



db
ut

FIERO DI LAVORARE INSIEME A VOI

David Joyce torna a Rivalta per incontrare
le persone di Avio Aero

PARIS AIR SHOW

L'evento aerospaziale più importante dell'anno

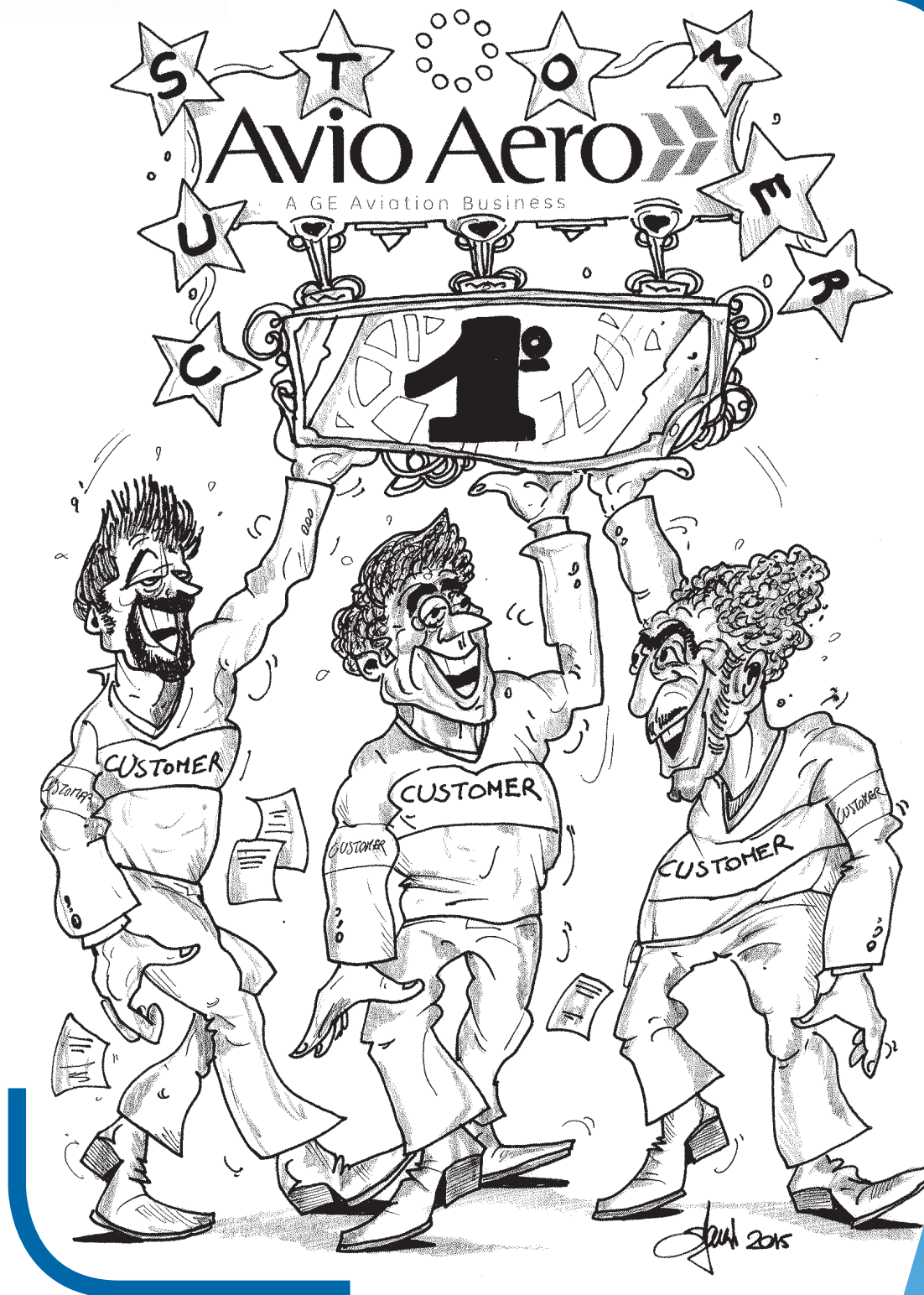
IL CLIENTE AL CENTRO

Interviste esclusive con gli elicotteristi
di Sikorsky e con il partner Aeronautica Militare

AVIO AERO VOLUNTEERS

I nostri volontari realizzano un vero murales
dallo stile sudamericano

N°12
GIUGNO
2015



Il nostro **vignettista Carlo Polini** quest'anno sarà impegnato in uno speciale progetto artistico: rappresentare i nostri GE Beliefs. Carlo, attraverso i suoi ormai celebri disegni, interpreterà a ogni uscita di about uno dei Beliefs: **Customers determine our success, Stay lean to go fast, Learn and adapt to win, Empower and inspire each other, Deliver results in an uncertain world.**

Conserva ogni vignetta di Carlo sui Beliefs e rimani aggiornato... se sai disegnare, una delle prossime potrebbe essere la tua!!

Su questo numero:

Il cliente determina il nostro successo!
(Our customers determine our success).



L'EDITORIALE

Uno degli aspetti più invitanti del vivere in Italia è senz'altro il cibo. In ogni luogo si trova un ristorante con un menù eccellente e una bella atmosfera. Ancor di più all'arrivo della primavera, personalmente adoro sedere all'aperto nell'affascinante Torino per godere di quel clima mite.

Quello che mi diverte di più è osservare quanti clienti vengono attirati da questa grande varietà di ristoranti. Magari nella stessa strada, con dehors simili tra loro che danno sulla stessa piazza, e con menù tra di loro poco diversi, è impressionante notare per ognuno le grandi differenze nel numero di clienti ospitati. Ed è così che in automatico collego a questo quadro il nostro belief: è il cliente che determina il successo di ognuno di loro.

I locali in cui il personale si intrattiene piacevolmente con la clientela sono pieni zeppi. Così anche quelli dove il cuoco presenta orgogliosamente il suo piatto con particolari decorazioni, sono pienissimi!

Tutto il contrario dei posti in cui il personale ti serve e si rivolge a te con svogliatezza, come se ti stesse facendo un favore, portandoti un piatto, freddo e servito con sufficienza, che comunque pagherai. In questi posti è difficile tornarci!

Per Avio Aero non è tanto diverso. Non è solo il team dell'area

Sales ad essere in relazione con il cliente, e per questo responsabile ai suoi occhi. Certo, è l'area che conferma l'ordine. Ma si tratta del nostro prodotto, della nostra consegna, ed è il nostro servizio che farà sì (o meno) che il cliente torni da noi. Bisogna certamente guardare con grande fierezza alla nostra storia e a quello che è stato il cammino di quest'azienda in oltre cento anni. GE ha pagato oltre 4 miliardi di dollari quest'azienda, proprio per il valore che ciascun dipendente porta.

C'è bisogno del vostro aiuto per crescere ancora, e non solo per mantenere un buon posto di lavoro, ma addirittura per dare in futuro la possibilità anche ai nostri figli di lavorare qui. Aiutatemi a garantire la migliore esperienza ai nostri clienti. Ogni cosa che fate, specie la più piccola, fa la differenza.

Aiutatemi a far arrivare questo messaggio a tutti: vogliamo clienti felici ai tavoli del nostro "ristorante"!

Tom Wygle

INDICE

N°12 GIUGNO 2015

BUSINESS & CORPORATE

Collaborazione e rapidità	5
Un grande futuro ci attende	6
Uniti verso la meta	8
La potenza è nulla senza puntualità	10
Il privilegio di volare con i migliori	12
Ready, steady... Polonia Aero	14



EVENTI

LAAD 2015 a Rio de Janeiro	23
Live from le bourget	24
Innovatori di professione	26



FLASH

GLM, la consueta rassegna sui risultati di Avio Aero	28
L'innovazione targata Clean Sky	
Avio Aero e GE nei migliori atenei italiani	29
Metti una sera a cena con... Jeff Immelt	30

STABILIMENTI E PERSONE

About me!	15
L'unione fa la semplificazione	16
La palestra per i leader di domani	18
Dipingeremo fino al cielo	20
Visitare il futuro	22



LETTERE AL GIORNALE

31

COLLABORAZIONE E RAPIDITÀ

La visita di Colleen Athans al nostro stabilimento di Rivalta e i messaggi per il team di Global Supply Chain.



Colleen Athans, Global Supply Chain Vice President di GE Aviation.

La fine del mese di maggio è stato un periodo ricchissimo di appuntamenti, specialmente per tutti i colleghi dello stabilimento di Rivalta. Proprio nella penultima settimana di maggio, coinvolgendo praticamente tutto il team di *Global Supply Chain* torinese, è giunta in visita Colleen Athans.

Colleen, vice president della *Global supply chain* di **GE Aviation**, ha sostenuto una serie di *meeting* con i clienti presenti a Rivalta (in particolare con Snecma), incontrato il *leadership* team di **Avio Aero**, le persone delle diverse funzioni in fabbrica, partecipato all'all hands meeting con tecnici, ingegneri e operai, e infine incontrato i giovani partecipanti al programma di formazione *OMLP* (*Operations Management Leadership Program*, di cui parliamo su questo numero a pag. 18).

Colleen è rimasta dunque piacevolmente sorpresa sotto diversi punti di vista dai numerosi miglioramenti notati durante la visita: "ho visto alcune bacheche dedicate al CCC (cell control center): rappresentano un grande progresso per la fabbrica". Dopo il suo tour in stabilimento dove ha riscontrato che "i team si incontrano tutti insieme per capire a che punto sono nelle fasi di produzione e quali prestazioni stanno avendo in termini di sicurezza, qualità e delivery: un altro progresso davvero molto importante nel modo di lavorare" ci ha dedicato alcune

battute a commento della sua visita.

"Ho visto un decisivo miglioramento rispetto ai nostri DPU (difetti per unità) e dei piani importanti per continuare a ridurli. È stato molto importante vedere la collaborazione tra le diverse funzioni di Avio Aero: Ingegneria, Materiali, Qualità, e Manufacturing si incontrano tutti insieme in fabbrica per comprendere quali sono le sfide e cosa è necessario fare per migliorare i tempi di consegna oltre che le prestazioni".

Concludendo con queste parole, e con un appunto sul Fastworks, la parte relativa al livello di performance: "ci tengo a dire, e tutti qui sono al corrente di questo fatto, che dobbiamo trovare il modo di andare più velocemente. Siamo ancora indietro nei confronti di molti clienti e rispetto a troppi dei nostri prodotti, dobbiamo andare più in fretta. Confido però molto nel riuscire grazie all'entusiasmo e all'esperienza delle persone, e a tutti i progressi che sono stati fatti".

In ultimo ha toccato un argomento a lei molto caro: "l'OMLP (*Operations Management Leadership Program*) è un programma importantissimo in GE. È cross business ed è il programma di formazione dedicato al management nelle Operations.

Una persona con grandi obiettivi nell'ambito delle Operations farebbe davvero bene a partecipare a questo programma. Prevede corsi di formazione interessantissimi, ci sono 3 rotazioni professionali di 8 mesi ciascuna, durante le quali si può realmente apprendere con grande velocità. Quando si esce dall'OMLP si è molto più pronti ad affrontare grandi sfide. Io, infatti, ho partecipato all'OMLP 32 anni fa e posso confermare che si tratta di un programma eccezionale".

"L'OMLP è cross business ed è il programma di formazione dedicato al management nelle Operations"

UN GRANDE FUTURO CI ATTENDE

Riportiamo il discorso integrale di David Joyce dello scorso 22 giugno durante l'incontro con le persone di Avio Aero.

"È davvero un onore tornare qui, sono uno dei vostri fan più accaniti! Credo che Avio Aero rappresenti una parte importante di GE Aviation e credo che il disegno originale di creare un centro d'eccellenza di Aviation in Europa, con Avio Aero, stia cominciando a realizzarsi".

Iniziamo a vedere risultati positivi grazie al lavoro svolto insieme. Fin dal principio della nostra collaborazione abbiamo lanciato il **GE9X**, un grande programma. Siamo cresciuti nelle trasmissioni per elicotteri con **EADS**, e la piattaforma Airbus (grazie a Tom e a tutto il team). È solo l'inizio, abbiamo molto da fare ancora, insieme. Come posizionare **Avio Aero** per farne un'azienda ad alta tecnologia, all'avanguardia nel settore. Non solo per **GE Aviation**. Quindi voglio ringraziarvi per tutto il duro lavoro svolto con tutti i nostri clienti.

Ho avuto l'opportunità di partecipare al **Paris Air Show** la scorsa settimana, ricevendo *feedback* positivi sul lavoro di **Avio Aero**, e in particolare sul recupero delle tempistiche di produzione nella *Supply Chain*. Perciò "chapeau" davanti a tutti voi, e grazie mille perché fate la differenza nel vostro lavoro e i clienti lo apprezzano. Capiscono che sfide complesse affrontate e sono accanto a voi. Vogliono che siate un fornitore e un partner solido. E parlo di **Rolls Royce**, **Pratt & Whitney**, **Airbus**: tutti vogliono il vostro successo perché una **Avio Aero** forte è una *Supply Chain* forte per tutti loro e un grande vantaggio per il futuro di ciascuno.

Per quanto riguarda il **Paris Air Show**: molto positivo per **GE Aviation**. Abbiamo raggiunto accordi commerciali per circa 19 miliardi di dollari. Non male se ci pensate!

"Abbiamo grandi sfide davanti a noi, clienti che dipendono dalla nostra tecnologia e sono fieri dei loro ordini"

Molti ordini per il **LEAP**, che volerà sull'A320neo e sul 737max, alcuni buoni ordini per il 777 con il motore **GE90**; per il **GE9X** da **Qatar Airlines**: e un grande ordine per il 747-8, ovvero il motore **GE9X-2b**, con 20 aerei (quindi 80 motori) ordinati dall'operatore cargo russo **Volga-Dnepr**. Il bello del 747-8 è che ogni aereo monta 4 motori. Quindi sono 80 i motori ordinati da **Volga-Dnepr**, un grosso affare: 1,2 - 1,3 miliardi di dollari concordati in chiusura dell'air show, mercoledì scorso (il 17 giugno ndr.). Un totale dunque di oltre 19 miliardi, e tra i produttori di motori aerei credo nessuno abbia raggiunto lo stesso risultato o fatto meglio! Credo che questo sia un vero contributo al posizionamento del prodotto, abbiamo messo in ottima luce i nostri motori, gestendo il nostro portafoglio molto bene per il futuro; e la sfida per i prossimi 3 o 4 anni è onorare gli impegni presi coi clienti.

Se guardiamo al motore **LEAP** invece, per il quale a Brindisi curano parte della produzione, dobbiamo menzionare anche l'ottimo lavoro svolto per il *geared fan* con il *gear system*.

Airbus parla di circa 63 velivoli al mese, sarebbero 126 motori al mese! Se vinciamo anche solo la metà di questi (ma potrei dire che siamo vicini a vincerne la metà) significherebbe 60 motori al mese, due al giorno o più. E si tratta solo di **LEAP**, se poi pensiamo all'altra metà sono ancora 60 sistemi trasmissione al mese da sviluppare per il *geared fan*. Un'enorme responsabilità per **Avio Aero**, e per **GE Aviation**.

A pieno regime parliamo di circa 1900 motori all'anno. Circa 8 motori al giorno da produrre per il **LEAP**, destinato al Boeing 737 e all'Airbus A320. Il **GE9X** è la nuova generazione per il Boeing 777, il cui arrivo è proprio dietro l'angolo poiché il 2020 non è molto lontano e dobbiamo essere pronti entro il 2020, 2021, per il successore del **GE90** dopo aver messo in servizio il **LEAP**.



David Joyce, Presidente e CEO di GE Aviation.

“Avete un grande futuro davanti a voi, fatemi un favore: godetevelo, lavorate sodo, insieme, imparate e assicuratevi di essere meglio di chiunque altro”

Abbiamo grandi sfide operative davanti a noi, i clienti dipendono da noi per la tecnologia dei loro prodotti che ci hanno commissionato. Sono orgogliosi dei loro portafogli ordini, di essere clienti di **Avio Aero** e **GE Aviation**. E non vedono l'ora di ricevere i nostri nuovissimi componenti e moduli, tanto performanti quanto quelli che hanno ricevuto e utilizzato nelle scorse generazioni sui loro motori.

L'atmosfera a Le Bourget era molto positiva per l'aviazione commerciale. La domanda del trasporto aereo dovrebbe crescere del 6% quest'anno in tutto il mondo, dopo il 5% dell'anno scorso. Pensate a un mondo dove ogni anno il traffico di passeggeri aerei cresce del 5-6%.

Direi invece il contrario per il militare. Negli Stati Uniti abbiamo un piano di controllo del *budget* che riduce le scorte di magazzino del militare rispetto ai picchi che risalgono alle operazioni e missioni in Medio Oriente. Perciò in USA ci sono grandi scorte a disposizione risalenti a quel periodo e attualmente si stanno consumando tali scorte: spediremo il 20% di unità in meno per il militare quest'anno rispetto allo scorso. E ci aspettiamo un'ulteriore riduzione del 15% nel 2016, una riduzione del 35% in due anni dunque. E questo non è indice di problemi per l'industria della difesa, più che altro è la conseguenza di avere così tante scorte accumulate negli Stati Uniti. Non ha senso perciò effettuare nuovi ordini.

Però le ore di volo e le parti di ricambio sono in linea. Vediamo una leggera crescita sia per le ore di volo militari sia per le parti di ricambio: un lieve aumento delle parti ordinate nei prossimi due anni. In generale, guardando a **GE Aviation** e a tutti i suoi segmenti, vediamo un business che è sul punto

di una transizione verso nuove tecnologie, e voi ne siete al centro. Sia che si tratti di sistemi di trasmissione per il *geared fan*, sia per le turbine del GE9X, sia le trasmissioni dei nuovi elicotteri, sia i centri per l'EBM e *l'additive manufacturing*, sia la *Cold Flow* in Polonia. Siete al centro delle nuove tecnologie su cui **GE Aviation** sta lavorando al fine di portarle sul mercato e industrializzarle.

Ci sono due tipi di sfide a questo mondo: quando le cose vanno bene e devi mantenere in alto la domanda, o quando vanno male e devi diminuirla. Ci è capitato di essere nella prima, in cui i nostri obiettivi e sfide devono onorare il grande impegno ora che il settore è in salute.

Sono davvero fiero che voi facciate parte del team, e sono contento di ritrovarvi qui oggi. È stato un mio sogno per gli ultimi 15 anni portare **Avio Aero** nella famiglia **GE**. Ed è stato un vero onore poterlo fare due anni fa. E non mi avete deluso, siete stati eccellenti e apprezzo il lavoro che fate per far diventare **GE Aviation** sempre più grande.

Abbiamo lavorato insieme per oltre 25 anni prima dell'acquisizione, non l'avremmo fatto se non avesse avuto davvero valore. Quindi, non pensate mai che le persone in **GE** non abbiano un profondo rispetto e apprezzamento per voi, già da prima dell'acquisizione. Non avremmo lavorato insieme più di 25 anni se così non fosse stato. Ora, dopo l'acquisizione, penso che siamo ancora più impegnati, io sono personalmente più coinvolto, a far crescere **Avio Aero** come centro d'eccellenza per **Aviation** in Europa. Avete un grande futuro davanti a voi, fatemi un favore: godetevelo, lavorate sodo, insieme, imparate e assicuratevi di essere meglio di chiunque altro.

UNITI VERSO LA META

Il programma GE9X nel clou dello sviluppo verso l'industrializzazione: tecnologia avanzata e un network di partner di altissimo profilo.

L'estate si preannuncia calda per i team di **Ingegneria** e **Global Supply Chain** di **Avio Aero** coinvolti nel programma di punta per quanto riguarda i motori commerciali: il **GE9X**. Ancor più caldi, in bizzarra controtendenza stagionale, si preannunciano l'autunno e l'inverno per questi team. Per il successore del mitico **GE90** infatti, destinato a motorizzare il futuro gigante dei cieli **B777-X**, abbiamo la *Design Responsibility* di componenti della turbina di bassa pressione quali: parti rotoriche, palette, statori, *shrouds e casing*. Oltre ad essere (per la prima volta) *Low Pressure Turbine (LPT) Module Owner* per l'intera turbina: ovvero, abbiamo la responsabilità di gestire le relazioni con i tutti i partner industriali che lavorano al sistema turbina esclusa la sola aerodinamica, per cui forniamo comunque un supporto significativo. Senza dimenticare anche la responsabilità su ulteriori componenti fondamentali del motore come: trasmissione comando accessori ed *Engine Turning System* (il nuovo accessorio che mantiene in rotazione l'albero di alta pressione del motore allo spegnimento prevenendo fenomeni di usura e prestazioni inefficienti).

Estate caldissima dunque, poiché il **Toll Gate 4 (TG)**, così vengono chiamati gli step operativi del programma) è stato completato con la *Preliminary Design Review* (la fase di rilascio delle fusioni

degli *airfoils*, ovvero pale rotanti e componenti statorici) nel mese di maggio, aprendo così al **TG5**: nei mesi di giugno e luglio si procederà a completare il design di dettaglio e a passare il compito alla produzione (*Detailed Design Reviews*).

Una fase critica che richiede, e sta vedendo, una collaborazione serrata ed efficace tra **Ingegneria** e **Supply Chain**: si tratta della transizione del lavoro dall'ingegneria all'industrializzazione, dove i primi formalizzano le consegne di tutti i contributi al programma (chiamati *Concurrent Product Design*).

L'obiettivo è industrializzare i processi produttivi in tempi rapidi e consegnare in tempo il primo motore, per il quale i moduli di nostra responsabilità (*LPT e AGB, accessory gearbox*) dovrebbero essere spediti tra dicembre 2015 e gennaio 2016, compiendo così pure il **TG6**. I tempi richiesti sono da record, basti pensare che dal **TG3** al *FETT (First engine to test)*, e cioè la prima prova vera del motore completo) passano 15 mesi, mentre i tempi medi su questo tipo di programmi finora erano di circa 20 mesi. Una sfida che richiede i migliori sforzi in termini di *Fastworks* e *Simplification* in particolare.

È un'impresa: il nuovo **GE9X** dovrà presentare performance migliorative del 10% rispetto al suo predecessore quanto a riduzioni di consumi, peso e persino di costi che richiedono abilità di *problem solving*, tecnologico e gestionale, di primo livello. Considerando che il nuovo Boeing 777-X promette alle aerolinee un 20% di miglioramento del consumo specifico rispetto al

Particolare di un disco turbina del motore GENx con pale realizzate in TIAL.





Il motore GE9X
in una immagine
pubblicitaria renderizzata.

Boeing 777, vuol dire che il motore **GE9X** dovrà contribuire per metà a questo grandissimo miglioramento. Come? Attraverso l'introduzione, di cui siamo tra i primi promotori, di nuove tecnologie e nuovi materiali (come i ceramici) che distingueranno il **GE9X** dai suoi predecessori come dai competitors. Un poderoso programma tecnologico ha preceduto il lancio dell'*NPI (New Product Introduction)* proprio per agevolare l'utilizzo di queste soluzioni innovative. Ed è per questo che nella nostra azienda sono oltre 130 le persone tra tutti i siti attualmente coinvolte e, a regime in produzione, arriveranno a essere circa 600. Il ruolo di *Module Owner* che attualmente rivestiamo richiede nuove competenze oltre a un maggiore coinvolgimento e responsabilizzazione dei team, specie per quanto riguarda attività quali la logistica, il montaggio e il coordinamento. Godiamo inoltre di maggior visibilità agli occhi del cliente finale, **Boeing** in questo caso, di una voce autorevole in capitolo che rappresenta oviamente una grande opportunità di crescita per le persone che lavorano con dedizione ed entusiasmo a questo programma, in ogni sito. A Cameri, ad esempio, all'inizio di maggio è partita la produzione delle prime pale rotoriche **in TiAl** attraverso l'innovativo processo di *Electro Beam Melting (EBM)*, già prodotte e attualmente in corso di test sul motore **GENx**. Tali prove hanno permesso di contribuire alla maturazione della tecnologia *Additive Manufacturing*, in vista della applicazione sul **GE9X** e in particolare a partire dal **FETT**, in tempi record. **GE Aviation**, nonché i rispettivi siti **Global Engineering** dedicati alla ricerca, hanno riconosciuto la rilevanza fondamentale di nostre tecnologie come l'*EBM* (apprezzandone flessibilità, design e capacità di contenimento di peso, oltre che di costi) nonché di innovazioni come l'*Engine Turning system*. Il livello di collaborazione delle nostre squadre dell'**Ingegneria**

e **Supply Chain** con la casa madre *Aviation* è ottimo: il "ritmo" operativo è ben collaudato e definito, il supporto è garantito dai centri di ingegneria globali di **GE**, soprattutto nel caso dei nostri ingegneri dall'*Engineering Design Center* di Varsavia. Allo stesso modo, consuetudine e tradizione per la nostra azienda, i rapporti di *partnership* con gli altri principali attori del programma (**IHI**, **Snecma** e **MTU**) godono di costanti e buoni livelli di collaborazione. **Snecma** è responsabile per il *Turbine Rear Frame*, che verrà poi spedito a Pomigliano e montato nell'*LPT* module, mentre *Techspace Aero* è responsabile del booster. **MTU** si occupa del *Turbine Center Frame*, ai partner tedeschi spediremo invece lo statore primo stadio turbina ed alcuni componenti di interfaccia parte di questo modulo. Il supporto maggiore, e la più stretta partecipazione sul modulo turbina, viene però da **IHI Corporation**.

I giapponesi sono infatti responsabili di 5 dischi turbina e delle pale relative agli stadi 1-2-3, e di altri componenti interni alla turbina. Lavorano quotidianamente fianco a fianco con i nostri colleghi, addirittura in ingegneria a Rivalta alcuni ingegneri di IHI sono stati ospiti e dei loro omologhi in **Avio Aero**. **IHI** è un partner di assoluta affidabilità: la sua esperienza pluriennale parte già sul motore **GE90**, una realtà industriale molto efficiente (che abbiamo avuto modo di conoscere da vicino, intervistando **Yukio Hayakawa** in un video presente sulla versione digitale del nostro magazine), un severo rispetto per i tempi di consegna e metodi di lavoro molto solidi e di alto livello tipici della filosofia nipponica. Questo sistema di collaborazione integrato, oltre ad essere professionalmente arricchente e piacevole, rappresenta la base per un mastodontico progetto di successo.

LA POTENZA È NULLA SENZA PUNTUALITÀ

Abbiamo intervistato Sikorsky, importante cliente del settore elicotteristico: come ottenere il meglio partendo da prodotti di eccellenza come i nostri.



James Nistri, Strategic Sourcing Manager per il Military After-market

Il CH-53 Super Stallion prodotto da Sikorsky Aircraft è il più grande e pesante elicottero in dotazione alla US Air Force, i marinai lo hanno soprannominato "Hurricane Maker" a causa del flusso d'aria generato dal rotore principale a sette pale. Rotore che si muove grazie all'albero motore principale prodotto da Avio Aero: un albero di potenza di grosse dimensioni, presenta dentature interne ed esterne precisissime e molteplici trattamenti speciali.

Non solo, produciamo anche il grande involucro che contiene la trasmissione di potenza principale (il *main housing*, fusione in magnesio con tolleranze molto strette), il *bevel gear* (un ingranaggio conico di potenza lavorato con importanti processi tecnologicamente avanzati in modo da conferire specifiche caratteristiche metallurgiche alle parti) e, infine, è in fase di industrializzazione un nuovo componente, il *Ring Gear*: la corona dentata conica che trasmette il moto agli altri ingranaggi di potenza.

Sikorsky rappresenta per Avio Aero un cliente più che prestigioso: sul mercato elicotteristico globale detiene tra il 35 e il 40% della quota, che arriva al 60-65% nel caso di elicotteri militari. Inoltre, per Avio Aero si prospettano importanti

opportunità di business con Sikorsky su programmi già consolidati come il *Black Hawk* e nella partecipazione alla nuova versione del *CH-53 King Stallion*. Tuttavia, è fondamentale in questo momento tenere alta l'attenzione sul miglioramento delle performance: a questo proposito abbiamo avuto il piacere di incontrare James Nistri, Strategic Sourcing Manager per il Military After-market, con una brillante carriera lunga 38 anni in Sikorsky e in relazione con Avio Aero da molto tempo. Gli abbiamo rivolto alcune domande per capire, ascoltando la voce di un cliente diretto ed esperto, come continuare a rappresentare un partner di assoluto affidamento.

► Da quanto tempo conosce Avio Aero e qual è la sua percezione in generale del nostro operato?

Conosco Avio Aero fin dai tempi in cui era parte del Gruppo Fiat. Abbiamo lavorato insieme per moltissimi anni poiché Avio Aero è uno dei fornitori storici per il programma CH-53E, per il quale ancora oggi collaboriamo. Negli anni '80 e '90 l'allora Fiat, poi Avio, inviava kit completi per la *main trasmission* del CH-53E. Quindi voi costruite l'*housing*, gli ingranaggi, la *planetary* e così via, inserendole nel kit e consegnando a Sikorsky che a sua volta le assembla, costruisce la *gearbox* e la testa per poi installarla sul motore CH53, sulla nostra linea di produzione a Stratford.

► Quali sono i punti di forza e quali invece gli aspetti da migliorare da parte nostra?

Avio Aero è un'azienda molto forte, tecnologica. Molto integrata verticalmente con capacità eccellenti nella produzione di trasmissioni. Non avete bisogno di eseguire dei processi all'esterno, il che è positivo perché potete avere il controllo di tutto internamente attraverso la vostra *Supply Chain*, con una limitata esigenza di affidare lavorazioni fuori dall'azienda. Le persone in Avio Aero sono molto valide, lavoratori che si dedicano alla qualità e a lavorare correttamente per consegnare un prodotto di livello.



Un CH-53E
Super Stallion
in volo durante una missione.

► Quali sono allora le vostre aspettative in questo senso?

Penso che alcuni problemi riguardino invece la puntualità delle consegne, proprio da poco abbiamo perso alcune consegne e siamo in ritardo per quanto riguarda l'albero motore principale del **CH-53E**, il main transmission housing e altri ingranaggi critici. Questo è un vero problema per **Sikorsky**, poiché non possiamo esaudire le esigenze dei nostri clienti. Questi componenti infatti sono molto importanti per noi perché dobbiamo assemblare le trasmissioni che revisioniamo e montare i nuovi *housing*, i nuovi ingranaggi, i nuovi alberi motore sulla trasmissione per poi consegnare ai nostri clienti di Aviazione e Marina. Se non consegniamo in maniera puntuale le flotte non sono pronte, i velivoli non volano e hanno importanti missioni da compiere nel mondo. Perciò non possiamo arrecare un danno ritardando le consegne.

► Cosa pensa della nostra iniziativa "In customer's shoes", ha avuto simili esperienze in passato?

Misuriamo costantemente i *feedback* che riceviamo dal mercato, per questo credo che questo format - "In customer's shoes" - sia un modo per ascoltare il *feedback* del cliente esterno. Così che possiate comprendere cosa pensa il cliente della vostra azienda, dei vostri prodotti, della gente che ci lavora. Ed è qualcosa che ho provato a fare diverse volte durante la mia carriera, cercando di ottenere miglioramenti. Perché alla base c'è il miglioramento continuo, quindi una buona cosa.

"Le persone in Avio Aero sono molto valide, si dedicano alla qualità e a lavorare correttamente per consegnare un prodotto di livello"

► Qual è il suo messaggio conclusivo per le persone di Avio Aero?

Penso che si debba cercare di migliorare sulla base degli impegni presi. Quando ci impegniamo a fare qualcosa, dobbiamo onorare quell'impegno e non credo che culturalmente questo sia interpretabile diversamente. Purtroppo abbiamo mancato alcuni impegni. Non siamo molto proattivi nel rispondere alle esigenze. Vuol dire che dobbiamo esserlo di più nei confronti del cliente, delle sue richieste. Avete bisogno di continuare sulla strada del miglioramento continuo e, in conclusione, vi dico: è il vostro cammino, ambite a fare meglio ogni giorno. Siete un'ottima azienda, fatta di persone e lavoratori eccezionali, sforzatevi di migliorare giorno per giorno e ricordate: è il cliente che va soddisfatto, è da lì che arriva la ricchezza.

IL PRIVILEGIO DI VOLARE CON I MIGLIORI

Nella sede del Comando Centrale dell'Aeronautica Militare a Roma per condividere commenti, suggerimenti e propositi del Generale Mascagna.



Il Brigadier Generale Liberato Mascagna.

“Vorrei fare a tutto il personale di Avio Aero - operai, impiegati e dirigenti, che a vario titolo e con diverse funzioni operano all'interno dell'azienda - i miei complimenti per aver dimostrato di possedere i requisiti tecnici, prestazionali e morali per meritare di far parte della famiglia Avio Aero. Questo senso di appartenenza deve essere per voi motivo di orgoglio e stimolo per fare sempre di più. Spesso siamo abituati a guardare avanti, sempre proiettati a quello che dobbiamo fare e ottenere nel futuro. È difficile che riserviamo un po' del nostro tempo per guardare a quello che abbiamo fatto e ai traguardi che abbiamo raggiunto. A tal proposito, credo che lavorare presso Avio Aero, l'azienda motoristica più importante del nostro paese con livelli di eccellenza riconosciuti in tutto il mondo, debba essere motivo di orgoglio per ciascuno di voi.

A questo si aggiunge il fatto che siete parte del mondo dell'aviazione, e cioè di una élite di privilegiati, e che avete l'opportunità di operare su veri gioielli dell'inventiva dell'uomo

e della tecnologia quali sono i turbomotori e turbogetti. Di certo, la contingenza economica attuale ci vede tutti indistintamente attraversare un periodo difficile dal quale però ne usciremo tutti solo se lavoriamo con serietà, professionalità, impegno e passione. Cercando di ottimizzare al meglio le risorse che abbiamo a disposizione, sia umane che economiche, e facendo in modo che nulla vada sprecato.

Questo è l'augurio sincero che vi lascio: che possiate ottenere sempre migliori risultati attraverso il lavoro e la passione, con l'orgoglio e la consapevolezza di far parte del mondo privilegiato dell'aviazione”.

Con queste emozionanti parole il Brigadier Generale Liberato Mascagna ha salutato tutti i dipendenti al termine di una intervista concessa in esclusiva al magazine delle persone di **Avio Aero** e per il format “In Customer's Shoes”. Il Generale Mascagna è attualmente Capo del 1° Reparto della 2° Divisione del Comando Logistico, alle sue spalle una carriera di successo: fin dal termine della sua formazione come ufficiale presso l'Accademia Aeronautica di Pozzuoli, infatti, Liberato Mascagna ha ricoperto ruoli e rilevato incarichi di crescente responsabilità negli organi dapprima della Direzione Generale delle Costruzioni delle Armi e degli Armamenti Aeronautici ed Spaziali (COSTARMAEREO), poi della Direzione Generale degli Armamenti Aeronautici (ARMAEREO).

Un bagaglio di esperienza imponente, lungo oltre 35 anni, nella gestione di programmi aeronautici complessi, sotto diversi punti di vista: dal lato tecnico-ingegneristico (il Generale è laureato in Ingegneria Aeronautica), su numerosi modelli di caccia (in modo particolare sugli AM-X), per qualità ed efficacia del servizio e sulla contrattualistica con le più grandi industrie nazionali e straniere. Proprio per questo la sua è un'opinione autorevole e suffragata, oltre che dalla condizione di cliente dell'industria aeronautica, anche da un livello di competenza elevatissimo: riconosciuto anche fuori dai confini italiani, il Generale Mascagna

è stato decorato infatti dal Ministro dell'Aeronautica Brasiliana con la medaglia al *"Merito Santos Dumont"* per i servizi e la consulenza prestata alla *Fuerça Aerea Brasileira*.

Abbiamo avuto l'onore di incontrare il Generale che ci ha spiegato che la 2° Divisione del Comando Logistico, per il cui 1° reparto lui è attualmente Capo, ha il compito di assicurare che tutti i fattori di supporto logistico vengano forniti ai vari reparti della Forza Armata in maniera tale che questa possa far volare le sue flotte in assoluta sicurezza e in accordo ai dettami dello Stato Maggiore in termini di ore di volo che devono essere effettuate ogni anno. Una struttura altamente articolata ed estesa in tutta l'Italia: gli enti centrali (reparti tecnici e uffici di staff a Roma) e quelli periferici (i Servizi Tecnici Distaccati insediati presso le aziende che collaborano con la forza armata e che periodicamente riportano al comando) sparsi nel territorio nazionale. "Enti periferici come, ad esempio, il 13° STD che voi conoscete molto bene perché si trova presso l'Avio Aero di Brindisi". La seconda divisione si avvale perciò dei reparti di manutenzione velivoli che svolgono diverse funzioni sia tecniche che manutentive ai massimi livelli di tecnologia: "Per fare un altro esempio: il 1° Reparto Manutenzione Velivoli che si trova a Cameri. Nell'ambito di questa struttura e di questo compito, il primo reparto deve assicurare il supporto logistico di tutte le flotte della forza armata con l'esclusione dei soli AM-X e Tornado, le cui competenze e responsabilità sono allocate al secondo reparto. Teniamo presente però che noi ci occupiamo, e qui veniamo all'attività di Avio Aero, in particolare del supporto logistico a tutti i turbomotori e le turbine dell'Aeronautica Militare. Compresi dunque anche i motori che sono installati sui velivoli Tornado e AM-X che, come detto, sono velivoli di competenza del secondo reparto".

Il Generale conosce la nostra azienda "da una vita", e insieme al suo profilo da esperto dell'aviazione, e del motore aeronautico, questo fatto ci permette di capire in maniera diretta e costruttiva il punto di vista di uno dei clienti fondamentali di **Avio Aero**, nonché del corpo militare che difende il nostro Paese nei cieli. "Il momento più rappresentativo della mia conoscenza di Avio Aero è stato quando sono diventato direttore della 9° Divisione che si occupa proprio di turbopropulsori. Come tale io in quel periodo ebbi modo di conoscere sia la parte tecnica sia la parte commerciale della vostra industria".

"Mediamente non mi posso lamentare" continua il generale parlando delle nostre performance e dice che "rientrano nella media di tutte le industrie aeronautiche che hanno rapporti con

noi". Affrontando anche argomenti più critici: "ci sono stati dei problemi fondamentalmente nella consegna delle parti previste a contratto entro i tempi prestabiliti".

"L'attività di Avio Aero ha dato adeguato supporto, non ci ha procurato mai problemi particolarmente gravi. L'anno scorso c'è stato un problema nel rispettare i termini di consegna per i moduli del motore RB199 e dell'EJ200. Avete avuto grossi ritardi, alcuni moduli addirittura non sono stati ancora consegnati e questo ha creato grossi problemi di carattere organizzativo in particolare al 1° Reparto Manutenzione Velivoli. Siamo però riusciti, attingendo a scorte e parti di ricambio che avevamo disponibili, nonostante i problemi a sopravvivere e a soddisfare le esigenze delle Forze Armate. Questo è un fatto negativo che però ha portato anche a un fatto positivo: ovvero la reazione dell'azienda. Nel momento in cui avete compreso l'urgenza, siete stati bravi a individuare le cause immediatamente" dice commentando un caso reale.

"Avere un partner italiano per noi è importante". ha detto Mascagna fornendoci un prezioso spunto riflessivo "è indubbio, perché i rapporti che possono nascere tra un ente di forza armata di un determinato paese con un'industria dello stesso paese sono maggiormente basati sulla fiducia rispetto ai rapporti con industrie di paesi esteri. Basterebbe anche considerare e riflettere su quali sono le flotte che installano motori la cui responsabilità tecnica, del controllo configurazione e manutentiva è di Avio Aero. Ricordiamo l'Eurofighter, il Tornado, l'AM-X e per certi versi anche il C130J: ricordiamoci che queste flotte operano in teatri internazionali di enorme importanza e la capacità di Avio Aero nel supportare queste flotte si riflette ovviamente in una capacità nostra nel supportare tali missioni. Mi aspetto che Avio Aero ampli il proprio settore di responsabilità, assumendo, per esempio capacità manutentive e tecnologiche superiori. Magari ci supporti non solo per quanto riguarda le flotte di motori installate sui velivoli prima menzionati, ma anche altre flotte di motori installate su diversi velivoli".

(L'intervista integrale al Generale Mascagna è disponibile su sul Canvas about magazine di Colab).

READY, STEADY... POLONIA AERO

La Test Facility polacca pronta all'inaugurazione: ultime prove e attesa per le certificazioni che apriranno al debutto Europeo.

Tutto è quasi pronto a **Zielonka**, nei pressi di Varsavia. Realizzare la *Cold Flow Turbine Test Facility Polonia Aero*, nata dal consorzio formato al 59% da **Avio Aero**, al 39% dall'industria polacca *WZL4*, all'1% rispettivamente dalla *Military Academy of Technology* e dal Politecnico di Varsavia, è stata una enorme sfida. Partendo da un terreno in aperta campagna sono stati costruiti i 3 edifici che la compongono con lo scopo operativo di provvedere al più ampio spettro di test possibili per le turbine: ossia articoli da testare che variano a seconda di dimensione e parametri di *performance*. Il tutto in un lasso di tempo ridottissimo.

Ingenti sforzi sono stati compiuti per ridurre al minimo i ritardi dovuti alle più svariate ragioni in questo caso: ingegneristiche, di approvvigionamento o di criticità di costruzione. Con un approccio generale che non tollerava alcuna leggerezza dal punto di vista della qualità o della sicurezza.

Il primo dei tre edifici a essere completato alcuni mesi fa è stata la *Transformer Substation* (la stazione che ha la funzione di trasformare la tensione elettrica da 110kv a 15kv, per una potenza massima di 45 MW) che già fornisce energia a tutto l'impianto, sebbene con una richiesta di potenza inferiore a quella di cui sarebbe capace. Gli altri due, *Electrical* e *Main Building* (costruito su una superficie di 2500mq ospita gli uffici, le sale tecnologiche e di *testing*, oltre alla sala compressori) sono stati completati lo scorso mese.

Tutte le tubazioni aria e acqua sono state installate e tutte le connessioni eseguite, le valvole di controllo e regolazione sono state connesse al Sistema di Controllo (per attivare, controllare e operare attraverso la strumentazione), infine rilasciate e testate. I tre compressori e il *blower* d'aria sono stati collegati e attivati, mentre nella *Test Room* (all'interno del *Main Building*) tutti i componenti meccanici sono stati installati ed allineati.

Nella *Control Room* infine (sempre nel *Main Building* da dove si condurranno i test) sono state installate le *workstation* e *console* di controllo necessarie appunto alla esecuzione dei

test. Al momento, lungo tutto il mese di giugno, si stanno effettuando le verifiche e i collaudi finali (la fase chiamata *commissioning activities*). Attività fondamentali per avviare e approntare l'impianto per l'inizio delle attività di *testing*.

Polonia Aero sarà dunque "abitata" da circa 20 ingegneri addetti ad attività operative e manutentive, oltre che di progettazione al fine di sviluppare progetti insieme al team Ingegneria di **Avio Aero**. I primi test sono rappresentati da un insieme di "prove statiche", così chiamate perché in luogo del *Test Article* sarà utilizzato un simulatore speciale, detto *Static Turbine Simulator*. Si tratta di un dispositivo che ha lo scopo di simulare il comportamento del test article (la turbina in questo caso), realizzando diversi valori di portata aria attraverso l'apertura e la chiusura di un insieme di orifizi. In buona sostanza, si tratta di test eseguiti senza parti rotanti, ma che hanno lo scopo di verificare le prestazioni della *facility* nell'intero *range* operativo per il quale è stata progettata.

Una volta terminata con successo questa fase di simulazione statica, lo *Static Turbine Simulator* verrà rimosso e sostituito con un test article reale. Così da effettuare test dinamici.

Il primo vero test article, poi, sarà la turbina **GENx Ap14**, già testata nello stabilimento **GE Aviation** di Evendale. In questo modo le *performance* e il comportamento della turbina durante il test americano fungeranno da parametro di paragone per l'impianto di **Zielonka**. Il test article reale sarà in preparazione durante la fase dei test statici descritti in precedenza, così da essere pronto per agosto. A settembre anche i test dinamici saranno dunque completati, così da stimare risultati e *performance* ed eventualmente passare al successivo test.

In attesa dei test riguardanti i principali programmi di ricerca e sviluppo europei, previsti per il 2016.

“La più avanzata in Europa a settembre avrà completato tutti i test di preparazione”

about me!

L'appuntamento trimestrale con aggiornamenti, informazioni e novità per la tua vita in azienda.



Culture Ambassadors... appassionati di futuro!

Ha preso il via il 21 maggio scorso il programma *Culture Ambassadors*, facilitatore del cambiamento in **Avio Aero** che ha ruolo di pioniere in tutta **GE**.

Circa 70 tra i nostri colleghi, dai siti italiani ed esteri, si sono riuniti via telepresence per un primo incontro di conoscenza e lavori. Il CEO, **Riccardo Proccacci**, ha aperto la prima giornata definendo le aspettative dell'azienda nei confronti del programma e dei suoi partecipanti. A seguire è intervenuto **Sandro De Poli**, Presidente e CEO di **GE Italia e Israele**, che ha fornito una panoramica di **GE** e dei suoi business. **Pierfederico Scarpa** invece ha parlato di crescita e futuro, ricordando come l'eccellenza sia oggi un prerequisito fondamentale per la crescita nei mercati, e **Alfredo Marin** ha sottolineato la necessità di valutare altri esempi e metodi di lavoro che consentano di raggiungere prima e meglio l'obiettivo. Durante il secondo giorno sono intervenute **Barbara Preti**, **Ilaria Romoli** e **Debora Chiappero** che hanno rispettivamente parlato di successo, sviluppo del talento e *Performance Development* come strumento per la crescita.




Nei due giorni insieme i *Culture Ambassador* hanno analizzato i risultati della *Culture Survey*, concentrandosi soprattutto sulle aree di miglioramento e provando a identificare alcune azioni da intraprendere, oltre ad essersi cimentati attivamente in un progetto di *Fastworks*.

Il nuovo look di... cardano

I tuoi nuovi strumenti gestionali

Cardano è il progetto che ha l'obiettivo di armonizzare e integrare alcuni importanti processi *HR* relativi ai sistemi e servizi gestionali in **Avio Aero**. Servizi come l'amministrazione del personale (*HR Operations*), l'elaborazione dei cedolini paga (*Payroll*), la gestione della rilevazione presenze (*Time & Attendance*) e il sistema *Concur* per la gestione delle note spesa viaggi (*T&L*).

A giugno è stato definito il nuovo logo del progetto Cardano, i tre simboli rappresentano gli ambiti coperti dal progetto:

-  L'amministrazione del personale (*HR Operations*).
-  La gestione della rilevazione presenze (*Time & Attendance*) e l'elaborazione dei cedolini paga (*Payroll*).
-  La prenotazione dei viaggi e la rendicontazione delle spese viaggio (*Travel & Living*).

Il *team* di progetto sta continuando a lavorare all'integrazione dei sistemi e dei processi attuali con i nuovi.

Nel prossimo numero approfondiremo ulteriormente cosa i singoli strumenti ci permetteranno di fare e quale sarà il fondamentale ruolo di tutti noi nel processo.

L'UNIONE FA LA SEMPLIFICAZIONE

I grandi sforzi di questi mesi da parte di tutti i team di Avio Aero e l'avvio di progetti per ogni funzione e business.



Paolo Comai, Strategic Commercial Initiatives Leader, ha partecipato al Simplification work-out.

I numeri della *Simplification*, consultabili e sempre aggiornati sul portale ufficiale inaugurato alcuni mesi fa, sono significativi e mostrano che in **Avio Aero** cresce la voglia di semplificare, rendere meno burocratico e più fluido il lavoro quotidiano e la miriade di processi che governano attività, progetti, rapporti con l'esterno e flussi. Alla fine di giugno 2015 sono 180 i progetti e le iniziative completate in tutta l'azienda, 139 quelli in corso: nell'anno 2014 sono 95 quelli completati. La sede più attiva è Rivalta (con 84 *Simplification Goals*) seguita da Brindisi e poi Bielsko Biala.

Borgaretto in particolare, sede di Getti Speciali con la guida del *Local Simplification Representative Danilo Spaccasassi*, si vede coinvolta nella *Simplification* da quest'anno e sta dimostrando un forte interesse nonché l'attitudine a semplificare i processi, in maniera quotidiana. In particolare sono stati attivati in un solo mese 7 progetti di *Simplification* che riguardano diverse aree della fonderia: dagli impianti alle attrezzature fino ad arrivare ai prodotti ausiliari. Sempre più persone del sito di Borgaretto sono state coinvolte, a cominciare dai supervisor, e hanno trovato apprezzabili le iniziative partecipando attivamente.

Il *Simplification Council* di **Avio Aero** con cadenza quindicinale si incontra per discutere le nuove iniziative, dare visibilità a quelle

in atto e compiute, oltre che per lo scopo principale: eseguire un report dedicato alla *Simplification* trasversale a ogni funzione, appunto rappresentata all'interno del *Council*.

E l'operato del *Council*, come tutto ciò che in tema di semplificazione accade in **Avio Aero**, è condiviso e apprezzato da **Aviation**. Proprio con in colleghi di **GE Aviation**, infatti, esiste una tavola rotonda che permette di confrontarsi tra *business*, e ha l'obiettivo di identificare i grandi progetti inter-funzionali e inter-business da portare avanti. I famosi *Big 3*, che già l'anno scorso avevamo descritto e realizzato per **Avio Aero**: la digitalizzazione delle procedure autorizzative (con riduzione di step ridondanti), la realizzazione della nuova intranet **Avio Aero** e il Sistema di Qualità. All'interno del team di **Aviation**, che ha ricevuto le proposte e discusso al fine di selezionare i nuovi *Big Simplification Projects*, **Avio Aero** era rappresentata dal nostro **Paolo Comai** che ha fatto da tramite tra il nostro *Simplification Council* interno e il team di **Aviation**. Paolo ci ha fornito una interessante racconto di questa esperienza.

► In cosa consisteva il work-out in Aviation (AWO), in sintesi?

L'obiettivo è stato l'identificazione di un certo numero di progetti di *Simplification* per il 2015 che, per impatto e rilevanza, saranno i progetti perseguiti a livello **Aviation**, quindi con una notevole visibilità ed enfasi. Il team dell'*AWO* era costituito da *Senior Professional Band* provenienti da ogni divisione di **Aviation**. Il *work-out* è stato lanciato dall'*ASLT (Aviation Simplification Leadership Team)* cioè dal gruppo di *Executives* che coordina dal punto di vista strategico tutto il tema della *Simplification*.

► Che tipo di lavoro hai seguito e in che maniera le nostre proposte sono state presentate al team di Aviation?

Alla selezione dei progetti maggiori si è arrivati attraverso alcuni passaggi. Prima un lavoro di selezione dei progetti di *Simplification* a livello di ogni divisione, che per **Avio Aero** si è tradotto in *review* fatto nell'ambito del *Simplification Council* dei progetti attualmente identificati e in un *brainstorming* per la ricerca di nuove idee. Il criterio di valutazione dei progetti si è

basato su: inter-funzionalità, impatto in termini di popolazione coinvolta, appartenenza alle quattro categorie identificate come aree di intervento principale (*Customer, Gross Margin, Hygiene, Organization*), possibilità di completamento entro il 2015 (almeno la prima fase).

In seguito ogni divisione ha presentato delle liste di idee, condivise brevemente e descritte durante il *work-out* (noi come **Avio Aero** abbiamo fatto una scheda di sintesi di ogni progetto che abbiamo presentato durante la riunione) e poi si è proceduto a classificare secondo i parametri di valutazione prima descritti. Il risultato è stato una lista iniziale di progetti specifici o di temi più ampi che, una volta avallati dall'*ASLT*, si è provveduto ad affinare in una serie di incontri a valle del *work-out* sino ad arrivare ai progetti finali.

► **Quali proposte hai trovato più sfidanti o valide come candidate a diventare progetti cross-company e cross-function?**

Tutti i temi mi sono sembrati molto calzanti e fondamentali per conseguire i nostri obiettivi di competitività e crescita.

L'attenzione al cliente, la riduzione dei costi e l'ampliamento del *gross margin* sono da sempre elementi molto sfidanti, che però risentono molto delle peculiarità di ogni realtà e divisione, per cui in questo ambito è stato più difficile trovare dei progetti realmente inter-funzionali tra i molti che sono stati proposti e valutati. Viceversa il miglioramento del modo con cui lavoriamo e un uso efficace della miriade di strumenti informatici di cui disponiamo (vedi i progetti scelti) sono stati temi su cui è stato più agevole trovare elementi comuni tra le varie divisioni.

► **Quali sono state selezionate e quali saranno i prossimi passi?**

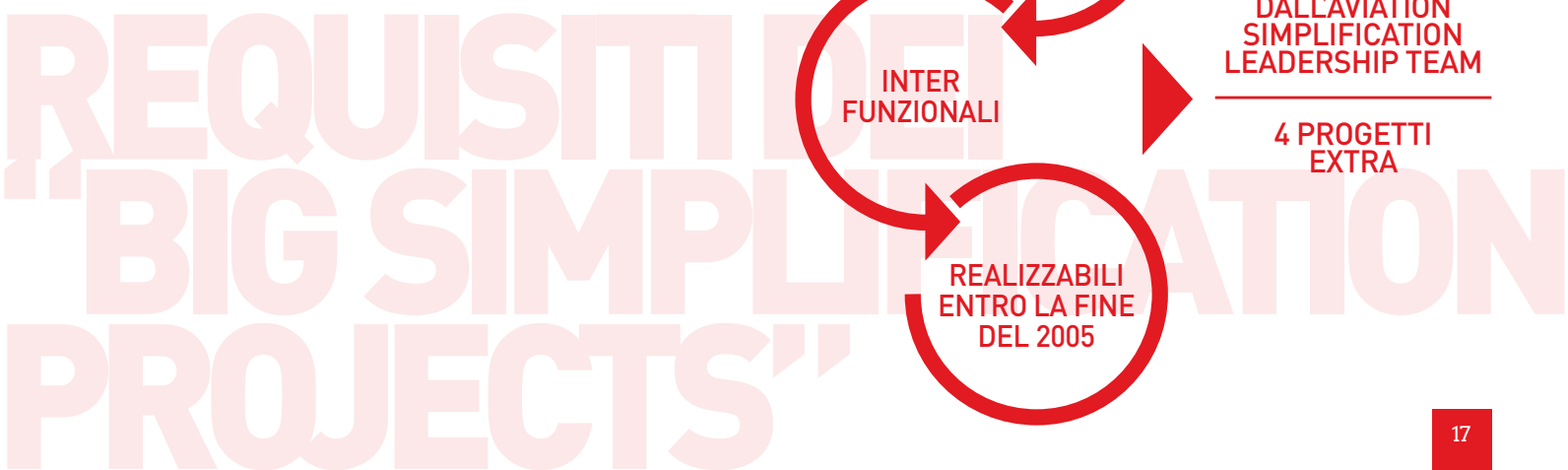
Le tre idee di *Simplification* che saranno sponsorizzate dall'*ASLT* sono: *Searchable PDF* (standardizzazione e proceduralizzazione della generazione dei contratti in formato .pdf, per facilitarne la consultazione), *Agnostic Tools for Modern Browser* (rendere compatibili i vari *tool* esistenti in ambito **GE** con i *browser* di navigazione in internet di nuova generazione), *Invoice to Cash* (standardizzazione delle processo di emissione fatture e

gestione crediti da parte dei siti e divisioni di **GE**, poco attinente alla realtà **Avio Aero**).

Sono stati identificati inoltre altri 4 progetti che il team dell'*AWO* monitorerà nella loro implementazione, dando supporto nel caso in cui ci fossero difficoltà a portarli avanti. Tra questi 4 c'è uno dei progetti proposto da **Avio Aero** e sviluppato dal team della *Compliance*, progetto che, pur riconosciuto molto valido, non è stato inserito nel gruppo dei principali per il semplice motivo che ha già il pieno supporto del *senior leadership team* di **Aviation** e quindi non necessita, almeno al momento, della sponsorizzazione dell'*AWO Team*.

I 4 progetti in *monitoring* sono: *Reduce the CID's cycle time* (semplificazione del processo di approvazione CID per ridurre il *lead time* delle iniziative di *cost reduction*), *Cross Countries Collaboration* (standardizzazione e informativa sugli strumenti disponibili per lo scambio dati *inter* ed *extra company*), *Compliance Portal with Dashboard* (completamento del pilota **Avio Aero** per un portale per la gestione delle investigazioni ed estensione dell'utilizzo ad **Aviation**), *Joint TGO/PCB* (una razionalizzazione del processo dei PCB nel caso di parti multi-programma). Ognuno di questi progetti ha un responsabile, che coordinerà il gruppo di lavoro. I gruppi di lavoro sono già in piena attività. Ogni 2 settimane il responsabile del gruppo di lavoro riporta al tema *AWO* lo stato di avanzamento e criticità, per un eventuale supporto.

In particolare, infine, il progetto del *Compliance Portal* vede impegnato in prima linea proprio il *team* di *Compliance* della nostra sede di Rivalta di Torino.



LA PALESTRA PER I LEADER DI DOMANI

Il programma di GE per la formazione e lo sviluppo dedicato alle Operations, raccontato da 5 nostri giovani colleghi.



Da sinistra verso destra:
Paul Palcisco, Andrea Bertinotti,
Francesco Dima, Rugiada Cacciatore,
Rosa Aruta, Lindsay Mielke.

La formazione e lo sviluppo sono capisaldi della filosofia di General Electric, l'*OMLP (Operations Management Leadership Program)* in particolare è uno dei programmi di formazione intensiva dedicato a giovani risorse dell'area *Operations* che prevedono rotazioni professionali in altre *business* e località del mondo **GE**, come anche all'interno di siti **Avio Aero**. Un programma dunque che ha lo scopo di far guadagnare a giovani professionisti un mix di capacità, esperienze e conoscenze consolidate. Nello scorso aprile alcuni partecipanti al programma *OMLP* hanno sostenuto alcuni corsi di formazione specifici chiamati *OMLS (Operations Management Leadership Seminar)* presso il *Learning Center* di Firenze. Assieme ai nostri colleghi di **Aviation**, giovani provenienti da altri *business* della famiglia **GE** quali: *Oil & Gas, Energy Management, Healthcare e Power & Water*.

Obiettivo dei corsi era lo sviluppo delle capacità di *team-working*: i partecipanti sono stati divisi in *team* da 8 persone per lavorare insieme applicando ciò che avevano appreso durante la settimana. Esercitazioni, simulazioni e casi aziendali per comprendere a fondo le dinamiche di *Supply Chain*, potenziare la *leadership* individuale e migliorare le conoscenze finanziarie, con particolare attenzione a temi come: *Fastworks*, "Financial Intelligence", gestione del magazzino giacenze e processi di produzione cosiddetti *lean*. Ma anche testimonianze e incontri

con *Supply Chain leaders* di **Aviation** e *Oil & Gas ambientate addirittura in realtà produttive* tipiche della Toscana (come una fabbrica di olio d'oliva alle porte di Firenze), e ancora conversazioni con manager provenienti da altri *business*, per rimarcare inoltre l'importanza di diventare futuri *leader* seguendo un percorso come quello di *OMLP*. Alcuni esempi di queste pratiche sono la simulazione effettuata tramite uno scenario simulato di lavoro volto a verificare gli impatti finanziari dei vari progetti simulati per massimizzare i ricavi al Nuovo Pignone (*Oil & Gas*), con una successiva presentazione al vero management della fabbrica fiorentina al fine di ricevere feedback e valutazioni. Altro esempio di testimonianze legato alla nostra realtà, è stata la partecipazione speciale di **Paul e Mara Palcisco** che hanno portato il caso delle attuali sfide in **Avio Aero**. Cosa che ha motivato molto i partecipanti di **Avio Aero**: "Grazie per il vostro intervento, ci avete dato la possibilità di capire che è possibile gestire ed equilibrare gli interessi interni con quelli esterni all'azienda" ha dichiarato in aula uno dei nostri colleghi partecipanti. Abbiamo incontrato i 5 partecipanti di **Avio Aero** all'*OMLP*: **Rosa Aruta, Rugiada Cacciatore, Andrea Bertinotti, Francesco Dima, Marco Incontro**. E abbiamo chiesto loro alcune curiosità e dei punti di vista.

► **Francesco, come descriveresti questo programma e in che modo lo consiglieresti ad altri giovani?**

OMLP è come una piccola scatola contenente sorprese di grande valore: esperienze in diversi stabilimenti e con diversi prodotti, scambio culturale e *networking*, sviluppo tecnico sulla base di realtà aziendali. Lo consiglierai assolutamente, ed è qualcosa che stiamo già promuovendo al nostro interno. È fortemente adatto a persone aperte a grandi cambiamenti e votate al miglioramento continuo.

► **Marco, questo è stato il primo OMLP per Avio Aero quindi in molti non lo conoscono ancora. Dal tuo punto di vista come lo consideri, può davvero permettere una crescita più veloce rispetto ad altri corsi di formazione comuni?**

Pensando alla mia esperienza negli ultimi 7 mesi con *OMLP* la risposta è certamente sì. Credo che quando mantieni un ruolo per diversi anni diventi esperto in quasi tutti gli aspetti del tuo lavoro, ma probabilmente non comprendi a fondo le esigenze di colleghi di altre aree o con altri ruoli. Cambiare diversi ruoli in soli due anni non ti specializza per una professione in particolare, ma ti permette una comprensione dei processi aziendali che è fondamentale per aspirare a diventare *leader*. A conferma di questo basta osservare le carriere di professionisti che in passato hanno fatto parte del programma *OMLP*.

► **Rosa, che cosa ti aspetti da questa esperienza, cosa ti ha lasciato inoltre dal punto di vista umano e professionale?**

Gli ultimi 7 mesi sono stati fantastici, oltre ogni aspettativa! Cambiare ruoli, colleghi e sedi mi ha concesso di crescere in maniera incredibile e penso che sarà ancora meglio in futuro. Ricoprire un ruolo in stabilimenti diversi dal mio di provenienza mi ha fatto diventare più flessibile e fornito una ottima capacità di adattamento. Conoscere tanti nuovi colleghi e differenti metodologie di lavoro mi ha permesso di individuare sempre il miglior modo d'agire sul lavoro. Nel frattempo è stato possibile crearmi un *network* che ritengo fondamentale per ogni *leader*.

► **Andrea, qual è stata la cosa che ti ha colpito di più e l'incarico alla prima rotazione che hai effettuato? E cosa cambieresti o miglioreresti del programma OMLP?**

Dopo alcuni mesi dall'inizio di questa bella esperienza stiamo per entrare nel clou del programma: la cosa che mi ha colpito di più è stato per me il primo *training* effettuato con i colleghi provenienti da tutti i business europei di *GE*. È stato incredibile vedere come queste persone vivono il progetto *OMLP*, il loro approccio rapido, diretto e chiaro al lavoro.

Il loro stile *GE* è affascinante, un esempio per diffondere la stessa cultura da noi in *Avio Aero*. La nostra infatti è un'azienda solida che suscita ammirazione da ogni parte del mondo: qui le

persone sono pronte a supportarti sempre. Le sole cose che mi piacerebbe migliorassero sono la flessibilità al cambiamento e la rapidità di adattamento.

► **Rugiada, hai iniziato per prima le rotazioni con 3 ruoli di 8 mesi ciascuno, come commenteresti questo cambiamento? È sufficiente a comprendere il ruolo di massima e creare il giusto network?**

Sì, e oltre a essere i primi a fare 3 rotazioni di 8 mesi, siamo anche i primi a farlo in *Avio Aero*. Eccezionale! Penso sia stata un'ottima idea organizzare rotazioni minori ma più durature. Otto mesi aiutano di più a capire ruoli e processi più nello specifico, oltre a come gestirli nel miglior modo. Guadagni maggior fiducia in te stesso e più tempo per pensare a idee più efficienti, così da implementarle e vederne i risultati.

Avere più tempo poi ti permette di collezionare quanti più *feedback* possibile sulla tua *performance*, cosa molto importante per una buona crescita personale e professionale. Allo stesso tempo, 3 rotazioni sono sufficienti per creare un *network* valido. Ogni giorno, se lo si vuole, si possono incontrare nuovi colleghi, scambiare opinioni e stabilire buoni rapporti con questi. Nella mia personale opinione, per formare un buon *network* è importante quanto ci si dedica alle altre persone e non solo a quante persone ci si dedica!

► **Marco, come pensi che l'OMLP possa facilitare il processo di integrazione tra Avio Aero e GE?**

I partecipanti all'*OMLP* funzionano da connettori tra *Avio Aero* e *Aviation*. Infatti sono i primi dipendenti che da *Avio Aero* passano direttamente sotto la responsabilità di *Aviation* pur continuando a lavorare in *Avio Aero*. Dal punto di vista culturale, la differenza principale è che gli *OMLP* sono italiani e quindi abituati a realtà aziendali italiane, ma sono anche dipendenti *GE Aviation* che comprendono rapidamente l'organizzazione aziendale americana. Il paragone tra queste due realtà è la chiave per capire come ridurre la distanza e facilitare l'integrazione.

► **Andrea, cosa ti aspetti alla fine di questi due anni?**

La fine del programma è ancora lontana, spero di apprendere informazioni ed esperienze necessarie a coprire ruoli con maggiori responsabilità. Mi piacerebbe anche avere una posizione (alla fine o all'interno del programma) fuori dal *business Avio Aero*, magari in *Aviation*: ottenere una visuale più ampia possibile dell'azienda è essenziale per migliorare le nostre capacità, portare il nostro *know-how* in *Aviation* e ritornare in *Avio Aero* con un bagaglio culturale *GE* per una più rapida integrazione.

DIPINGEREMO FINO AL CIELO

L'impegno dei volontari Avio Aero a Rivalta e del celebre muralista cileno Eduardo "Mono" Carrasco nel decorare un muro di Tetti Francesi.

Durante l'ultima settimana di maggio i volontari **Avio Aero**, quelli civici del Comune di Rivalta e i residenti della frazione hanno realizzato un murales su un muro di circa 15 metri nella zona di Tetti Francesi a pochi passi dalla nostra sede centrale. Il muro cinge un complesso di scuole materna, elementare e media.

Il tipico murales cileno rappresenta un racconto urbano sulla nascita e sulla trasformazione di questa frazione, una storia fatta di lavoro e immigrazione ma anche di integrazione e slancio verso il futuro. Tutto il lavoro, durato complessivamente 4 giorni, è stato guidato dall'artista cileno Eduardo "Mono" Carrasco, che in un primo momento ha istruito, in una sala di Rivalta, i nostri volontari riguardo a stile ed esecuzione dell'opera regalando, oltre all'opportunità di cimentarsi in un lavoro artistico, anche la scoperta di un mondo, quello dei murales del Sud America, assolutamente affascinante.

Mono è di Santiago del Cile, la sua passione per l'arte popolare collettiva della pittura murale nasce a metà degli anni sessanta e continua per tutta la sua vita. Ha dipinto assieme ad adulti e bambini in Italia e in Europa centinaia di murales: nelle piazze, sui muri delle città, nei teatri, nelle scuole e nelle palestre di grandi e piccoli paesi con mille colori combinati e organizzati per dare un messaggio di pace, speranza, coesione, riqualificazione ambientale-urbana o semplicemente di allegria.

Mono è autore di 3 libri, ha curato numerose mostre tematiche e realizzato progetti per grandi eventi come fiere di settore e mostre multimediali, nel Luglio del 2004 l'Ambasciata del Cile a Roma gli conferisce la Medaglia Pablo Neruda. Lo abbiamo

incontrato per i lettori di about, rivolgendogli alcune domande sull'esperienza con i nostri volontari e sulla sua arte.

► **Quando da piccolo hai cominciato a disegnare, avresti mai detto che sarebbe diventato una passione e un impegno che ti avrebbe accompagnato tutta la vita?**

No, assolutamente, fin da piccolo mi piaceva disegnare, una volta ho fatto un disegno su carta e un amico di famiglia, grafico e disegnatore ha detto a mia madre... se si impegna potrebbe diventare uno bravo.

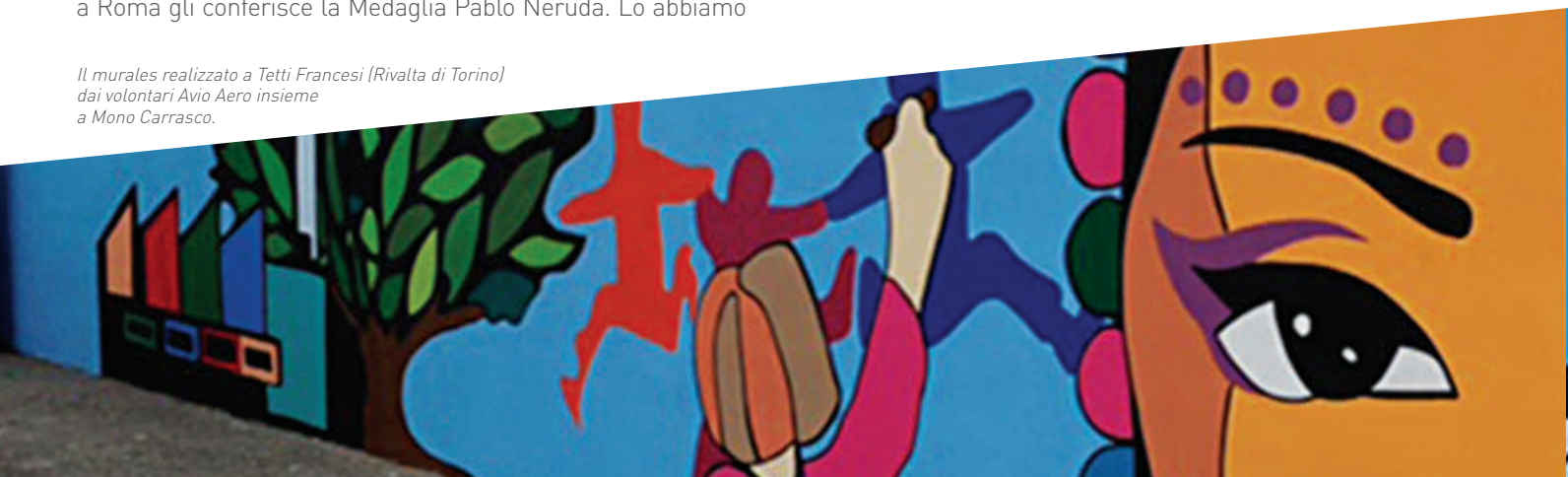
► **Come definiresti stile e tecnica della tua arte?**

In realtà non so se ha uno stile, principalmente si basa sull'intervento collettivo di tanti, dal progetto alla realizzazione, dove i compiti e le mansioni sono divise e intercambiabili. Il merito alla fine è di tutti quelli che ne hanno fatto parte.

► **Quanto è diffusa in Italia questo tipo di arte e cosa dell'arte e della cultura italiana ti affascina o interessa di più?**

Il muralismo, inteso come arte collettiva è diffuso pochissimo in Italia ed in Europa. Qui spesso chi dipinge sui muri lo fa in solitudine, a volte le stesse opere sono solo firme. Di sicuro tra loro ci sono dei veri "artisti", ma sul concetto di "opera collettiva" siamo lontani anni luce. Della cultura italiana mi affascina tutto quello che è arte in generale! Dai piccoli monumenti alle grandi costruzioni, nei piccoli borghi come nelle grandi città, tutto impressiona chi, come me, viene da una cultura diversa. Purtroppo, non sappiamo valorizzare quello che abbiamo, cosa

Il murales realizzato a Tetti Francesi (Rivalta di Torino) dai volontari Avio Aero insieme a Mono Carrasco.



possiamo offrire a chi ci visita e spesso quelle opere millenarie sono lasciate all'abbandono totale, esposte alle intemperie e prive di quella cura che un patrimonio simile meriterebbe.

► **Hai partecipato a numerosissime iniziative pubbliche e realizzazioni di opere commissionate per eventi o avvenimenti di vario genere. Questa volta per un'azienda del settore aeronautico. È la prima volta per te?**

La prima volta in assoluto, ed è stata un'esperienza eccezionale. Non solo del punto di vista pittorico ma soprattutto umano, e l'unione tra le persone di **Avio Aero** e i cittadini di Rivalta. L'Amministrazione comunale e l'Assessorato alla Cultura hanno fatto sì che l'esperienza avesse fin dal principio quel *plus* che fa la differenza nei piccoli e grandi progetti. E anche i rappresentanti dell'azienda sono stati fondamentali.

Non è casuale che nell'opera sul muro ci sia un aereo di carta, che rappresenta in qualche modo il vostro lavoro, ma anche l'idea del gioco, il ricordo che tutti siamo stati bambini, il motto fin dal primo giorno è stato *Vamos que se puede!*

► **Cosa significa per te collaborare a un progetto con un'azienda e cosa sai delle persone di Avio Aero, per quello che le hai conosciute?**

Collaborare a un progetto con un'azienda con la partecipazione attiva dei dipendenti è stata per me la prima esperienza e a dire il vero sono rimasto colpito della disponibilità e la volontà di **Avio Aero** a mettere a disposizione la loro sede per la prima riunione l'acquisto dei materiali necessari alla realizzazione dell'opera.

Delle persone di **Avio Aero** prima di questa esperienza non ne sapevo niente, tra un disegno e una pennellata ci siamo parlati, ognuno raccontando la propria esperienza, a volte aziendale e a volte personale, ed è nata, credo e spero, un'amicizia e un legame che ha come principio la mutua collaborazione tra le persone intorno ad un progetto concreto e fattibile.

► **Il murales insieme ai volontari Avio Aero riprende la tradizione e lo stile dei tuoi disegni. Come è stato indirizzare i nostri volontari, sono stati bravi?**

L'opera insieme ai volontari di **Avio Aero** e i cittadini di Rivalta riprende assolutamente la tradizione e lo stile di quell'arte collettiva di cui vado fiero. Come è stato indirizzare i volontari? Fin dal primo incontro, dove il mio compito è stato trasmettere le basi tecniche e di principio, la collaborazione e soprattutto la partecipazione ha giocato un ruolo preponderante, i volontari hanno capito subito che il loro apporto e quello di tutti era la base del risultato finale. In corso d'opera c'è stato qualcuno più o meno bravo, ma era prevedibile... Alla prossima opera insieme a loro, se ci sarà, mi troverò a confrontarmi con degli esperti... e questo non è poco.

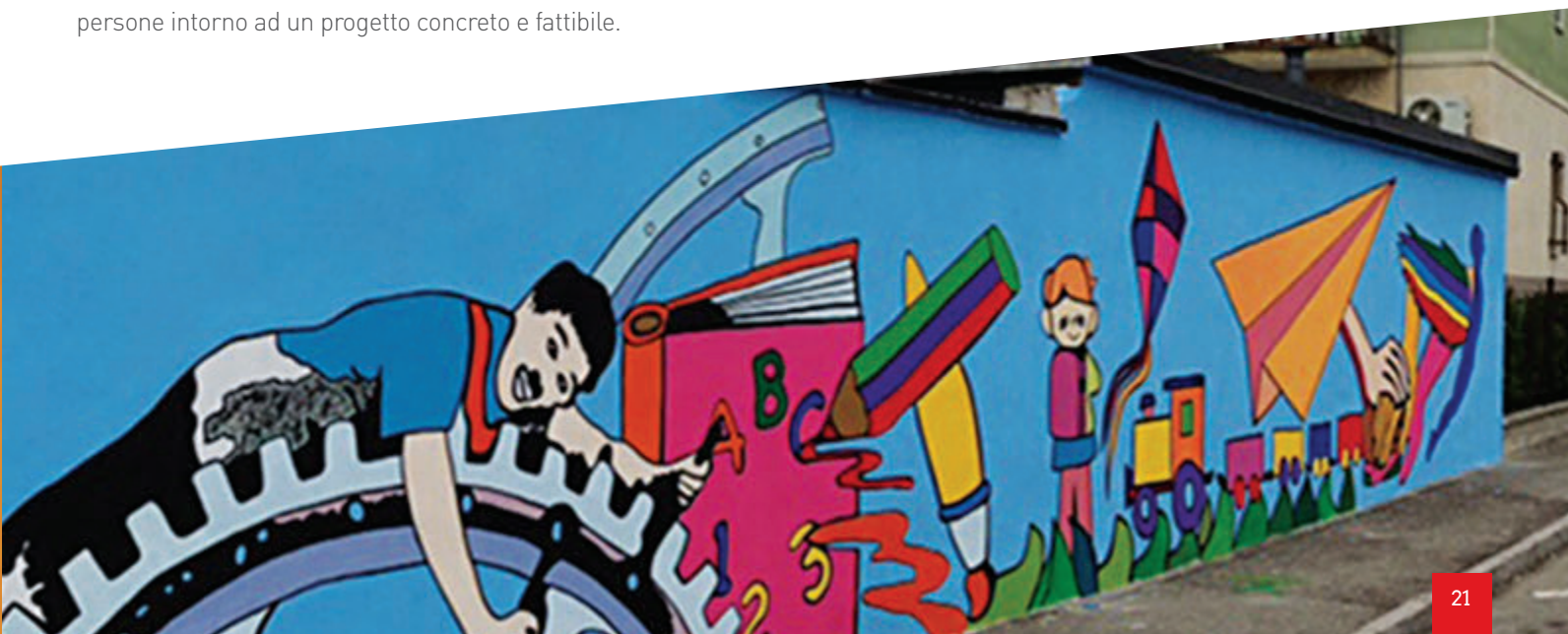
► **Il disegno realizzato è stato ideato da te sulla base di un brainstorming fatto insieme ai volontari Avio Aero, all'interno ci sono diversi elementi e richiami: all'industria, all'infanzia, all'educazione, al lavoro, al volo, all'appartenenza etnica. Spiegaci quali principali messaggi racchiude secondo te?**

L'opera realizzata insieme ai volontari **Avio Aero** e quelli del comune di Rivalta racchiude, dal punto di vista pittorico, l'idea del mondo in cui viviamo, dell'allegria dei bambini e porta in sé l'idea fantastica di poter volare verso un mondo migliore. Alla fine, però, sarà ogni persona che potrà osservare il dipinto a dare la sua interpretazione. Un aneddoto: una sera al finire di una delle giornate di lavoro, si è avvicinata a me una donna anziana e con le lacrime agli occhi mi ha detto "con i colori e i vostri disegni avete reso più bella e differente questa piazza".

► **Vuoi lasciare un tuo saluto ai nostri colleghi e un commento sul lavoro "artistico" svolto.**

Siete stati eccezionali... *Pintaremos hasta el cielo!*

Guarda su about digitale lo speciale video sul murales!



VISITARE IL FUTURO

La terza edizione del progetto “Studiare l’impresa, l’impresa di studiare” a Pomigliano e la visita dei ragazzi degli istituti tecnici napoletani al nostro stabilimento.



Un momento della visita dei ragazzi dell'Istituto Tecnico Industriale Barsanti nel nostro stabilimento di Pomigliano.

Occhiali protettivi, scarpe antinfortunistiche e *badge* al collo. Con grande entusiasmo gli studenti dell'Istituto Tecnico Industriale Barsanti di Pomigliano d'Arco hanno visitato il nostro stabilimento campano nell'ambito del progetto “Studiare l’impresa, l’impresa di studiare” che vede l'Unione Industriali di Napoli, Il Mattino e **Avio Aero**, per il terzo anno consecutivo, impegnati in incontri scuola-impresa al fine di presentare le aziende sul territorio ai ragazzi e aiutarli a comprendere le professioni, le dinamiche aziendali e le logiche che regolano il mercato del lavoro. Il tutto seguito da una giornalista del Mattino, media *partner* del progetto. Un giro attraverso gli 84 mila metri quadri di innovazione ingegneristica, a copertura delle 4 aree produttive: lavorazioni meccaniche, *air foil*, sala prove e riparazioni. Ad accompagnare i ragazzi della IV, delle sezioni L ed F, il dirigente scolastico **Mario Rosario Ponsiglione** e i docenti **Luigi Guadagno** e **Vincenzo Falco**.

Il collega Antonio Frosina è stato il primo ad accogliere il gruppo per guidarlo all'interno dell'area dei combustori. “Da oltre un secolo in Avio Aero progettiamo, produciamo e revisioniamo sistemi e componenti per gli aerei civili e militari di tutto il mondo” ha spiegato **Frosina**, da 25 anni in azienda “In questo padiglione operai altamente specializzati lavorano con macchinari innovativi utilizzati per la foratura, la saldatura o la sbavatura, pratiche che permettono di ridefinire le forme dei componenti aerei”. Tra lo

stupore e la curiosità degli studenti, il giro è proseguito attraverso l'area dei trattamenti termici. “Trattiamo e rivestiamo particolari per la turbina costituiti da superleghe di nichel, materiali speciali resistenti al calore. Ma non è tutto” continua il nostro Francesco Di Franco “Vaporizziamo alluminio e svolgiamo altri trattamenti termochimici che hanno lo scopo di predisporre componenti alla vita in volo, all'interno del motore dove la temperatura si aggira intorno ai 700/800 gradi centigradi”. La visita è proseguita poi nell'area *Air Foil* riservata alla lavorazione delle pale per le turbine di bassa pressione. Ad attendere i ragazzi c'era **Raffaele Casillo** che ha raccontato loro che “nel 1903 i fratelli Wright riuscirono a realizzare un balzo di trenta metri a una velocità di 50 chilometri orari. Oggi, a poco più di cent'anni, gli aerei raggiungono quote di tangenza che superano i 25.000m e velocità oltre i 3600 Km/h. Ciò è emblematico di quanto si sia investito in termini di tecnologia ed ingegneria”. Si è passati così al ciclo di lavorazione delle pale turbina. “Qui - ha concluso Casillo - si lavorano oltre 5 mila pale al mese e la sfida quotidiana è quella del miglioramento continuo del processo produttivo, volto all'eccellenza del prodotto e dell'ambiente di lavoro”.

Tra interventi e domande, si è passati alla grande sala prove. “Qui giungono i motori completi tramite trasporto eccezionale e con particolari sistemi protettivi per non danneggiarli” ha spiegato ai ragazzi **Francesco Gaudino**. Una volta giunto a Pomigliano, il motore viene trasportato nella sala di preparazione dove viene preparato per il test. In questa fase vengono installati gli accessori necessari al funzionamento del motore e vengono collegati i molteplici sensori per misurare le pressioni, le temperature, la spinta, i giri e altri parametri per monitorare le sue prestazioni. Non è mancata l'occasione, poi, durante la visita, di incontrare ex alunni del Barsanti, oggi nostri operatori, entusiasti di poter raccontare a loro volta ai giovani visitatori come il percorso scolastico per loro si è tramutato in professionale dentro una delle più grandi aziende aeronautiche al mondo. Un percorso che tanti di quei ragazzi magari sognano e probabilmente incroceranno, in futuro.

LAAD 2015 A RIO DE JANEIRO

L'importante vetrina sudamericana per il business militare e navale di Avio Aero: focus su elicotteri e relative tecnologie.

La più importante vetrina della difesa, della sicurezza per le Forze Armate (Marina, Esercito e Aeronautica) e dell'aerospazio in Sud America ha mostrato il meglio di sé dallo scorso 14 al 17 aprile a Rio de Janeiro. Quasi 700 gli espositori, le aziende del settore difesa, aerospazio e aeronautica di circa 45 paesi diversi, e oltre 140 delegazioni (capitanate da ministri della difesa, vice ministri, alti ufficiali o funzionari) di 71 paesi concentrate sul mercato latino americano. **LAAD** si svolge ogni 2 anni, ha accolto circa 30mila visitatori durante questa ultima edizione, nella quale per la prima volta era presente un padiglione *Helitech* interamente dedicato agli elicotteri e alla tecnologie connesse.

Il mercato Sudamericano è in forte espansione per quanto concerne il settore *Service* (revisione, manutenzione e riparazione), a conferma di questo la stessa dimensione della manifestazione biennale che è triplicata negli ultimi anni. Tuttavia, l'economia Brasiliana sta attraversando un periodo di crescita limitata e questo si ripercuote anche, naturalmente, sul settore difesa. **Avio Aero**, attraverso lo stand di **GE Aviation**, era presente con il team composto da **Pierfederico Scarpa**, **Corrado Crotti** e **Salvatore Sisinni**. In questa maniera ha potuto esplorare le opportunità sul mercato locale e mantenere le relazioni commerciali in questo settore: in particolare curando i rapporti con i clienti italiani presenti al salone.

I nostri colleghi hanno quindi incontrato presso lo stand **GE Aviation** l'onorevole **Gioacchino Alfano** (Sottosegretario al Ministero della Difesa) insieme a **Guido Crosetto** (Presidente dell'**AIAD**), l'Ambasciatore Italiano in Brasile **Raffaele Trombetta**, il Maggiore Brigadiere **Baptista Junior** (Direttore della DIRMAB-Fuerça Aerea Brasileira), il Tenente Brigadiere **Rossato** (Comandante FAB) e l'Ammiraglio **Bisceglia** (Direttore di NAVARM, Direzione degli armamenti navali). Incontri che hanno permesso al nostro team commerciale di portare avanti iniziative di *business* con il Ministero Difesa nostrano, in particolare per **LM2500** e **LM6000** che motorizzano le nuove unità polivalenti della Marina Militare Italiana, ma anche con l'Aeronautica Brasiliana (la FAB) per quanto riguarda

le strategie di medio lungo termine per il supporto alle loro flotte di AMX, motorizzate con lo **Spey Mk807**. Le forze armate italiane e brasiliane infatti hanno un forte legame collaborativo, sulla base del quale il nostro affiancamento, che dura da molto tempo, è di notevole importanza.

Avio Aero è presente da tempo sul territorio brasiliano attraverso lo stabilimento di Petropolis (poco distante da Rio) dove prosegue l'attività di **MRO** (revisione, manutenzione e riparazione) dei motori **J85** che equipaggiano i caccia F5 della FAB, con volumi pari a circa 35 interventi tecnici all'anno, oltre che dei motori **Spey MK807**. Su questi ultimi, in particolare, parte delle operazioni vengono svolte nello stabilimento di Brindisi ed è in corso una formazione ad hoc da parte dei nostri esperti per permettere a Petropolis la capacità di operare il *Full Overhaul* (revisione completa) di questi motori. A tale proposito invitiamo a guardare la speciale puntata **Avio Aero news Storytelling** a Brindisi, con **Massimo Saponaro**, sulla versione digitale del magazine. Di recente infine è stato avviato un progetto di integrazione con **GE Celma** finalizzato a massimizzare le sinergie in Brasile. L'interesse principale della forza armata locale infatti è rivolto all'acquisizione dei caccia Gripen (prodotti da Saab): ne sono stati ordinati 36 la cui consegna dovrebbe iniziare dal 2019. Questi velivoli sono equipaggiati con il turbofan F414 di **GE Aviation**.

Vista dello stand GE Aviation al salone LAAD di Rio.



LIVE FROM LE BOURGET

Il più importante evento annuale del settore aeronautico e aerospaziale a Parigi: numeri, curiosità e principali prodotti in esposizione.

Quest'anno la **51° edizione del Salone di Le Bourget** ha accolto i più grandi player mondiali del settore, dopo la consueta alternanza annuale con Farnborough, il salone londinese andato in scena l'anno scorso.

L'ex aeroporto parigino, sede di questo importantissimo appuntamento biennale, ha ospitato dal 15 al 21 giugno oltre 2200 espositori da ogni parte del mondo: 6 grandi padiglioni espositivi, con i numerosi chalet affacciati sulle piste da dove decollavano i velivoli regalando esibizioni volanti ed evoluzioni acrobatiche (come la celebre Patrouille de France). Il più grande era il padiglione americano con 350 compagnie e 4mila metri quadrati di superficie occupata.

Il presidente e CEO del Paris Air Show, Emeric d'Arcimoles, ha definito lo show "uno degli eventi più ricchi di varietà all'interno dell'industria aeronautica, non solo uno showcase, ma uno straordinario strumento di scambio in cui ogni attore di questa industria può trovare contatti e idee".

Considerando i numeri, impossibile contraddirlo: i *trade visitors* (operatori e professionisti del settore) erano ben oltre 139 mila, mentre nei giorni di apertura al pubblico sono arrivate 176 mila persone, le delegazioni erano circa 285 da 102 paesi, 150 i velivoli esposti di cui 40 in volo. Inoltre, l'impatto mediatico di questo show è impressionante: oltre 3 mila giornalisti accreditati.

Quest'anno **Le Bourget** prevedeva particolari iniziative per gli studenti (sempre numerosissimi in visita durante il weekend) e anche un *Job&Training* forum, dedicato alle attività e opportunità lavorative all'interno dell'industria aeronautica.

Uno show, *eco-friendly*: il primo a ottenere la certificazione ISO 20121 per il rispetto ambientale.

“Uno straordinario strumento di scambio in cui ogni attore di questa industria può trovare contatti e idee”

L'area espositiva nel GE Pavilion a Le Bourget, al centro il motore GENx.





Un Boeing 787 Dreamliner
in mostra statica a Le Bourget.

“Abbiamo migliorato le performance e indirizzato correttamente i nostri sforzi”

GE Aviation, come sempre, è stata protagonista dell'evento con il suo chalet. **Avio Aero** era rappresentata da diversi leader, insieme al **CEO Riccardo Procacci**, insieme ad **Aviation** nel medesimo chalet. Lavorando fianco a fianco, sostenendo tutta una serie di *meeting* con clienti, *partner* e fornitori, attirando l'attenzione dei media specializzati e generalisti presenti a **Le Bourget**. **Avio Aero** dunque ha potuto riallacciare i contatti e ricompattare la *network* di relazioni commerciali e istituzionali, come è consuetudine del nostro affascinante settore durante i giorni di questo salone.

Lo chalet includeva da un *pavilion* espositivo con al centro il grande **GE9X**, attorno una serie di parti e componenti del motore aeronautico e un fantastico teatro 3D dove venivano proiettate le novità tecnologiche introdotte dal **GE9X**, il prossimo grande motore destinato al futuro aereo *wide body* Boeing 777-X, e dall'**ACE (Adaptive Cycle Engine)**. Un ambiente altamente digitalizzato: le pareti intorno all'area espositiva, oltre alle teche che ospitavano le parti, presentavano grandi schermi *lcd* e *touch* che riproducevano rendering tridimensionali delle pale del nuovissimo **GE9X**, video info-grafici relativi a tecnologie e materiali utilizzati, *all'Electrical Power* (investimenti, applicazioni e capacità di tali prodotti) e ancora delle animazioni realizzate per illustrare *l'avionics computing systems* e le più avanzate tecniche e tecnologie per il repair dei componenti. In una di queste teche infine, una stampante 3D dimostrava la velocità e la semplicità con cui si può riprodurre una paletta di una turbina aeronautica.

Proprio dallo chalet **Riccardo Procacci** ha voluto riportare un

importante messaggio a margine dei numerosi incontri di *business* condotti: “Clienti e partner incontrati in questi giorni ci hanno tenuto a esprimere la loro gratitudine per come abbiamo migliorato le performance e indirizzato correttamente i nostri sforzi. Quello che conta di più in questo settore è la *delivery*, stiamo riguadagnando la fiducia dei nostri clienti. Questo deve essere fonte di grande soddisfazione per tutti i lavoratori di Avio Aero e, ovviamente, spinta a proseguire su questo binario. Il mio grazie semplicemente si unisce a quello più importante dei nostri clienti e fornitori.”

Guarda su about digitale tutte le immagini, lo speciale video con il tour del Pavilion GE Aviation, i principali velivoli ed esibizioni in volo!!

www.magazineabout.com

Vista esterna dello chalet GE Aviation al Paris Air Show.



INNOVATORI DI PROFESSIONE

I colleghi dell'EFB di Bari hanno partecipato al Festival dell'innovazione, mostrando metodologie, risultati e strumenti di ricerca.



Da sinistra i nostri colleghi: Nicola De Chirico, Mirko Gernone, Matteo Fracchiolla al Festival dell'innovazione di Bari.

Performance e installazioni innovative di prototipi e prodotti che possano permettere al pubblico di toccare con mano e sperimentare concretamente l'innovazione. Questa la *mission* del Festival dell'Innovazione 2015, in scena a Bari dal 21 al 23 maggio 2015. Il festival è stato organizzato dall'ARTI su incarico della Regione Puglia-Area Politiche per lo Sviluppo economico, il Lavoro, l'Innovazione - Assessorato allo Sviluppo economico, nell'ambito del Progetto "Alleanza tra ricerca e impresa per la Smart Puglia - Programma Operativo per la fase conclusiva del Progetto IL02", cofinanziato dall'Unione Europea.

Cinque sfide sociali alle quali gli enti e le aziende partecipanti potevano rispondere tramite attività interattive, multimediali, ludiche: Città e territori sostenibili, Salute benessere e dinamiche socioculturali, Energia sostenibile, Industria creativa e sviluppo culturale, sicurezza alimentare e agricoltura sostenibile.

Il programma della 3 giorni proponeva *workshop*, laboratori sperimentali, conferenze, esibizioni e mostre interattive. Il tutto è stato valutato attentamente da una Commissione competente, composta dagli organizzatori del Festival dell'Innovazione, sulla base di criteri prestabiliti: originalità, capacità di coinvolgimento

del pubblico, spettacolarità ed effetti ludici, chiarezza nella descrizione. **Avio Aero**, presente in Puglia con il sito produttivo di Brindisi, la *partnership* e il laboratorio con Università del Salento oltre che proprio a Bari con l'**Energy Factory Bari (EFB)**, il laboratorio integrato multidisciplinare dedicato allo sviluppo di tecnologie innovative per i settori dell'aerospazio e dell'energia in *partnership* con il Politecnico di Bari], ha preso parte alla rassegna scientifica attraverso i suoi ricercatori.

Gli esperti del Politecnico di Bari e di **Avio Aero** infatti hanno illustrato i principali risultati conseguiti nelle attività di ricerca nonché le metodologie e l'approccio utilizzato per la creazione di nuove idee e la risoluzione dei problemi in ambito aeronautico, navale e *oil&gas*.

Presso lo stand dell'EFB al Festival dell'Innovazione, si poteva, oltre che conoscere le realtà del laboratorio e della nostra azienda attraverso video e immagini, anche toccare con mano le tecnologie innovative sviluppate, osservare i prototipi di dispositivi per la generazione e la conversione dell'energia elettrica, comprendere lo scenario applicativo in cui dovranno operare.

Un settore nel quale il laboratorio EFB è particolarmente attivo è



Il Prof. Francesco Cupertino del politecnico di Bari, mentre spiega le attività dell'EFB ad alcuni giovani visitatori.

quello dello sviluppo di sistemi elettrici per la propulsione di velivoli a pilotaggio remoto. E in relazione a questo, durante il festival è stato mostrato un gruppo di sovralimentazione per motori diesel aeronautici realizzato con una macchina elettrica che sviluppa 5 kW di potenza a 50.000 giri al minuto interamente progettata dai ricercatori EFB. Un altro settore in cui le tecnologie sviluppate nel laboratorio EFB hanno trovato applicazione è quello delle energie rinnovabili, tema caldo alla manifestazione barese: i ricercatori di EFB hanno dunque mostrato il mock-up di una turbina eolica intubata installata su piattaforma galleggiante per installazioni off-shore. Sviluppato nell'ambito di un progetto di ricerca tutt'ora in corso con l'Università di Reggio Calabria, il sistema di generazione eolica proposto combina tecnologie avanzate di ingegneria marittima, di turbomacchine, di sistemi elettrici e di controllo. E diversi altri sono stati i prototipi e modelli di sistemi allo studio del laboratorio EFB raccontati attraverso proiezioni su schermi allo stand. In particolare, su di un computer sono stati illustrati alcuni strumenti di calcolo e modellazione utilizzati nelle fasi di progettazione per evidenziare le competenze presenti nel laboratorio per quanto riguarda i sistemi di conversione

Giuseppe Cervelli e Michele Nitti dell'EFB circondati da giovani visitatori allo stand EFB.

“L’interesse per lo stand EFB è stato molto alto, sia per i contenuti tecnici che per il modello di sinergia tra impresa e università”

dell'energia elettrica per applicazioni aeronautiche e terrestri. “La partecipazione del pubblico all’evento è stata superiore alle aspettative”, ha commentato Giuseppe Giliberti *Engineering/Technology Program Leader* dell'EFB “esponenti della pubblica amministrazione, imprenditori, liberi professionisti, ricercatori e studenti si sono alternati nelle tre giornate di manifestazione. L’interesse per lo stand EFB è stato molto alto, sia per i contenuti tecnici che per il modello di sinergia tra impresa e università. Ulteriore opportunità è stata l’incontro con i ricercatori di altre realtà operanti sul territorio regionale pugliese. Da premiare infine la disponibilità del personale EFB: nel corso delle tre giornate si sono tutti alternati per garantire la presenza di almeno 2 o 3 persone con il minore impatto possibile sulle attività in corso”.



GLM, la consueta rassegna sui risultati di Avio Aero

Accrescere il nostro business mettendo il cliente al centro e puntando su qualità, eccellenza, efficacia, puntualità e sicurezza, sia per i programmi in essere, sia per quelli che si stanno aggiungendo al portafoglio ordini. Sono questi gli obiettivi strategici e operativi della nostra azienda per il 2015, come affermato da **Riccardo Procacci** durante l'ultimo GLM, che si è tenuto lo scorso 22 aprile.

La crescita del *business* passa attraverso la solidità e la ricerca di opportunità su mercati da sviluppare: quello elicotteristico e, per esempio, quello del *Service*, per il quale gli stabilimenti di Brindisi (per le attività sulla famiglia di motori LM) e di Pomigliano (con il *Component Repair and Overhaul*) danno un fondamentale contributo.

Per il settore elicotteristico, poi, attraverso i rapporti con clienti prestigiosi quali Airbus, Sikorsky e Boeing, si stanno ponendo

L'innovazione targata Clean Sky

Dal 23 al 26 giugno prossimo, **Avio Aero** ospiterà l'undicesimo evento annuale di review del consorzio *Clean Sky*, un ambizioso programma di ricerca europeo, che ha lo scopo di sviluppare tecnologie innovative per aumentare la sostenibilità ambientale del trasporto aereo. Nato nel 2008 per rispondere in maniera adeguata agli obiettivi fissati dall'*Advisory Council for Aviation Research and innovation in Europe - ACARE - Clean Sky* ambisce a sviluppare tecnologie innovative per aumentare la sostenibilità ambientale del trasporto aereo grazie a traguardi concreti quali ad esempio la validazione di nuove tecnologie e configurazioni attraverso test a terra di interi motori - o dimostratori - con specifiche tecnologie innovative. Il progetto, suddiviso in sei aree tematiche di intervento, ne ha una specifica per i motori aeronautici. L'impegnativa quattro giorni organizzata da **Avio Aero** prevede la presentazione e la revisione degli avanzamenti raggiunti nell'ambito dei dimostratori *SAGE (Sustainable And Green Engine)* da giugno 2014 a oggi.

le basi per una importante crescita.

Parlare di strategia significa naturalmente anche parlare di *business* militare e partecipazione ai futuristici programmi di ricerca Europei. E tutto questo passa attraverso un *asset* essenziale: le persone. Sviluppo, formazione e valorizzazione del lavoro in team, che si ispiri sempre più alla semplificazione e all'attenzione verso il cliente, sono gli obiettivi organizzativi di **Avio Aero** per il 2015. Questo tema è stato approfondito durante l'intervento di **Barbara Preti**, che ha presentato i risultati dell'ultima *Cultural Survey*, cui ha risposto quasi il 70% dei dipendenti coinvolti: risultati che, comparati con i sondaggi del passato e con il resto del mondo **GE**, indicano un clima tendenzialmente positivo, nonostante i grandi volumi di lavoro, oltre a una percezione altrettanto serena dell'ambiente lavorativo.

Gli interventi di **Mara Palcisco** e **Tom Hammoor** hanno poi ribadito l'importanza della soddisfazione del cliente, delle *performance* della riduzione di costi e giacenze di magazzino, nonché degli scarti. fa sempre più parte della cultura delle persone di **Avio Aero**, così come l'applicazione di processi e metodi di lavoro volti a trovare soluzioni e un approccio costruttivo focalizzato al miglioramento della performance.

Numerose le sessioni di incontro, ospitate presso l'hotel Sitea di Torino, che vedranno la partecipazione attiva dei nostri colleghi di Ingegneria. In particolare, **Enrico Casale (Program Manager Dimostratori Clean Sky)**, **Alessandra Torri (Technical Leader Dimostratore SAGE2 LPT)**, **Marco Degiovanni (Technical Leader Dimostratore SAGE2 GBX)** e **Alberto Frezet (Technical Leader Dimostratore SAGE4 GBX)** saranno alla guida dei *meeting* e parte attiva per la presentazione degli avanzamenti di **Avio Aero** nel programma. Parteciperanno al review i rappresentanti delle principali industrie europee del settore, come Airbus, Rolls-Royce, SAFRAN, MTU, Alenia Aermacchi, ITP, GKN, e i referenti della Commissione Europea.

Avio Aero, all'interno dei dimostratori *Clean Sky*, sta finalizzando importanti risultati, quali lo sviluppo e la realizzazione di due diverse configurazioni di trasmissione di potenza e di una turbina "high speed" per *Geared Engines*, applicando tecnologie e soluzioni architettoniche innovative.

Avio Aero e GE nei migliori atenei italiani

Oltre 450 ragazzi delle migliori università di ingegneria e politecnici italiani hanno incontrato i colleghi di **Avio Aero**, **GE Corporate** e **GE Oil&Gas** per conoscere la realtà industriale del nostro Gruppo presente sul territorio e sostenere colloqui conoscitivi finalizzati all'inserimento in azienda.

Gli incontri si sono svolti presso i più importanti centri universitari da Nord a Sud: il Politecnico di Torino, quello di Milano, di Bari, l'Università del Salento e la Scuola Politecnica e delle Scienze di Base Federico II di Napoli.

Tra i colleghi di **Avio Aero**, prevalentemente delle aree *HR*, *Engineering* e *Supply Chain*, hanno presenziato nelle diverse università: Elisa Franceschini (a Milano), Alberto Ingrao (a Torino), Eugenia Maldarelli, Andrea De Luca, Francesco Pappalepore, Filippo Simone e Andrea Gravili (a Lecce), Antonio Altomare, Fabrizio Scrimieri e Giuseppe Giliberti (a Bari), Gaetano De Chiara, Bruna Sanseverino, Sabrina Megna, Michele Amelia, Daniele Del Giudice e Roberto Marrone (a Napoli).

L'obiettivo di ciascun incontro, dunque, è stato quello di promuovere il brand **Avio Aero** e **GE** tra i giovani universitari, con particolare attenzione all'area Ingegneria, oltre che illustrare *business* e prodotti.

A valle degli eventi, inoltre, un'accurata selezione di giovani laureati e laureandi ha avuto l'opportunità di incontrare i nostri *HR specialist* ed essere valutata per candidature alle future posizioni aperte come *Entry level* e nei *Leadership Programs* negli stabilimenti italiani di **GE**. Sono stati quasi 200 i colloqui individuali sostenuti.

Queste giornate sono state organizzate da **GE Corporate**, insieme ai business presenti in Italia tra cui il nostro, insieme agli uffici *Job Placement* o ai docenti di queste università.

Una maniera eccellente di promuovere l'eccellenza tecnologica di **Avio Aero**, in particolare del sito brindisino, oltre che di rafforzare la *partnership* con le università del territorio (già attiva con gli uffici *placement* e per le attività di ricerca condivise).

Dal punto di vista *HR* questo tipo di iniziative hanno una eccezionale valenza: da un lato attrae i migliori talenti delle università nazionali, dall'altro permette a questi talenti di mettere in mostra le proprie capacità e aspirazioni proprio nell'ambito di ricerche di personale e opportunità di lavoro.

Una nota particolare, infine, per l'evento tenutosi sempre all'Università del Salento, ma dedicato a un pubblico formato da dottoranti e docenti universitari di tutta Italia e chiamato "Phd On-the-Go". Durante la giornata per la nostra azienda è intervenuto, con un discorso intitolato "AvioAero. 100% di eccellenza Made in Italy", il *Plant Leader* di Brindisi Gioachino Ficano presentando le *best practice* di **Avio Aero** in ambito *manufacturing* e tecnologie.

Un momento della giornata di incontro presso l'Università del Salento, Lecce.



Metti una sera a cena con... Jeff Immelt

Un invito a cena molto speciale per Piera Carrà e Alfredo Marin, due nostri colleghi di Rivalta. Sono stati invitati a Fairfield, la sede centrale di **General Electric** in Connecticut, insieme ad altri colleghi di **Corporate** e **Oil&Gas** per dare il proprio commento e *feedback* relativamente allo strumento del *Performance Development*.

Jeff Immelt, infatti, è il principale promotore del tool dedicato allo sviluppo e valutazione delle persone in **GE** e segue da vicino (questa ne è una evidente prova) l'esperienza dei *business* che lo hanno adottato per primi come pilota. I colleghi invitati a cena e alla "chiacchierata" sull'esperienza verso il PD sono stati selezionati secondo criteri di *diversity*, varietà della funzione d'appartenenza e in quanto "*role model*" nell'utilizzo del tool.

Abbiamo rivolto tre domande ai nostri fortunati colleghi che hanno avuto l'occasione di vivere questa bella esperienza.

► A cena con Jeff Immelt... riassumi in 3 righe la tua esperienza:

Piera: "Essere a cena con il CEO di **General Electric** è di certo una grandissima esperienza che emoziona parecchio. Però Jeff si è rivelato una persona semplice ed amichevole, era davvero interessato a raccogliere i nostri *feedback* reali sul PD. La conversazione era totalmente concentrata su questo tema. Ha chiesto di raccontargli casi concreti e dare esempi per capire bene l'impatto del nuovo processo. È una persona molto disponibile. L'EMS poi sta per terminare e lasciare spazio a un approccio necessariamente più innovativo".

Alfredo: "Molto interessante, Jeff ha dimostrato un personale interesse e impegno verso l'iniziativa *Performance Development* ed una forte curiosità su come sta andando la fase di sperimentazione. Confrontarsi con colleghi di altre realtà mi ha inoltre permesso di avere una visione più completa su quanto si sta facendo sul PD. Infine visitare Fairfield è stata in generale una esperienza utile per meglio capire i meccanismi di funzionamento di Corporate".

► Quali sono i key messages che hai colto e vorresti condividere con noi?



Piera Carrà e Alfredo Marin.

Piera: "La possibilità di incontrare colleghi di altri *business* anch'essi coinvolti nel pilota del PD mi ha dato l'opportunità di condividere. Ho compreso che siamo abbastanza allineati su sfide e opportunità di questo nuovo approccio. Tutti sono stati molto positivi in generale, questo nuovo processo necessita di un cambio culturale ed è fortemente dipendente dalle attitudini e dalla buona volontà delle persone. Come per **GE**, molte altre aziende stanno ripensando i propri sistemi di *Performance Management*".

Alfredo: "Da parte di Jeff e del *Senior Leadership Team HR* di **Corporate** esiste una chiara consapevolezza della necessità di adeguare i sistemi di gestione delle persone al contesto interno ed esterno a **General Electric** che è cambiato e continua a modificarsi ad altissima velocità. L'EMS è stato fondamentale per far crescere finora il management **GE** ma il futuro si baserà sicuramente sul *Performance Development*. Come progetto pilota è quindi responsabilità e direi anche onore di **Avio Aero** contribuire alla messa a punto di questo sistema".

► È cambiato il tuo approccio verso il Performance Development e la filosofia che ci sta dietro?

Piera: "**Avio Aero** ha dato un forte contributo al progetto pilota ed essere stato un *testimonial* ha sicuramente aumentato il mio coinvolgimento. Mi è chiaro che non dobbiamo focalizzarci sullo strumento, ma concentrarci sui principali concetti (*priorità, touchpoints, insights*) e mantenere un ritmo operativo a supporto di questa nuova filosofia che sta alla base del processo. Abbiamo a che fare con un approccio informale e molti meno obblighi, quindi dipende molto di più da noi portare avanti le cose".

Alfredo: "Devo dire che è un sistema che mi è piaciuto fin dalle prime occasioni in cui l'ho utilizzato. L'incontro a Fairfield è stato comunque utilissimo per acquisire maggiore consapevolezza sia sua centralità nel sistema gestionale **GE** sia sulle potenzialità come stanno emergendo dagli altri progetti pilota in **Oil&Gas** e **Transportation**".

LETTERE AL GIORNALE

Per me è stata una bellissima occasione per tornare a visitare in una nuova veste l'Università dove ho studiato. Mi ha colpito vedere negli occhi dei ragazzi l'ammirazione nello scoprire attraverso di noi la vastità di una realtà come **GE** ed il loro desiderio di entrare a farne parte è sicuramente molto motivante anche per chi come noi ha questa incredibile opportunità. **Andrea De Luca sui Recruiting Days con GE.**



Siamo entusiasti per la prima edizione dell'about in lingua polacca: un magazine professionale e di ottima qualità! Ci piacerebbe fin d'ora, a questo punto, vedere sempre più notizie su **Avio Polska!** **I nostri colleghi di Bielsko Biala.**

Sono fondamentali questi "bridge" tra l'università e il mondo del lavoro. Ben vengano altri eventi conoscitivi di questo tipo: Se volete che le persone siano contente di conoscervi, dovete essere contenti voi di conoscere loro e dimostrarlielo, per citare Johann Wolfgang von Goethe. **Andrea Gravili sui Recruiting Days con GE.**

Mandateci le vostre foto scattate durante le partite del torneo di calcetto a Rivalta... le più belle e le più simpatiche verranno... sorpresa! **Felice Delli Carri.**

13 SETTEMBRE
RIVALTA
e
SEDI PIEMONTESE

20 SETTEMBRE
BRINDISI
e
POMIGLIANO



Family Day 2015

Una giornata dedicata ai dipendenti e alle loro famiglie, presto dettagli e ulteriori info per il Family Day Avio Aero 2015!

Ringraziamo per aver collaborato a questo numero

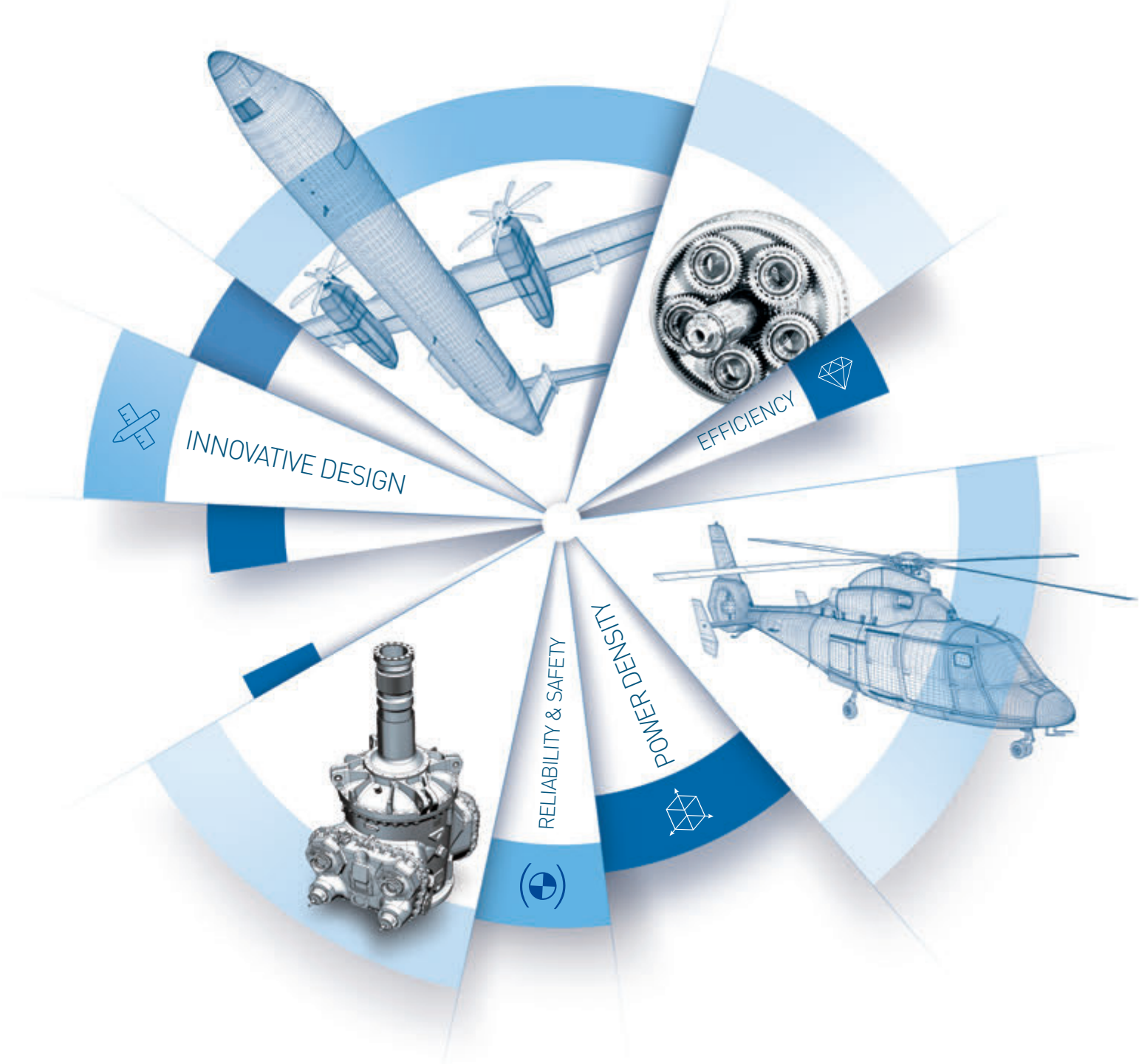
Rosa Aruta, Beatrice Bini, Rober Boroch, Debora Chiappero, Emanuele Di Leo, Giuseppe Giliberti, Danuta Gorska, Natalia Gorska, Eugenia Maldarelli, Viviano Manzoni, Cristina Mariola, Massimo Martini, Rosario Martoriello, Magdalena Olivero, Filip Sek, Salvatore Sisinni.



IN COPERTINA: David Joyce, Presidente e CEO di GE Aviation, durante il discorso del 22 giugno scorso nello stabilimento di Rivalta.

POWERED BY EXPERIENCE

#BEINTRANSMISSIONS



FLY WITH OUR TRANSMISSIONS.

- ▶ 100 years of experience in the aviation industry.
- ▶ Over 15 million cumulative hours of experience on power gearboxes.
- ▶ 10,000 helicopter transmissions in service.
- ▶ From concept to service: the ideal partner for your dynamic systems.

TURBOMACHINERY

SAND CASTING
& ADDITIVE
MANUFACTURING

MRO/CRO SERVICES

MECHANICAL
TRANSMISSIONS

Follow us on avioaero.com to
#BEINTRANSMISSIONS

Avio Aero 
A GE Aviation Business