

Sommario

Con ogni mezzo possibile
Fraisa: un'azienda globale
per la truciolatura
Pagine 1 e 2

**L'autunno ha
l'oro in bocca**
6 nuovi cataloghi e
altre buone notizie
Pagina 2

Un modello da seguire
Colloquio con il responsabile
di team Joe Megaro
Pagina 3

«CH 24»
Il nuovo centro logistico
Pagina 4

Avanti a tutta forza!

Fraisa diventa il fornitore «chiavi in mano»

Sei nuovi cataloghi, un nuovo software dei parametri di taglio e oltre 2000 utensili nuovi: grazie a queste e ad altre novità i partner commerciali di Fraisa possono sfruttare a piene mani la potenza concentrata di questo campione nel campo della truciolatura. Obiettivo della strategia Fraisa «tutto da un unico fornitore»: qualità, performance al top e know-how per garantire al cliente il massimo vantaggio.

L'autunno è tempo di raccolto e settembre è la stagione migliore! Così con queste News Fraisa vi fa una presentazione completa dell'intera gamma delle sue prestazioni, proponendosi come specialista in truciolatura chiavi in mano con un'offerta esaustiva di servizi e utensili.

A ciascuno il suo

Il mondo di Fraisa è un universo inesauribile dove ogni cliente riesce a trovare l'utensile più adatto ai propri scopi: maschi per filettare o frese del programma universale Base-X, utensili X-Generation ad alte prestazioni o il pezzo forte in



termini di prezzo e performance della gamma Favora. Compresa nel servizio fornito ai partner commerciali di Fraisa vi sono anche le istruzioni per ottimizzare l'uso di questo o quell'utensile da impiegare al momento giusto. Come? Attraverso la consulenza che l'azienda offre senza badare a spese. Ed è proprio qui che Fraisa si distingue nettamente dalla maggior parte dei concorrenti nazionali e internazionali: pur spaziando in tutti i campi della tecnologia di truciolatura, Fraisa mantiene in ogni caso il suo ruolo di specialista, offrendo assistenza personale e servizio al cliente.

Servizio completo

Fraisa non solo mette a punto utensili sempre più potenti ed efficienti, sperimentando nuovi substrati e rivestimenti, ma è anche alla ricerca di soluzioni nuove e innovative per ottimizzare il processo di produzione. Il servizio clienti diretto e personalizzato – con lavorazioni speciali, parametri di taglio, supporto progettuale, calcoli di redditività, assistenza nella razionalizzazione degli assortimenti e nella scelta dell'utensile ottimale – è il fattore chiave per ottenere la fiducia del pubblico. E anche la garanzia di un successo duraturo sul mercato grazie a una maggiore produttività.

Editoriale



«Il meglio è nemico del bene», dice il famoso detto. Ed è proprio con questo spirito che affrontiamo la nostra sfida quotidiana all'insegna dell'innovazione, mantenendo l'occhio vigile sui trend più attuali, sugli sviluppi del mercato e sulla necessità di ottimizzare costantemente i nostri prodotti e servizi. Per il prossimo autunno abbiamo il piacere di presentarvi una serie di novità così ricca da superare anche le nostre stesse aspettative. La nostra proposta riguarda naturalmente un'intera collezione di nuovi utensili ancora più potenti, ma anche nell'ambito dei servizi al cliente abbiamo ampliato e affinato la nostra offerta. Per questo siamo sicuri che l'effetto sorpresa con cui – come ben sapete – cerchiamo di catturare sempre il nostro pubblico, sarà garantito anche da questa edizione.

Provare per credere!

Josef Maushart



Il transfer di know-how in Fraisa: i seminari formativi ToolSchool sono già tutti prenotati.

Prosegue da pagina 1

ToolCare®: un risparmio di oltre il 20% sui costi

ToolCare®, il sistema intelligente di gestione utensili, è uno dei tipici strumenti con cui Fraisa è riuscita a semplificare la vita lavorativa quotidiana dei propri partner commerciali, offrendo anche un vantaggio economico. Infatti, grazie al sistema ToolCare®, i costi degli utensili si riducono sistematicamente di almeno il 20%. Tale beneficio si ottiene grazie a minori costi processuali di acquisizione, così come all'assenza di capitale da immobilizzare nel magazzino utensili e di costi di ammortamento. Questi ultimi, di regola, si verificano perché senza ToolCare® si ordinano – e si pagano – più utensili del necessario.

ToolService – Risparmiare riciclando

Unico nel suo genere a livello settoriale è anche il servizio ToolService, completo di ReTool, che i clienti Fraisa sfruttano proficuamente a più livelli. Fraisa, infatti, è in grado di preparare gli utensili propri e quelli di altri fabbricanti – cioè di ripristinarli il più fedelmente possibile all'originale – e prolungarne così la durata utile di due o tre volte con un risparmio notevole in termini di tempo e denaro. ToolService, inoltre, è anche un servizio di trasporto: ritira gli utensili presso lo stabilimento del cliente, li riaffila e li riveste ex novo, infine li riporta sul posto di lavoro nel giro di qualche giorno. Con un vantaggio concreto anche per il portafoglio del cliente: i costi degli utensili, infatti, si abbassano del 50%!

ToolSchool: la lezione imparata non si dimentica più

Imparare è bene, praticare è ancor meglio. Anche in tema di tecnica applicativa Fraisa offre ai suoi clienti prestazioni aggiuntive di inestimabile valore grazie al programma interno ToolSchool. Ogni anno oltre 1500 addetti dei clienti Fraisa arrivano da tutta Europa per frequentare i seminari e i corsi nel centro di formazione di Bellach, aggiornandosi così sulle ultime novità tecniche del settore. I riscontri sono entusiastici: «È impressionante scoprire fino a che punto sia possibile sfruttare i parametri di taglio», scrive un partecipante. Un altro invece, si scusa per non essere riuscito a trovare una sola pecca: «Mi spiace, ma è tutto assolutamente perfetto!». Altri ancora decantano lo scambio di esperienze con i partecipanti ai corsi, oppure i preziosi «consigli e suggerimenti» che si ricevono in un clima assolutamente stimolante.

Le buone notizie raddoppiano

Le creazioni più recenti del servicepool di Fraisa sono un catalogo di attrezzi per il serraggio, che riunisce i marchi leader del settore contribuendo così a ottimizzare l'impiego degli utensili, e il catalogo Services, che riassume in modo chiaro e conciso i diversi servizi Fraisa, dal sistema di gestione utensili ToolCare® alla produzione di utensili speciali Conceptool, al servizio di calibratura.

Novità



News in confezione da sei

Oltre a due cataloghi completamente nuovi («Services» e «Tecnica di serraggio»), Fraisa lancia altri quattro cataloghi rivisti e completati con un totale di 2000 nuovi utensili. Il programma degli utensili per fresatura ad alte prestazioni viene così a comprendere gli articoli in metallo duro, CBN e HSS. Il catalogo «Utensili per filettare di alto rendimento» invece presenta per la prima volta il programma di assegnazione per maschi da filettatura completo e aggiornato alle attuali esigenze.

L'assortimento di placchette ribaltabili Fraisa, introdotto con grande successo lo scorso autunno, si arricchisce

già di nuovi articoli, come la nuova placchetta ribaltabile W-NX per la lavorazione dell'acciaio. L'altra novità sono i supporti realizzati nelle nuove lunghezze e le frese per forare.

Pur essendo nato da poco, il programma di utensili Favored, economici e tecnicamente perfetti, è stato notevolmente ampliato inserendo gli utensili per fresatura HSS, i maschi per filettare HSS, le punte in metallo duro e le frese in metallo duro. Non ci resta che invitarvi a provare personalmente questi campioni di prezzo e performance.

Nuovo sistema, nuovo ordine

Con il catalogo Utensili per filettare di alto rendimento 2009 Fraisa apre una nuova epoca per il processo di maschiatura ad impiego sicuro. L'ingegnoso sistema di codifica, studiato appositamente per l'uso in officina, elimina una volta per tutte il rischio di confusione nella scelta degli utensili, stabilendo con estrema chiarezza la corrispondenza tra il materiale e il maschio per filettare. Anche la pratica Pocket Guide allegata al catalogo consente di individuare con sicurezza l'utensile Fraisa abbinato a un determinato materiale. La gamma di maschi per filettare è stata arricchita di 2000 nuovi articoli, ottenendo così il programma più completo disponibile sul mercato. Ora anche per la filettatura o tolleranza più inusuale è possibile spaziare fra diametri compresi tra 1 e 24 mm, con un servizio di pronta consegna entro 24 ore direttamente dal magazzino centrale!



Fermarsi significa fare marcia indietro: questo si applica particolarmente alla presenza online di una azienda. Coerente con questa premessa Fraisa allora apre un nuovo capitolo e lancia la sua nuova immagine internet: con contenuti aggiornati, grafica innovativa e una grande varietà di offerte e servizi e tutto ciò che potreste desiderare. Consultate il sito www.fraisa.com.

Intervista

«Una buona consulenza si vende da sola!»

Intervista con Giovanni Megaro, responsabile del team vendite per la Svizzera

Signor Megaro, che ci dice del settore vendite di Fraisa?

Nel servizio esterno di Fraisa CH lavorano tre team suddivisi per regione. Quello sotto la mia direzione comprende 8 collaboratori che ho personalmente selezionato e formato insieme al mio superiore. Ogni singolo consulente alle vendite assiste da 100 a 120 clienti.

Ha detto «assiste»?

Certo. Questo è il termine che più si avvicina al senso del nostro lavoro. Il nostro compito è fornire consulenza tecnica ai nostri partner commerciali e individuare con loro l'utensile ottimale. Mentre in passato ci si portava dietro un catalogo che il cliente sfogliava per ordinare questo o quell'articolo, oggi la vendita in loco non esiste più. Ora il cliente, avendo di fronte a sé un'applicazione o una specifica da seguire, ci domanda quale utensile bisogna usare e qual è il costo da sostenere per realizzare al meglio il suo progetto.

Supponiamo che non troviate l'utensile giusto: cosa fate?

Se nel nostro assortimento non c'è l'utensile giusto, lo creiamo ex novo. Ormai questa è diventata una prassi quotidiana con i nostri clienti.

«Dobbiamo ogni giorno dimostrare di essere i migliori.»

Il vostro compito si esaurisce così?

No, in realtà inizia qui. Di regola i consulenti Fraisa sono sempre presenti in loco quando l'utensile viene serrato e collaudato per la prima volta. Successivamente lo si ottimizza sulla macchina fino a quando anche il minimo dettaglio non è a posto. Solo nel momento in cui l'utensile fornisce le prestazioni attese, il cliente emette l'ordine. In pratica questo per noi significa dover dimostrare ogni giorno, per ogni singolo caso, che i nostri utensili sono migliori di quelli concorrenti. Ma questo riusciamo a farlo solo conoscendo perfettamente



il tipo di produzione e le esigenze del cliente, che a sua volta ci dà la sua fiducia. Se manca tale presupposto e con il cliente non riusciamo a raggiungere una intesa, allora anche il migliore utensile del mondo non serve a nulla.

La fiducia è importante. Funziona così anche tra lei e i suoi collaboratori?

Certo: devo potermi fidare del mio team al 100%. E devo anche essere pienamente convinto delle loro qua-

blematiche o le difficoltà che il cliente deve affrontare al momento. E devo ovviamente dare il buon esempio!

Non è più di moda delegare le responsabilità?

Esattamente. Conosco di persona ciascuno dei nostri clienti, perché una volta la settimana affianco uno dei miei collaboratori durante le sue visite. Ma conosco altrettanto bene anche i miei uomini, con i quali trascorro spesso anche parte del mio tempo libero. Ogni mese organizzo un colloquio personale con ogni collaboratore, durante il quale si discute anche di cose private e personali. Se uno dei miei collaboratori ha delle difficoltà e non riesce a concentrarsi sul lavoro, io devo essergli vicino. Perché se la sua attenzione è tutta rivolta a un problema, egli non potrà mai dare il meglio di sé.

Che bagaglio deve avere un consulente del SE di Fraisa?

Deve possedere formazione tecnica ed esperienza nel settore vendite sia teorica che pratica. Deve essere molto socievole, innovativo, creativo e autonomo. Ma soprattutto deve identificarsi in tutto e per tutto con il prodotto e la sua azienda. Quando assumiamo un nuovo collaboratore, la prima cosa che deve imparare a conoscere, prima ancora di iniziare con le visite ai clienti, è l'azienda Fraisa, i suoi prodotti e la sua filosofia.

Volendola riassumere in poche parole?

Senso della qualità, responsabilità personale, lealtà e quello che noi chiamiamo «a passion for precision».

E la sua passione, dopo 20 anni trascorsi in Fraisa?

Il mio lavoro mi diverte moltissimo. In realtà lavorando in Fraisa non faccio che coltivare il mio hobby preferito!

Dinamismo innanzitutto

Giovanni «Joe» Megaro abita a Grenchen, è sposato e padre di tre figli. Ha iniziato la sua carriera professionale come meccanico, diventando poi tecnico per l'assistenza in Svizzera e all'estero. Grazie al suo diploma federale di perito aziendale e tecnico aziendale ST, agli attestati conseguiti come coordinatore vendite e al diploma di utente di informatica, egli

ha acquisito preziose nozioni fondamentali per svolgere al meglio la sua attuale attività di area manager per la Fraisa SA. Durante il tempo libero, che ama trascorrere soprattutto con la famiglia, Joe Megaro pratica sport dinamici inerpicandosi per ripidi pendii o sfrecciando verso valle con la sua bici e godendosi un po' di libertà sulla sua motocicletta.

Inside



Foto di gruppo dei vincitori del concorso ToolChampions 08

Giovani promesse

Oltre 1100 apprendisti provenienti da tutta la Svizzera hanno partecipato al concorso «Fraisa ToolChampions 2008». A cimentarsi con questa sfida il 55% circa di tutti i polimeccanici al secondo anno formativo.

Il concorso per apprendisti «Fraisa ToolChampions», indetto dalla Fraisa SA di Bellach, è già arrivato alla ventiduesima edizione. Come sempre la prova consisteva nell'eseguire la lavorazione di un pezzo – come da specifiche – utilizzando gli utensili Fraisa. Un team di esperti provenienti da tutta la Svizzera ha giudicato i lavori e premiato oltre 100 giovani in carriera.

L'incentivazione delle giovani leve è un tema centrale delle iniziative di sponsorizzazione di Fraisa, ha dichiarato Thomas Nägelin, membro della direzione, nel discorso tenuto in occasione della premiazione. Alla cerimonia – che ha visto la partecipazione di Mascha Santschi, vice Miss Svizzera, e di Valentina, ospite

d'onore e finalista di «Music-Star» – hanno preso parte oltre 500 apprendisti da tutte le regioni del paese. Sulle loro prospettive di lavoro si è ugualmente espresso Thomas Nägelin, che prevede per loro un grande futuro professionale: negli ultimi due anni e mezzo la produzione industriale svizzera e tedesca è aumentata di oltre il 20% e anche in futuro l'attività produttiva della Svizzera avrà senza dubbio un ruolo da protagonista. «Una volta conclusa la fase formativa», ha dichiarato Nägelin, rivolgendosi agli apprendisti per il saluto finale, «diventerete professionisti richiesti a tutti i livelli e potrete contare su buone retribuzioni, attività stimolanti e prospettive eccellenti».

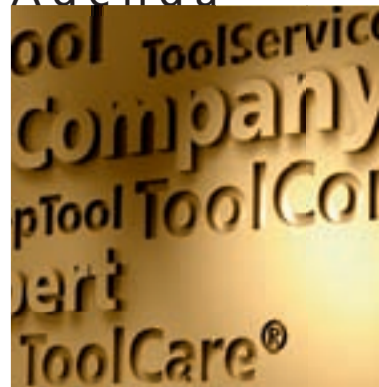
Il futuro è ora

Lo dimostra la cella ad alta precisione: basta darle un'occhiata per capire che a Bellach le idee si traducono in fatti. Nel locale high tech climatizzato Fraisa mette a punto microustensili per la nanoindustria, servendosi di affilatrici ultramoderne dotate di uno speciale sistema di trattamento a olio.



3

Agenda



Fiere

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

SIANE

dal 14 al 16 ottobre 2008
Toulouse, Frankreich
www.salonsiane.com

Prodex

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

Mach-Tech

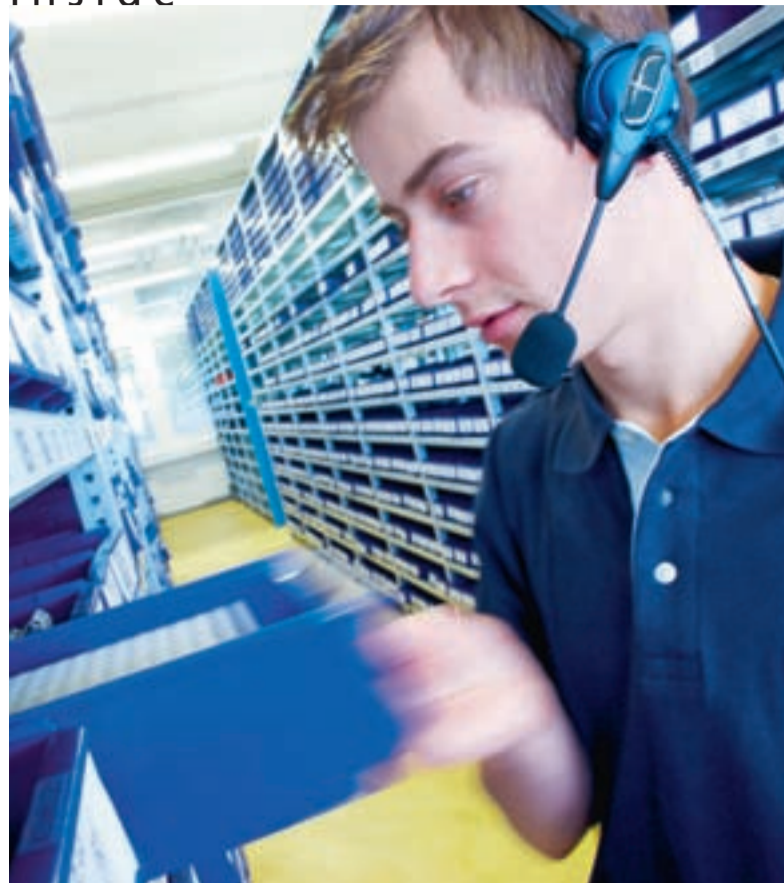
dal 19 al 22 maggio 2009
Budapest, Ungheria
www.mach-tech.hu

Seminari Fraisa in Svizzera (in italiano)

10.-12.09.2008 Seminario sulla lavorazione ad alta produttività

05.-07.11.2008 Seminario sulla lavorazione ad alta produttività

Inside



«Pick by voice» – e la merce arriva il giorno dopo

Dal 1° ottobre anche i clienti di Germania, Francia, Italia, Ungheria, Austria e Inghilterra avranno pieno accesso all'assortimento Fraisa. Grazie all'investimento nel nuovo centro logistico di Bellach, gli utensili ordinati entro le ore 17.30 potranno essere consegnati il giorno successivo.

Per i nostri clienti, chiamati a evadere i loro ordini nel più breve tempo possibile, è fondamentale poter disporre tempestivamente degli utensili per la truciatura. Ma mentre il grande deposito centrale di Bellach è riuscito a garantire sempre la rapidità di consegna ai clienti svizzeri, nei paesi vicini questo aspetto non è mai stato ottimizzato al massimo

a causa di magazzini più piccoli e decentrati. Per questo Fraisa, in collaborazione con partner logistici di tutto il mondo, ha messo a punto il nuovo servizio «CH 24», che evade entro 24 ore e direttamente dal deposito centrale le consegne per gli ordini provenienti da Germania, Francia, Italia, Ungheria, Austria e Inghilterra.

Totale global

Investire nel futuro

Il boom che si sta verificando nell'industria metal-lurgica ha generato conseguenze oltremodo positive, con una crescita ormai attestata oltre il 10% e liste straripanti di ordini per il settore della truciatura. Le conseguenze per Fraisa? È giunta l'ora di espandersi!

In una fase di congiuntura alta è naturale aumentare progressivamente e senza sosta anche le capacità dei macchinari. Ecco perché negli ultimi anni Fraisa ha investito proprio in questa direzione. Grazie ai suoi investimenti e ad efficaci strumenti di pianificazione, essa è stata in grado di tenere il passo con la crescita mantenendo inalterata la tempestività di consegna in tutti i settori. Nel frattempo si è giunti ai massimi limiti di sfruttamento anche per i fabbricati esistenti. In Ungheria, per esempio, è stata recentemente inau-

gurata una nuova ala dello stabilimento di produzione. A Oberdorf invece stanno per iniziare i lavori di ampliamento nella linea di utensili per maschiare. Anche il nostro centro servizi di Willich sta per scoppiare: la nuova sede, che sulla carta avrà una superficie tripla rispetto a quella attuale, potrà essere occupata nell'autunno 2009. Ampliamenti in vista anche per la sede centrale di Bellach: lo spazio necessario per il centro logistico, il programma Tool-School e l'impianto di rivestimento sarà due volte quello attuale. ■

Facts and Figures

Andamento del fatturato e del personale



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 Sarl.

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

Fraisa Hungária Kft.

Puskás T. u. 12
H-2040 Budaörs
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

Luttmann & Hagemann Zerspanungstechnik GmbH

Hermann-Löns-Weg 30
D-25462 Rellingen
Fon: +49 4101 302 20
Fax: +49 4101 302 295

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

Och GmbH

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

Owema Werkzeuge + Maschinen GmbH

Heidenheimer Str. 104
D-73447 Oberkochen
Fon: +49 7364 294 0
Fax: +49 7364 294 29

SEMACO tools and software, s.r.o.

B. Němcové 787
CZ-790 01 Jeseník
Fon: +420 584 458 520
Fax: +420 584 458 532

Nonché 70 rappresentanze in tutto il mondo