

MTU 05

magazine

RAACCOMUNTA

AVANZAMENTO
DI ECCELLENZA

AGOSTO *AUGUST* 2020
www.mtumagazine.com

RACCONTI DI ECCELLENZA

EDITORIALE

Questo numero di MTU nasce in un momento molto particolare: durante la fase di lockdown della primavera del 2020. Abbiamo allora immaginato un racconto in più episodi, per parlare di quelli che sono elementi di eccellenza della nostra azienda, ma con uno sfondo in cui si muovono tutti i fatti, gli eventi (più o meno attesi) che condizionano il nostro lavoro e la nostra vita, come abbiamo avuto modo di sperimentare in modo drammatico durante i mesi di quarantena.

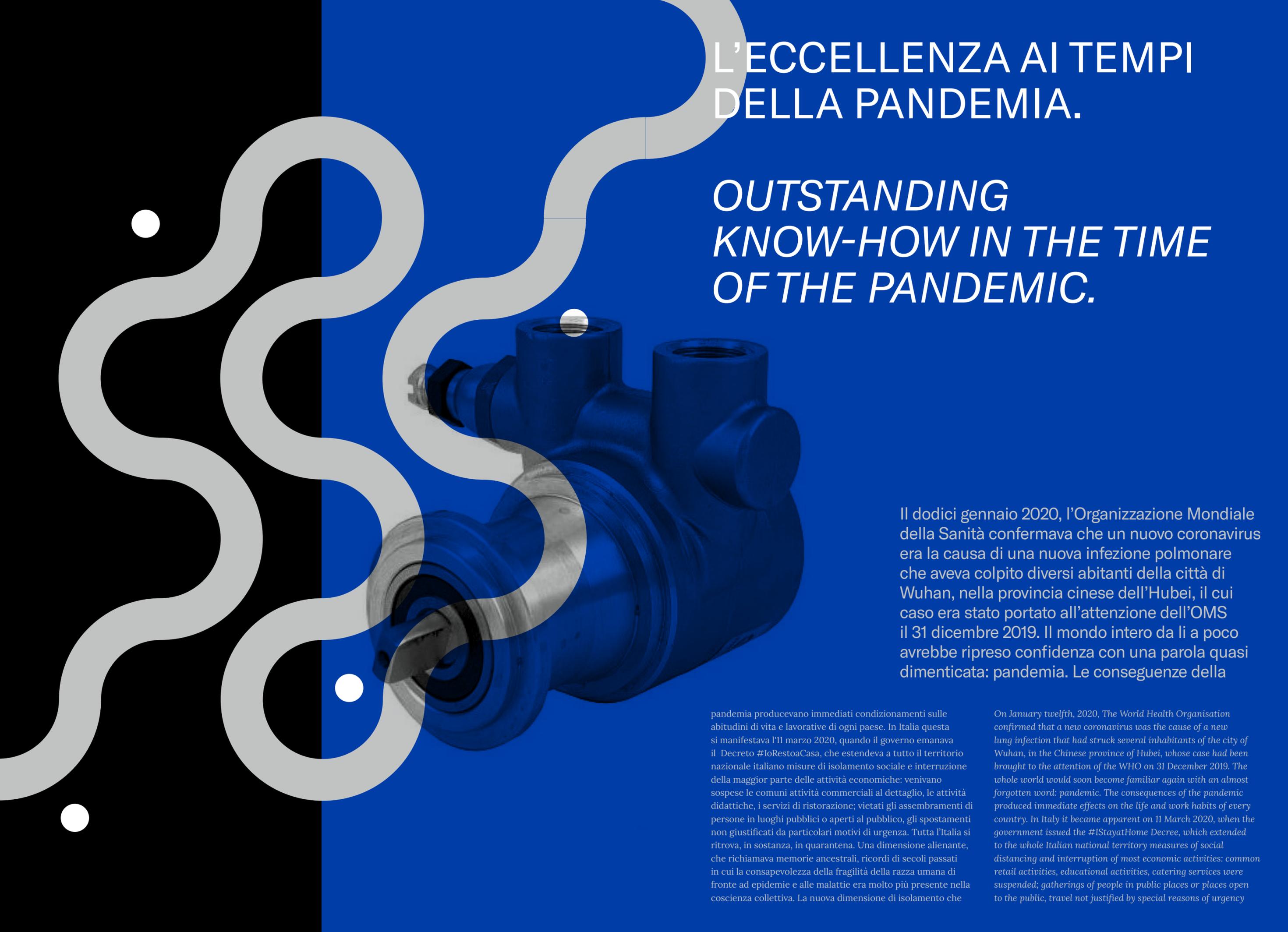
Perché la capacità di risposta, adattamento e previsione è una parte fondamentale dell'identità di Meccanotecnica, che ci permette di affrontare momenti difficili facendo leva sui valori che ci hanno sempre guidato. Ne abbiamo parlato con Zeudy Bianchi, Emanuele Minciarelli, François Prévot e Luciano Vagnoli, componendo con le loro parole una nuova narrativa dell'eccellenza secondo MTU.

OUTSTANDING STORIES

EDITORIAL

This issue of MTU was put together at a very particular time: during the lock-down in the spring of 2020. Therefore, we came up with a story in several instalments, to talk about the outstanding features of our company, but with the background to all the facts and events, either expected or not, that affect our work and our life, as we were able to experience dramatically during the months of quarantine.

Because the ability to respond, adapt and forestall is an essential part of the identity of Meccanotecnica, which allows us to face times of difficulty by leveraging the values that have always guided us. We spoke to Zeudy Bianchi, Emanuele Minciarelli, François Prévot and Luciano Vagnoli, using their words to compose a new narrative of outstanding achievements according to MTU.



L'ECCELLENZA AI TEMPI
DELLA PANDEMIA.

*OUTSTANDING
KNOW-HOW IN THE TIME
OF THE PANDEMIC.*

Il dodici gennaio 2020, l'Organizzazione Mondiale della Sanità confermava che un nuovo coronavirus era la causa di una nuova infezione polmonare che aveva colpito diversi abitanti della città di Wuhan, nella provincia cinese dell'Hubei, il cui caso era stato portato all'attenzione dell'OMS il 31 dicembre 2019. Il mondo intero da lì a poco avrebbe ripreso confidenza con una parola quasi dimenticata: *pandemia*. Le conseguenze della

pandemia producevano immediati condizionamenti sulle abitudini di vita e lavorative di ogni paese. In Italia questa si manifestava l'11 marzo 2020, quando il governo emanava il Decreto #IoRestoInCasa, che estendeva a tutto il territorio nazionale italiano misure di isolamento sociale e interruzione della maggior parte delle attività economiche: venivano sospese le comuni attività commerciali al dettaglio, le attività didattiche, i servizi di ristorazione; vietati gli assembramenti di persone in luoghi pubblici o aperti al pubblico, gli spostamenti non giustificati da particolari motivi di urgenza. Tutta l'Italia si ritrova, in sostanza, in quarantena. Una dimensione alienante, che richiamava memorie ancestrali, ricordi di secoli passati in cui la consapevolezza della fragilità della razza umana di fronte ad epidemie e alle malattie era molto più presente nella coscienza collettiva. La nuova dimensione di isolamento che

On January twelfth, 2020, The World Health Organisation confirmed that a new coronavirus was the cause of a new lung infection that had struck several inhabitants of the city of Wuhan, in the Chinese province of Hubei, whose case had been brought to the attention of the WHO on 31 December 2019. The whole world would soon become familiar again with an almost forgotten word: pandemic. The consequences of the pandemic produced immediate effects on the life and work habits of every country. In Italy it became apparent on 11 March 2020, when the government issued the #IStayatHome Decree, which extended to the whole Italian national territory measures of social distancing and interruption of most economic activities: common retail activities, educational activities, catering services were suspended; gatherings of people in public places or places open to the public, travel not justified by special reasons of urgency

tutto il mondo comincia a sperimentare, in un impressionante effetto-domino, portava alla luce nuove necessità di restare in contatto nonostante l'impossibilità a viaggiare; restare collaborativi e mostrare in fin dei conti di essere in grado di proteggere le relazioni nonostante la nuova inaspettata situazione.

Zeudy Bianchi è Corporate Product Manager di Meccanotecnica Umbra

«La vicinanza, questo aspetto che caratterizza MTU, è osservabile da tantipunti di vista:

è progettuale e geografica: l'area tecnica, presente in tutte le sedi di MTU e coesa nella sua organizzazione, è pronta ad assistere il cliente fin dalla progettazione in modo collaborativo. Questa vicinanza, questa partnership, traduce in modo tangibile quei valori che diventano ragione di eccellenza, rendendo possibile lavorare bene anche in un periodo assurdo come questo».

Il Covid-19 imponeva le sue regole: non solamente emergenza sanitaria, ma anche una nuova dimensione del lavoro: la necessità di rimanere in connessione reale con clienti, collaboratori, fornitori, in un mondo in cui le distanze tornavano improvvisamente a sembrare enormi. Cominciava così ad emergere un limite nel mondo per come lo si immaginava fino a qualche settimana prima: l'interconnessione commerciale, la globalizzazione finanziaria, l'interdipendenza delle relazioni produttive ed economiche transnazionali, tutto quello cioè che si dava per scontato ed inevitabile negli ultimi decenni, subiva una forte spallata destabilizzante, mentre si riscopriva la necessità di avere filiere produttive di prossimità, in grado di sostenere le economie.

Vicinanza ma non solo: un'enorme questione investiva la sicurezza sanitaria legata alle filiere produttive e industriali: la fiducia in tanti degli aspetti legati all'interconnessione globale

were prohibited. In essence, the whole of Italy was in lock-down. An alienating dimension, that brought to mind ancestral recollections, memories of centuries past when the awareness of the fragility of the human race in the face of epidemics and diseases was much more present in the collective consciousness. The new isolation dimension that the whole world was starting to experience, in a horrifying domino effect, brought to light a new need to keep in touch despite the inability to travel; remaining collaborative and showing, at the end of the day, to be able to protect one's relationships despite the new, unexpected situation.

Zeudy Bianchi is Corporate Product Manager at Meccanotecnica Umbra.

«Closeness, this aspect that characterises MTU, can be observed from many points of view:

it has to do with projects as well as geography: the technical department, found at all MTU sites and whose organisation is tight-knit, is ready to assist the end customer since the very design stage in a collaborative manner. This closeness, this partnership, renders tangible the values that underlie outstanding know-how, making it possible to work even at such absurd times as these».

Covid-19 imposed its rules: not only health emergency, but also a new work dimension: the need to retain a real connection with customers, employees, suppliers, in a world where distances suddenly seemed to be huge again. That is how a limit started emerging in the world, compared to how one imagined it until a few weeks earlier: commercial interconnection, financial globalisation, the interdependence of transnational production and economic relationships – in other words, all that one took for granted and seemed unavoidable in the past decades, was thrown into disarray, while one discovered the need for proximity production chains, capable of sustaining the economy.

Closeness, but not only: a huge issue involved health safety

subiva inevitabilmente un duro colpo, investendo in sostanza anche tutti gli ambiti indirettamente connessi con le questioni di salubrità: comparti energetici, pratiche estrattive, filiere industriali inquinanti.

«È facile immaginare come sarà sempre più fondamentale essere in prima fila quando si parla di certificazioni inerenti i processi industriali legati alla gestione di contesti alimentari, all'acqua potabile ed in generale a come le produzioni industriali impattano sull'ambiente e sulla salvaguardia degli eco-sistemi planetari», racconta Zeudy.

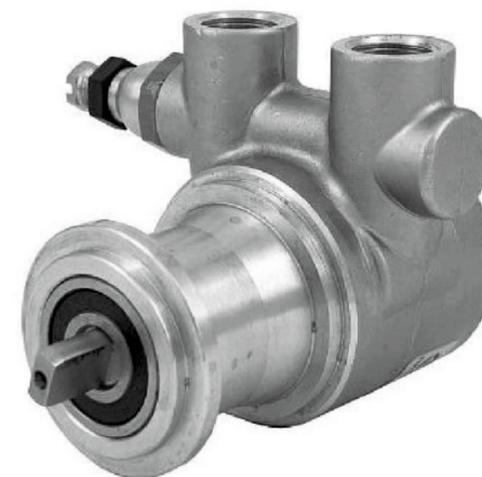
Meccanotecnica da tempo reagisce a questa istanza, identificandosi come un soggetto che risponde con le maggiori garanzie, e che da il suo contributo al miglioramento globale.



Il successo di alcuni casi deriva in buona sostanza da questo atteggiamento. Molti progetti vincenti che uniscono le qualità necessarie per essere un'azienda globale, ma con una modalità di adattamento agile, capace di rispondere in termini tecnici di design e di certificazione anche quando si tratta di settori estremamente sensibili come quello farmaceutico, quello dell'acqua potabile, o quello alimentare, sempre più delicati ed esposti alla luce di quanto accade nel mondo.

«Non deve suonare consolatorio, ma sembra proprio un buon viatico per una risposta tutto sommato positiva, per quanto sta accadendo e per quanto potrebbe accadere in futuro».

Poter sfoggiare certificazioni, equivale in questo momento a mostrare medaglie di eccellenza: acqua potabile: KTW/UBA (Germania), ACS (Francia), WRAS (Inghilterra), NSF61 (USA / Canada) per l'acqua potabile; FDA, 3-A, NSF 51 (USA), DM 174 (Italia), CE 1935/2004 (Europa) per l'alimentare, ne sono solo un esempio. Tutto questo arriva da lontano: l'organizzazione dell'azienda è infatti profondamente attraversata da questi valori, che si riverberano in tutte le fasi del lavoro, e che trovano concretezza in tutti i progetti portati a termine, come ad esempio lo sviluppo del CUG (full carbon), materiale senza impregnazione, certificato WRAS e KTW.



connected to production and industrial chains. The confidence in many aspects linked to global interconnection inevitably took a bad hit, essentially also affecting all aspects indirectly connected with issues of health: energy sectors, extraction practices, polluting industrial chains.

«It is easy to imagine how it will be increasingly fundamental to be at the forefront when it comes to certifications concerning industrial processes related to the management of food sectors, drinking water and in general how industrial production impacts the environment and the protection of planetary ecosystems,» says Zeudy.

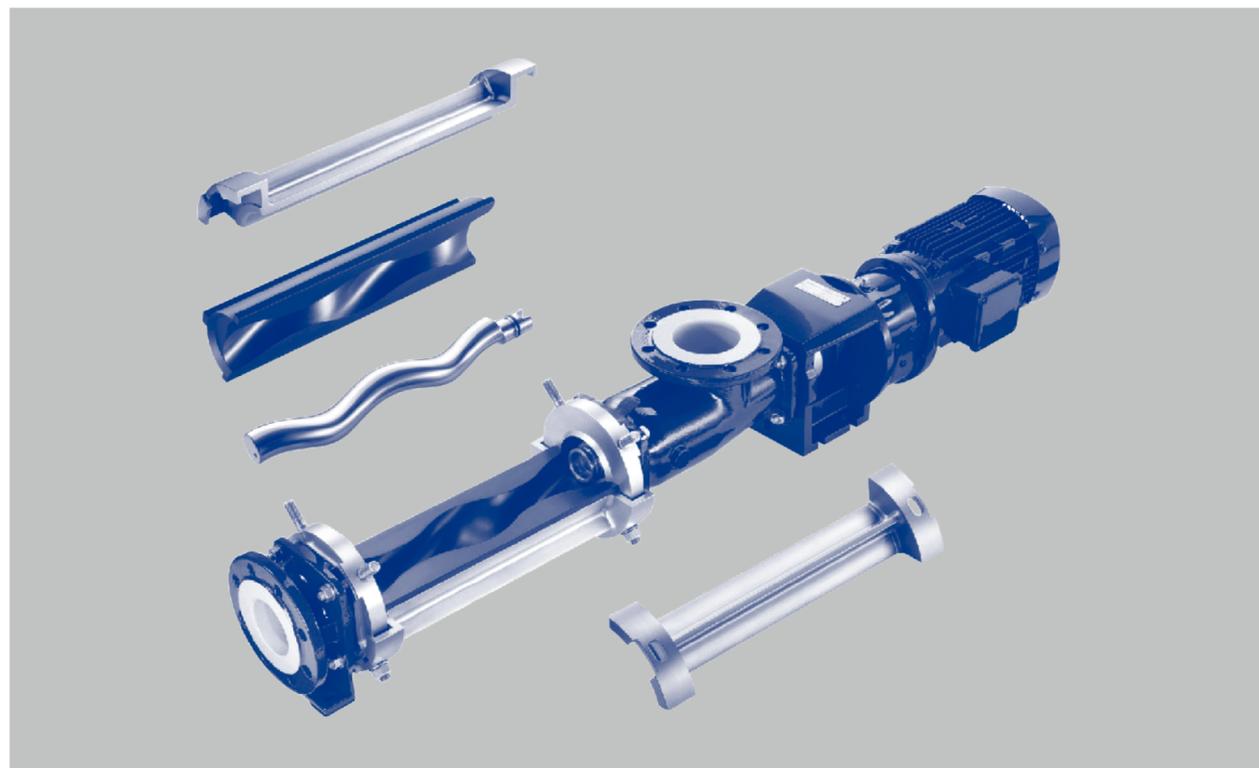
For some time now Meccanotecnica has reacted to this issue, taking a stance as a partner that responds with the best guarantees, and which gives its contribution to global improvement.

Essentially, in some cases success stems from this attitude. Many winning projects that combine the qualities needed to be a global company, but with swift adaptation abilities, capable of responding technically in terms of design and certification even in extremely sensitive sectors such as pharmaceuticals, drinking water, or food, which are increasingly critical and exposed in view of what happens in the world.

«It mustn't sound consolatory, but it seems it might serve as a really good indication for a positive response all in all, for what is happening and for what might happen in the future».

Being able to show off certifications, is tantamount to showing feathers in one's cap right now: drinking water: KTW/UBA (Germany), ACS (France), WRAS (Britain), NSF61 (USA/Canada) for drinking water; FDA, 3-A, NSF 51 (USA), DM 174 (Italy), CE 1935/2004 (Europe) for food, are just a few examples. All this comes from afar: these values are in fact deeply ingrained in the organisation of the company, reverberate in all stages of its work, and are tangibly embodied in all the completed projects, such as the development of CUG (full carbon), a material without impregnation, WRAS and KTW certified.

«It's wonderful being able to offer a material, whose quality control is in-company, a fact known by few. It perfectly exemplifies an integrated design and management process, that involves all MTU's sectors».





«È bello proporre un materiale proprio il cui controllo di qualità è interno all'azienda — e questo pochi lo hanno — Rappresenta alla perfezione un processo di design e gestione integrato, che coinvolge tutti i settori di MTU».

Nel sistema di certificazioni di cui Meccanotecnica Umbra può fregiarsi, confluiscono molti dei valori che sono intrinseci all'azienda, e che si stanno rivelando esattamente in linea con le istanze che la crisi globale innescata dalla pandemia sta facendo emergere. È facile immaginare come l'impatto concreto più importante di questi mesi si potrà osservare nelle filiere produttive di alcuni settori sensibili: alimentare, medicale, ambientale. Il mondo intero sta sperimentando come non esista soluzione di continuità tra un settore e l'altro: tutti condizionano nel bene o nel male le nostre vite. Questa attenzione è sintomo di una attitudine trasversale: ovvero la prontezza di risposta dell'azienda nell'ottenere le certificazioni, per tutti i contesti sensibili in cui si va ad operare. E questo diventa un driver di eccellenza, permettendo a tutta la struttura di spingere il limite un passo oltre quanto già conquistato, andando alla ricerca di nuovi contesti dove applicare le nuove expertise così ottenute.

The certification system that Meccanotecnica Umbra can boast includes many of the values that are intrinsic to the company, and that are turning out to be exactly aligned with the issues that the global crisis triggered by the pandemic is bringing to light. It is easy to imagine how the most important tangible impact of the last few months will be observed in the production chains of certain sensitive sectors: food, medical, environmental. The whole world is experiencing how there are no gaps between sectors: they all affect our lives, for better or for worse. This attention is symptomatic of a transversal attitude, that is, the company's promptness in obtaining the certifications, for all the sensitive industries in which it operates. And this turns into a driver for achievement, allowing the whole structure to raise the bar one notch higher, seeking new sectors in which to apply the new expertise thus obtained.

«In light of the current situation, the future will most likely be increasingly connected to the concept of hygienic design. For Meccanotecnica, this is certainly a strategic element, that may become winning. Clearly, a pandemic is not blocked with a seal, but outstanding work contributes to building a process for raising the quality generated, also in terms of health».

«Vista l'attualità, è molto probabile che il futuro sarà sempre più legato al concetto di design igienico. Per Meccanotecnica si tratta sicuramente di un elemento strategico, che può divenire vincente. Chiaramente non si blocca una pandemia con una tenuta, ma si contribuisce con un lavoro di eccellenza a costruire un processo di innalzamento della qualità generata, anche in termini di salute».

Le linee guida esistenti (ad es.: EHEDG), a cui un numero sempre maggiore di contesti territoriali si sta allineando, prevedono aggiustamenti tecnici a livello di design, per esempio come tenute senza spigoli (corners/edge) e dead-end, o una controllata rugosità superficiale dei componenti a contatto con il prodotto, che possa rispondere ad un livello maggiore di salubrità, riducendo il rischio di contaminazione microbica.

«Esiste un engineering e design igienico, ed è orgogliosamente una delle nostre eccellenze.»

Le richieste variano molto a seconda del cliente, del settore o del contesto territoriale. L'Europa è già avviata verso alti standard di richieste per operare in questi settori sensibili, e la Cina addirittura ha deciso di alzare i propri standard».

Qualcosa dovrà pur variare, nel nostro modo di concepire la produzione industriale o di immaginare le regole per innalzare livelli di qualità ambientale dei processi, uscendo dal momento pandemico. Questi mesi hanno reso evidenti quelli che sono i rischi intrinseci di una globalizzazione in cui si dissolve la relazione diretta, il contatto, la conoscenza personale, in cambio della concorrenzialità su pochi decimali di costo.

«Ma sulla personalizzazione, sulla vicinanza di assistenza tecnica, sull'affrontare le fasi progettuali con una modalità realmente collaborativa e di consulenza, molti si stanno dimostrando molto meno responsive di noi».

The existing guidelines (e.g.: EHEDG), which an ever growing number of territorial settings are adhering to, entail technical adjustments in term of design, for instance seals with no corners/edges and dead-ends, or controlled surface roughness of the components in contact with the product, that might result in a higher level of hygiene, by reducing the risk of microbial contamination.

«There is hygienic engineering and design, and we are proud to say it is one of our outstanding achievements.»

The demands vary a lot depending on the customer, the sector or the region. Europe is already well on its way towards high standards for operating in these sensitive sectors, and China has even decided to raise its standards.»

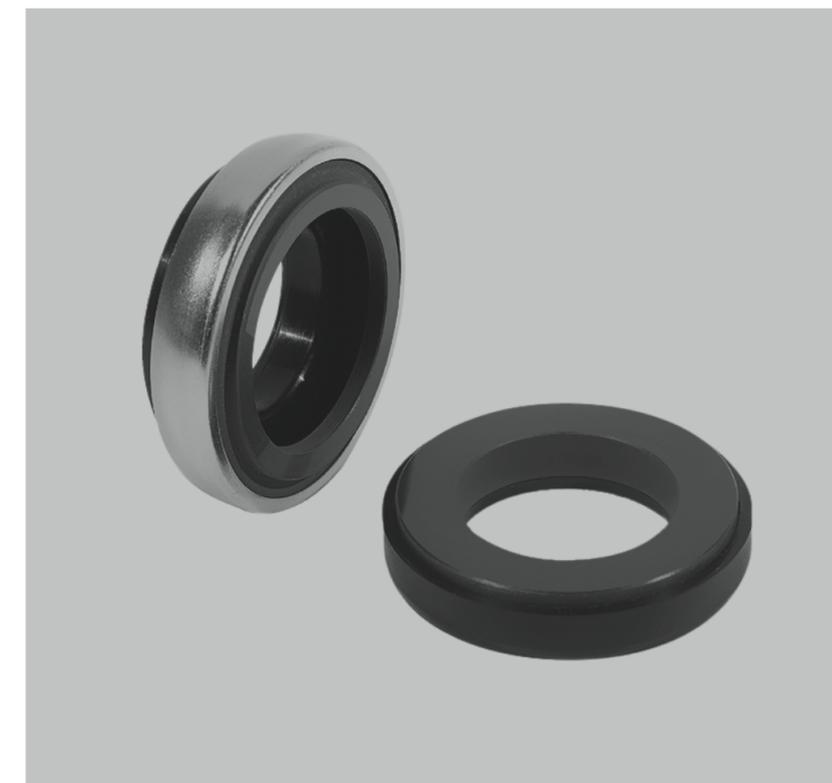
Something's got to give in our way of looking at industrial production or imagining the rules to raise the environmental quality levels of processes, and leave the pandemic emergency behind. The past few months have highlighted the intrinsic risks of globalisation, where direct relationships, contacts, personal knowledge are done away with, in exchange for competitiveness based on a few decimals of cost.

«But on personalisation, on the closeness of technical support, on dealing with the design stage with a truly collaborative and consultancy approach, many are proving to be less responsive than us».

P. 6
 – SPACCATO DI UNA POMPA
 A CAVITÀ PROGRESSIVA MONOVITE
 PER FLUIDI DENSII
 – CUTOUT OF A SINGLE SCREW
 PROGRESSIVE CAVITY
 PUMP FOR DENSE FLUIDS

P. 7
 – POMPA ROTATIVA A PALETTE
 PER USI ALIMENTARI
 – ROTARY VANE PUMP
 FOR FOOD INDUSTRY USE

P. 9
 – TENUTA MECCANICA FA SIC/SIC
 – FA SIC/SIC MECHANICAL SEAL





L'IMPORTANZA DELLE
RELAZIONI (E DELL'OLIO
EXTRAVERGINE D'OLIVA).

*THE IMPORTANCE OF
RELATIONSHIPS (AND OF
EXTRA-VIRGIN OLIVE OIL).*

La costruzione di relazioni commerciali virtuose e durature dipende da una serie di fattori decisivi, non tutti così scontati ad una prima riflessione. Lo sa bene Luciano Vagnoli, quarantasette anni passati con passione e talento al servizio della MTU. «Un ineccepibile approccio tecnico, certo. Puntualità, capacità progettuale, vicinanza commerciale. Ma anche, e a volte potremmo dire soprattutto,

la capacità di esprimere una visione, riconoscere e alimentare dei valori condivisi tra azienda e clienti: ecco dove sta la profonda natura della relazione».

La sede di Campello sul Clitunno di Meccanotecnica Umbra è situata tra i dolci profili delle colline dell'Umbria orientale, immersa tra alcuni dei borghi medievali più belli d'Italia, dove crescono quegli ulivi secolari che sono emblema della stretta relazione che in queste terre esiste da sempre tra uomo e natura, dove tutto, a cominciare dalla natura delle costruzioni abitative fino ad arrivare alle produzioni industriali della zona, racconta di un delicato e meraviglioso rapporto di integrazione e simbiosi. Spello, Campello sul Clitunno, Montefalco, Bevagna: i luoghi e gli odori, lo stile di vita che questa terra esprime, le qualità eccezionali dell'olio e del vino che qui vengono prodotti, vanno a costituire un corollario di suggestione

Being able to build virtuous and long-lasting business relationships depends on a series of decisive factors, not all of them so obvious upon first reflection. As Luciano Vagnoli, forty-seven years at the service of MTU with passion and talent, knows very well. «An impeccable technical approach, for sure. Timeliness, design skills, commercial closeness. But also, and sometimes we might say above all, the ability to express a vision, to recognise and nourish values that are shared by the company and its customers: that's where the deep nature of the relationship lies».

The Campello sul Clitunno headquarters of Meccanotecnica Umbra is located among the gentle slopes of the eastern Umbria hills, surrounded by some of the most beautiful medieval hamlets in Italy, where centuries-old olive trees grow, an emblem of the close relationship that has always existed in these lands between



a quanto un'azienda come MTU riesce ad esprimere attraverso i propri prodotti. La costruzione di una relazione forte passa attraverso il disvelamento di questi valori: attraverso i sensi, attraverso la conoscenza, in un lento processo di comprensione e integrazione.

«Se torno con la mente ai tanti anni di lavoro trascorsi, mi appare ora evidente come non ci sia soluzione di continuità tra azienda e territorio: far conoscere Meccanotecnica ai nostri partner è stato anche far conoscere l'Umbria, in tutti i suoi aspetti di eccellenza».

E così, proprio come la terra umbra si racconta in una lenta e profonda narrazione di sé, le qualità di MTU si sono rivelate nel tempo, legando a sé partner e interlocutori, consolidando rapporti commerciali, conquistando fiducia, ampliando mercati.

«Oggi guardare indietro a decenni di consolidati rapporti commerciali è un po' come assaporare un pregiato olio di oliva, frutto di secoli di crescita naturale, lavoro, passione. Perché noi siamo il contesto in cui viviamo. Il territorio ci codifica, ci condiziona, ci premia e ci caratterizza. E questa sensazione diviene reale visitando il contesto in cui opera la Meccanotecnica Umbra: è un valore importantissimo, insostituibile, che non lascia mai indifferenti. Appartengo ad una famiglia che per generazioni ha prodotto vino ed olio, nelle terre che circondano il famoso borgo umbro di Montefalco. La mia vita lavorativa mi ha poi portato a trovare enormi soddisfazioni in contesti molto diversi, ma ho tutt'ora una mia cugina che ha proseguito la tradizione di olivicoltura e di coltura vitivinicola (e mi è capitato di invidiarla, questo sì, nel corso degli anni!). Vedo questo di preoccupante, nelle conseguenze di tutto questo isolamento: rischia di venire a mancare il coinvolgimento diretto, l'esperienza anche sensoriale di trovarsi in un luogo speciale. Stringere un accordo con una stretta di mano, guardandosi negli occhi. Lasciandosi assorbire dal sapore della terra, dagli odori di queste colline che ammaliano e legano. Il distanziamento imposto, ma ancora

man and nature, where everything, starting from the nature of the dwellings up to the industrial production of the area, tells of a delicate and wonderful relationship of integration and symbiosis. Spello, Campello sul Clitunno, Montefalco, Bevagna: the places and scents, the pace of life of this land, the exceptional quality of the oil and wine produced here, are a fitting corollary to that which a company like MTU is able to express through its products. Being able to build a strong relationship is based upon these values: through the senses, through knowledge, in a slow process of understanding and integration.

«When I look back at the many years of work, it seems to me obvious that there is no distinction between the company and the region: getting our partners to know Meccanotecnica also involved getting them to know Umbria, with all its outstanding products».

And that is how, just as the Umbria region tells its story slowly and deeply, MTU's qualities revealed themselves over time, binding partners and stakeholders, consolidating business relations, conquering trust, broadening markets.

«Today, looking back at decades of consolidated business relationships is a bit like savouring a precious olive oil, the result of centuries of natural growth, work, passion. Because we are made of the region in which we live. The land shapes us, conditions us, rewards us and characterises us. And this sensation becomes real when visiting the area where Meccanotecnica Umbra operates: it is an extremely important and irreplaceable value, that never leaves one untouched. I belong to a family that has produced wine and oil for centuries, in the lands surrounding the famous Umbrian hamlet of Montefalco. My working life took me to very different milieus, with huge rewards, but there is still a cousin of mine who has continued pursuing this olive growing and wine making tradition, and I must say I have sometimes envied her over the years. That's what I find worrying, in the consequences of all this isolation: we risk losing direct involvement, the experience, even sensorial, of being in a special place. Closing a deal with a handshake,

di più la paura del contagio, ci tolgono il piacere di questa dimensione».

Ma fortunatamente, i legami che sono stati forgiati in questo modo sono forti, e per rinvigorirli a volte basta poco: «Mi sono così trovato in queste settimane di quarantena a parlare con clienti di regioni lontane. È bastato questo per avere la sensazione che quei sapori e quei profumi esistono ancora. Che il mondo ci attende per ripartire, e ad aspettarci c'è tutta l'umanità, c'è tutta l'importanza dei rapporti che rendono la vita densa e memorabile, ci sono nuovi ricordi di valore da collezionare».

«Perché le relazioni di collaborazione durature si fondano soprattutto sull'esistenza valori condivisi in cui ci si riconosce: è importante ricordarsene, soprattutto in un frangente come questo. Alcuni di questi rapporti di collaborazione vanno avanti da più di quarantacinque anni: sono davvero tanti.

In questo tempo, in questa misura importante di storia, non esiste solamente il lavoro: c'è rispetto, amicizia, rapporto umano, c'è una particolare forma di complicità. In altre parole c'è dentro tutta la bellezza della vita. E forse è questa la migliore traduzione che oggi posso immaginare della parola eccellenza».

looking into each other's eyes. Letting oneself be absorbed by the taste of the land, the scents of these hills that enchant and ensnare. The imposed social distancing, and even more, the fear of infection, take the pleasure of this dimension away from us».

But luckily, the bonds that have been forged in this way are strong, and at times it takes very little to renew them: «Thus, during these weeks of lock-down I found myself talking to customers from distant regions. That's all it took to have the feeling that those flavours and scents are still there. That the world awaits us to restart, and the whole humanity is still waiting for us, the whole significance of relationships that make life dense and memorable, and new valuable memories to collect».

«Because long-lasting partnerships are founded, above all, on the existence of shared values that one upholds: it is important to remember that, especially at times like these. Some of these partnerships have been in existence for more than forty-five years: which is a long time indeed.

This time, this important measure of history, is not only about work: it is about respect, friendship, human relationship, there is a special form of complicity. In other words, it contains the whole beauty of life. And perhaps, this is the best translation I can think of today of the words outstanding achievement».



**P. 12**

— TENUTA MECCANICA TIPO DR1-D, BILANCIATA E NON, MULTIMOLLA SCOPERTE E CON VARI TIPI DI ACCOPPIAMENTO MATERIALI
 — TYPE DR1-D MECHANICAL SEAL, BALANCED AND UNBALANCED, MULTIPLE SPRING UNCOVERED AND WITH VARIOUS TYPES OF BONDED MATERIALS

P. 13

— TIPICO ESEMPIO DI UTILIZZO DELLE TENUTE SU POMPE PER IRRIGAZIONE
 — TYPICAL APPLICATION OF THE SEALS ON IRRIGATION PUMPS

P. 14-15

— UTILIZZO DELLE TENUTE MECCANICHE SU POMPE PER CANNONI SPARANEVERE
 — USE OF THE MECHANICAL SEALS ON PUMPS FOR SNOW CANNONS

— TENUTA MECCANICA MULTIMOLLA SERIE DR1-S, BILANCIATA E NON, CON VARI TIPI DI ACCOPPIAMENTO MATERIALI
 — MULTIPLE SPRING MECHANICAL SEAL SERIES DR1-S, BALANCED AND UNBALANCED, WITH VARIOUS TYPES OF BONDED MATERIALS





SPOSTARE
IL LIMITE.

*RAISING
THE BAR.*

Era da poco iniziato il 2015 quando Meccanotecnica Umbra entrava in contatto con AgustaWestland, attiva nella costruzione di elicotteri e successivamente confluita nella divisione elicotteri di Leonardo s.p.a., per collaborare allo sviluppo di un nuovo prodotto destinato al mercato asiatico. «Per noi si trattava di una grande sfida: progettare una tenuta meccanica per trasmissioni che per

caratteristiche tecniche e condizioni di lavoro ci costringeva a superare i tradizionali limiti della nostra operatività. Era un prodotto particolare anche per AgustaWestland, in quanto sarebbe stato realizzato una sola volta, non avrebbe avuto un seguito. Probabilmente questa caratteristica fu uno dei motivi che li portò ad allontanarsi dai loro abituali fornitori e sposare la nostra causa. Se confrontato con gli abituali movimenti di fatturato del settore, un progetto non replicabile può risultare non appetibile. Diviene allora vincente poter contare su un partner con caratteristiche che sono poi quelle che identificano Meccanotecnica: agilità operativa, comunicazione e vicinanza. Tutti questi elementi permettono di dare una risposta a uno dei principali problemi che le aziende incontrano con i fornitori di progetti ad altissima tecnologia applicata, ovvero i tempi di risposta» racconta Emanuele Minciarelli.

In early 2015, Meccanotecnica Umbra made contact with AgustaWestland, active in helicopter construction and later merged with the helicopter division of Leonardo s.p.a., to cooperate in the development of a new product intended for the Asian market. «For us this was a great challenge: designing a mechanical seal for transmissions that, owing to its technical specifications and operating conditions, forced us to overcome the traditional boundaries of our activities. It was a remarkable product also for AgustaWestland, in as that it was to be produced once only, and would have no follow-up. Most likely, this feature was one of the reasons that made them leave their usual suppliers and opt for us. When compared with the habitual turnover in the sector, a non-replicable project may not seem very appealing. Therefore, success is granted by being able to rely on a partner with the same characteristics that Meccanotecnica

«Inizialmente, ricordo che è stato complesso convincere tutta MTU a lanciarsi in una produzione di un prodotto così fortemente innovativo da presentare problematiche e sfide in un certo senso rischiose».

Il progetto richiedeva infatti un lavoro alla velocità di rotazione di 15.000 - 18.000 giri, quando il livello standard di velocità di rotazione per MTU era di 4.000 - 5.000 giri. Inoltre, l'ambito di lavoro era per Meccanotecnica completamente nuovo: un elicottero. Metaforicamente, una perfetta rappresentazione di come questo progetto imponesse l'abbandono di una comfort-zone (il lavoro a terra, con pressione di 1 bar) per lanciarsi alla conquista di uno spazio nuovo (ovvero l'alta quota, con pressione prossima allo zero). La decisione di procedere, supportata dalla proprietà e dall'intera struttura aziendale con in prima fila il reparto di ricerca e sviluppo, ha poi decretato l'inizio concreto di questa sfida, mentre l'anno stava finendo: aerospace, la conquista di un nuovo mondo progettuale, un viaggio alla scoperta di un nuovo spazio. Erano questi i "buoni propositi" per il nuovo anno, che come d'abitudine si annunciava foriero di cambiamenti e nuove conquiste.

Il dieci gennaio 2016 l'uomo venuto dallo spazio, l'artista dai mille travestimenti, il cantante della scoperta di nuovi pianeti se ne andava definitivamente dalla Terra. David Bowie moriva nella sua casa di New York, dopo aver speso una vita a spostare il confine, ad abbandonare vecchie vesti per nuove divise, andando sempre un passo più in là. E con questo modificando il gusto, la sensibilità, il modo stesso di pensare ad interi decenni di costume, caratterizzando il suono e la moda. All'inizio dell'anno, il suo ultimo viaggio passava idealmente il testimone, alla ricerca di nuove sfide e nuova immaginazione.

Meccanotecnica e Leonardo si ritrovavano così, inconsapevolmente, a solcare percorsi per definire nuovi spazi di progetto, co-sviluppando il prodotto, allargando i rispettivi contesti di lavoro, affiancandosi nella definizione delle nuove sfide. Una scommessa che sarebbe poi risultata vincente, arrivando, dopo la realizzazione di vari prototipi intermedi, alla realizzazione del prodotto per la metà del 2017.

Quando si affrontano nuove avventure, spesso le conseguenze sono maggiori di quelle che si potevano immaginare inizialmente: ma a volte, oltre a confermare che le previsioni progettuali erano corrette, le scoperte positive non si esauriscono con la realizzazione di quanto previsto.



has: operating nimbleness, communication and closeness. All these elements make it possible to address one of the main issues that companies face when dealing with suppliers in projects with extremely high applied technology, i.e. response times», says Emanuele Minciarelli.

«In the beginning, I remember how complex it was to convince the whole of MTU to embark in the production of such a highly innovative product that posed somewhat risky issues and challenges».

As a matter of fact, the project required operation at a rotation speed of 15,000 - 18,000 rpm, when the standard level of rotation speed for MTU was 4,000 - 5,000 rpm. What is more, the sector was completely new for Meccanotecnica: a helicopter. Metaphorically, a fitting symbol for how this project required leaving a comfort-zone (work at ground level, at a pressure of 1 bar) to embark on the conquest of new space (i.e. high altitude, with pressure close to 0). The decision to proceed - supported by the proprietor and the entire company structure with the research and development department in the forefront - then decreed the tangible start of this challenge, as the year was coming to an end: aerospace, the conquest of a new design world, a journey to discover a new space. These were the "good intentions" for the new year, which, as usual, looked set to be a harbinger of changes and new conquests.

On January tenth, 2016, the man who fell to Earth, the artist in a thousand disguises, singer of the discovery of new planets left Earth once and for all. David Bowie died in his New York home, after spending a lifetime shifting borders, shedding old clothes for new uniforms, always going one step further. And modifying taste, sensitivity, the very way of thinking and whole decades of costume in the process, shaping sounds and fashions. At the beginning of the year, his last journey ideally passed the baton, in the search for new challenges and new ideas.

«Così Leonardo s.p.a. ha conosciuto MTU, i tecnici ed i responsabili sono venuti in azienda ed hanno visto, toccato con mano la realtà di Meccanotecnica: per poter lavorare nel mondo Aerospace, come è facile immaginare, sono necessarie diverse certificazioni specifiche, per le quali sono stati realizzati degli audit appositi, per constatare che gli standard lavorativi fossero in linea con quanto richiesto da questo delicato settore» ricorda Minciarelli. «Questa partnership ha portato orgogliosamente MTU in contesti di primo piano.

Ma è soprattutto la constatazione di come questo progetto ha permesso una crescita verticale di expertise, trasferendo competenze tecniche e organizzative a tutti i reparti e le strutture aziendali, a costituire un lascito ineguagliabile».

Gli ottimi risultati economici, o la successiva apertura di nuovi progetti nel settore aerospace, ne sono infatti solo la parte più evidente: quella più nascosta ma non meno importante è caratterizzata da una crescita consapevole, organica, trasferibile. E soprattutto in grado di allargare l'identità di MTU, senza snaturarla. Come successo per altri contesti, anche la collaborazione con il settore aerospace ha portato inevitabilmente a confrontarsi con scelte etiche, data la contiguità con utilizzi militari della stessa tecnologia: una sfida nella sfida, la capacità di concludere positivamente la progettazione di un prodotto senza rinunciare a valori profondi propri dell'azienda.

Quel primo progetto è stato l'inizio di una accelerazione per diversi ambiti tecnici come il dry running, o l'alta velocità di rotazione (oggi MTU progetta componenti in grado di operare fino a 40.000 giri). Da qui sono nati innovativi banchi prova e nuove tecnologie, come la lavorazione laser superficiale, e altri grandi progetti come ad esempio H.E.R.O., che utilizza parte delle lavorazioni laser superficiali derivate dal progetto aerospace.

E tutto ebbe inizio in quell'anno crocevia di progetti, lasciati e cambiamenti innescati, il 2016. Anno in cui, il 28 giugno, un attentato terroristico colpiva l'aeroporto internazionale Ataturk di Istanbul.

P. 19

LA TENUTA MECCANICA IDEATA IN COLLABORAZIONE CON LEONARDO SPA - THE MECHANICAL SEAL DESIGNED IN PARTNERSHIP WITH LEONARDO SPA



Thus Meccanotecnica and Leonardo unwittingly found themselves ploughing paths to define new project spaces, co-developing the product, expanding their respective work ranges, working side by side in defining new challenges. A bet that eventually proved to be winning, reaching, after various intermediate prototypes, the end product in mid 2017.

When facing new adventures, the consequences are often greater than what one could initially imagine: but sometimes, in addition to confirming that the design outlook was correct, the positive discoveries are not exhausted by the production of the designed item.

«That's how Leonardo s.p.a. got to know MTU, engineers and managers came to see the company and had first-hand experience of what Meccanotecnica is about. Several specific certifications are required to be able to work in the Aerospace sector, as you might imagine, for which appropriate audits were carried out, to ascertain that the work standards were in line with the requirements of this critical sector», Minciarelli reminisces. «With this partnership MTU proudly stepped into the limelight of top players.

But above all, the awareness of how this project allowed for a vertical growth in expertise, transferring technical and organisational skills to all the company's departments and structures, is what makes it an unparalleled legacy».

The excellent economic outcome, or the subsequent opening of new projects in the aerospace sector, are in fact the most conspicuous part: the more hidden but no less significant part consists in a conscious, organic, transferable growth. And above all, capable of broadening MTU's identity, without distorting it. As was the case in other sectors, the collaboration with the aerospace industry also inevitably led to confronting ethical choices, given the contiguity with military uses of the same technology: a challenge within the challenge, the ability to positively conclude the design of a product without foregoing the company's deep values.

That first project was the start of a spur in various technical sectors such as dry running, or high rotation speed (today, MTU designs components capable of operating at up to 40,000 rpm). This led to the development of innovative test benches and new technologies, such as surface laser processing, and other large projects such as H.E.R.O., which uses some of the surface laser processing derived from the aerospace project.

And all that started that year, crossroads of projects, legacies and triggered changes, 2016. The year when, on June 28th, the Ataturk international airport of Istanbul was struck by a terror attack.



LA STORIA
NELLA STORIA.

*THE STORY
IN HISTORY.*

Al momento dell'incidente, Istanbul era già stata oggetto di tre attacchi terroristici nel corso del 2016, e la situazione era quanto meno preoccupante. Quel giorno, poco prima delle 22:00, tre assalitori si avvicinavano agli scanner dell'aeroporto aprendo il fuoco, ingaggiando un conflitto armato con la polizia e facendosi esplodere, causando 45 vittime e 239 feriti. Erano anni che le cose in Turchia

sembravano non riuscire ad andare mai per il verso giusto, ovvero in una direzione che permettesse alle relazioni economiche tra le aziende del paese ed i partner internazionali di avere delle condizioni stabili di sicurezza sociale e finanziaria per lavorare bene insieme, come avevano sempre fatto fino a quel momento. Nella lunga storia delle relazioni economiche tra Italia e Turchia non sono mai mancati momenti di difficoltà tutti però superati dalla consapevolezza che le due realtà economiche, fin dagli anni '60, hanno un alto livello di complementarità che le rende quasi indispensabili una per l'altra. Tra alti e bassi, la storia dei rapporti economici tra Roma e Ankara veniva da lontano, dagli Anni '60 quando grandi gruppi italiani avevano puntato molto sulla Turchia come piattaforma ideale per conquistare nuovi mercati nel Mediterraneo orientale. Tra il 2013 ed il 2014 per l'Italia la Turchia costituiva

At the time of the incident, Istanbul had already been hit by three terror attacks during 2016, and the situation was worrying to say the least. That day, just before 10 pm, three attackers approached the airport's scanners and opened fire, engaging in an armed conflict with the police and detonating themselves, causing 45 deaths and injuring 239 people. For years, things in Turkey hadn't seemed to go in the right direction, that is, in a direction that would allow the business relations between the country's companies and international partners to enjoy stable conditions of social and financial security in order to work well together, as they had always done until then. In the long history of economic relations between Italy and Turkey there have always been difficult times, however these have always been overcome by the awareness that, since the 1960s, the two economies have had a high level of complementarity, which makes them almost

il principale mercato di sbocco in quella zona, e per MTU questo si traduceva in un mercato totale di oltre due milioni di euro, divisi tra i settori automotive ed industriale, mentre Recep Tayyip Erdoğan, fondatore del partito conservatore turco AKP, veniva eletto il 28 agosto 2014 il 12° Presidente della Turchia.

Emanuele Minciarelli aveva rilevato proprio in quel periodo la zona di competenza commerciale della Turchia da Luciano Vagnoli.

«Nel giro di 2 anni il mercato è crollato, soprattutto per via dei problemi sociali che hanno investito la Turchia e le conseguenti limitazioni commerciali che si sono venute a creare nel tempo. Questo ha portato i nostri clienti a smettere di comprare da noi, preferendo fornitori turchi. A causa dei problemi sociali non abbiamo più potuto continuare a far visita ai nostri clienti sul territorio: abbiamo interrotto relazioni dirette, e smesso di partecipare agli eventi locali. Inoltre,

indispensable to each other. Through highs and lows, the history of economic relations between Rome and Ankara started a long time ago, in the 1960s, when major Italian groups set their sights on Turkey as the ideal platform to conquer new markets in the eastern Mediterranean. Between 2013 and 2014 Turkey was the main outlet market in that area for Italy, and for MTU this translated into a total market of over two million Euro, split between the automotive and industrial sectors, when Recep Tayyip Erdoğan, founder of the Turkish conservative party AKP, was elected on 28 August 2014 as the 12th Turkish President. Right around that time, Emanuele Minciarelli had taken over responsibility for the Turkish market from Luciano Vagnoli.

«Over 2 years the market collapsed, especially due to the social problems that arose in Turkey, which led over time to commercial restrictions. This caused our customers to stop buying from us, and to favour Turkish suppliers. Due to the

il nostro principale concorrente turco in quel periodo ha aperto un sito produttivo a cento metri di distanza dai principali costruttori turchi di pompe. Sta di fatto che a fine 2015, il nostro fatturato era arrivato a zero».

Da dove ripartire? Da quello che si sa fare bene.

«Abbiamo cercato allora come prima cosa di ristabilire tutti quei rapporti e le relazioni dirette che ci erano venute a mancare.

tentando di ricostruire la rete a cui Luciano aveva lavorato, cercando accordi con distributori locali.

Questo ci permetteva di iniziare il recupero di una forma di rapporto personale, che nel contesto del mercato turco risulta assolutamente fondamentale. È in quel periodo che si concretizzò l'idea di un'acquisizione di uno di questi distributori, la Megaseal, che oltre a distribuire era anche produttrice di tenute meccaniche, per lo più destinate al mondo del power. Ricordo bene quegli anni, avevamo appena risollevato di poco il nostro fatturato. Tutto si bloccò successivamente ai fatti che seguirono l'attentato all'aeroporto».

La situazione turca sembra precipitare in un vortice molto pericoloso: il 15 luglio 2016 viene organizzato un fallito golpe militare, messo in atto da una parte delle forze armate per rovesciare il presidente Erdoğan e prendere il potere nel Paese. Le conseguenze sono durissime ed arrivano fino alla dichiarazione dello stato di emergenza il 20 luglio, rendendo di fatto impossibile proseguire in modo lineare il processo di rientro nel mercato.

Il 19 dicembre 2016 l'ambasciatore russo Andrej Karlov viene assassinato in un attentato mentre presenziava a una mostra d'arte in Turchia, a seguito di colpi d'arma da fuoco sparatigli a breve distanza da Mevlüt Mert Altıntaş, un giovane poliziotto locale. La Turchia è decisamente un contesto poco invitante dove sviluppare un progetto commerciale a lungo respiro.

«Eppure il processo era iniziato. Megaseal aveva investito in vista dell'acquisizione, assumendo personale e sviluppando il mercato locale per potersi interfacciare correttamente con MTU. Ci siamo trovati in posizioni di grande difficoltà, nel non riuscire in quel momento a dare seguito alla parola data».

Nella seconda metà del 2017 si decide di partire nuovamente per la Turchia. La situazione si stava normalizzando, permettendo di organizzare quella che a tutti gli effetti era la prima visita di persona in 5 anni.

Questo ha permesso di riprendere la relazione con i clienti, di ricostruire i contatti, di dare un volto e una voce reali alle nuove conoscenze.

E, grazie all'accordo di distribuzione con Megaseal, i rapporti sociali hanno ricominciato ad essere intessuti.

«Era necessario essere lì. Per questo programmai una visita ogni tre mesi, anche in assenza di motivi strettamente commerciali. Salutare, bere caffè, fumare insieme... anche se non fumo! Un pacchetto di sigarette sigillava le strette di mano, dopo cene tra persone che parlavano male inglese o solo turco, o racconti di cui comprendevi a malapena tre parole ma che ti risultavano chiarissimi, in fondo».

social problems we were no longer able to continue visiting our customers in the region: we discontinued direct relationships, and stopped taking part in local events. What is more, our main Turkish competitor at the time opened a production facility one hundred metres from the main Turkish pump manufacturers. The fact is that, in late 2015, our turnover had reached zero».

Where can one restart from? From what one does well.

«First of all, we tried to re-establish all those direct relationships that had been interrupted.

seeking to rebuild the network that Luciano had worked on, seeking agreements with local distributors.

This allowed us to start restoring some form of personal relationship, which in the Turkish market is absolutely essential. At that time, the idea materialised of acquiring one of those distributors, Megaseal, which in addition to distributing was also a manufacturer of mechanical seals, mostly intended for the power sector. I remember those years very well, we had just managed to minimally increase our turnover. Everything came to a standstill following the airport attack».

The Turkish situation seems to spiral out of control: on 15 July, 2016, a failed military coup is organised and carried out by a part of the armed forces to overthrow President Erdoğan and seize power in the country. The consequences are dire and lead to declaring the state of emergency on 20 July, making it actually impossible to continue the process of breaking into the market again in a linear way.

On December 19, 2016, the Russian ambassador Andrej Karlov is assassinated in an attack while attending an art exhibition in Turkey, shot point blank by Mevlüt Mert Altıntaş, a young local policeman. Admittedly, Turkey was not a very appealing market to develop a long-ranging business project.

«Yet, the process had begun. Megaseal had invested in view of the takeover, hiring personnel and developing the local market in order to be able to properly liaise with MTU. We found ourselves in a very difficult position, as we were unable to keep our word».

In the second half of 2017, it was decided to set off for Turkey again. The situation was going back to normal, allowing what was actually the first visit in person in 5 years to be organised.

This made it possible to resume the relationships with customers, rebuild contacts, put a real face and voice to new acquaintances.

And, thanks to the distribution agreement with Megaseal, the network of social relations started being weaved again.

«Being there was necessary. That is why I scheduled a visit every three months, even without any strictly commercial reasons. Saying hello, having a coffee and a smoke together... although I don't smoke! A packet of cigarettes sealed the handshakes, after dinners with people who spoke little English or Turkish only, or tales of which you could hardly understand three words but that seemed very clear, in the end».

While the security measures loosen up, with the end of the state of emergency, MTU obtains direct support by the local distributor in the region, also with an official declaration filed with the government. Everyone was well aware of the difficult



Mentre si allentano le misure di sicurezza, con la fine dello stato di emergenza, MTU ottiene il supporto diretto del distributore locale sul territorio, anche tramite una dichiarazione ufficiale presso il governo. Tutti erano molto consapevoli della difficile situazione di contesto, e della necessità di poter contare su persone del luogo per potersi muovere liberamente, rivestendo un ruolo molto importante di ponte. In poco meno di un anno, il fatturato passa da 35.000 euro a 500.000 euro nel 2019, ed il percorso verso l'acquisizione riprende con decisione.

«Era anche fondamentale per noi creare una relazione diretta con i dipendenti della società che avremmo acquisito, che non ci vedevano di buon occhio a causa delle promesse non mantenute nel 2017, seppur non per nostro volere.»

Il popolo turco è molto amichevole ed altrettanto fiero: non si deve mai perdere la sua fiducia, in quanto poi è difficile riconquistarla. Si sono così ricreate le prerogative per l'acquisizione e a luglio 2019 sembrava proprio cosa fatta».

Se non che l'ennesima svalutazione della Lira turca, ad agosto 2019, rende cartastraccia l'offerta avanzata appena 15 giorni prima per l'acquisizione, mettendo a rischio la tenuta stessa del mercato oltre a porre nuove condizioni finanziarie.

«L'ennesimo ostacolo di questo percorso pazzesco venne superato ad ottobre 2019, quando riuscimmo a partecipare ad una delle più importanti fiere di settore turche. Secondo tradizione, questa fiera ha una dimensione molto sociale, conviviale. Tanto che il sabato mattina è usanza per i vari direttori e proprietari invitare le famiglie, per uno scambio sociale e culturale molto intenso».

E così, è nuovamente questo aspetto di profonda umanità del rapporto commerciale a far sì che il rapporto resti vivo, ed il percorso verso l'acquisizione resti concreto. Questa fiducia recuperata, sancì in definitiva la possibilità di prendere la decisione di arrivare alla firma.

«La storia della presenza di MTU in Turchia è un esempio importante di come, oltre a garantire buone vendite e progettare buoni prodotti, i migliori risultati si ottengono soprattutto costruendo ottime relazioni.»

Perché quanto costruito in tanti anni costituisce un lavoro di fondo che germoglia rigoglioso, che costruisce legami forti, che non si scioglieranno nemmeno se il mercato dovesse nuovamente voltare la faccia. Anche in quel caso, le porte resterebbero aperte». Il racconto dell'eccellenza di Meccanotecnica Umbra passa allora dal racconto di questi valori: costituiscono un capitale aziendale intangibile ma insostituibile, fatto di relazioni e rapporti, sia culturali che personali.

situation at the time, and of the need to rely on local people to be able to move freely, acting as all-important go-between. In little less than one year, turnover went from 35,000 Euro to 500,000 Euro in 2019, and the pathway to acquisition was resumed purposefully.

«It was also essential for us to create a direct relationship with the employees of the company we were going to acquire, who did not think highly of us due to the promises we had not kept in 2017, albeit not by our will.»

Turkish people are very friendly and equally proud: one must never betray their trust, as it is then difficult to regain it again. The conditions and prerogatives for the acquisition were thus recreated and in July 2019 it really seemed a done deal».

Except that the umpteenth devaluation of the Turkish Lira, in August 2019, turned the offer made just 15 days before the acquisition into waste paper, endangering the very stability of the market as well as imposing new financial conditions.

«The umpteenth hurdle on this crazy journey was overcome in October 2019, when we were able to take part in one of the most important Turkish trade fairs. According to tradition, this fair is very much about socialising and conviviality. So much so that on Saturday morning, it is customary for the various managers and proprietors to invite their families, for very intense social and cultural exchanges».

And again, it is indeed this deeply human aspect of the business relation that keeps relationship alive and kicking, and the pathway towards the acquisition remained feasible. This renewed trust ultimately made the decision to sign the agreement seem possible.

«The history of the presence of MTU in Turkey is an important example of how, in addition to assuring good sales and designing good products, the best results are obtained especially by building excellent relationships.»

Because that which has been built over many years is the groundwork that leads to thriving sprouts, that builds strong bonds, that will hold fast even if the market is turned on its head again. Even if that were the case, the doors would remain open». The tale of Meccanotecnica Umbra's outstanding achievements is also made up of these values: they represent an intangible yet irreplaceable corporate capital, built on relationships and bonds, cultural as well as personal.



P. 22, 25
— ISTANBUL, VEDUTA DEL BOSFORO
— ISTANBUL, VIEW OF THE BOSPORUS

P. 25
— ALCUNI PRODOTTI REALIZZATI DALLA TURCA MEGASEAL
— SOME PRODUCTS MADE BY THE TURKISH COMPANY MEGASEAL





UN CAPITALE
D'ECCELLENZA.

AN OUTSTANDING
CAPITAL.

François Prévot è abituato al multiculturalismo. Come tutte le persone a cui la vita ha riservato una condizione di multi - cittadinanza, è un po' come se riassume in sé l'idea stessa di Europa: niente a che vedere con qualcosa di politico, quanto piuttosto una spiccata sensibilità nel cogliere quelle sottili differenze che permettono di riconoscersi, fidarsi e legare rapporti di fiducia, quando ci si trova in

contesti diversi da quelli a cui siamo tradizionalmente abituati. Il lavoro di responsabile commerciale per Meccanotecnica Umbra lo ha portato ad essere un francese che lavora in Italia, un italiano che si presenta in Germania, oppure un franco-italiano alle prese con le convenzioni sociali di un paese dove, ad esempio, le caratteristiche di puntualità "latine" non sono proprio viste come un fiore all'occhiello, ovvero la Gran Bretagna.

François sa bene quanto lavoro occorre per tessere relazioni, e quanto poco basti per farle naufragare rapidamente. Entrare in Inghilterra, come in Germania, farsi accettare come partner meritevoli e degni di indiscussa fiducia, nonostante vai a giocare la partita in casa del tuo concorrente, è un lavoro di cristallizzazione che assomiglia di più alla stratificazione di una madreperla che ad una crisi linguistica, votata alla rapidità.

François Prévot is used to multiculturalism. Like all people to whom life has dealt multi-citizenship, it is a bit as if he summed up the very idea of Europe: nothing to do with the political realm, but rather a marked sensitivity in grasping those subtle differences that allow people to recognise and trust each other and establish relationships of trust, when you are in settings other than those you are traditionally used to. In his job as Sales Manager for Meccanotecnica Umbra he has been a Frenchman working in Italy, an Italian going to Germany, or a French-Italian dealing with the social mores of a country where, for instance, the "Roman" concept of punctuality is not exactly seen as a feather in one's cap, that is, Great Britain.

François knows very well the amount of work needed to establish relationships, and how little is needed for them to crumble rapidly. Breaking into Britain, or Germany, being

Quella velocità che sembra l'unico metro di giudizio per un'era dove non si accetta il rallentamento, dove si dimentica il tempo del respiro. Il respiro, quello che ti porta a conoscere una terra, un popolo, una cultura, attraverso l'olfatto, o il gusto, molto di più che attraverso altre forme di esperienze più "professionali".

«L'esperienza di promuovere MTU sui mercati esteri è in sé un racconto di eccellenze.

A me piace raccontare la Meccanotecnica come una multinazionale "tascabile", dal volto umano, estremamente reattiva e flessibile, dove i clienti possono trovare la stessa garanzia di qualità, di tempi certi, la stessa vicinanza, ovunque abbiano degli stabilimenti.

Quella "impronta" riconoscibile ovunque nel mondo. Ma anche un fornitore un po' meno rigido dei nostri concorrenti, che a volte date le dimensioni hanno una inerzia maggiore e un peso specifico simile a quello dei clienti, che si trovano costretti ad accettarne le condizioni».

Fino a qui una perfetta definizione "commerciale". Ma la traduzione di queste frasi in qualcosa di concreto e tangibile passa per una mediazione che potremmo definire culturale, molto più epidermica, di coinvolgimento emotivo.

accepted as a valuable partner worthy of unchallenged trust, although you are playing on your competitor's turf, is a work of crystallization that looks more like the layering of mother of pearl than a linguistic crisis, devoted to rapidity. That speed that seems the only yardstick for an era where slowing down is not accepted, where the time of breathing is forgotten. Breathing – it makes you know a land, a people, a culture, through the sense of smell, or taste, much more than through other, more "professional" forms of experience.

«The experience of promoting MTU on foreign markets is in itself a tale of outstanding achievements.

I like talking about Meccanotecnica like a "pocket-size" multinational, with a human face, extremely reactive and flexible, where customers can find the same guarantee of quality, of deadlines, the same closeness, wherever their facilities might be.

That "mark" that can be recognised anywhere in the world. But at the same time, a supplier that is a bit less unyielding than our competitors, who sometimes, owing to their size, have greater inertia and a specific weight that is similar to that of their customers, who are forced to accept their terms».

«Il problema è che andare in Germania a vendere a dei clienti tedeschi un prodotto italiano contro concorrenti tedeschi non è sempre semplice. Ci si batte a volte anche contro i pregiudizi. A forza di frequentare i mercati, si colgono le differenze culturali tra un contesto e l'altro. La professionalità ci porta a livellarle, ma sono ancora del tutto determinanti: spicciare due o tre cavolate in tedesco per avere buoni riscontri in Germania; parlare francese in Francia; essere puntuali in Inghilterra» racconta François.

«Questo permette di comprendere altre sottigliezze, ad esempio in che senso la Germania sia un paese in parte restio al cambiamento, dove un concetto si rivoluziona solo passando, prima, dalla garanzia di riuscire a fornire lo stesso livello di qualità già esistente in modo ineccepibile, quando invece in Inghilterra è possibile lavorare più facilmente.

Ma, in fin dei conti, si tratta sempre di avere una pianificazione che risulti vincente: studio del mercato, analisi dei player in gioco, attenta costruzione di una relazione, individuando l'interlocutore più adatto.

«Noi ci presentiamo in modo informale, servono quindi interlocutori che parlino un linguaggio adatto a recepire in modo direi omeopatico il nostro lato latino. Le differenze culturali vanno rispettate anche quando riguardano la nostra identità: l'azienda si arricchisce di tutti gli elementi culturali che vengono riassunti in un imprinting che per osmosi poi assorbe la vicinanza territoriale dei contesti in cui agisce. Puoi avere il migliore prodotto del mondo ma se non crei empatia, se stai sul cliente solo per operazioni one-shot, poi non si costruisce nulla».

Ed allora è qui che entrano in gioco altri biglietti da visita, come la visita allo stabilimento di Campello sul Clitunno. La strategia che si concentra sulla ricerca di una tipologia di cliente flessibile, sensibile agli asset di MTU, prende corpo portandolo in Umbria.

«Se ci si rivolge a clienti industriali mostrando uno stabilimento top a livello di macchinari, di laboratorio, di know-how, di ricerca, e con questo si dimostra di avere nel DNA una impostazione "automotive", si riesce a fare breccia.

Spesso grossi clienti danesi o tedeschi hanno mostrato grande interesse dopo aver visitato lo stabilimento. Poi sta a noi riuscire ad agganciare un progetto dove possiamo dire la nostra, e rompere un po' l'egemonia che hanno i nostri principali competitor, superando anche le barriere linguistiche. Si deve lavorare sia sul livello tecnico che su quello culturale: va smossa quell'inerzia dovuta al fatto che molti clienti sono stati abituati ad avere un riferimento

Up to this point, a perfect "commercial" definition. But translating these sentences into something tangible and concrete needs a mediation that we might define as cultural, much more to do with a gut reaction, emotional involvement.

«The problem is that going to Germany to sell an Italian product to German customers against German competitors is not always easy. Sometimes, one needs to fight prejudices. By continuing to attend to the markets, one grasps the cultural differences between them. Professionalism makes us turn a blind eye to them, but they are still all-too relevant: saying a couple of banalities in German to elicit a good feedback in Germany; speaking French in France; being punctual in Britain», says François.

And this makes it possible to understand other subtleties, for instance how Germany is partly a country that resists change, where a concept can only be revolutionised if one first guarantees that the same existing level of quality can be assured flawlessly, whereas in Britain one can work more easily.

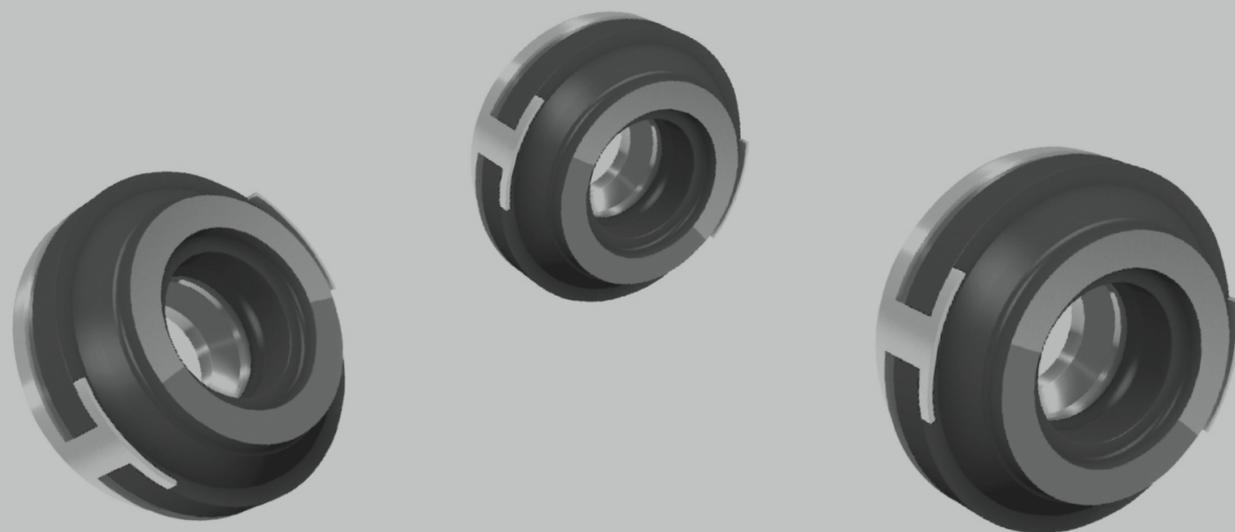
But, at the end of the day, it is always a matter of having successful planning: study the market, analyse the players, carefully build a relationship, identifying the most suitable contact.

«We come across as being informal, we therefore need contact people whose language is appropriate to understand, almost in a homeopathic way I'd say, our Latin side. Cultural differences must be respected even when they concern our identity; the company is enriched by all the cultural elements, summed up by an imprinting that osmotically absorbs the territorial closeness of the settings in which it operates. You might have the best product in the world, but if you don't create empathy, if you only deal with customers for one-shot operations, you cannot build anything».

And that's where other visiting cards come into play, such as a visit to the Campello sul Clitunno facility. The strategy that focuses on the search for a flexible type of customer, who is sensitive to MTU's assets, comes to fruition by bringing them to Umbria.

«If you deal with industrial customers and show them a state-of-the-art facility in terms of machinery, laboratory, know-how, research, and by doing so you prove your DNA has an "automotive" setup, you are able to break through.

It has often been the case with Danish or German customers, who showed a lot of interest after visiting the facility. It is then up to us to manage to close a deal on a project where we are able to have our say, and make a bit of a dent into the hegemony of our main competitors, also by overcoming language barriers. One needs to work on the technical as well as cultural level: one needs to shake up that inertia, due to the fact that many customers have been used to having a local contact, close to them geographically





locale, vicino a loro geograficamente e linguisticamente, con facilità di comunicazione e comunque un'ottima qualità della risposta tecnica. Inserirsi in questo contesto non è semplice».

Nel tempo si creano buoni legami, grazie a quella flessibilità propria di MTU, in particolare grazie alla capacità di risolvere una problematica tecnica del cliente, intercettando i progetti e le partnership con un tasso di innovazione che corrisponde ad un DNA comune tra azienda e cliente. Ma prima di tutto questo rapporto nasce grazie alle visite allo stabilimento.

È questo il momento dell'imprinting, in cui la relazioni iniziano ad identificarsi non solamente come un legame commerciale, ma come la costruzione di un rapporto umano, culturale e dinamico, in grado di generare crescita reciproca.

«Il sito produttivo di MTU parla da solo, ma una volta usciti dallo stabilimento la regione ed i prodotti che essa offre sono determinanti per creare le relazioni: ci si trova bene, c'è piacere a venire. E così il motivo delle visite diventa anche il lavoro: i nostri partner stanno bene con noi. Olio vino e stile di vita. È un'alchimia di scambio che va creata e coltivata».

In venti anni se ne accumula di esperienze. Si viaggia, si ospita, si cresce. Ed è bello osservare come un modo di lavorare così caratterizzato, sia in grado di dare i risultati sperati, generando lavoro, progetti, storie.

Ovviamente a volte anche la migliore strategia fallisce: fa parte del gioco. Ma è sempre importante camminare, a livello commerciale, con un passo che poi l'azienda riesce a sostenere, come ricerca, produzione, gestione dei rapporti. Oltre ai muri, alla struttura, sono organizzazione e persone gli elementi che fanno realmente la differenza:

da tecnici che sanno ispirare fiducia durante gli incontri, al back office che sa gestire i rapporti nel migliore dei modi.

E quando riceviamo attestati di stima in tal senso perfino dai nostri concorrenti - a volte veri e propri colossi - capiamo che stiamo facendo davvero un buon lavoro.

as well as linguistically, with easy communication and excellent quality in terms of their technical response. Breaking into this context is far from easy».

Over time, good connections are established, thanks to MTU's typical flexibility, specifically, thanks to its ability to solve a customer's technical issue, seizing projects and partnerships whose innovation content matches a common DNA shared by the company and the customer. But first and foremost, this relationship is established thanks to visits to the facility.

That is the moment of imprinting, in which relationships start appearing not merely as business relationships, but as the construction of a human, cultural and dynamic relationship, able to generate mutual growth.

«MTU's production facility speaks for itself. However, once one leaves the facility, the region and the products it offers are crucial in creating relationships: one feels good and is happy to come here. That's how business becomes one of the reasons for the visits: our partners are happy with us. Oil, wine and lifestyle. It is an alchemy of exchange that must be created and nurtured».

In twenty years, one accrues a lot of experience. One travels, hosts, grows. And it's beautiful to watch how such a way of working is able to produce the results one hopes for, generating business, projects, stories.

Obviously, sometimes even the best strategy fails: it is all part of the game. But it is always important, when it comes to sales, for the company to walk at a sustainable pace, in terms of research, production, relationship management. In addition to the bricks and mortar, to the structure, the organisation and the people are what really makes a difference:

from technical staff who are able to inspire trust during meetings, to the back office that is able to manage relations in the best way.

And when we receive tokens of appreciation in this regard even from our competitors - sometimes real behemoths - that's when we understand that we are doing a really good job.

02. Editoriale. / Editorial.

04. L'eccellenza ai tempi della pandemia.
/ Outstanding know-how in the time
of the pandemic.

10. L'importanza delle relazioni
(e dell'olio extravergine d'oliva).
/ The importance of relationships
(and of Extra-virgin Olive Oil).

16. Spostare il limite. / Raising the bar.

20. La storia nella storia.
/ The story in History.

26. Un capitale d'eccellenza.
/ An outstanding capital.



**Meccanotecnica
Umbra**

una Storia di eccellenza

Meccanotecnica Umbra S.p.a.
via Giovanni Agnelli, 7/9
06042 Campello sul Clitunno (PG) Italia
italy@mtu-group.com
www.meccanotecnicaumbra.com
www.mtumagazine.com
©2020 Meccanotecnica Umbra S.p.a.

MTU Magazine is a project
curated by Co.Mo.Do.
Comunicare Moltiplica Doveri

Art direction: Marco Tortoioli Ricci
Graphic design: Grazia Dammacco
Interviews and copywriting: Nicola Cappelletti

Vuoi collaborare al prossimo numero di
MTU? *Do you want to collaborate in the
next issue of MTU?*

Se vuoi proporre un nuovo articolo o dei temi
per il prossimo numero vai sul sito www.mtumagazine.com
nelle sezione *Next Issue* e compila il form. Oppure scrivici le
tue idee su info@mtumagazine.com

*If you want to propose a new article or a topic
for the next issue go to www.mtumagazine.com in the *Next
Issuu* section and fill out the form. You can also send us
your ideas at info@mtumagazine.com*