

Un interlocutore unico per la meccatronica

LA RECENTE ACQUISIZIONE DELLE START-UP SMART FACTORY E TECNOMOTION AMPLIA LE COMPETENZE DEL GRUPPO MONDIAL, CHE ORA INCLUDONO ELETTRONICA E SOFTWARE, OLTRE AL CONSOLIDATO KNOW-HOW NEL CAMPO DELLA MECCANICA. DIVENTA COSÌ UN PARTNER PER LA MECCATRONICA, IN GRADO DI OFFRIRE AI CLIENTI UN SERVIZIO A 360 GRADI

Mondial guarda avanti, cogliendo nuove opportunità grazie a due acquisizioni strategiche che le permettono di ampliare le sue competenze nell'ambito della meccatronica, sviluppando e offrendo soluzioni avanzate e chiavi in mano. Il Gruppo, importante realtà nel settore delle trasmissioni di potenza, ha recentemente acquisito le start-up Smart Factory e TecnoMotion: insieme con Alessandro Bandelli, Assistente alla Direzione Generale, e Davide Torresan, Direttore Commerciale, scopriamo i dettagli di questa operazione e le prospettive che aprirà nel prossimo futuro.

Perché avete deciso di acquisire due start-up e che vantaggi porteranno ai vostri clienti?

Abbiamo scelto di acquisire Smart

Factory e TecnoMotion perché in queste due start-up sono presenti competenze che integrano il nostro know-how, rendendoci una realtà unica nel settore. Grazie a questa doppia acquisizione, il Gruppo Mondial è ora in grado di estendere il suo raggio d'azione in campi in cui prima non operava: l'elettronica e il software. Il grande vantaggio per i nostri clienti è che adesso possono trovare in noi un interlocutore unico, capace di gestire contemporaneamente meccanica, elettronica e scrittura del software, evitando di dover ricorrere a più fornitori. Si tratta di un plus non da poco, che semplifica la vita ai nostri clienti, e che attualmente non ha un corrispettivo sul mercato. Nell'ambito della meccanica eravamo già partner dei nostri clienti con soluzioni

ad alto contenuto tecnologico. Oggi completiamo la nostra proposta, esprimendo lo stesso livello di competenza anche per quanto riguarda la parte elettronica e del software.

Come avete scelto le due start-up?

Con Smart Factory eravamo già in contatto poiché la società era nostra cliente. Questa relazione iniziale si è poi rafforzata nel tempo fino ad arrivare all'acquisizione. Smart Factory e Mondial, infatti, sono due realtà complementari, necessarie l'una all'altra per poter sviluppare determinate tipologie di applicazioni. TecnoMotion, a sua volta, è legata alla compagine societaria di Smart Factory, ma si caratterizza per un diverso livello di fornitura. Smart Factory è specializzata nell'ingegneria elettronica e informatica e presenta un'offerta molto



ALESSANDRO BANDELLI,
ASSISTENTE ALLA DIREZIONE
GENERALE, GRUPPO MONDIAL



DAVIDE TORRESAN, DIRETTORE
COMMERCIALE, GRUPPO MONDIAL

completa che può arrivare alla fornitura di macchine finite, mentre il core business di TecnoMotion è focalizzato su programmazioni PLC e Motion Control e la fornitura di sistemi integrati ingegnerizzati. Anche se si tratta di due società distinte e con due identità diverse, sono però collegate fra loro: per questo le abbiamo acquisite entrambe.

L'acquisizione di Smart Factory e TecnoMotion vi consentirà di proporvi in nuovi mercati?

Sì. Mondial si è sempre concentrata sul canale OEM. Ora le due acquisizioni ci permettono di approcciare anche il mercato degli end user, ovvero gli utilizzatori dei macchinari.

In che modo la Mondial di "ieri" è diversa da quella di "oggi"?

Fino ad ora Mondial veniva riconosciuta e apprezzata sul mercato come un distributore di componenti meccanici, partner di gruppi italiani ed esteri che operano principalmente nella produzione di macchinari. Inoltre, all'interno del nostro Gruppo sono presenti aziende che producono componenti che poi commercializziamo. Quindi Mondial ha sempre avuto una forte identità come distributore, ma si è anche distinta per il suo approccio molto tecnico, da produttore, per via dei prodotti fabbricati da alcune aziende del Gruppo. Questa, in sintesi, era la Mondial di ieri. Oggi a tutto questo si aggiunge un ampliamento delle competenze nel campo dell'elettronica e del software che ci met-

te nelle condizioni di differenziarci dai nostri competitor. Avere acquisito il controllo di Smart Factory e TecnoMotion ci consente di definire le strategie aziendali in una logica integrata. L'acquisizione di queste due start-up, che segna il passaggio al Gruppo Mondial di oggi, è una scelta che va in una precisa direzione: non abbiamo voluto acquisire altri distributori per diventare un distributore più grande, ma abbiamo voluto crescere in termini di ampliamento delle competenze con l'obiettivo di diventare un player unico nel suo genere in grado di offrire un servizio più completo ai clienti. Stiamo attuando una politica di verticalizzazione delle competenze, seguendo un trend globale che vede crescere sempre di più l'importanza dell'elettrificazione in diversi settori industriali.

Quali sono gli obiettivi che vi proponete di raggiungere nel prossimo futuro?

Gli obiettivi sono legati allo sviluppo di Smart Factory e TecnoMotion, due società che hanno delle prospettive di crescita importanti perché riteniamo che il mercato andrà sempre di più nella direzione dell'elettrificazione: non solo nell'ambito della mobilità ma anche per quanto riguarda i macchinari industriali. In quest'ultimo settore, l'elettronica e le applicazioni elettromeccaniche stanno sostituendo progressivamente altre tecnologie: la richiesta di elettrificare le automazioni spingerà le azien-

MECHLAB, IL LABORATORIO MECCATRONICO DI MONDIAL

Tra le ultime iniziative messe in campo da Mondial c'è MechLab, uno spazio dedicato alle sperimentazioni in ambito meccatronico, realizzato nei pressi di Piacenza in uno dei siti produttivi del Gruppo. «Al MechLab - spiega Bandelli e Torresan - i clienti non solo possono 'toccare con mano' le nostre soluzioni ma anche eseguire dei test insieme ai nostri ingegneri, effettuare delle prove di funzionamento, verificare le caratteristiche dei nostri prodotti e capire se soddisfano le loro esigenze. MechLab è un valore aggiunto non indifferente: inizialmente pensavamo che questa iniziativa suscitasse l'interesse soprattutto di aziende medio-piccole e invece abbiamo notato che è stata apprezzata anche da grossi gruppi». Ma non è tutto. MechLab è anche uno spazio dove si svolgono incontri tecnici di formazione per gli studenti universitari. «Abbiamo all'attivo collaborazioni con il Politecnico di Milano e il Politecnico di Torino - concludono Bandelli e Torresan. Presso MechLab gli studenti possono conoscere le nostre soluzioni e testarle come se si trovassero in un laboratorio del loro ateneo».



de a cercare partner in grado di offrire questo tipo di soluzioni. Mondial potrà fornire proprio questo, andando a coprire tutte le competenze necessarie. In particolare, il know-how sul software consentirà di abilitare funzionalità innovative sui macchinari come la manutenzione predittiva. Questa permette di monitorare costantemente lo stato dei componenti di un impianto, sostituendo le parti usurate quando è davvero necessario, in modo da evitare rotture improvvise e conseguenti fermi macchina. Questo nuovo modus operandi ha anche un effetto positivo sull'ambiente in quanto non sarà più necessario sostituire tutti i componenti nel momento in cui viene effettuata la manutenzione ma solo quelli realmente usurati. Infine, lo sviluppo software risponde anche all'esigenza di poter riprogrammare rapidamente i macchinari poiché i cambiamenti richiesti dal mercato sono molto veloci e poter settare una macchina in tempi brevi è fondamentale.