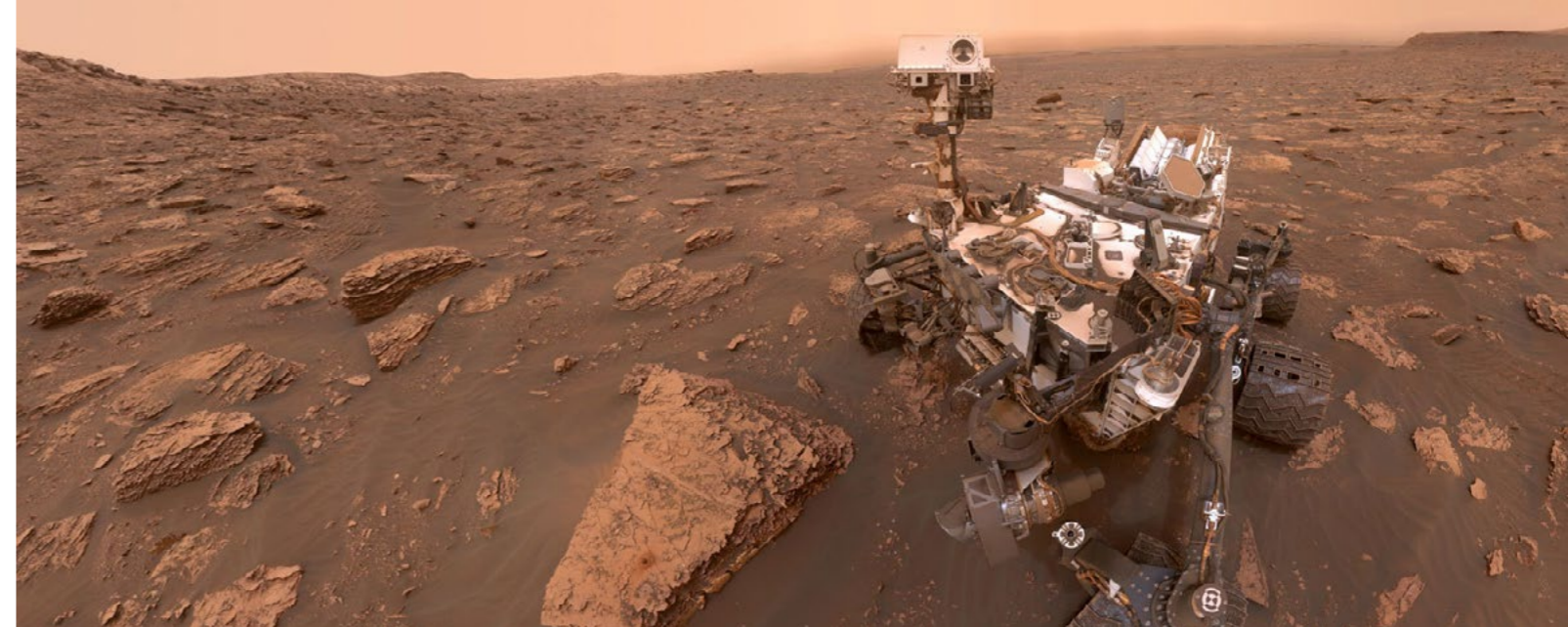
Gli standard internazionali (MIL-STD 810 e RTCA-DO 160) regolamentano tali prove nel settore Difesa ed Aeronautico per la valutazione quantitativa della resistenza del dispositivo di prova all'esposizione a venti secchi carichi di sabbia, tipici delle aeree geografiche aride o desertiche.

Tali prove di qualifica vengono tipicamente eseguite in camere appositamente progettate, al cui interno viene riprodotto, tramite opportuno sistema di ventilazione e circuito di accelerazione,

un vento caratterizzato da ben determinate velocità (range compreso tra 1.5 e 29 m/s), concentrazioni di sabbia (particelle con diametro da 150 a 850 μm) o polvere (particelle con diametro inferiore a 150 μm), umidità (minore del 30%) e temperatura (un valore generalmente compreso tra 23°C e 65°C). Tempeste ancor più severe si verificano sul suolo di Marte. Sono comuni soprattutto durante la primavera e l'estate nell'emisfero Sud quando il Pianeta è più vicino al Sole.

In queste condizioni, l'innalzamento delle temperature atmosferiche alimenta venti che sollevano particelle di polvere grandi come granelli di talco. Contemporaneamente, l'anidride carbonica evaporata dalle calotte polari ispessisce l'atmosfera e aiuta a tenere le polveri sollevate (fino addirittura a 60 km di altezza). La differenza principale con le tempeste di sabbia che avvengono sulla Terra, in regioni desertiche come Nord Africa e Medio Oriente, è che sul nostro Pianeta non possono diffondersi su scala globale a causa di una maggiore attrazione gravitazionale e un'atmosfera più spessa.

Tali elementi favoriscono il sedimentarsi e depositarsi delle polveri. Inoltre, la copertura vegetale che lega il terreno



Rover Curiosity sul suolo marziano

[foto Google - con licenza Creative Commons / Parole chiave: sand and dust martian storms NASA Rover Curiosity on Mars]

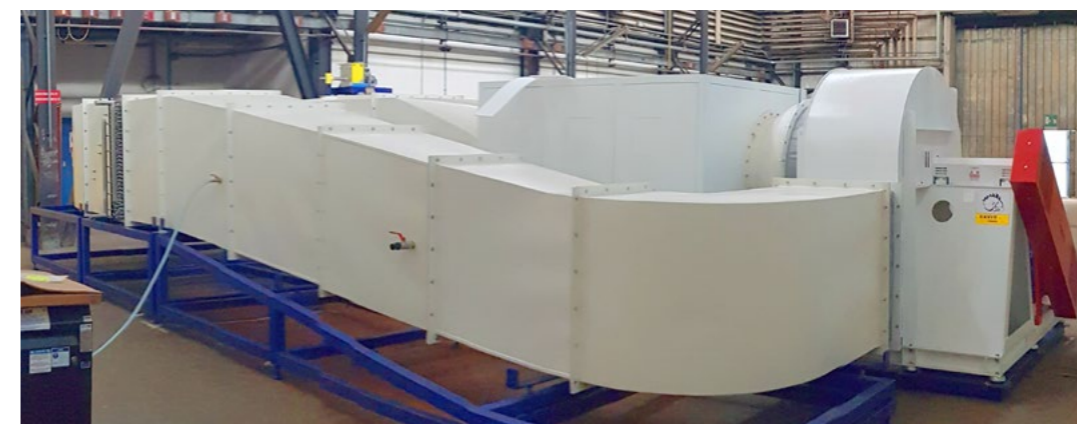
alle radici aiuta a bloccare gli spostamenti di polvere causati dal vento e dalla pioggia. In definitiva, la bassa gravità di Marte fa sì che vi siano venti più veloci che, in particolari condizioni, possono arrivare a 40 m/sec. Non esistono al momento standard internazionali riguardanti le prove di simulazione di tali tempeste.

L'esplorazione del suolo marziano rappresenta un argomento di grande interesse nel settore della ricerca spaziale. SERMS, assieme alla sua consolidata rete di fornitori, ha progettato e realizzato il più grande impianto in Italia per condurre non solo tipiche prove "Sand & Dust" terrestri, ma anche in grado di simulare tempeste marziane. Ciò ha richiesto un grande entusiasmo ed un notevole sforzo di progettazione e dimensionamento dei componenti per estendere le capacità tecnologiche ed i range operativi delle macchine tradizionali.

L'impianto, realizzato anche grazie ad un contributo della Regione Umbria ed allestito presso i locali del gruppo Italeaf (zona industriale di Nera Montoro), ha superato con successo le prime fasi di collaudo e si appresta a testare nelle prossime settimane i primi componenti aerospaziali.



Simulatore di tempeste di sabbia



Progetti di ricerca: le sfide concluse e il nuovo *Clean Aviation*

Moreno D'Andrea
Research Centre Manager UMBRAGROUP S.p.A.

Nella seconda metà del 2021 si sono conclusi due progetti di ricerca dedicati a sistemi di attuazione elettromeccanica per movimentazione di superfici primarie di due diverse categorie di velivoli: business e regionale.

Entrambi i progetti hanno affrontato tematiche complesse riguardanti il *more electric aircraft*, con l'obiettivo principale di migliorare la durata e la sicurezza dell'attuazione elettromeccanica facendo grande attenzione alle emissioni di CO2. Il primo progetto concluso nel mese di giugno, REPRISE (Reliable Electromechanical actuator for PRImary SurfacE), ha riguardato lo sviluppo di un sistema di attuazione innovativo, che vede operare in doppia presenza al suo interno tutti i livelli dei sottosistemi che lo costituiscono: meccanico, elettrico ed elettronico.



REPRISE

Questa architettura innovativa ha permesso di garantire la funzionalità anche in presenza di guasto.

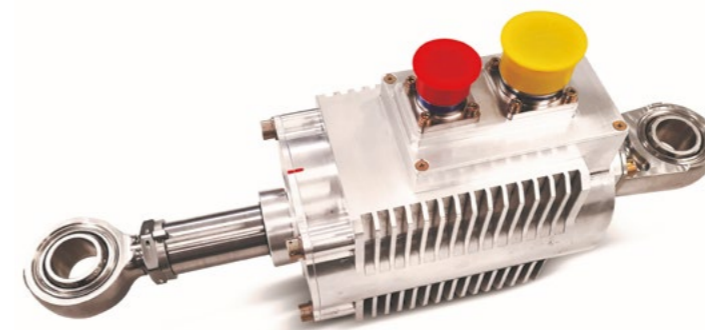
In parallelo, a corredo dell'architettura innovativa, durante i 60 mesi di progetto, si sono svolte anche attività mirate all'health monitoring del sistema (cioè il monitoraggio dello stato di salute delle varie parti che lo compongono).

Nella prima fase del progetto è stata effettuata la caratterizzazione del sistema tramite un'emulazione di guasti che ha poi permesso, in una seconda fase, di sviluppare algoritmi matematici predittivi idonei a monitorare la vita dell'insieme.

Il secondo progetto, concluso nel mese di ottobre, è *LubForLife*, che ha avuto come tematica principale lo studio della lubrificazione a vita di un sistema pensato per ripristinare l'attuale sistema idraulico delle superfici alerone di velivoli medium range. Anche in questo caso c'è stato un filone interamente dedicato alla predizione di guasti. A differenza del progetto REPRISE, nel progetto *LubForLife* la fase predittiva è stata effettuata anche tramite un modello gemello digitale (digital twin), sviluppato in parallelo alla fase di progettazione, quindi a monte della realizzazione e dell'utilizzo del prodotto.

Tramite il modello gemello digitale, potrebbe essere possibile in futuro verificare la durata della vita dell'attuatore in maniera preliminare, a livello di progettazione, quindi senza dover attendere la realizzazione e l'esito dei test ingegneristici.

Inoltre, con lo stesso modello è possibile monitorare il sistema durante la fase sperimentale per avere conferma della predizione fatta con il modello simulato durante la fase di progettazione.



LubForLife

Tramite le due esperienze concluse in questo semestre è stato possibile acquisire una maggiore consapevolezza dell'health monitoring, sia in fase di progetto che in fase di utilizzo del prodotto. Inoltre, sono state affrontate e implementate tematiche utili ad aumentare la sicurezza intrinseca del sistema elettromeccanico prodotto da UMBRAGROUP, come, ad esempio, lubrificazione a vita e sistema tollerante ai guasti, così da poter soddisfare le sempre più esigenti richieste provenienti dai grandi player del mercato aeronautico.

Nel 2022 saremo coinvolti nell'ultimazione dei progetti di ricerca in corso e nell'analisi dettagliata di nuove opportunità. L'attenzione è rivolta al programma *Clean Aviation* che continuerà, sulla scia dei suoi predecessori *Clean Sky*, ad esplorare soluzioni mirate alla salvaguardia dell'ambiente con l'ambizioso obiettivo di raggiungere, nel 2050, la neutralità energetica nell'aviazione, così da poter ridurre drasticamente l'impatto ambientale del trasporto aereo.

Grazie al nuovo programma di ricerca europeo, per UMBRAGROUP si presenta l'importante possibilità di dare un contributo significativo nella definizione di piattaforme future per l'aviazione civile e di relazionarsi direttamente con i principali player del mercato europeo così da poter avere una visibilità strategica dei possibili scenari futuri.

Un'occasione da non perdere.

Mezzo secolo di *Welfare*... o quasi

Rita Morettini

Payroll Manager Human Resources Dept. UMBRAGROUP S.p.A.

Ogni giorno venendo al lavoro, lasciamo l'auto nel parcheggio aziendale, mangiamo un pasto caldo in mensa, a fine giornata possiamo approfittare della palestra a cielo aperto proprio di fronte all'azienda; in estate i bambini partecipano al campus aziendale, possiamo chiedere il rimborso per le spese scolastiche nella piattaforma TimeswApp, oppure scegliere di avere buoni del supermercato, o buoni benzina; possiamo scegliere di pensare alla nostra salute prenotando una visita in azienda con la nutrizionista oppure approfittare del check-up medico gratuito disponibile con la nostra polizza sanitaria integrativa.

Un insieme di servizi che l'azienda mette a disposizione di tutti per far fronte ai bisogni di ognuno, grazie alle tante opzioni disponibili. Tutti noi apprezziamo queste cose e allo stesso tempo le diamo per scontate, mentre chi ci osserva dall'esterno le considera un grande valore aggiunto, forse ancor più di noi.

Molti di voi lo avranno già letto nella nostra newsletter o nei giornali locali, per i meno attenti, ma soprattutto perché ci piace condividere

un risultato positivo, lo ripetiamo: UMBRAGROUP ha ottenuto il rating di Welfare Champion assegnato da Generali Italia nell'ambito dell'iniziativa Welfare Index PMI.

È un risultato importante per molte ragioni. Potremmo parlare di numeri: le aziende partecipanti sono quasi 6.000 da tutta Italia, e solo 105 sono state premiate come Welfare Champion, oppure raccontarvi che dietro questo premio c'è un comitato scientifico che valuta 127 variabili per ogni azienda. Quello che è veramente importante sottolineare però, è che tutti questi dati tracciano un profilo, ci dicono come le aziende stanno interpretando le politiche di Welfare. Le aziende Welfare Champion sostengono iniziative per la famiglia, investono nella salute dei propri dipendenti, favoriscono la parità di genere, e grazie a tutte queste attività creano valore per il territorio e la comunità.

UMBAGROUP crede nell'impatto sociale del Welfare aziendale, per questo nel 2021 è stato istituito un Seniority Premium che vuole essere un riconoscimento per il tempo, l'esperienza



e l'impegno che i collaboratori dedicano all'azienda.

Il premio è legato all'anzianità aziendale di ogni singolo dipendente che in funzione degli anni di servizio, riceverà un importo progressivamente crescente. Un gesto ancora più significativo perché è stato esteso a tutte le aziende del Gruppo. Per la prima volta tutti i dipendenti UMBRAGROUP riceveranno un incentivo basato su criteri di accesso uguali per tutti, sia nella capogruppo che nelle consociate. Per le aziende italiane l'importo del Seniority Premium sarà caricato direttamente nella piattaforma Welfare a partire da dicembre 2021. Insomma, siete avvisati, potete iniziare a curiosare nella piattaforma Timeswapp per decidere come spendere i vostri crediti: viaggi, abbonamenti a teatro e per riviste, voucher liberi per frequentare corsi di formazione nelle aree più diverse, dalla cucina alle lingue.

Il Welfare è stato e sarà sempre parte del DNA di UMBRAGROUP.

Rappresenta un modo per l'azienda di sottolineare

la centralità delle Risorse Umane, un modo per esprimere riconoscenza per il valore aggiunto che ciascuno di noi apporta all'interno dell'organizzazione grazie alle proprie competenze ed alla propria professionalità.

Sicuramente è un bel modo che l'azienda ha per prendersi cura di tutti noi.

Qualità una linea comune tra industriale e A&D

Amanda Young
Director of Quality and Optimization Umbra Cuscinetti Inc.

Linea Aerospace, Defense e Space

UMBAGROUP ha lanciato un'iniziativa per allineare i reparti chiave in tutto il Gruppo attraverso un processo di collaborazione. Il reparto Qualità alla Umbra Cuscinetti Inc. ha vissuto un cambiamento significativo nel 2021: dopo un'importante ristrutturazione è ora al punto di riferimento per le best practices implementate nella struttura. Questo processo di miglioramento ha permesso al Team di raggiungere 11 audit esterni con successo nel 2021.

Con un focus rinnovato sul programma *Root Cause Corrective Action* (RCCA), stiamo facendo fronte alle non conformità sistemiche, predisponendo una formazione annuale, un nuovo cruscotto per il monitoraggio delle metriche e una scheda di visualizzazione che permette di controllare le azioni pendenti. Il sistema di responsabilità è stato strutturato attraverso due incontri settimanali per rivedere le statistiche RCCA, fare il punto sulle attività in sospeso e arrivare alla chiusura di quest'ultime in modo tempestivo.

L'obiettivo che intendiamo raggiungere attraverso il processo RCCA è quello di migliorare la conoscenza e la cultura della qualità nell'organizzazione, attraverso una presa

di consapevolezza e responsabilità di tutti i membri del Team. Insieme ad UMBAGROUP S.p.A., sono state completate tre RCCA e superate con successo le non conformità, ottenendo risultati positivi senza il ripresentarsi di problematiche.

Per allinearsi al Sistema di Produzione UMBAGROUP, è stato realizzato un cruscotto per monitorare lo stato di salute del Sistema Qualità. Questo strumento permette al Team di analizzare a fondo i dati per determinare le aree su cui è necessario focalizzarsi, non solo per il programma RCCA ma anche per un nuovo sistema chiamato *Project Zero*, con l'obiettivo di eliminare le non conformità e di ottenere un miglioramento continuo. Il cruscotto per la qualità, inoltre, permette di controllare le non conformità dei fornitori e metterci in rapida comunicazione con il fornitore stesso, così da limitare gli errori e attivare RCCA quando vengono identificate ripetute discrepanze.

Il Team Qualità collabora con la *supply chain* al fine di migliorare i nostri processi di selezione, sorveglianza e qualità dei fornitori. Questo progetto, in collaborazione con gli altri stabilimenti UMBAGROUP, mira a determinare *best practices* per l'intero Gruppo.



Luca Bossi
Quality Manager Industrial UMBAGROUP S.p.A.

UMBAGROUP

Linea Industrial

La seconda parte del 2021 ha visto sempre di più l'integrazione della Qualità tra le consociate tedesche ed il team della casa madre di Foligno. Quest'ultimo, ha garantito supporto costante alla KUHN, dopo la riorganizzazione avvenuta a fine primo semestre, grazie al coinvolgimento del Team Qualità della *PraezisionskugelIn Eltmann* per il SGQ [ISO 9001] e di risorse dedicate da Foligno per la Qualità Operativa [KPI].

Dopo un assessment iniziale, che ha coinvolto i vari team on-site, è stato concordato un action plan che ha permesso di dare continuità alla gestione da remoto.

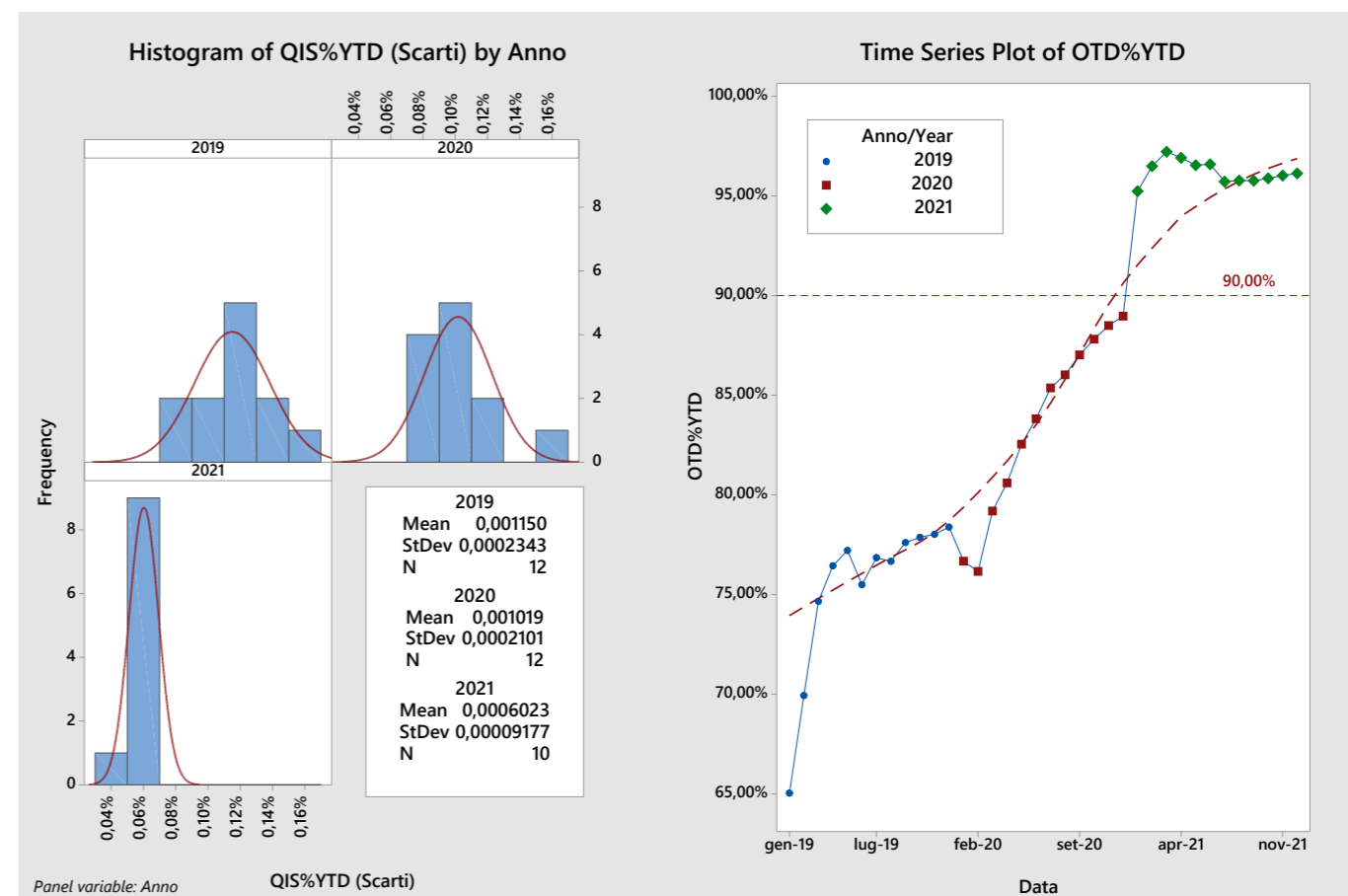
Tutti gli indicatori principali [KPI] nelle due sedi tedesche sono perfettamente in linea con il target, segno tangibile dell'efficacia delle azioni svolte e del potenziamento delle logiche dell'Umbra Production System [UPS].

Prioritaria è la formazione degli operatori: sono infatti previsti corsi per tutto il personale diretto, nonché il potenziamento delle fasi di controllo di processo/prodotto.

Tutti gli indicatori [KPI] della Qualità industriale di Foligno sono in linea con i target. Facendo un bilancio dal 2019, si evince che, con l'introduzione dell'UPS, i valori sono decisamente migliorati ed hanno raggiunto gli obiettivi, validazione dell'efficacia dei principi OpEx e Lean 6-Sigma. Particolarmente significativi sono stati la riduzione delle non conformità interne e l'incremento della puntualità verso il cliente [OTD].

Inoltre, si è concluso il progetto Skill Mapping, di cui vi abbiamo parlato nel precedente numero: il progetto ha visto coinvolto il Quality Team Industriale per la valutazione oggettiva del grado di conoscenza su diversi temi della Qualità. La valutazione è stata effettuata sia attraverso un'analisi oggettiva, che attraverso una valutazione dei gap.

Ne consegue una individuazione delle esigenze formative del Team (mediante un'analisi di Pareto) e la predisposizione di un piano di training per il 2022, che verrà attuato con corsi pratici basati sui concetti della Lean e del 6-Sigma, nell'ambito della Lean Academy UMBAGROUP.



UMBRAGROUP

4 *wellness*

Gian Pietro Bordoni

HSE & Energy Manager UMBRAGROUP S.p.A.

Gabriele Pampanelli

Personal Trainer



In questi anni pandemici, forse più di sempre, abbiamo capito quanto sia importante la nostra salute e la cura di noi stessi.

Spesso crediamo che sia qualcosa di scontato, dimenticandoci del fatto che la salute, oltre ad essere un diritto, è un dovere dell'individuo.

Per questo UMBRAGROUP, si focalizzerà ancor di più sulla salute dei propri dipendenti, sia all'interno che fuori dall'azienda, attraverso una serie di attività che mirano al benessere psicofisico, o "wellness".

Grazie alla rinnovata collaborazione pluriennale con il *Personal Trainer* Gabriele Pampanelli, continueranno le attività di allenamento per chiunque voglia iniziare un percorso mirato a delle specifiche esigenze personali

[dimagrimento, mal di schiena, ginnastica posturale, potenziamento muscolare, etc.].

Tra le molte novità che verranno introdotte o confermate nel 2022 troviamo:

- » la possibilità di eseguire gli allenamenti non solo all'interno della palestra UMBRAGROUP, ma anche a casa con l'assistenza da remoto del Personal Trainer;
 - » analisi delle postazioni di smart working fatta a domicilio, così da prevenire posture scorrette derivanti da allestimenti non corretti;
 - » analisi posturale eseguita dal Personal Trainer tramite un'assistenza sul campo durante l'orario lavorativo, sia per le aree produttive che per gli uffici;
 - » la pubblicazione del nuovo manuale "Pillole di Benessere", che mira a dare consigli su tematiche come allenamento, postura, alimentazione e relax.
- Grazie all'utilizzo dei QR code all'interno del manuale saranno disponibili numerosi video tutorial sull'allenamento a corpo libero. L'obiettivo è trasmettere a tutti le conoscenze necessarie per tenersi in forma dove e quando si vuole, a casa, in palestra o in vacanza.

Il vero segreto per essere in salute è riuscire a modificare in meglio le nostre abitudini, in modo sostenibile per il nostro stile di vita. Di seguito, vogliamo offrirvi dei consigli di benessere semplici e pratici da applicare sin da subito, presi direttamente dal nuovo manuale redatto dal *Personal Trainer* Gabriele Pampanelli.

Alimentazione

In un regime di dieta ipocalorica, la quantità è uno degli aspetti fondamentali, fermo restando che questo è un parametro da tenere sotto controllo anche in un regime normo calorico. Qualora non si debba ridurre significativamente il proprio peso corporeo, volendo comunque avere un'alimentazione corretta per quantità e varietà, è possibile adottare la regola del "piatto unico": utilizzando un unico piatto per inserire tutto quello che andremo a consumare durante il nostro pasto.

Allenamento

Gli esercizi posturali hanno il compito di insegnare come utilizzare attivamente i muscoli per consentire un allineamento ed un mantenimento corretto delle varie parti del corpo, con particolare attenzione al rachide, il pilastro che sorregge l'intero sistema muscolo scheletrico.



Inquadra il QR Code per accedere nel manuale "Pillole di Benessere"

Relax

Sonno e strumenti elettronici: Il problema non è legato all'uso dello smartphone, del tablet o del computer in sé, quanto alla potente luce che tali dispositivi emettono. Il corpo segue un ciclo naturale che permette di rimanere svegli e vigili durante il giorno e aiuta a riposare durante la notte. Quando fissiamo uno di questi schermi prima di dormire il cervello va in tilt, riducendo la produzione di melatonina, l'ormone responsabile del sonno. Addormentarsi diventa sempre più difficile e, con il tempo, può causare un'insonnia cronica. Per questo motivo sarebbe opportuno non utilizzare queste applicazioni quando ci accingiamo ad andare a dormire.

Buona salute a tutti!

Un *grazie* speciale ai nostri soci

Il Direttivo CRAL

Un altro anno è passato!
Sarà un altro Natale anomalo
quello che si avvicina?

L'augurio è che si possa tornare presto
alla normalità.

In tutti noi è vivo il ricordo dei bellissimi momenti trascorsi insieme: le nostre gite, le cene ed i pranzi anche con le nostre famiglie, la cacciata, la pesca e tutte le attività che ci hanno sempre permesso di conoscerci meglio e spendere del tempo in allegria!

Per non parlare nelle nostre magiche feste di Natale, permeate dall'entusiasmo dei più piccoli in trepida attesa dell'arrivo di Babbo Natale, con l'emozione tipica della loro innocenza che contagiava tutti noi, portando allegria e gioia.

Siamo felici di vedere in tutti i soci forte il desiderio di riprendere al più presto le nostre attività, seppur con la consapevolezza che sarà una nuova normalità, che ricominceremo con qualche limitazione e qualche accortezza in più.



Vogliamo tutti tornare a scrivere insieme tante nuove pagine nella nostra storia, che dura da quasi mezzo secolo. Ancor di più, vorremmo che i più giovani possano vivere la grande opportunità che il CRAL offre a tutti conoscere i colleghi di lavoro, anche di reparti diversi, che altrimenti non avrebbero conosciuto.

È risaputo infatti che, in occasione delle nostre attività, nascono i legami di amicizia più belli e rapporti professionali più sani!

In questo periodo abbiamo cercato di renderci utili lavorando alle convenzioni, cercando il più possibile di andare incontro alle esigenze di tutti con il fine ultimo di aumentare il potere di acquisto delle famiglie.

Ci sentiamo, nonostante questo limbo prescindendo dalla nostra volontà, di ringraziarvi per la pazienza. State dimostrando il vostro grande attaccamento al nostro CRAL ed a tutto quello che rappresenta... e ve ne siamo molto grati.

Non avendo avuto altre occasioni di esservi vicini, in questo 2021 cercheremo di dimostrarvi

la nostra gratitudine con un dono che potrà utilizzare tutta la famiglia e che sicuramente riterrete utile anche in occasione delle prossime, e auspichiamo numerose, iniziative CRAL.

Con l'auspicio che questo Santo Natale possa trascorrere con qualche sorriso e qualche abbraccio in più rispetto a quello scorso, auguriamo a tutti voi ed alle vostre famiglie che la magia che accompagna il Natale ricolmi i vostri cuori di gioia, di speranza e di serenità.

Buon Natale e felice anno nuovo.

Pagine che fanno *Volare*

Consigli e recensioni dei lettori UMBRAGROUP

A partire dallo scorso numero del Magazine, riserviamo questo spazio di suggerimento alla lettura, dove i nostri colleghi sottopongono dei libri utili per un arricchimento personale e professionale.



La prima recensione è del Dott. Antonello Marcucci, President of the Board of Directors UMBRAGROUP, la seconda di Beatrice Baldaccini, Executive Vice President UMBRAGROUP.

"Un libro deve essere un'ascia per rompere il mare ghiacciato che è dentro di noi"
Franz Kafka

Segnala le tue letture per il prossimo numero scrivendo a: brand@umbragroup.com

Il treno dei *bambini*

Viola Ardone
Einaudi



Nel 1946 Amerigo lascia Napoli e a bordo di un treno arriva in Italia settentrionale, per passare un periodo in una famiglia.

Con lui, tanti altri bambini vengono fatti partire verso altre zone del Paese, cercando di conferirgli una nuova prospettiva dopo il conflitto.

La povertà in un periodo storico ben preciso (dopo la Seconda Guerra Mondiale) a Napoli vista e descritta da un bambino.

Siamo nel primissimo dopoguerra, le condizioni tra Nord e Sud sono diverse, il Nord viene visto come un posto dove c'è benessere e un futuro oltre il tirare a campare di giorni sempre uguali.

La malinconia della storia viene in parte neutralizzata dalla generosità ed accoglienza dei tanti personaggi buoni.

È un libro ben scritto dal punto di vista del bambino, abbiamo modo tramite i suoi occhi di vedere tutta la magia e lo stupore del prima, e la rabbia e la rassegnazione del dopo.

Amerigo è un bambino che ha avuto un'opportunità, però a che prezzo? Ha dovuto rinunciare a una parte di sé per diventare una persona nuova, portandosi dietro sensi di colpa per molto tempo.

Credo sia un libro molto realistico, raccontato con una delicatezza e una sensibilità uniche. Forse anche oggi servirebbe più altruismo e solidarietà, chissà che non potremmo scoprire un lato migliore di noi stessi e avere un regalo dalla vita.

Viola Ardone conferisce al romanzo una forte carica emotiva concentrata nei pensieri e nei dialoghi di Amerigo, fatti di frasi brevi, spesso sgrammaticate ed intrise di termini dialettali, ma che puntano dritte al cuore di chi legge.

Facciamoci avanti

Le donne, il lavoro e la voglia di riuscire.

Sheryl Sandberg
Mondadori



Quanto spesso sentiamo una donna dire di aver lasciato il lavoro per dedicarsi alla famiglia?

Nonostante il contesto lavorativo offra oggi molti più vantaggi e tutele rispetto al passato, ancora troppe donne incontrano sul loro cammino ostacoli che portano inevitabilmente ad una scelta: famiglia o carriera.

Il sistema rimane caratterizzato da pregiudizi, disuguaglianze e, troppo spesso, tende a lasciare che siano gli uomini a ricoprire ruoli di rilevanza.

Facciamoci avanti, di Sheryl Sandberg - direttore esecutivo di Facebook - attraverso dati, studi, ironia ed esperienza personale, vuole indicare come raggiungere il giusto equilibrio tra vita professionale e privata. Avere una famiglia e una carriera soddisfacente spetta a tutti.

Con questo libro, l'autrice vuole condividere il giusto esempio così

che sempre più donne decidano di lottare contro ciò che di frequente viene imposto dalla società per ispirarne altre a fare lo stesso. *Facciamoci avanti* è una lettura consigliata da Beatrice Baldaccini, entusiasta del testo e di come questo le abbia fatto cambiare prospettiva nell'approcciare problematiche personali e professionali.



Congratulazioni

Assunzioni

UMBAGROUP S.p.A.

D'Angelo Cecilia
Nucatola Marco
Rossi Luigi

LINEAR MOTION LLC.

Albers Tim
Aldrich Charlene
Binder Nathaniel
Boysen Vincent
Curtis Nicholas
Everts William
German David
Knoll Nichole
Lawler Rachel
Lutenske Thomas
Noriega Elias
Soulliere Douglas
Van Deusen John
Vasquez Robert

Präzisionskugeln Eltmann GmbH

Ankenbrand Daniel
Canta Ilir
Clow Daniel
Hippler Alexander
Klehr Noah

KUHN GmbH

Mercuri Davide
Korucu Gamze
Willenbücher Bastian

Matrimoni

UMBAGROUP S.p.A.

Cecconi Daniele e Ortolani Sara
Colurciello Bryan e Pompei Serena
Giovannini Luca e Alessandri Michela
Iavarone Stefano e Giorgi Daniela
Merendoni Daniele e Tiburzi Martina

Präzisionskugeln Eltmann GmbH

Aumüller Ralf & Maria

Nascite

UMBAGROUP S.p.A.

Bianchi Giorgio
D'Amato Chiaraluce
Canfarini Enea Maria
Curri Bianca Denise
Donati Edoardo
Figlioli Palmmini Matilde
Frapiccini Davide
Modesti Gaia
Narcisi Matilde
Petruccioli Leonardo
Polticchia Benedetta
Placidi Arturo
Rutili Ginevra
Zaroli Bianca

KUHN GmbH

Sacco Andreas
Yalcin Leila

AMCo S.r.l.

Diotallevi Sandro
Reale Enrico

Präzisionskugeln Eltmann GmbH

Naveed Zunisha Fatima
Quicker Luise



UMBRA GROUP

n.33 | dicembre 2021

www.umbra-group.com

