

# «Alla Nuovamacut assumiamo E' la nostra risposta alla crisi»

*La ricetta dell'azienda: innovazione e investimenti sul capitale umano*

**PORTE APERTE** in un'azienda reggiana che ha superato il mezzo secolo e che — nonostante la crisi — è cresciuta negli ultimi mesi. E oggi ha deciso di continuare a investire sull'innovazione e sul capitale umano. Nuovamacut (acronimo di macchine utensili) all'ombra dei nuovi ponti di Calatrava, ha scelto quindi di credere nel futuro. Come dimostra anche l'età media dei suoi circa 140 dipendenti, che non supera i quarant'anni. E come testimonia la scelta di assumere anche in un periodo dove molte aziende restano ferme in attesa di tempi migliori.

«Cerchiamo commerciali, consulenti applicativi, ingegneri», spiega l'amministratore delegato Cristiano Zanetti, da un anno e mezzo alla guida dell'azienda. «Abbiamo scelto di investire, di innovare e di assumere. Perché, proprio nei momenti di crisi, si può trovare l'opportunità per crescere».

**NUOVAMACUT**, azienda dalle

profonde radici reggiane, a fine 2007 è stata acquisita dal gruppo Team System. E, grazie alla fusione delle esperienze accumulate, si è potuto dar vita a una realtà unica sul mercato italiano.

«Noi lavoriamo coi maggiori produttori a livello mondiale — ag-

## L'OPEN HOUSE

**La società di Mancasale sarà aperta fino a domani per presentare le sue novità**

giunge Loris Guasti, amministratore e fondatore dell'azienda —. Siamo partiti negli anni Cinquanta con la commercializzazione di macchine utensili. E da 26 anni abbiamo aggiunto la produzione e vendita di soluzioni software gestionali. Ora, invece, possiamo coprire tutte le richieste dei nostri clienti con soluzioni tra loro integrate. Dalla progettazione, alla programmazione, alla gestione magaz-

### AL VERTICE

**Cristiano Zanetti**  
(amministratore delegato)  
e **Loris Guasti**  
(amministratore e fondatore)  
nello show room di Mancasale



zini e della contabilità». Per ogni processo, una soluzione.

**FINO A DOMANI** l'azienda di Mancasale è aperta con un *open house* speciale finalizzato a far conoscere la nuova struttura aziendale e la gamma di marchi commercializzata dalla società.

«Abbiamo aumentato i prodotti e i marchi da commercializzare — spiega l'amministratore delegato Zanetti — senza però tralasciare l'aspetto della qualità. Per non far fuggire i clienti in Cina abbiamo migliorato sensibilmente il rapporto qualità prezzo».

Una soluzione che li rende competitivi rispetto ai concorrenti low cost del colosso asiatico.

«Aumentare i nostri costi, ovvero investire, in tempo di crisi ha effetti positivi sul mercato — conclude Zanetti — perché nel momento in cui si invertirà la tendenza, noi saremo già pronti a ripartire. Meglio di altri».

Benedetta Salsi

## SUL MERCATO

### L'offerta

«Cerchiamo commerciali, consulenti applicativi, ingegneri, perché, proprio nei momenti di crisi, si può tornare a crescere»



### Ampliamento

«Abbiamo aumentato i prodotti e i marchi da commercializzare per andare incontro ai clienti

senza però tralasciare l'aspetto della qualità»

### Competitivi

«Offriamo una gamma completa, per non far fuggire i clienti in Cina. Così abbiamo migliorato sensibilmente il rapporto qualità prezzo»



### 360 gradi

«Copriamo tutte le richieste con soluzioni integrate: cad, pdm, cam, connessione delle tecnologie, gestione magazzini e contabilità»

