Luglio 2020

UMBRAGROUP

We are UMBRAGROUP

La voce dell'AD

Venti-Venti

Il punto del Presidente

COVID-19: la crisi più grande

Il Valore nell'area Industrial e la reazione al COVID-19

Sfide e conquiste dei primi mesi del 2020

La quarantena: l'orgoglio italiano di fronte alle emergenze

“

Dietro ogni problema
c’è un’opportunità.

Galileo Galilei

Progetto Editoriale
Sara Bordoni
Barbara Marcantoni

Traduzioni
Itaca Servizi Linguistici s.n.c.

Grafica e Impaginazione
You-n | Agenzia di Comunicazione

Stampa
Tipografia Folignate

Testi
Antonio Baldaccini
Antonello Marcucci
Sara Bordoni
Roberto Giuliotti
Valeria Palmini
Enrico Lazzerini
Morgana Morici
Paul Schröder
Sigfried König
Lucia Di Masso
Patrick Turner
Moreno D’Andrea
Angelo Radicioni
Matteo Adolfo Notarangelo
Nicola Bacelli
Daniele Frillici
Marylynn McPhail
Michele Maccheroni

Sommario

04 LA VOCE DELL'AD
Venti-Venti

08 IL PUNTO DEL PRESIDENTE
COVID-19: la crisi più grande

12 **One team, more news!**

14 **Il Valore nell'area Industrial e la reazione al COVID-19**

16 **La Qualità in "modalità remoto"**

18 **Le quote rosa prendono il volo**

20 **La Kuhn si rinnova**

22 **La qualità ha conquistato nuovi spazi**

24 **Post COVID tra smart-working e space economy**

26 **Implementazione di Umbra Production System ad Everett**

28 **Wingtip e Winglet a geometria variabile, il morphing alare del futuro**

30 **Sfide e conquiste dei primi mesi del 2020**

32 **Noi ci saremo**

34 **La fase 2**

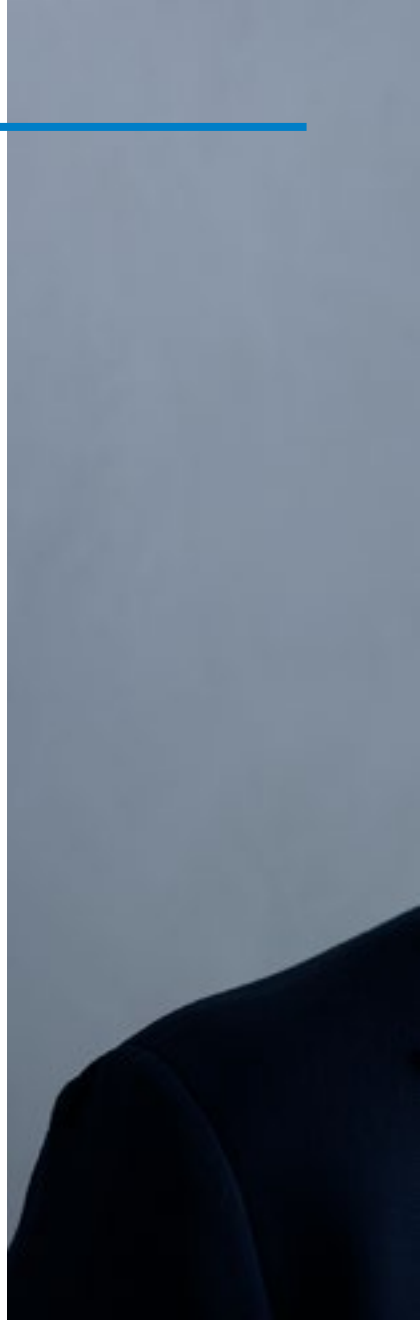
36 **Insieme rendiamo forte Saginaw**

38 **La quarantena: l'orgoglio italiano di fronte alle emergenze**

39 CONGRATULAZIONI
Assunzioni, matrimoni e nascite

Venti-*Venti*

Dott. ANTONIO BALDACCINI
CEO & President UMBRAGROUP



Tutti noi abbiamo detto almeno una volta "venti-venti" pensando all'annata appena iniziata, con la speranza di buon auspicio e la curiosità di vivere positivamente le novità. A fine febbraio, invece, è apparso chiaramente come quello zero rappresentasse una nuova fase del vivere e del fare business per ognuno di noi. A zero è stata messa la nostra mobilità. Da zero nazioni e aziende hanno stabilito nuove regole e ridisegnato spazi per prevenire un nemico che nessun osservatore era riuscito a captare prima: un virus pandemico.

L'avvento del COVID-19 ha aggredito non solo la salute delle persone e dei sistemi sanitari ma sta pesantemente impattando l'economia globale.
Il nostro Gruppo non è rimasto illeso.
Senza indugi, abbiamo immediatamente diffuso regolamenti mirati e provveduto ad attivare misure volte a contenere il rischio contagio nel rispetto delle più stringenti normative a tutela dei singoli lavoratori.

Facendo di necessità virtù, abbiamo acceso l'opportunità di adottare processi di innovazione avviando le formule dello smart-working e dell'e-learning, collocandoci così tra le imprese più all'avanguardia.

Altrettanto immediata è stata la rilettura del mercato, ponendo un poderoso focus sui nostri clienti mai avvertiti così preziosi e, al contempo, minacciosi. Ci hanno coinvolti in una significativa contrazione della domanda o esposti ad una marcata modifica delle consegne su un calendario fluttuante al limite del caos. Non c'è piano aziendale che possa reggere se lasciato in balia di eventi e regie esterne. Pertanto, con il pronto contributo di tutti, sono stati individuati i punti fermi delle negoziazioni che abbiamo messo subito in campo per trattare con fornitori e clienti.
Lo facciamo tutelando la solidità di UMBRAGROUP pur mirando al rispetto delle posizioni altrui.

La pandemia che abbiamo imparato a conoscere nostro malgrado, ci ha visti promotori di un cambiamento mirato a perfezionare il dialogo con i nostri interlocutori, a partire da quelli interni.
La geografia del Gruppo ora vede il ruolo di Carlo Mears consolidato e investito di ulteriore responsabilità. È uomo di grandi esperienze in ambito aeronautico. Saprà guidare la Umbra Cuscinetti Inc. sulla via dell'espansione.

Le competenze di Nello Salemmi valorizzeranno le consociate tedesche. Decisivo sarà il lavoro che svolgerà l'UmbraGroup Production System (UPS) di Gruppo, sotto la leadership di Roberto Giuliotti ed il coordinamento di Giuseppe Pompei. Il Team è già operativo, il completamento del processo è previsto per settembre. Nel frattempo, è da segnalare che è in corso anche un'importante riorganizzazione interna che concederà maggior spazio all'azione dei COO nella gestione della domanda. Le regole del mercato sono cambiate e le formule che ne calcolano i volumi offrono numeri provocatori

d'incertezza. Modifiche senza precedenti.
Ciò nonostante, sono lieto di annunciarvi le note positive di questo non facile semestre.

Sotto la guida attenta e professionale di Matteo Notarangelo, la linea Aerospace ha centrato tre importanti obiettivi riuscendo a completare con successo le attività di qualifica degli attuatori Airbus H160, Collins Ejection Seat e Boeing 777X OCSO. Il primo shipset di quest'ultimo sarà prodotto a settembre e garantirà buoni volumi in conseguenza del trasferimento, entro giugno, del contratto da Everett a Foligno, mentre l'assemblaggio iniziale dell'H160 è previsto per la fine dell'anno. Tutti traguardi importanti che danno lustro al futuro della linea aerospace, che si rinforza anche con il recente rinnovo del contratto con la KLM e la firma di quello con Dassault Future Falcon Flap e HSTA, rispettivamente a favore del business aeronautico MRO e OEM. In ambito Industrial si distingue la nuova organizzazione interna della struttura in collaborazione con Team Operations.

Possiamo annoverare i rinnovi dell'accordo con Trumpf per la fornitura di attuatori elettromeccanici e quello con Holz-her per commessa di elettromandrini per il biennio 2020-2021. Il Campionato F1 2020 ci vedrà in pista con componenti venduti alla prestigiosa Ferrari GES.

Nel piano industriale della vicina SERMS rientra il recente acquisto della camera climatica Discovery DM1000 C 15 ESS Speedy, macchinario performante che contribuirà ad elevare la gamma di servizi di test che potremo fornire da Terni.
Nella stessa provincia si è svolto il workshop "Additive Manufacturing in Applicazioni Aerospaziali" promosso dall'Ing. Alvino, Direttore Tecnico di SERMS, e finalizzato a promuovere la diffusione presso le aziende della conoscenza di tecnologie ad alto potenziale. È stato un successo di adesioni.

Il nord del Gruppo registra in Praezisionskugeln Eltmann sia lo sviluppo del nuovo Programma Wind Energy, insieme ad un partner industriale strategico, che quello di nuovi fornitori/terzisti nell'ottica della riduzione costi. L'implementazione UPS è un ulteriore passaggio da mettere in evidenza.

La Kuhn, invece, prosegue i lavori di ammodernamento dell'immobile con interventi nell'area uffici e produzione che renderanno l'ambiente produttivo più accogliente per clienti e dipendenti.
Spostandoci in territorio americano, dove a due anni dall'acquisizione di Linear Motion siamo fieri di confermare la crescita del business dal Michigan,

UMBRAGROUP è stata insignita con l'Economic Excellence Award per aver contribuito alla crescita economica di Saginaw nel 2019.

Sempre in Linear Motion, abbiamo completato la realizzazione della nuova area assemblaggio e test attuatori Raytheon e ricevuto importanti

riconoscimenti al merito. La Northrop Grumman ci ha premiati per il supporto nello sviluppo dei loro nuovi programmi. In Umbra Cuscinetti Inc. abbiamo celebrato l'avvio della prima fase di implementazione dell'Umbra Production System, ottenuto il 99,65% di soddisfazione raggiunta della politica green dell'esigente Boeing e soddisfatto il 97% della Qualità richiesta dai clienti.

Fatti che creano una sintesi di un'equilibrata fiducia. UMBRAGROUP resta comunque focalizzata sui suoi ambiziosi obiettivi e strategie di lungo termine. La cassa integrazione continuerà ad essere un rimedio di supporto ma punteremo sul coordinamento di Gruppo per efficientare i processi gestionali e centralizzarli il più possibile. La visione di crescita avrà ancora l'obiettivo delle acquisizioni. Sono confidente che questo periodo buio ci darà nuova energia per superare la prova con incredibile forza e resistenza. È un invito a credere di ritrovarci nuovamente sulla via dell'ascesa. Continuerò ad essere mosso dalla consapevolezza del vostro supporto collaborativo e professionale. Ci aspettano ancora giorni cupi ma mi auguro possano mutare presto in certezze di positività. Non sarà un viaggio semplice ma vi assicuro sarà la continuazione di quello sin qui intrapreso in tanti anni di sfide e successi.
Sapremo portare testimonianza di come caparbietà, volontà e dedizione possano garantire lucidità in situazioni spesso contraddittorie.

Dimostreremo che dalle ferite più gravi rinascono le migliori speranze.

Tra tante realtà economiche vacillanti, saremo modello di Gruppo solido che ha l'elasticità per affacciarsi con coraggio al presente, sempre pronto a scrivere la grande storia del domani.
"In tre parole posso riassumere tutto quello che ho imparato sulla vita: si va avanti." Così diceva il poeta statunitense Robert Lee Frost, così evoco l'unico atteggiamento possibile per tutti noi, andremo avanti. Il futuro affascina.

Buona estate!

COVID–19 la crisi più grande

ANTONELLO MARCUCCI
President of the Board of Directors UMBRAGROUP

A febbraio 2020, è risultato conclamato l'insorgere di un nuovo virus "COVID-19" anche in Italia ed Europa, dopo che a gennaio si era propagato in Cina, con un'epidemia che si è velocemente trasmessa in molti paesi del mondo e definita dall'Organizzazione Mondiale della Sanità come "situazione pandemica".

Tutto questo ha determinato una forte pressione su tutto il sistema sanitario del nostro paese che ha portato il nostro governo a prendere provvedimenti restrittivi sia per quanto riguarda la libertà di movimento delle persone che per la chiusura di alcune attività economiche.

Abbiamo assistito nella prima fase a repentini e importanti danni all'economia:

- una riduzione dell'offerta di lavoro dovuta alla malattia (o nei casi più gravi alla morte) di un numero elevato di lavoratori o alla necessità di prendersi cura di familiari ammalati, con conseguente calo della produttività;
- la chiusura temporanea di aziende, negozi, scuole, servizi pubblici per limitare il contagio nelle zone colpite;
- un forte calo della domanda da parte dei consumatori, soprattutto nei settori ritenuti più "rischiosi" (turismo, ristorazione, cinema e teatri, eventi sportivi, vendite al dettaglio di beni non essenziali, trasporti);
- un crollo del commercio internazionale e degli investimenti.

UMBRAGROUP con tempestività ha preso atto dell'emergenza Coronavirus istituendo un comitato per attivare delle azioni finalizzate alla salvaguardia della salute e della sicurezza dei lavoratori, ed ove possibile ha attivato lo "smart-working."
Nel contempo abbiamo, nel rispetto delle azioni restrittive imposte dalle autorità governative, cercato di assicurare il regolare svolgimento dell'attività aziendale e precisamente:

- rispetto dei tempi di consegna;
- rapporti con tutta la supply chain;
- rispetto dei pagamenti da parte della clientela;
- mantenimento efficienza produttiva.

Relativamente all'industria aeronautica, stiamo assistendo alla "tempesta perfetta", dovuta all'effetto combinato del grounding del 737 Max e della conseguenza dovuta a COVID-19 con la conseguente necessità, per le compagnie aeree, di fermare i voli o ridurli ai minimi termini per un periodo di tempo difficile da definire. Tutto questo inciderà sulle previsioni di aerei previsti per il prossimo decennio.

Oggi più che mai è necessario che vengano varate dal Governo misure per l'innovazione adeguate a proseguire il cammino intrapreso dalle aziende su questa strada, auspicando che le stesse possano divenire strutturali e pluriennali, così come previsto dal disegno di Legge di Bilancio, a patto vi siano le coperture finanziarie, in un momento così particolare in cui il nostro paese si trova sotto la pandemia di COVID-19.

Il processo di rinnovamento dell'industria manifatturiera italiana e la trasformazione anche in chiave digitale degli impianti produttivi non si possono fermare.

Il Budget 2020 del Gruppo ante impatto COVID-19 contemplava già per il 2020 una leggera flessione dei volumi, come d'altronde previsti nel piano industriale 2019-2022.

Ad oggi risulta complicato quantificare in modo puntuale il possibile impatto sul nostro conto economico e sulle nostre risorse finanziarie ma riteniamo che gli accadimenti legati a COVID-19, pur se comporteranno un inevitabile impatto sui ricavi e sui risultati operativi, non modificheranno le prospettive di crescita del Gruppo nel medio termine e tantomeno nel breve, ne inficeranno la solidità.

Dobbiamo tuttavia avere consapevolezza della particolare situazione economica internazionale che stiamo vivendo e attivare tutte le misure necessarie al fine di mitigarne l'impatto e affinché si mantenga una redditività e un'adeguata generazione di cassa, fermo restando un livello di investimenti che garantisca la sostenibilità del business nel medio e lungo periodo.

La pandemia da COVID-19 ha portato ad una crisi economica peggiore di quella del 2009.

Ad aprile il Fondo Monetario Internazionale (FMI) ipotizzava che l'economia mondiale sarebbe entrata in recessione, con una contrazione del 3% nel 2020, mentre nel 2021 si avrà una crescita del 5,8%.
Ad oggi le stime sono ben più ampie.
Il crollo economico sta impattando su tutte le nazioni del globo, indipendentemente dal livello di misure di quarantena e lockdown.

Per questo motivo bisogna analizzare uno scenario economico globale in cui:

- nessuno Stato e nessuna azienda sta operando in una situazione di business-as-usual;
- il Business-as-usual non riprenderà automaticamente con la scoperta del vaccino e l'allentamento delle restrizioni di social-distancing;
- molte aziende non sopravviveranno ai vari shutdown governativi, creando dei gap nelle supply chain a livello globale;
- molti settori, con impatto finale anche su UMBRAGROUP, stenteranno a ripartire (turismo, consumi, viaggi internazionali, etc.);
- le misure assistenzialiste di governi e banche centrali possono sostenere l'output economico in maniera limitata;

- il Business-as-usual potrebbe essere stato alterato per sempre sotto certi aspetti (business processes, demand patterns, interazioni professionali);
- nessuno Stato, nessun indicatore economico e nessuna ricerca aziendale, allo stato attuale, è in grado di produrre un forecast credibile di come, quanto e quando si muoveranno domanda e offerta nei prossimi mesi.

A prescindere dalle difficoltà di predizione, non possiamo ragionevolmente affermare che la crisi attuale si risolverà a breve termine e non possiamo ignorare gli inevitabili strascichi a lungo termine.

Come strutturare la crisi per limitare i danni ed uscirne rafforzati?
Non perdere mai il contatto con la realtà: guardarla in faccia e reagirvi correttamente.

Non bisogna mai confondere la fiducia con la disciplina nel fronteggiare i momenti difficili.

Grazie allo sforzo di tutti i dipendenti e collaboratori.

Non perdere mai il contatto con la realtà: guardarla in faccia e reagirvi correttamente.
Grazie allo sforzo di tutti i dipendenti e collaboratori, anche in questo periodo di emergenza abbiamo garantito la continuità delle attività, pur nell'ottica di salvaguardare in primis la salute e la sicurezza dei lavoratori e nel rispetto delle raccomandazioni fornite dalle autorità competenti in termini di sanità e delle restrizioni adottate dai governi dei diversi paesi in cui il Gruppo opera.
Il futuro post pandemia da Coronavirus sarà carico di sfide e di nuove opportunità di crescita, vedasi trasformazione digitale ed evoluzione del modo di lavorare, senza minimamente sottovalutare, quanto accadrà, ancora una volta, UMBRAGROUP sarà in grado di innovarsi ed essere ancora una volta protagonista.

Ringrazio infine tutti gli stakeholder per il loro continuo supporto, iniziando dai nostri azionisti che ci sono sempre stati vicini anche in momenti particolari come quelli attuali, sostenendoci, consigliandoci e che speriamo continuino a fare al fine di conseguire mete ancora più sfidanti.
Un grazie va al Consiglio di Amministrazione organo fondamentale per il supporto e il sostegno in ogni decisione strategica.

Meritano un plauso tutti i collaboratori che ogni giorno, a qualunque livello, dimostrano il loro attaccamento e abnegazione nei confronti di UMBRAGROUP.

One team, more news!

Sara Bordoni
Marketing & Communication Coordinator UMBRAGROUP

Ne è passato di tempo dalla prima edizione del “Noi Umbra”!

Magazine nato, stando ai nostri archivi, nel 1996 per raccontare all’allora Umbra Cuscinetti S.p.A. la vita dell’azienda: le ultime novità, gli accadimenti più importanti, le attività. Uno strumento di informazione interna per tutti i collaboratori. L’azienda cresce e si organizza e anche il Noi Umbra si arricchisce di nuovi contenuti: la qualità, la sicurezza, le curiosità.

Umbra Cuscinetti diventa un Gruppo e il Noi Umbra accoglie i contenuti delle altre sedi, approdando in America e Germania in lingua inglese e tedesca: “Noi UMBRAGroup”. Nasce la versione digitale e la diffusione pubblica: raccontiamo al mondo la nostra anima commerciale e la nostra carica umana.

Oggi, UMBRAGROUP è un brand cha abbraccia 7 aziende, che accoglie aziende e culture diverse e che racconta la vita di realtà e mercati lontani tra di loro ma uniti dalla stessa linea. Una linea che unisce: in volo, in treno, nei mille movimenti che le nostre soluzioni offrono ai nostri business di riferimento.

Una linea che unisce tutti i dipendenti sotto la stessa vision e sotto gli stessi valori: FIRST! Questo restyling del “Noi Umbra”, vuole dare al nostro magazine uno stile più moderno e facilitare la fruibilità di un pubblico senza confini.

Le immagini, con il loro impatto grafico e la loro carica emotiva, acquistano maggiore respiro ed il nuovo titolo, più internazionale, esprime la continuità con le sue radici/origini e, al tempo stesso, la capacità di rinnovarsi, di essere sempre attuale e di rispecchiare la multiculturalità del nostro team.

“We are UMBRAGROUP”: tutti noi siamo accomunati dallo stesso brand, siamo uniti dagli stessi obiettivi, siamo tante sfaccettature di un’unica grande realtà, siamo un unico team, in grado di creare sempre maggiore valore per i nostri stakeholder.

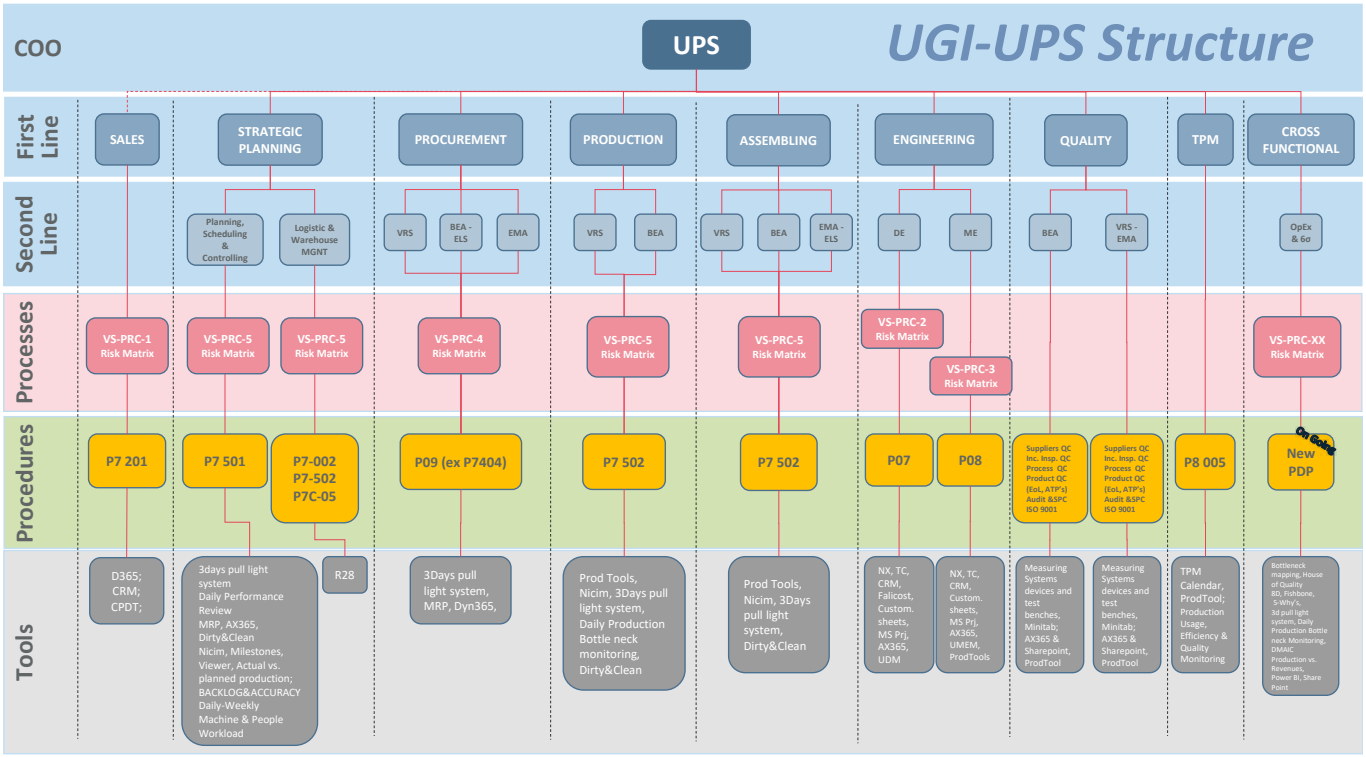
Il Valore nell'area Industrial e la reazione al *COVID-19*

Roberto Giuliotti
COO Industrial UMBRAGROUP

In questi primi cinque mesi i risultati ottenuti in termini di Fatturato, OTD, Back-Log e Magazzini stanno avvalorando ancor di più l'efficacia del sistema implementato "Umbra Production System" (UPS). Lavorando a Flusso tutti i processi si sincronizzano generando flussi di informazione e di comunicazione armonizzati, garantendo, con il monitoraggio giornaliero, la costanza ed il mantenimento degli obiettivi. La prova è stata l'altissima capacità di adattarsi alla contrazione della domanda conseguente al COVID-19.
Tutti i processi si sono impostati con una marcia produttiva ridotta senza comportare crescite di magazzino incontrollate o perdite di efficienza; vero segno di maturità del sistema e di professionalità di tutte le persone coinvolte.

Oltre all'esportazione del sistema "UPS" presso tutte le nostre consociate, si sta procedendo ad informatizzare i tools all'interno del Business Intelligence "Power BI". In questo modo si permette a tutti gli utenti l'accesso in qualsiasi momento alla visione dei KPI e, in drill-down, anche del dettaglio di quest'ultimi, garantendo un dato robusto ed affidabile. Anche in questo caso, così come per l'ideazione e l'implementazione dell'UPS, è stato creato un Team che sta lavorando sulla mappatura e la creazione delle specifiche tecniche di tutte le maschere per ciascun KPI.

Al fine di poter intervenire sulle politiche di Procurement e contenere il calo di Efficienze è stato dato il kick-off ad un progetto che vede coinvolte le aree di IT – Operations – COGE. Il fine è quello di congelare a sistema la BOM STD industriale e, pertanto, di misurare nel tempo i GAP rispetto alla BOM ACTUAL. Un altro aspetto significativo, è la creazione, all'interno della BOM, di Batch con almeno sei intervalli quantitativi; questi permetteranno il recupero delle efficienze grazie ai minori costi di set-up e avviamento che lotti piccoli generano al momento della messa in Produzione. Il tutto sarà supportato da una corretta e rivisitata politica commerciale con la definizione di quantità minime per ciascun articolo e Cliente.



Schema dell'UPS, relativi processi, procedure e tools.

Da segnalare è l'enorme successo raggiunto tramite la sigla del nuovo contratto degli attuatori del Cliente Trumpf, dove si è passati da una marginalità negativa ad una positiva generando le giuste economie di scala e i risultati attesi con un ottimo lavoro svolto anche nella riduzione dei costi legati ai componenti.

La Qualità in *“modalità remoto”*

Valeria Palmini
Quality Engineer UMBRAGROUP

L’emergenza COVID-19 ha portato dei cambiamenti significativi nel modo di operare della nostra azienda. In particolare, nel giro di poco tempo, siamo stati chiamati a dare il nostro contributo da casa.

La funzione Qualità, per sua connotazione, collabora in modo cross-funzionale con molti enti aziendali e quindi ha quotidianamente bisogno di interfacciarsi con molte persone.
In questo nuovo contesto di lavoro in “modalità remoto”, inizialmente ci sembrava impossibile poter garantire il servizio allo stesso modo, ma si è dimostrato fortunatamente il contrario.
Grazie infatti agli strumenti informatici di cui siamo stati equipaggiati, tale situazione si è rivelata una vera e propria opportunità di miglioramento e di crescita.

Un po' come gli esploratori ci siamo immersi in questa nuova realtà e, benché con qualche difficoltà iniziale, siamo riusciti a rispettare i piani previsti, portando avanti:

- la Mappatura dei Processi aziendali;
- attività di Auditing interno nel rispetto di tutti gli schemi di certificazione (ISO9001, EN9100, NADCAP, Part 21G e Part 145);
- attività di formazione in remoto.

Abbiamo inoltre garantito il supporto a tutte le attività relative alla Qualità Cliente.
Dobbiamo tuttavia riconoscere che, anche se la tecnologia ha contribuito molto al rispetto dei piani previsti, il punto di forza è stato, e continua ad essere, il forte legame collaborativo e di fiducia che nel tempo siamo riusciti a costruire sia all'interno del nostro ufficio sia al di fuori.

I prossimi step che affronteremo in "modalità remoto" sono certamente più impegnativi di quelli già raggiunti (si pensi solo che nel mese di luglio è previsto l'audit di certificazione secondo lo schema ISO9001/EN9100 e che, molto probabilmente, verrà condotto in remoto dall'ente di certificazione TUV). Avere confidenza con gli strumenti informatici necessari per il lavoro in remoto, sarà sicuramente un vantaggio per una gestione efficace delle attività.

Concludendo, grazie al percorso di digitalizzazione su cui UMBRAGROUP si sta focalizzando e all'esperienza positiva della "modalità remoto", la funzione Quality Management potrà garantire il presidio dei processi in modo continuativo e magari in futuro tale modalità potrà essere introdotta permanentemente.

Le quote *rosa* prendono il volo

Enrico Lazzerini
Production Manager AMCo

In collaborazione con
Morgana Morici
Administrative Employee AMCo

La presenza di lavoratrici in AMCo si fa sempre più importante. Voglio perciò raccontarvi, direttamente con le sue parole, l'esperienza aziendale di una giovane risorsa, Martina Bartoli.

(Incontro avvenuto prima dei Dpcm per l'emergenza COVID-19)

Ci sediamo, è un po' nervosa Martina, ma sfodera comunque un bel sorriso.

Qual è stato il tuo percorso formativo?
Mi sono diplomata come geometra e poi ho frequentato un corso per operatori CNC.

Che mansione svolgi nella nostra azienda?
Lavoro nell'area fantine come operatrice CNC.

Cosa ti ha convinta a dire "è il lavoro per me?"
Lo scetticismo! Alcuni parenti ed amici, mi dicevano di non fare il corso di formazione "tanto poi non ti assumerà nessuno, sei una donna!".
Questo mi ha spinto ad essere più determinata, così ho capito che era il lavoro per me. Volevo dimostrare agli altri, ma soprattutto a me stessa che essere una donna non può e non deve ostacolare la vita professionale.

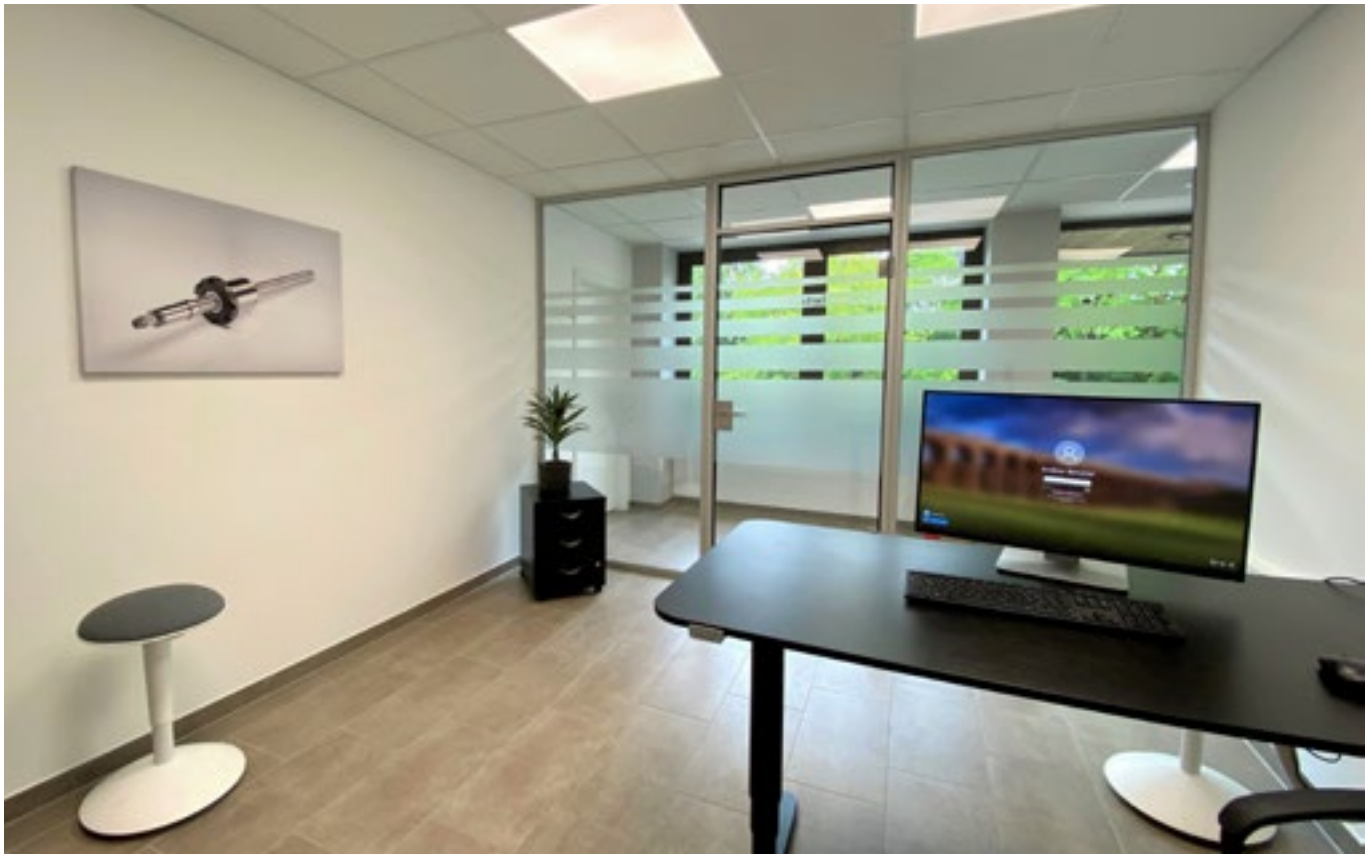
Com'è lavorare in un settore prevalentemente maschile?
I primi tempi avevo paura di essere sminuita dai colleghi, di "essere una distrazione", come già altri datori di lavoro avevano ipotizzato nei colloqui. Invece è stato tutto il contrario, mi sono sentita subito accettata e parte della squadra.

Qual è il valore aggiunto che una donna è in grado di portare nelle lavorazioni meccaniche?
Sicuramente la nostra attenzione al dettaglio e la precisione.

Sei felice del tuo lavoro?
Martina sorride, forse trova buffa la domanda, comunque mi risponde convinta.
Sì tanto!

La ringrazio e le auguro buon lavoro.
Da questo confronto deduco che finalmente gli stereotipi legati al lavoro metalmeccanico stanno svanendo e Martina è un esempio di come il Gruppo sta dando alle donne "in tuta blu" la fiducia che meritano.

Parafrasando lo slogan di un iconico manifesto femminista "*women, you can do it*".



La Kuhn si *rinnova*

Paul Schröder
Plant Manager Kuhn GmbH

La Kuhn ha sempre dimostrato di essere una solida realtà, con buoni margini di redditività e sempre efficiente.

Un'anima innovativa racchiusa in un edificio ormai datato, fuori dal coro rispetto alle altre aziende del Gruppo. Per questo, negli ultimi anni abbiamo lavorato anche all'immagine della nostra sede, per rendere la struttura adeguata e idonea a trasmettere la nostra immagine alla comunità.

Dopo il primo rinnovamento della produzione e della facciata; lo scorso anno abbiamo iniziato a rinnovare i primi uffici e l'area d'ingresso.
L'obiettivo era quello di dare un aspetto moderno e semplice, che fosse al tempo stesso il più pratico possibile e che rispondesse anche alle esigenze odierne in termini di ergonomia e salute dei lavoratori.
Ad esempio, nei nuovi uffici non ci sono più interruttori per la luce. Attraverso i segnalatori di presenza, i LED a risparmio energetico si accendono automaticamente solo quando un dipendente è in ufficio. Se entra abbastanza luce attraverso le finestre, il sistema automatico riduce di conseguenza la luminosità delle lampade.

I tavoli sono regolabili in altezza e permettono quindi di lavorare anche in piedi o di tenere piccole riunioni in piedi.

Negli uffici c'è naturalmente la rete Wi-Fi e cablaggio di Gigabit. Ciò offre possibilità di collegamento per tutti i dispositivi presenti e futuri. Se il dipendente ha in dotazione un computer portatile, viene dotato anche una docking station USB-C. Questo riduce drasticamente la presenza di cavi esterni e facilita il lavoro flessibile in azienda o in home office.

A causa dell'attuale situazione economica, generata dal COVID-19, al momento sono stati sospesi gli ulteriori lavori già in programma per gli altri uffici. Non vediamo l'ora di dare a tutta l'Azienda un aspetto che corrisponda a quello degli uffici già realizzati.
Questo dovrebbe migliorare ulteriormente la nostra efficienza e rendere l'azienda ancora più attraente per clienti e dipendenti.

La *qualità* ha conquistato nuovi *spazi*

Sigfried König
Responsabile del Controllo Qualità Präzisionskugeln Eltmann

Dopo il bellissimo restyling del 2018, che ha coinvolto l'open space uffici qui ad Eltmann, si è optato per spazi più moderni anche nel Reparto Assicurazione Qualità.

I locali, carenti sia da un punto di vista di climatizzazione che di illuminazione, sono stati sottoposti ad un piano di restyling funzionale per rendere il luogo di lavoro più sicuro, oltre che più accogliente.

Un lavoro consistente, che ha comportato, tra l'altro, lavori strutturali al soffitto, sostituzione del pavimento, nuovi e più ecologici impianti di riscaldamento ed elettricità, apertura di nuove porte verso l'esterno e l'interno, nuove suddivisioni degli spazi, atte a rendere più snelli ed efficienti i processi. Infine, lavori di tinteggiatura per rendere questi luoghi in linea con l'immagine aziendale.
Il reparto oggi si presenta suddiviso in 3 aree: un'area ufficio, un'area di prova e controllo generale e un'area di misurazione e calibrazione climatizzata, alla quale si può accedere solo attraverso una camera d'aria.

Oggi ci siamo già trasferiti nei nuovi locali, molto più luminosi e piacevoli.
Anche la vecchia sala di Controllo Qualità è attualmente in fase di ristrutturazione in modo da

poterla utilizzare come sala prove sui materiali. In questi ultimi 9 anni, come parte di UMBRAGROUP, ho assistito ad un progressivo e continuo miglioramento della nostra azienda ed è stato un piacere per me aver contribuito al suo successo.

Ora il mio percorso lavorativo sta volgendo al termine, dopo più di 40 anni in diversi stabilimenti di produzione di sfere in Germania, 15 dei quali trascorsi in qualità di responsabile dell'assicurazione qualità qui alla Präzisionskugeln Eltmann GmbH e con questo articolo vorrei cogliere l'opportunità di salutare tutti voi ed in particolare i miei collaboratori in occasione del mio pensionamento.

Grazie mille.

Post COVID tra *smart-working* e *space economy*

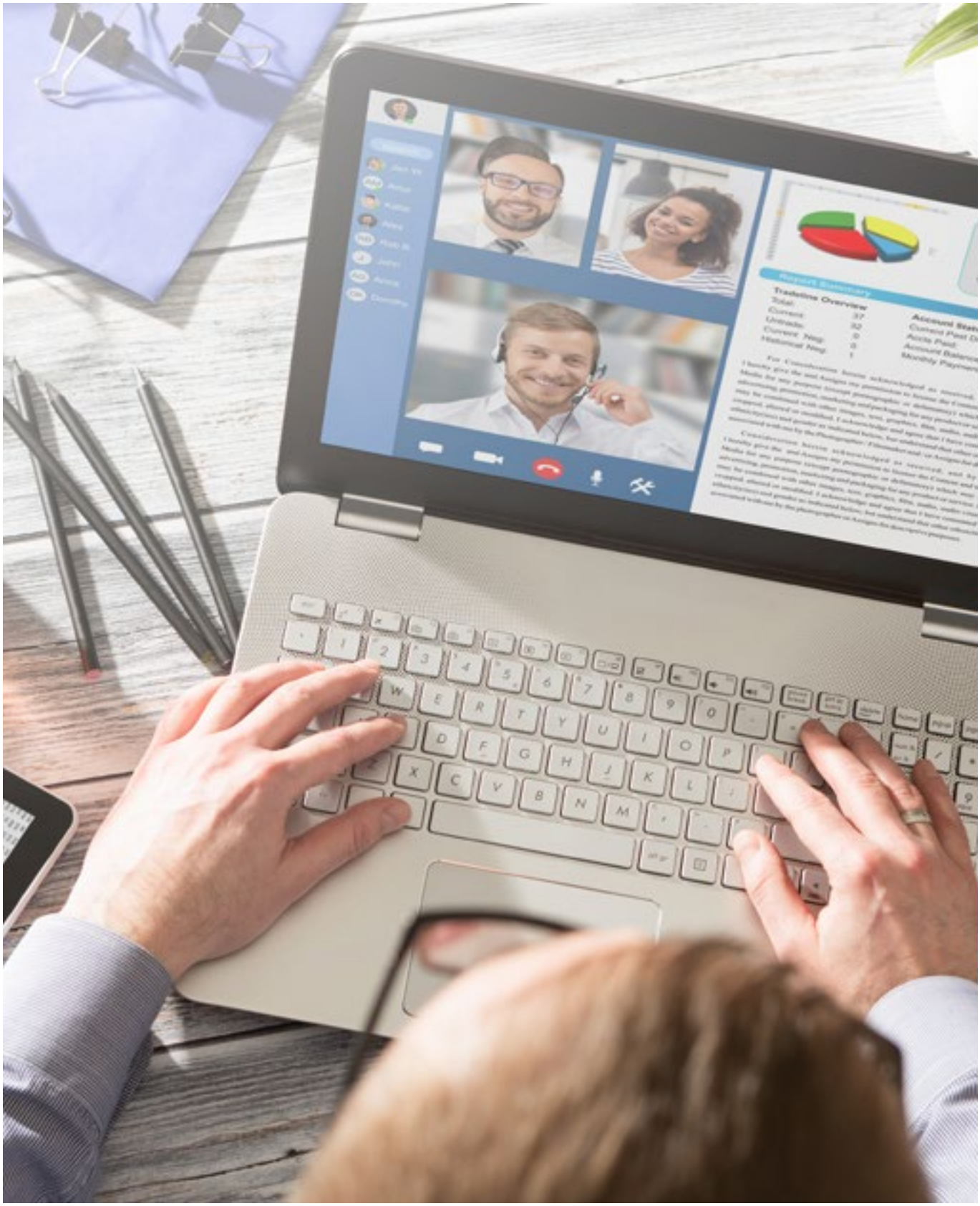
Lucia Di Masso
CEO Serms srl

La pandemia globale ci ha costretto a lavorare in remoto, sfruttando tutte le tecnologie a disposizione per continuare a supportare le collaborazioni esistenti con i nostri clienti prima dell'emergenza sanitaria.

Lo smart-working ci ha fatto scoprire che bisogna lavorare sugli obiettivi e non sugli orari e tutto ciò richiede formazione ed una nuova attitudine al business, in cui ciò che si vende sono le competenze, le professionalità e le nuove idee.

In questo tempo sospeso, anche se il COVID ha portato con sé una grande incertezza economica, stiamo valutando nuove opportunità di mercato in cui industria e ricerca possano essere ancora più sinergiche, in un settore spazio che sia ancora più strategico, per rispondere efficacemente alle esigenze che la pandemia ha accelerato.

Penso alla necessità di trasmettere sempre più velocemente ed efficientemente dati, perché abbiamo compreso quanto lo scambio di informazioni sia stato utile al tracciamento dell'epidemia durante il lockdown e, forse per deformazione professionale, penso al testing di materiali che potranno tornare utili per produrre dispositivi di protezione individuale più efficaci e magari anche più "green". Quando saremo fuori dalla tempesta, quando riconquisteremo la nuova normalità, gli obiettivi che saremo in grado di programmare forse dipenderanno anche dalle occasioni che avremo saputo cogliere in questo momento di sfida.



Implementazione di Umbra Production System *ad Everett*

Patrick Turner
Supply Chain Manager Umbra Cuscinetti Inc.

Avere un sistema di produzione standardizzato tramite il quale fosse possibile monitorare la "salute" della nostra organizzazione è stato un obiettivo che Antonio ha condiviso durante una delle sue visite qui ad Everett. Questo Target è stato di primaria importanza nel 2020 ed ha condotto all'implementazione dell'Umbra Production System (UPS) in Umbra Cuscinetti Inc.

A febbraio è stato lanciato il progetto ed è stato formato un team di implementazione dedicato. Questo team è stato guidato da Giuseppe Pompei, che ha gestito il sistema di produzione. Giuseppe ha modificato i suoi programmi per supportare la nostra implementazione, il che ha comportato che, in determinati giorni, indossasse i suoi amati jeans Levi's per 18 ore consecutive, lavorando sia alle sue responsabilità industriali che alla nostra implementazione UPS.

Le riunioni quotidiane di UPS con Giuseppe hanno assorbito tutte le ore di lavoro del gruppo di implementazione. Abbiamo lavorato ogni giorno alla creazione di strumenti e agli input che tali strumenti alimentano. Sapevamo che volevamo essere il migliore esempio di UPS nordamericano e con quel mantra il team ha superato difficoltà, frustrazioni e sfide.

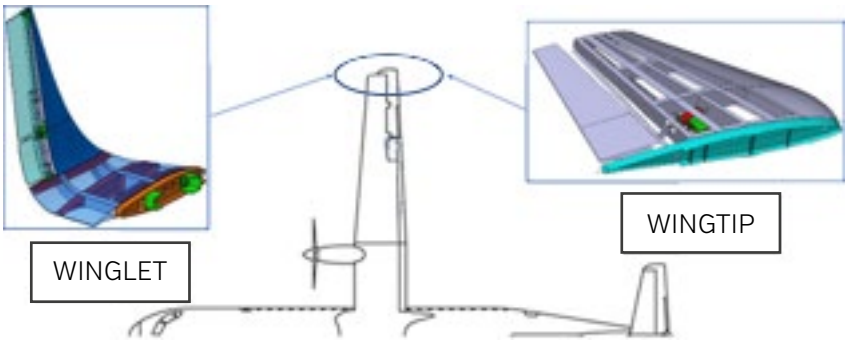
Dopo aver creato e convalidato gli strumenti, abbiamo subito iniziato a comprendere meglio i problemi che ci hanno afflitto nel 2019 e ad individuare le azioni da intraprendere per migliorare. Utilizzando il visualizzatore di colli di bottiglia e i visualizzatori di produzione, abbiamo monitorato attentamente la nostra aderenza agli obiettivi di produzione impostati, migliorando le nostre prestazioni e raggiungendo il nostro obiettivo di produzione di maggio.

La dashboard del magazzino ha evidenziato i nostri livelli di inventario e le aree in cui era necessario attuare azioni di mitigazione utilizzando il "pull system a 3 giorni" o lo strumento "semaforo". L'uso della logica che UPS ci ha insegnato, integrata dagli strumenti sopra citati, ci ha aiutato a ridurre il

nostro inventario in maniera sostanziale, nel breve periodo di tempo in cui abbiamo iniziato ad utilizzare UPS.

Siamo passati dall'avere un'idea approssimativa di ciò che avremmo prodotto mensilmente al sapere esattamente cosa avremmo prodotto ogni giorno, evolvendo dall'inseguimento della domanda al caricamento del livello di produzione e dal fare ipotesi sui nostri livelli di inventario alla comprensione dell'inventario effettivo.

Il nostro successo è dovuto ad un team affiatato in grado di monitorare i suoi processi ed affrontare i problemi in anticipo, in modo da prevenire variazioni. È stato un onore e un privilegio lavorare con Giuseppe (Program Manager), con Roberto (COO Industrial) ed il team italiano di UMBRAGROUP.



Wingtip e Winglet a geometria variabile, il *morphing alare* del futuro

Moreno D'Andrea
Research Center Manager UMBRAGROUP

Il 2020 prevede il raggiungimento di importanti tappe per il centro di ricerca. Dopo aver dedicato un intenso 2019 alla progettazione, per i prodotti R&D è arrivata l'ora di concretizzare la fase produttiva che porta la materializzazione di ciò che fino ad alcuni mesi fa erano studi racchiusi all'interno di documenti e immagini di modelli 3D.

I primi componenti ad essere realizzati sono relativi ai progetti ASTIB Winglet e ASTIB Wingtip.
Per UMBRAGROUP si prevedono delle impegnative e affascinanti sfide. Infatti, una volta finiti di assemblare, gli attuatori e le unità di controllo, effettueranno una prima fase d'integrazione e di prove funzionali. In successione saranno poi effettuati tutti i test di qualifica necessari per portare il sistema ad un livello di maturità tecnologica pari a TRL6 sinonimo di una tecnologia in grado di operare in ambiente industrialmente rilevante, che in ambito aeronautico equivale a dire dover effettuare test in volo.

Per poter raggiungere tale livello di maturità le tappe saranno molteplici. La prima ormai alle porte prevede lo svolgimento dei test di qualifica dedicati al sistema attuatore, all'unità di controllo e al relativo software che dovrà avere un livello di certificazione pari a DAL B. Superata questa prima fase si assemblerà un sistema, chiamato Ironbird, composto dall'attuatore e dalla propria unità di controllo installati nella struttura alare.
I test effettuati a terra permetteranno di verificare il corretto funzionamento dell'intera catena di controllo così da permettere le successive prove in volo.

La tecnologia sotto studio porterebbe una vera e propria rivoluzione nel settore.
Lo scopo dell'applicazione consiste nel rendere attive le superfici Wingtip e Winglet, ciò permetterebbe di avere un'alleviazione dei carichi strutturali trasmessi alle ali durante le fasi di manovra e durante le fasi di turbolenze in volo. L'alleviazione generata consentirebbe una riduzione del quantitativo di materiale impiegato per la realizzazione delle ali, così da avere benefici di riduzione del peso, riduzione di consumo del carburante, riduzione delle emissioni di CO2 e un risparmio economico per le compagnie aeree.

Il progetto finanziato da Clean Sky 2 (CS2), partenariato pubblico-privato di successo tra la Commissione europea e l'industria aeronautica europea, è sulla buona strada per conseguire gli obiettivi di prestazione ambientale stabiliti, continuando a integrare le tecnologie di punta nel settore aeronautico e proponendo configurazioni innovative negli aerei. Le tecnologie Clean Sky 2 consentiranno agli aerei del futuro di ridurre del 20-30% il consumo di carburante e le relative emissioni di CO2 e ridurre i livelli di rumore di una percentuale simile, così da migliorare in modo significativo la competitività e la mobilità in Europa.

Grazie a questa e alle opportunità R&D in corso, la UMBRAGROUP è coinvolta nella collaborazione con i principali player del mercato. Questo scenario permetterà di creare e scrivere il prossimo futuro dell'aviazione civile con il vantaggio di poter sviluppare un prodotto tecnologicamente pronto per la produzione di serie, aver accumulato un vantaggio temporale consistente rispetto alla concorrenza e aver creato un prodotto interamente integrato nel velivolo e difficilmente sostituibile. Siamo ben oltre la metà strada del progetto, ma possiamo dire che l'avventura è appena iniziata: stiamo seminando delle buone basi per il prossimo futuro dell'aeronautica.

Sfide e conquiste dei primi mesi del *2020*

Angelo Radicioni
Direttore Manufacturing Engineering UMBRAGROUP

Matteo Adolfo Notarangelo
COO Aerospace UMBRAGROUP

In questa prima parte di anno caratterizzata dalla pandemia, con le conseguenze che noi tutti stiamo vivendo, UMBRAGROUP non si è mai fermata ma anzi, sta lavorando con un occhio rivolto al futuro, su progetti e tecnologie che ci permetteranno di essere più efficienti e competitivi negli anni a venire.

Sviluppo nuovi Prodotti, Digitalizzazione e sviluppo Tecnologie di Produzione Avanzate sono tra le direttrici principali che stiamo seguendo.
Questo mese vogliamo condividere alcuni successi proprio relativi a queste tematiche.

Approvazione "Final" DDP (Declaration of Design and Performance) H160.
A conclusione di un gigantesco lavoro di squadra abbiamo raggiunto l'approvazione dei due documenti finali DDP per il main e il nose landing gear dell'H160. Con l'ultima firma abbiamo di fatto accettato la grande responsabilità di far volare il nostro prodotto.

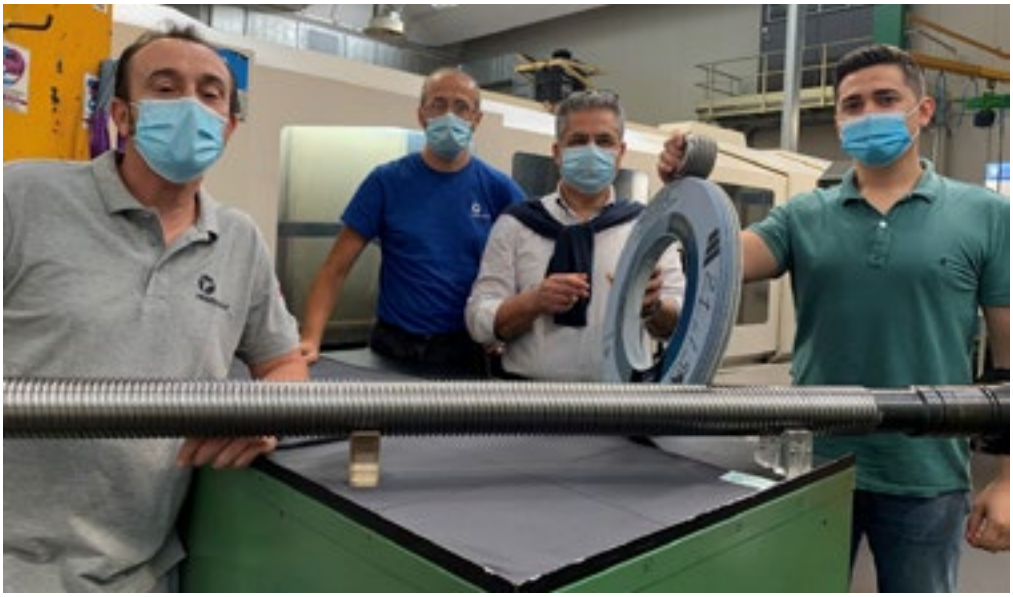
La dichiarazione è ora classificata "FINAL" – significa che il nostro Cliente Airbus Helicopter può completare la certificazione. Si apre definitivamente l'introduzione del prodotto sul mercato.

Si tratta di una milestone importante nel nostro percorso di crescita come azienda, che ci distingue e ci fa salire di un gradino più in alto come "intelligent supplier". Un grazie a tutto il team che insieme in questi mesi ha costruito un pezzo di storia della nostra azienda.

Digitalizzazione degli Ordini di Produzione (OdP) e dei documenti di officina.
Oggi gli OdP sono trasmessi su carta, ed insieme a tutti i documenti a corredo, formano dei plichi con decine di fogli. La Norma impone che per tutti i prodotti aeronautici ma, anche per alcuni industriali, siano conservati per almeno 25 anni, con conseguente impiego di spazi con un non trascurabile costo associato.
Gli OdP devono inoltre garantire la completa tracciabilità dei particolari in lavorazione, partendo dalla trasformazione della materia prima fino al componente finito, gestendo l'avanzamento attraverso un software dedicato.

È nata quindi la necessità di creare un Software proprietario (attualmente non disponibile sul mercato), che ci supportasse ad "Irrobustire" il nostro Processo, aiutando l'operatore a non commettere errori, integrando le informazioni dei vari Software utilizzati, e permettendo di conservare le informazioni per gli anni richiesti senza occupare spazio fisico. Inoltre il sistema deve essere di supporto in fase di audit, per permettere l'ispezione dei documenti in modo veloce e affidabile ed in ultimo poter condurre analisi dei dati in maniera efficace seguendo le logiche dell'Advanced Analytics applicato alla Business Intelligence.

Per poter sviluppare questo progetto è stato costituito un Team multi-disciplinare di cui, oltre ad Angelo Radicioni come Project Leader, hanno fatto parte Marco Ceccarelli, Enrico Castiglionesi,



Team: Angelo Radicioni, Denis Curri, Giuliano Paoletti, Marco Morosi.

Mola DS e relativo utensile diamantato, prodotto con l'ausilio del software sviluppato

Sandro Bibi, Giorgio Bizzarri, Valeria Palmini e Jessica Codignoni. Oltre alle competenze interne, ci siamo avvalsi anche della competenza in termini di processi aerospaziali dei tecnici consulenti della Leonardo che ci hanno supportato nella fase di Design e sviluppo della progettualità.
Un ringraziamento va a tutto il team incluso il Team Industrial della linea Cuscinetti per la fase pilota del progetto.

Software per la realizzazione dei Profili Compensati nella rettifica dei Filetti Viti.

UMBRAGROUP è stata sempre molto attenta nello sviluppare il proprio know-how per una tecnologia ritenuta "Core" per il proprio prodotto, definendo una strategia per il retrofitting delle macchine rettificatrici per filetti, facendo costruire alcuni aggregati su propria specifica e standardizzando tali aggregati su tutte le macchine.
Mettendo a punto un Utensile Innovativo (Mola DS) che UMBRA ha brevettato siamo stati in grado di ridurre sensibilmente i tempi di rettifica, portando un vantaggio competitivo alla nostra produzione. Tuttavia a questa importante innovazione mancava un tassello e cioè lo sviluppo di un algoritmo per la realizzazione di profili e soluzioni che permettessero di produrre utensili diamantati per la "profilatura" della mola. Tutto questo al fine di ridurre ulteriormente i tempi di rettifica, senza pregiudicare minimamente la qualità della parte lavorata.

L'algoritmo è stato implementato nel software che gestisce le macchine rettificatrici e prodotto le informazioni necessarie al nostro fornitore, per poter finalmente realizzare l'utensile diamantato secondo nostra specifica. A fine marzo, abbiamo effettuato i test sugli alberi vite, ottenendo risultati molto interessanti dal punto di vista della qualità realizzativa e rilevanti in termini di un'ulteriore riduzione dei tempi, sia su viti Aeronautiche che Industriali.

Anche in questo caso il lavoro di un Team affiatato, ha prodotto un risultato importante che consentirà ad UMBRAGROUP di avere un vantaggio tecnologico rispetto alla concorrenza.

Al team hanno partecipato Angelo Radicioni (Direttore Manufacturing Engineering) – Project Leader, l'Ingegner Luciano Pizzoni (Direttore Tecnico), l'Ingegner Stefano Toro e Denis Curri con l'aggiunta dell'esperienza sul campo di Giuliano Paoletti e Marco Morosi.

Noi ci saremo

Nicola Bacelli
Group VP Sales UMBRAGROUP

In questo numero ho pensato di condividere quelle che sono le risposte agli interrogativi più frequenti e le riflessioni e previsioni degli esperti del settore Aerospace riguardo COVID-19 e scenari attesi.

Perché questa crisi è diversa da tutte le altre precedenti?
La supply chain era già debole quando è arrivato COVID-19:

- dal 2009 al 2019 la supply chain è stata "strizzata" con diverse campagne di riduzione prezzi in un'ottica di volumi crescenti;
- investimenti ed assunzioni di personale per supportare aumento di volumi;
- grounding e blocco linea B737MAX;
- COVID-19.

Che impatto ha avuto il COVID-19 sui voli commerciali?
Rispetto allo stesso periodo del 2019, i voli commerciali hanno avuto un crollo del -110% L'impatto più grande ha interessato in particolare l'Europa che ha praticamente azzerato il traffico aereo.

Che impatto c'è stato su ordini e consegne di aerei?
L'impatto della pandemia sugli ordini è stato catastrofico, con una riduzione di oltre 3.000 unità rispetto all'anno precedente. Sul fronte consegne, invece, l'impatto è stato molto più contenuto.

Quanti sono gli aerei parcheggiati a terra e in servizio?
I velivoli fermi sono oltre 14.000, rispetto a poco più di 10.000 in servizio. Un rapporto che descrive bene lo stato generale dell'aviazione civile durante questa pandemia.

In quanti anni torneremo allo stesso livello di passeggeri pre-COVID-19?
Sicuramente le frontiere si riapriranno e tutto il mondo riprenderà a muoversi e viaggiare. Nessuno è in grado di dire con certezza come cambierà il comportamento dei viaggiatori, oppure di predire in che tempi saranno disponibili vaccino e cure/trattamenti anti COVID-19.

L'aspetto sul quale tutti concordano è che nessuno si attende una soluzione in tempi brevi. La fase più critica è quella che stiamo vivendo attualmente. Gli anni 2020 e 2021 determineranno chi farà parte del nuovo futuro.

Non tutte le aziende del mondo Aerospace riusciranno a sopravvivere. UMBRAGROUP grazie alla base estesa di clienti e programmi e ad un portafoglio diversificato come MRO, ha tutte le caratteristiche per potercela fare stringendo opportunamente la cinghia con la consapevolezza della sfida a cui stiamo andando incontro.

La *fase 2*

Daniele Frillici
Sales Manager Industrial UMBRAGROUP

In un contesto nazionale ed internazionale già in forte contrazione, l'evento inaspettato del COVID-19 ha ulteriormente aggravato una situazione che sta facendo sentire i suoi effetti nel settore Industriale e che nei prossimi mesi sarà ancora più marcata.

Il lockdown imposto per motivi di salvaguardia pubblica dai vari governi, ha costretto molte aziende a chiudere i battenti o, nel migliore dei casi, a poter operare a ranghi ridotti e solo per specifiche commesse.

La filiera produttiva di UMBRAGROUP è stata dunque fortemente impattata sia lato clienti che fornitori rendendo più ripida la salita da scalare. In un simile contesto, le fila si sono compattate e la ricetta scelta per contrastare le perturbazioni esterne all'azienda è stata puntare in assoluto sulla Squadra. La condivisione dei dati e degli obiettivi da perseguire tra tutte le aree dell'Industrial è alla base di questa filosofia ed ovviamente il Sales ne è uno dei principali attori.

A partire dal Customer Service, oggi gestito in cooperazione tra Operation e Vendite. Per passare alla creazione del Cost & Price Determination Team, che dietro questo acronimo racchiude un gruppo di referenti di diversi enti e che quotidianamente si riunisce per il monitoraggio dei costi e dei prezzi di ogni linea prodotto e per la valutazione di nuove opportunità.

Oggi più che mai si rende necessaria la collaborazione di tutti i componenti di questa Squadra che neanche il lavoro da remoto, ormai in essere da un paio di mesi, è riuscito a disgregare. Si è da poco entrati nella "fase 2" e solo tra alcune settimane sapremo se davvero potremo tirare un sospiro di sollievo.

Nel frattempo, anche il Sales Industrial sta entrando in una nuova fase mirata a consolidare partnership stabili nel tempo, con condizioni chiare ed un forte focus verso tutti gli elementi che compongono la catena del valore.

Insieme rendiamo forte *Saginaw*

Marylynn McPhail
Executive Assistant Linear Motion LLC.

Questi ultimi mesi sono stati molto difficili e sfidanti a causa di tutte le conseguenze che il mondo sta affrontando per il COVID-19.

Tuttavia, Linear Motion, ha reagito molto rapidamente e, ad oggi, tutti i nostri dipendenti sono al sicuro, non abbiamo casi in azienda e non abbiamo perso un giorno lavorativo. Siamo molto orgogliosi di questo eccellente risultato.

Lungo il percorso, abbiamo vissuto alcuni eventi interessanti che vorremmo condividere con la comunità UMBRAGROUP.

A febbraio UMBRAGROP / Linear Motion ha ricevuto il premio di eccellenza economica da Saginaw Future. L'evento è stato ospitato presso la Saginaw Valley State University. Erano presenti numerosi rappresentanti locali e dello Stato insieme a molti leader della comunità.

Questo è il secondo anno in cui UMBRAGROUP vince il premio. Siamo entusiasti di essere riconosciuti come un centro di eccellenza per la comunità locale. Inoltre, Il nostro CEO, Walter Baker, è stato invitato a entrare nel Consiglio di amministrazione di Saginaw Future Inc.
Ci congratuliamo con lui per questo nuovo ruolo!

Il 6 marzo 2020, Linear Motion ha ospitato gli studenti della classe di ingegneria presso il Saginaw Career Complex, studenti provenienti sia dalle scuole superiori locali che dai corsi di orientamento del Career Complex. I nostri dipendenti hanno condiviso con orgoglio alcune esperienze del settore e hanno risposto a domande sul funzionamento dei nostri processi.

Il grado di coinvolgimento dei ragazzi è stato molto elevato. Con questo tipo di iniziative cerchiamo di attrarre sempre più talenti nell'industria manifatturiera e contribuire a costruire la prossima generazione lavorativa presso la nostra azienda.

Durante questo periodo che ha messo a dura prova la nostra comunità, Linear Motion è stata sempre attiva facendo tutto il possibile per aiutare i lavoratori che operano in "prima linea".
Abbiamo effettuato donazioni ai nostri Primi Soccorritori e alle organizzazioni locali per aiutare a nutrire gli affamati.

Insieme siamo forti!

La quarantena: l'orgoglio italiano di fronte alle emergenze

Michele Maccheroni
HSE Manager UMBRAGROUP

Pensavate veramente che avrei provato a raccontarvi qualcosa di diverso dall'esperienza del COVID-19? Ovviamente no.

Ufficialmente in UMBRAGROUP è iniziato tutto il 02 marzo 2020. Avevo preparato il piano ferie da condividere con i miei colleghi d'ufficio, quando mi chiama al telefono l'Ing. Ortolani: "Michele vieni nell'ufficio del Dott. Marcucci, appena puoi".

Chiudo il telefono, prendo il portatile, il cordless, il cellulare, non faccio in tempo a riguardare la chat del Club Prevenzione Grandi Organizzazioni per le ultime notizie sul fronte Coronavirus dalle Regioni del nord, che vedo risquillare il telefono... di nuovo l'Ing. Ortolani: "Michele, vieni su, veloce!". Ad aspettarmi c'era il Comitato COVID-19, creato in anticipo sui tempi, che sarebbe divenuto di fatto obbligatorio in tutte le realtà produttive solo con la pubblicazione del Protocollo Condiviso del 14/03/2020. Da lì ho iniziato a tartassarvi con le comunicazioni COVID, che sono state superate in numero e prolissità solo dai documenti emessi dal nostro amico Conte, grazie ai quali abbiamo scoperto l'esistenza di un Comune che si chiama "Vo'" e abbiamo finalmente capito che D.P.C.M. significa Decreto della Presidenza del Consiglio dei Ministri.

Certo il 2020 era iniziato in maniera particolare, qualcuno ha scomodato addirittura le piaghe d'Egitto per riassumere questi primi mesi: a Gennaio gli incendi in Amazzonia, a Febbraio la notizia di temperature record registrate in Antartide superiori ai 20°C; le cavallette in Medio Oriente (che più tardi sarebbero arrivate anche dalle nostre parti); la plastica sempre sulla linea di galleggiamento a riempire i mari e la pancia dei pesci, quella stessa plastica che pensavamo di eliminare dalle nostre vite comprando online una borraccia "fashion" e che un giorno sarebbe tornata nei nostri cuori, e volti, insieme ad altre certezze quali l'alcol per disinfettare e il lievito per fare la pizza a casa. Oltre alla passione per i lievitati la pandemia ha confermato la capacità tutta Italiana di aspettare le emergenze per tirare fuori il meglio. Non chiedetemi quale sia il motivo, non è il mio lavoro, ma è così: tutti abbiamo fatto a gara per dare il massimo, me ne sono reso conto sia al lavoro che dalle notizie diffuse dai media. Ognuno ha fatto la propria parte, senza lamentarsi, senza arrabbiarsi: le Risorse Umane e i Sistemi Informativi che in 4 giorni hanno organizzato lo smart-working per circa 180 persone; la Portineria, con il supporto della squadra degli addetti alle emergenze, che hanno iniziato a misurare la temperatura a tutti quelli che accedono in azienda. Senza considerare poi RSU, RLS, Direzione, ASPP, che hanno dovuto rinunciare a diversi sabati e domeniche. D'altronde, tra una serie su Netflix e l'altra, ci stava pure lo studio dell'ultima versione del protocollo!

Insieme alle conferme ci sono state anche le sorprese.
Per me la più clamorosa e macroscopica è stata la capacità di cambiare i nostri comportamenti in maniera repentina, dall'oggi al domani. È vero che ci sono stati sporadici casi di mancanza di disciplina, ma sicuramente per quello che ho potuto constatare a Foligno recandomi al lavoro durante la quarantena, la gente ha seguito le indicazioni di Conte. Questa è la forza dell'Homo Sapiens, sapersi adattare ai cambiamenti, anche a costo di innumerevoli sacrifici. Ciò mi fa credere che potremo cambiare comportamento ed unirci anche per quei problemi che ora percepiamo come lontani (chi è Greta?), tutti legati al futuro della nostra esistenza su questo piccolo puntino blu disperso nel cosmo che è il nostro pianeta.

Congratulazioni

Assunzioni

UMBRAGROUP S.p.A.

Bernardini Samuel
Bottausci Samuele
Casadei Federico
Chicchini Pierluigi
De Simone Umberto
Felicioni Filippo
Gammaidoni Roberto
Mancuso Walter
Petrini Michele
Pica Marco
Polticchia Alan
Scarponi Andrea
Spaccini Simone
Tassi Domenico
Utrio Lanfaloni Luca
Forni Monica Maria Piera

LINEAR MOTION

Berzley Alex
King Robert
Kunath Dennis
Mahoney John
Ruyts Shane

UMBRA CUSCINETTI Inc.

Perkins Linda
Schmidt Nick

Matrimoni

UMBRAGROUP S.p.A.

Curri Denis e Vergjeni Kallfani

Nascite

UMBRAGROUP S.p.A.

Benedetti Giulia
Bernardini Cloe
Bosi Edoardo
Corvara Lorenzo
Fiorani Gabriel Thomas
Fuso Valentino
Guidi Giulio
Lami Vittoria
Lini Lorenzo
Mattei Arianna
Pizzi Alessandro
Tordoni Azzurra

UMBRAGROUP

n.30 | luglio 2020

www.umbragroup.com