

Sommario



Interventi che allungano la vita
La forza trainante dei servizi Fraisa
Pagine 1 e 2



Assistenza immediata direttamente dal PC
ToolExpert: il software dei parametri di lavorazione
Pagina 2



«Copriamo l'intero fabbisogno svizzero»
Intervista a Bruno Schaller, responsabile della sede di assistenza a Bärnu
Pagina 3

Come si allenano le star?
L'allenatore della nazionale svizzera Ralph Krüger alla WCTC
Pagina 4

ToolService con ReTool®

Preparare gli utensili per incrementare i benefici

Ecologia ed economia insieme: una contraddizione? Neanche per sogno! Preparando gli utensili attraverso il ToolService, Fraisa dimostra esattamente il contrario. L'introduzione di ReTool® si è rivelata un'operazione di strepitoso successo. Il motivo elementare: i clienti Fraisa possono usufruire di un servizio professionale a tutti i livelli.



Preparazione degli utensili Fraisa: meno costi, più tempo a disposizione.

Esistono cose che ci sembrano talmente semplici da sorprenderci per non averci pensato prima. ToolService con ReTool® ne è un classico esempio se non altro per il fatto che, sin dalla sua introduzione, questo pratico servizio ha registrato un successo dietro l'altro. In effetti è difficile immaginare come il settore, in passato, riuscisse a cavarsela con la necessità di riaffilare gli utensili usurati. Naturalmente non è ancora del tutto sparita l'abitudine di sottoporre gli utensili da taglio a dispendiose e costose riaffilature a mano, prima di riutilizzarli nel processo di produzione. Ma questa procedura, considerata quasi pre-industriale se paragonata allo standard attuale, non regge il paragone con

il servizio che un'azienda high-tech come Fraisa è in grado di offrire.

3 cicli vitali in 1

Sono trascorsi 10 anni da quando Fraisa ha iniziato a occuparsi sistematicamente della preparazione degli utensili, trasformando questa attività in un servizio a turni altamente industrializzato e completamente automatizzato. Il comparto ha reagito con prontezza, poiché questa «professionalizzazione» ha prodotto, da un lato, un drastico calo dei costi di acquisizione utensili, dall'altro un netto miglioramento qualitativo degli utensili preparati. Gli utenti di questo servizio hanno fatto presto a tirare le somme:

grazie a ToolService con ReTool® il cliente, pagando il prezzo di un utensile Fraisa, ne otteneva in realtà due, poiché potendo riaffilare due volte una fresa o un trapano riusciva a triplicare la durata del loro ciclo vitale. In altre parole: ora l'utensile si usa due volte invece che una sola come in passato, quando il pezzo ormai usurato veniva spesso e volentieri tolto dalla circolazione.

Da 0 a 100 in 10 anni

La nicchia di mercato scoperta con la preparazione degli utensili si è rivelata un vero e proprio fattore trainante per l'intera azienda. Negli ultimi dieci anni non solo questo servizio ha incrementato notevol-

Editoriale



Josef Maushart

Siamo al termine di un anno stimolante ed emozionante insieme, ma ciò che ci rende particolarmente soddisfatti è il successo che il 2007 ha registrato anche sotto il profilo commerciale: l'andamento positivo dell'intero settore della truciatura si è rivelato un fattore di ulteriore crescita anche per la nostra azienda. Fraisa ha lanciato una serie di nuovi prodotti, sfruttando il dinamismo congiunturale per espandere la nostra rete sia in Svizzera che all'estero. Mi riferisco in particolare ai centri di produzione e di assistenza in Ungheria, negli USA e in Svizzera, senza dimenticare i rapporti personali che Fraisa ha potuto allacciare presenziando a importanti manifestazioni. Sono questi gli incontri e gli scambi di esperienze che alla fin fine ci consentono di progredire.

A una proficua collaborazione – e che il 2008 sia un anno altrettanto eccellente!

Josef Maushart

Prosegue da pagina 1

mente la propria quota di mercato, per esempio in Svizzera, ma Fraisa ha pure registrato nel mercato globale degli utensili da truciolatura un aumento dal 15 al 25% (anche in questo caso nel solo territorio nazionale). In altre parole: su quattro utensili per tagliare o forare, impiegati dall'industria metalmeccanica svizzera, uno proviene da Fraisa.

Appena nato e già deve crescere

La soddisfazione più grande è che il successo non conosca confini: la quota registrata da Fraisa rispetto al volume complessivo cresce anche in Europa e negli USA, anche se non così velocemente come nel mercato nazionale. L'andamento positivo all'estero è ugualmente riconducibile all'intensa campagna di investimento compiuta nel servizio di preparazione utensili. Negli anni '90, per esempio, è stato costruito nella località tedesca di Willich un centro servizi Fraisa per il mercato europeo, il quale ha esaurito ben presto le proprie capacità rendendo necessario un am-

pliamento. L'inaugurazione ufficiale dell'affiliata Fraisa ulteriormente ingrandita, dove vengono prodotti anche utensili speciali, ha avuto luogo nella primavera del 2000.

Retooling, what's that?

Altrettanto sorprendente è stato anche lo sviluppo di ToolService con ReTool® negli USA, dove il servizio è stato allestito in grande stile alcuni anni fa. Fino ad allora il tema della riaffilatura era pressoché sconosciuto oltreoceano e questo spiega la prudenza con cui il settore statunitense ha accolto il nuovo servizio. Ma da più di un anno i macchinari installati a New Brighton funzionano a pieno regime 24 ore su 24. Gli americani hanno capito molto presto quanto può essere semplice, pratica e proficua questa forma di riciclo per loro completamente nuova. Prima, nel paese dell'abbondanza, gli utensili venivano semplicemente buttati.

Il meglio da un unico fornitore

ToolService, il servizio di preparazione per tutti gli utensili da truciolatura, e ReTool®, destinato agli

utensili di marchio Fraisa, completano al meglio l'offerta di servizi garantendo i massimi requisiti di qualità e affidabilità. Ciò significa che Fraisa tratta gli utensili riaffilati con la stessa dedizione e cura riservata a quelli nuovi di zecca. E questo non vale solo per l'affilatura eseguita su moderni macchinari CNC a più linee, ma anche per l'intero servizio di assistenza, il cui obiettivo primario è alleggerire i clienti in modo tale che possano concentrarsi sui loro compiti fondamentali. Proprio per questo Fraisa solleva i suoi partner commerciali da tutte le mansioni: nell'arco di pochi giorni i suoi addetti prelevano gli utensili in fabbrica, effettuano i controlli e le misurazioni, ripristinano la geometria di taglio, eseguono il rivestimento, controllano i pezzi e li restituiscono perfettamente affilati ed etichettati. Fedeli al motto: «Riaffilare più veloci non si può!» Per i clienti tutto questo significa meno costi, più tempo disponibile, sicurezza garantita. ■

Josef Maushart al Swiss Economic Forum 07 Schierato a favore delle risorse umane

Quali sono i numeri di Fraisa, cosa produce e come è riuscita a sfruttare una fase critica trasformandola in un nuovo orientamento di successo: sono questi i temi affrontati da Josef Maushart, CEO di Fraisa, di fronte alle maggiori personalità della sfera economica, politica e sociale riunite a Thun per la 9ª edizione del Swiss Economic Forum.



Fraisa al SEF:
shaking up the status quo.

Al Swiss Economic Forum 2007 si è parlato lungamente di processi di trasformazione e di crisi che vengono riconosciute e sfruttate come nuove opportunità. Anche l'intervento di Josef Maushart sui più recenti avvenimenti del gruppo Fraisa era imperniato su questo argomento. L'ex segretario generale dell'ONU Kofi Annan, il Consigliere federale Rudolf Merz, Adolf Ogi e i 1200 leader svizzeri presenti sono stati particolarmente colpiti dalle sue affermazioni. Quanto riferito da Josef Maushart in merito alla fase di stagnazione registrata all'inizio del 2000 e al suo superamento sono perfettamente in linea con il tema del forum di due giorni dal titolo «Shaking up the status quo». Il CEO di Fraisa ha illustrato in che modo

l'azienda, dovendo affrontare una situazione difficile, ha deciso di rimiscolare le carte senza dover per questo rinunciare ai suoi valori basilari. L'obiettivo prioritario era quello di «superare la crisi senza dover operare alcun taglio del personale», ha dichiarato Maushart. «Questa è la promessa che ho fatto ai miei collaboratori, impegnandomi a mantenerla ad ogni costo.»

Fiducia nel team

La strategia di Fraisa ha avuto successo grazie a una serie di singole misure e iniziative diversificate, fra cui la flessibilizzazione della produzione e la costruzione di un secondo stabilimento in Ungheria o l'introduzione della vendita diretta di utensili. Gli interventi esterni sono andati di pa-

ri passo con le misure intraprese a livello personale. Il CEO si è preso un periodo di aspettativa dall'azienda, durante il quale ha seguito dei corsi di studio presso due istituti universitari. Nel contempo egli ha acquisito la maggioranza delle azioni Fraisa. Ma il fattore decisivo per il successo di questa politica «shaking up» è stata la fiducia incondizionata nelle forze dell'azienda e del proprio team.

Da quell'epoca Fraisa ha vissuto una success story senza precedenti. E sono state gettate le basi per un futuro altrettanto promettente: la neocostituita Fraisa Concept AG dovrà elaborare nuove tecniche di lavorazione, mentre il gruppo Fraisa intende aumentare il proprio personale da 500 a 600 unità entro il 2010. ■

Novità



ToolExpert: l'assistente nel PC

Al lancio del nuovo catalogo «Punte 2008» è stata abbinata anche la nuova versione del software dei parametri di foratura ToolExpert: nell'attuale aggiornamento sono state inserite le nuove punte ad alto rendimento, semplificando nel contempo l'uso del programma. Oltre alle già note funzioni, come i grafici DXF e i suggerimenti sui parametri di lavorazione, con i cataloghi delle frese ad alto rendimento HM e HSS è stata ulteriormente ampliata la gamma di utensili e incrementata la banca dati dei materiali. Fraisa, inoltre, ha moltiplicato anche le possibilità applicative. ToolExpert è uno strumento di frequente utilizzo

da parte degli operatori del settore, che vi accedono attraverso diverse vie. L'utente può cercare un utensile adatto al materiale da lavorare, trovando così i dati principali sul suo impiego, oppure ottenere le indicazioni corrispondenti attraverso il materiale. Malgrado l'enorme mole della banca dati, contenente grafici per ogni utensile e oltre 2000 materiali, la ricerca è sorprendentemente semplice. Basta solo che l'utente clicchi all'interno dell'offerta per ricevere subito il risultato corrispondente. Il CD-Rom con la versione attuale può essere richiesto alla Fraisa (www.fraisa.com).

Foratura d'avanguardia

Con l'introduzione della punta a forare ad alto rendimento Supradrill NX Fraisa ha imposto nuovi standard. Nel frattempo il prodotto Supradrill ha consolidato la sua presenza sul mercato, provvedendo a coprire l'ulteriore fabbisogno del settore. Fraisa risponde alla domanda del mercato continuando a ottimizzare e ad ampliare coerentemente il proprio assortimento. Il nuovo catalogo «Punte

2008», completo delle già note punte ad alto rendimento Supradrill NX, HX, SX e dei complementi relativi ai diametri in programma, contiene ora una nuova soluzione tecnica d'avanguardia nel campo delle micropunte: Microdrill NX è una micropunta per acciaio altamente produttiva, resistente all'usura e con un'elevata sicurezza di processo.

Nuove punte, nuovo design:
Fraisa Supradrill

Punte 2008

a passion for precision

fraisa

Intervista

«Copriamo l'intero fabbisogno svizzero»

Intervista a Bruno Schaller, responsabile della sede di assistenza a Bärau

Signor Schaller, di cosa si occupa la sede Fraisa di Bärau?

Fraisa SA di Bärau è uno stabilimento ultramoderno per la preparazione industriale degli utensili da truciatura e per la produzione di utensili

di utensili. Le cognizioni tecniche sugli utensili sono ancora determinanti, ma nel settore dei sistemi a controllo numerico è assolutamente indispensabile possedere anche una profonda conoscenza della tecnologia CNC. In passato molti clienti pre-

paravano i loro utensili nei propri reparti di riaffilatura. Negli ultimi anni, invece, la tecnologia in questo campo è cambiata così velocemente che la preparazione interna è legata a una notevole perdita di valore o alla necessità di notevoli investimenti. Con ToolService garantiamo utensili riaffilati di elevata qualità. In questo modo il cliente può contenere i loro costi, incrementando nel contempo il rendimento nella truciatura.

A Bärau, nel cuore dell'Emmental, preparate utensili da e per tutta la Svizzera. Cosa significa questo sotto il profilo logistico?

Oggi disponiamo di tre moderni veicoli per consegne a domicilio che compiono ogni mese dai 25 ai 30 giri giornalieri. I veicoli sono dotati di sistemi di navigazione programmati dal computer centrale. I conducenti prendono in consegna dal cliente gli utensili usurati, li convogliano nel processo di riaffilatura di Bärau e 3 settimane dopo li restituiscono al destinatario. Attraverso il ToolService siamo così in grado di servire al momento circa 1000 clienti della Svizzera. Nei prossimi mesi aumenteremo il numero dei giri, per offrire questo servizio a un numero maggiore di clienti. Stiamo anche puntando a un'ulteriore riduzione delle tempistiche processuali.

Osservando la concorrenza, cos'è che rende Fraisa diversa, cioè migliore?

Essendo costruttori di utensili possediamo tutto il know-how necessario per la loro fabbricazione. Di conseguenza siamo in grado di riprodurre al meglio il pezzo originale anche nella riaffilatura. Così il cliente può sfruttare al massimo i propri utensili. Inoltre – e anche in questo ci distinguiamo dalla concorrenza – con il nostro sistema di gestione siamo in grado di offrire un servizio completo anche per gli utensili da truciatura. Insieme a Fraisa il cliente può risolvere quasi tutti i problemi di truciatura, collaborando con un solo partner in modo efficace ed estremamente economico.

Come applicate e garantite la filosofia di Fraisa nello stabilimento di Bärau?

«a passion for precision» è anche il motto di Fraisa di Bärau. Io lavoro presso Fraisa da oltre 10 anni e ho fatto mia la filosofia dell'azienda esattamente come i colleghi che lavorano da tempo per Fraisa. I nostri dirigenti sono l'esempio vivente di una cultura gestionale che annovera fra i suoi principi non solo la passione e il massimo impegno finalizzato al raggiungimento degli obiettivi, ma anche la comprensione e la correttezza nei confronti dei nostri collaboratori.



speciali. Al momento il nostro personale conta di 39 addetti: nel reparto amministrativo lavorano gli impiegati con cariche professionali tipiche delle aziende industriali, mentre nel settore produzione abbiamo soprattutto polimeccanici e meccapratrici. Al momento l'attività si svolge per lo più nei centri di affilatura a 5 linee CNC, dotati di sistemi di caricamento completamente automatici. Anche il controllo di qualità è completamente automatizzato grazie all'impiego di sistemi di videomisurazione a distanza. Questi impianti altamente tecnologici sono necessari per far fronte alla richiesta di massima qualità e miglior rapporto prezzo/prestazione. Il fatturato del settore assistenza è attualmente di circa 6 milioni di franchi. La crescita registrata nell'ultimo biennio è stata di oltre il 20% annuo.

Guardando agli sviluppi degli ultimi anni, cosa è cambiato? E cosa ha significato questo per lo stabilimento di Bärau?

Negli ultimi anni è cambiata soprattutto la tecnica di riaffilatura. Prima il lavoro era prevalentemente manuale, oggi sono le affilatrici ultramoderne a controllo numerico a svolgere gran parte dell'attività. Di conseguenza è mutato anche il profilo professionale dell'affilatore

paravano i loro utensili nei propri reparti di riaffilatura. Negli ultimi anni, invece, la tecnologia in questo campo è cambiata così velocemente che la preparazione interna è legata a una notevole perdita di valore o alla necessità di notevoli investimenti. Con ToolService garantiamo utensili riaffilati di elevata qualità. In questo modo il cliente può contenere i loro costi, incrementando nel contempo il rendimento nella truciatura.

In che modo e dove ritiene si possa sviluppare lo stabilimento di Bärau? Quali sono le prospettive e i programmi per il futuro a breve e lungo termine?

Nel mercato svizzero della preparazione utensili esistono numerose piccole e medie imprese di riaffilatura che seguono i propri clienti in una determinata area territoriale. Con una quota di mercato del 6% siamo di gran lunga i principali fornitori di servizi per la riaffilatura di tutta la Svizzera. Il mercato e il nostro posizionamento non limitano quindi le nostre prospettive di sviluppo: se sapremo fare bene il nostro lavoro, e soddisfare in modo mirato le esigenze dei nostri clienti, potremo crescere quasi all'infinito. Attraverso la nostra rete logistica siamo riusciti a coprire l'intero territorio nazionale e il nostro

Pochi anni dopo aver concluso la sua formazione iniziale come apprendista meccanico di precisione (1981-1985), Bruno Schaller ha intrapreso un preciso percorso di specializzazione frequentando degli istituti tecnici (superiori): nel 1986 ha ottenuto l'attestato professionale federale di perito aziendale; nel 1991 ha superato il corso della scuola di management, ottenendo un diploma di livello superiore nel ramo di economia aziendale.

Nel 1995 ha frequentato il corso di QM-Management con il diploma European Organization for Quality, chiudendo la sua carriera formativa nel 2006 con il titolo post-diploma di ingegnere gestionale alla scuola professionale superiore. Bruno Schaller, classe 1964, abita con la sua famiglia a Port (Bienne). Carriera professionale a parte, egli si dedica alla propria famiglia (ha una bambina di 7 anni e un maschio di 10) e allo sport.



Inside

«Preciso come un computer!»

Circa 1050 apprendisti, provenienti da tutta la Svizzera, hanno partecipato all'edizione 2007 del Fraisa ToolChampions. Sono stati premiati ben 110 lavori, elargendo oltre 30 000 franchi a dimostrazione dell'alto livello raggiunto da questo concorso.

Vittorioso e raggianti:
ToolChampion Fabio Gambarini



Si è cimentato con la grande sfida oltre il 55% di tutti gli apprendisti ammessi a partecipare: fra loro novelli polimeccanici, micromeccanici, stampisti e meccapratrici al secondo anno formativo. Tema della prova era eseguire la lavorazione di un utensile secondo le specifiche del disegno, cercando di essere il più preciso possibile. Molti concorrenti hanno consegnato un lavoro estremamente accurato, «come se il pezzo fosse stato lavorato da una macchina computerizzata», ha commentato il responsabile Fraisa per le relazioni esterne. Il primo classificato è stato Fabio Gambarini della Swissmechanic (Weinfelden). La premiazione, che ha avuto luogo

presso la sede principale di Fraisa a Bellach, è stata preceduta da una visita aziendale a cui hanno partecipato quasi 500 giovani. La cerimonia di premiazione è stata presentata dalla splendida Mascha Santschi, vice Miss Svizzera 2000/2001. A chiusura della manifestazione è intervenuto il CEO di Fraisa Josef Maushart, che si è rivolto ai giovani specialisti lodandoli per i lavori eseguiti. In tale occasione egli ha anche sottolineato che, dovendo fare oggi una selezione del personale, le qualità individuali conterebbero quanto le cognizioni tecniche. La documentazione sul concorso 2008 può essere richiesta direttamente a Fraisa.

3

Inside

Il 2007: una buona annata

La 4a edizione della World Cutting Tool Conference non ha tradito le aspettative. Interventi di prim'ordine, dibattiti approfonditi, media più presenti che mai. Oltre 40 giornalisti di tutto il mondo hanno partecipato al vertice settoriale dell'industria della truciolatura.

Il primo evento clou è stata la conferenza stampa che ha aperto la WCTC nella città basca di San Sebastián. I rappresentanti dei media sono intervenuti sul tema «Truciolatura: un settore in ascesa», sottolineando l'importanza che questo comparto, con circa 90 000 occupati in tutto il mondo, riveste nella catena economica di creazione del valore. Senza l'industria della truciolatura, per esempio, non potrebbero esistere la nano- e la microtecnologia. Lo stesso

dicasì per l'industria automobilistica e aeronautica, la tecnica medica e molti altri settori. Particolarmente apprezzato, e non solo da parte degli svizzeri, è stato l'intervento dell'allenatore della nazionale svizzera di hockey su ghiaccio Ralph Krüger. Rivolgendosi a un pubblico di 300 persone, egli ha parlato con passione ed esperienza del tema «Motivazione e management in condizioni estreme». Gli organizzatori, lodati all'unanimità, hanno coronato l'evento con una

raffinata cena presso il noto museo Guggenheim di Bilbao. Per Thomas Nägelin, direttore vendite di Fraisa e presidente dell'ECTA nonché responsabile del vertice mondiale, la conferenza è terminata con una rosea prospettiva: la delegazione giapponese ha promesso di organizzare il prossimo vertice WCTC nel proprio paese. Dopo San Francisco (già prenotata per il 2010), l'appuntamento del 2013 si sposta quindi nell'estremo oriente.

Agenda

Fiere

SIMODEC

dal 4 all'8 marzo 2008
La Roche-sur-Foron, Francia
www.rochexpo.com

Metav

dal 31 marzo al 4 aprile 2008
Düsseldorf, Germania
www.messe-duesseldorf.de/metav

Siams

dal 20 al 24 maggio 2008
Moutier, Svizzera
www.siams.ch

AMB

dal 9 al 13 settembre 2008
Stoccarda, Germania
www.messe-stuttgart.de/amb

Micronora

dal 23 al 26 settembre 2008
Besançon, Francia
www.micronora.com

BIMU

dal 4 al 7 ottobre 2008
Milano, Italia
www.bimu-sfortec.com/bim

Prodex

dall'8 al 22 novembre 2008
Basilea, Svizzera
www.prodex.ch

Seminari Fraisa in Svizzera (in italiano)

04.-06.06.2008 Seminario sulla lavorazione ad alta produttività
10.-12.09.2008 Seminario sulla lavorazione ad alta produttività
05.-07.11.2008 Seminario sulla lavorazione ad alta produttività

Totale Globale La crescita crea lavoro



Raddoppio del personale per il nuovo stabilimento produttivo in Ungheria

Il successo rende ambiziosi e aumentano le esigenze di spazio, di capacità produttiva, di personale. Quest'estate è entrata ufficialmente in servizio la nuova sede aziendale ampliata dell'affiliata Fraisa ungherese. La nuova costruzione di Sarospatak si è resa necessaria dopo che la produzione, avviata solo nel 2002, è letteralmente scoppiata. Mentre la sede ungherese di Fraisa desidera creare nuove capacità per far fronte alle crescite record, nella casa madre svizzera si investono

nuovi capitali per ottimizzare la qualità. Prossimamente a Bellach verranno create delle cellule produttive ad alta precisione, in locali climatizzati e con l'impiego di levigatrici di precisione ultramoderne. Così facendo i futuri utensili potranno essere fabbricati in serie restringendo ulteriormente i campi di tolleranza. Qui, come nella sede di Sarospatak, vengono creati nuovi posti di lavoro: in Ungheria, per esempio, è previsto un raddoppio del personale nei prossimi anni.

Sedi di vendita e di assistenza



Fraisa SA

Gurzelenstrasse 7
4512 Bellach
Fon: +41 (0)32 617 42 42
Fax: +41 (0)32 617 42 41
www.fraisa.com

Fraisa GmbH

Hanns-Martin-Schleyer-Str. 15b
D-47877 Willich
Fon: +49 2154 489 84-0
Fax: +49 2154 489 84-33

Fraisa Sarl.

7, Rue de Lombardie
A des Pivolles
F-69150 Décines
Fon: +33 4 721 45 700
Fax: +33 4 723 73 490

Fraisa Hungária Kft.

Puskás T. u. 12
H-2040 Budarös
Fon: +36 235 00 233
Fax: +36 235 00 235

Fraisa Italia s.r.l.

Via Grosio 10/8
I-20151 Milano
Fon: +39 02 334 06 086
Fax: +39 02 334 06 055

Fraisa USA Inc.

711 5th St SW
USA-New Brighton MN 55112
Fon: +1 651 636 8488
Fax: +1 651 636 8588

Fraisa SA

UK Logistics Centre
Bellbrook Industrial Estate
GB-Uckfield/East Sussex TN22 1QL
Fon: +44 1825 761 711
Fax: +44 1825 767 568

Toolpartner

Och GmbH

Fischbacher Hauptstrasse 156
D-90475 Nürnberg
Fon: +49 911 833 07-0
Fax: +49 911 833 07-10
www.och.de

Metzler GmbH & Co KG

Oberer Paspelsweg 6-8
A-6830 Rankweil
Fon: +43 5522 779 63-0
Fax: +43 5522 779 63-6
www.metzler.at

Nonché 70 rappresentanze in tutto il mondo

Inside

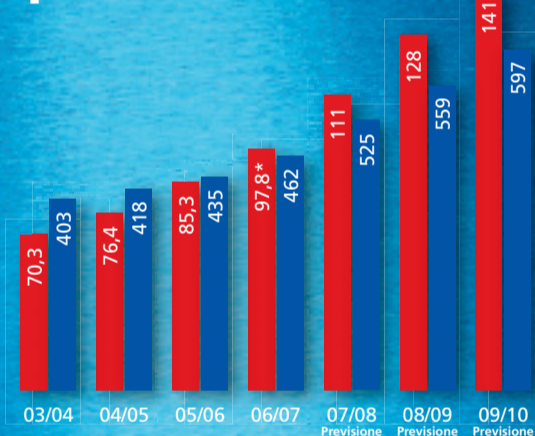
Boom dei trucioli

Coerentemente con il nuovo look di Fraisa è stata rielaborata anche la veste grafica dell'ex mailing «Fit con Fraisa», adeguando questo servizio

al corporate design dell'azienda. Naturalmente sono rimasti invariati i valori intrinseci e le offerte sulle novità che invitiamo a provare.

Facts and Figures

Andamento del fatturato e del personale



*Aumento del fatturato del 14,7%
L'esercizio termina ogni anno alla fine di febbraio