

**IL COLOSSO DELL'EX ANSALDO** Tre milioni per lo stabilimento berico

# Nidec Asi investe e assume tecnici nel Vicentino

L'ad Barra: «Montebello è specializzata in energia rinnovabile. Qui sono state ideate macchine vendute negli Usa»

**Antonella Fadda**

Nidec Asi vuole crescere, anche nel Vicentino. Crescita e flessibilità sono infatti le parole chiave per Giovanni Barra, amministratore delegato dell'ex Ansaldo Sistemi industriali, la multinazionale che nel 2012 è stata acquisita dal colosso giapponese Nidec Corporation ed è presente in Italia, Francia, Germania, Giappone, Russia, Romania, Cina, Singapore, Emirati Arabi e Usa. In Italia la società ha 4 stabilimenti - Genova, Milano, Monfalcone e appunto Montebello Vicentino - e occupa 939 dipendenti, di cui quasi 200 in terra berica. Barra, 55 anni e con un passato da top manager alla Fiat, da quasi un anno è al timone della società leader mondiale che produce sistemi di automazione e di controllo, dei motori e generatori elettrici e dei drive di media e bassa tensione.

**Dott. Barra come sta l'azienda?** Nel 2014 (l'anno fiscale si è concluso il 31 marzo) abbiamo ottenuto buoni risultati com-

merciali, soprattutto dall'estero: rispetto al 2013 si è registrato un incremento del 16%. Stiamo crescendo con acquisizioni ordinarie e a dicembre abbiamo ottenuto 40 milioni di euro di commesse, mentre nel trimestre gennaio-marzo siamo arrivati ad oltre 100 milioni. Paragonando i primi tre mesi 2015 a un anno prima l'aumento è del +46%. Significa che la seconda metà del 2015 e il 2016 saranno molto positivi

per la trasformazione degli ordini in vero lavoro nelle nostre fabbriche, e quindi in vendite.

**Significa che investirete?**

Certo: prevediamo di investire 5,5 milioni in ricerca e sviluppo di nuovi prodotti, 7 milioni a Monfalcone in macchinari e 3 milioni nei siti produttivi di Montebello e Milano.

**Prevedete nuove assunzioni?**

Abbiamo in programma circa 40 nuovi inserimenti, di cui 10 nella sede vicentina. Per noi assumere significa investire sulle persone, quindi sono previsti anche oltre 400 mila euro in formazione, pari a circa 12 mila ore.

**Quanto è importante Montebello nei progetti della Nidec Asi?**

È molto importante: è la sede specializzata in energia rinnovabile, inoltre ci stiamo organizzando per aumentare la produzione di quadri elettrici. A Montebello sono presenti competenze specifiche che abbiamo intenzione di utilizzare non solo per Vicenza. Un primo passo è stato investire commercialmente su persone che sappiano vendere applicatori per l'energia rinnovabile. Possiamo dire con orgoglio che qua sono state ideate e inge-

gnizzate macchine che sono vendute negli Usa.

**Quindi lo stabilimento ha un ruolo chiave?**

A Vicenza abbiamo sviluppato una tecnologia che si alimenta da fonti rinnovabili miste: fotovoltaico, idrologico, eolico, qualche volta da gasolio. L'energia caricata viene immagazzinata in batterie e, attraverso un sistema elettronico, viene rilasciata a seconda del voltaggio richiesto. Portiamo clienti da tutto il mondo per visitare questa tecnologia



Giovanni Barra, amministratore delegato della Nidec Asi



Lo stabilimento di Montebello Vicentino

presente nel nostro showroom di Montebello. Nel sito vicentino inoltre studiamo e sviluppiamo software per far funzionare grandi impianti siderurgici, abbiamo specialisti dell'automazione diversificata e un team che si occupa di disegnare sistemi

elettrici atti a far funzionare le funivie. Proprio nello stabilimento di Ca' Sordis verrà creato il sistema elettrico di movimentazione della ruota panoramica più grande del mondo che verrà installata negli Emirati Arabi.

**Insomma avete deciso di rinforzare gli stabilimenti italiani.**

Sicuramente. Stiamo puntando su qualità tecnologica, alto livello dei tecnici e velocità di consegna. Tutto ciò richiede internamente molta flessibilità dei team di ingegneria e di produzione, adattamento a periodi di calma e poi di straordinario. Noi vendiamo progetti, prima ancora di prodotti inseriti nei progetti. L'orario di lavoro dev'essere adattabile ai clienti. E la flessibilità è la chiave per competere con i grandi gruppi. ●

**Portiamo gente da tutto il mondo a vedere la tecnologia esposta nello showroom berico**