

# WITHOUT No.15 - year 2014 COMPROMISE

International information magazine of the Group **FASSI**

## L'azienda Multi-DIMENSIONALE

L'evoluzione verso una società internazionale pluri-prodotto, pluri-mercato e pluri-settore. Parola all'Amministratore Delegato, Giovanni Fassi che racconta questo fondamentale processo innovativo

### **Protagonisti**

Intervista a Jerome Semay C.E.O. di Marrel e Fredrick Jonson C.E.O. di Cranab

### **Nuovi scenari**

Oltre l'edilizia, nuovi settori in cui è possibile competere a livello mondiale

### **La serie AZ**

La F145 e la F165AZ: le prime gru interamente ripiegabili prodotte da Fassi



**Multi - dimensione**

**Protagonisti**

**Nuovi scenari**

**Focus**

**La serie AZ**

**In prima linea**

**Gru in azione**

04

10

14

16

28

32

38

► L'evoluzione verso una società internazionale pluri-prodotto, pluri-mercato e pluri-settore. Parola all'Amministratore Delegato, Giovanni Fassi

► Jerome Semay C.E.O. di Marrel e Fredrik Jonsson C.E.O. di Cranab raccontano il nuovo legame con Fassi, le opportunità e le sfide

► Nuovi settori in cui è possibile competere a livello mondiale, oltrepassando i confini tradizionali dell'edilizia

► Le nuove aziende del Gruppo che aprono gli orizzonti di mercato: Marrel, Cranab, Slagkraft, Vimek, Bracke Forest

► F145AZ e F165AZ: le prime gru ripiegabili senza bisogno di smontare l'accessorio. La soluzione inedita e innovativa per rispondere alle nuove esigenze del mercato

► Da Stati Uniti e Germania le storie dei 2 dealer che vivono in prima linea le particolarità dei loro territori e il rapporto con i clienti finali

► Dal mare della Turchia alle strade del Regno Unito. Due case history che raccontano l'eccellenza Fassi direttamente all'opera



**Without Compromise**  
numero 15  
anno 2014

Testata registrata  
al Tribunale di Bergamo  
n. 20/2011 del  
30/08/2011

**Una pubblicazione  
di FASSI GRU Spa**

via Roma, 110  
24021 Albino (BG)  
Italia  
tel +39.035.776400  
fax +39.035.755020

[www.fassi.com](http://www.fassi.com)

**Editore**  
Cobalto Srl  
via Maj, 24  
24121 Bergamo (BG)

**Direttore Editoriale**  
Silvio Chiapusso

**Direttore Responsabile**  
Mauro Milesi

**Stampa**  
Modulimpianti Snc  
via G. Leopardi 1/3  
24042 Capriate S.  
Gervasio (BG)

**Progetto grafico  
e impaginazione**  
Cobalto Srl

## L' EVOLUZIONE della "specie"

Se ci pensiamo bene, ogni azienda nasce con lo scopo di sopravvivere. Sembra riduttivo, sembra una banalità, eppure perdurare nel tempo è il fine principale di ogni impresa. Ci sono aziende che hanno fatto la storia dell'economia internazionale, ma oggi non ci sono più.

Ci sono casi di grande successo che nel giro di una decina d'anni sono diventati sinonimo di fallimento. Sopravvivere è l'elemento fondante di ogni realtà imprenditoriale perché non basta fare i prodotti più belli, non basta avere migliaia di clienti e nemmeno una distribuzione capillare nel mondo.

Se non sei capace di sopravvivere, di superare gli ostacoli, di adattarti al contesto che cambia, magari anche di diventare protagonista del cambiamento, allora probabilmente la storia della tua azienda avrà un tempo limitato. È paradossalmente il principio darwiniano dell'evoluzione della specie rapportato nell'ambito del business. In termini generali funziona allo stesso modo.

Solo le specie che hanno dimostrato un forte connotato all'adattamento, che hanno saputo convivere e confrontarsi con i mutevoli scenari climatici e ambientali sono oggi ancora presenti sul nostro pianeta. Così succede nell'economia, soprattutto in anni come questi, in cui lo scenario si è fatto complesso, indecifrabile, frammentato, ultra competitivo.

Noi di Fassi lo sappiamo bene. Perché quando parliamo di avere l'innovazione nel nostro Dna diciamo esattamente quanto sia importante non fermarsi mai nella continua evoluzione della nostra "specie".

Ma l'innovazione, come spiegheremo nei servizi di questo numero di *Without Compromise*, non è semplicemente innovazione tecnologica o di prodotto. Bensì è un processo generale che tocca tutti gli aspetti di business. In un certo senso per sopravvivere bisogna rimodellare sé stessi ogni giorno.

Bisogna abbandonare ogni volta gli schemi precostituiti, superare i limiti raggiunti, abbandonare le posizioni consolidate per andare oltre. Rimodellare sé stessi per mettersi sempre in discussione, per rinnovarsi continuamente come abbiamo scelto di fare fin dalle origini. Tutto questo senza mai perdere la nostra identità, senza mai scendere a compromessi. Cambiando sempre, senza cambiare mai.

EDITORIALE

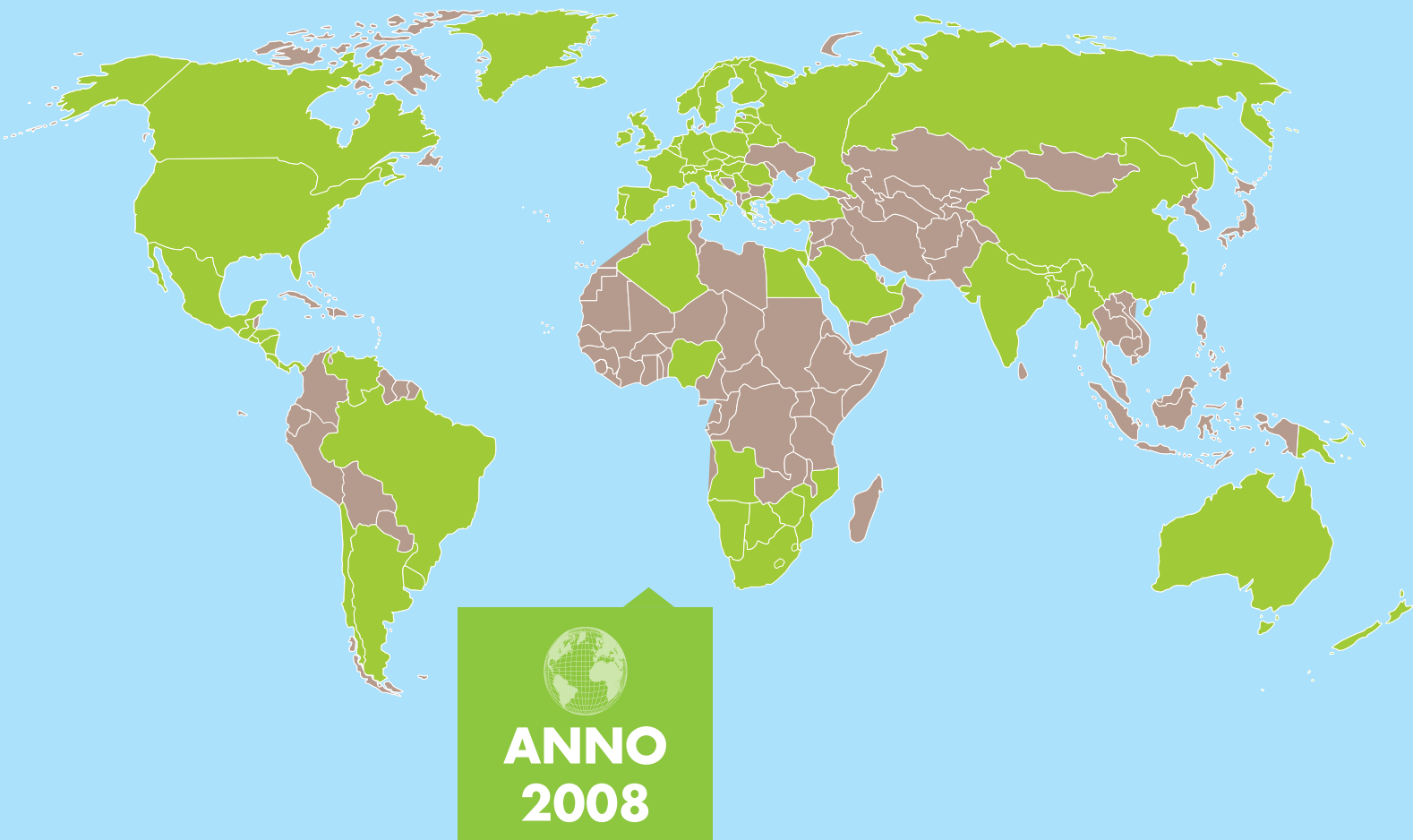
# L'azienda Multi DIMENSIONALE

L'evoluzione verso una realtà internazionale pluri-prodotto, pluri-mercato e pluri-settore. Parola all'Amministratore Delegato Giovanni Fassi che racconta questo fondamentale processo innovativo

## Fassi nel **MONDO**

Il Gruppo è presente in oltre 60 Stati e in ognuno ha saputo cogliere nuove opportunità. Confrontandosi con realtà ed esigenze diverse ha saputo evolversi mantenendo i suoi standard di eccellenza





Presenza Gruppo Fassi a livello mondiale

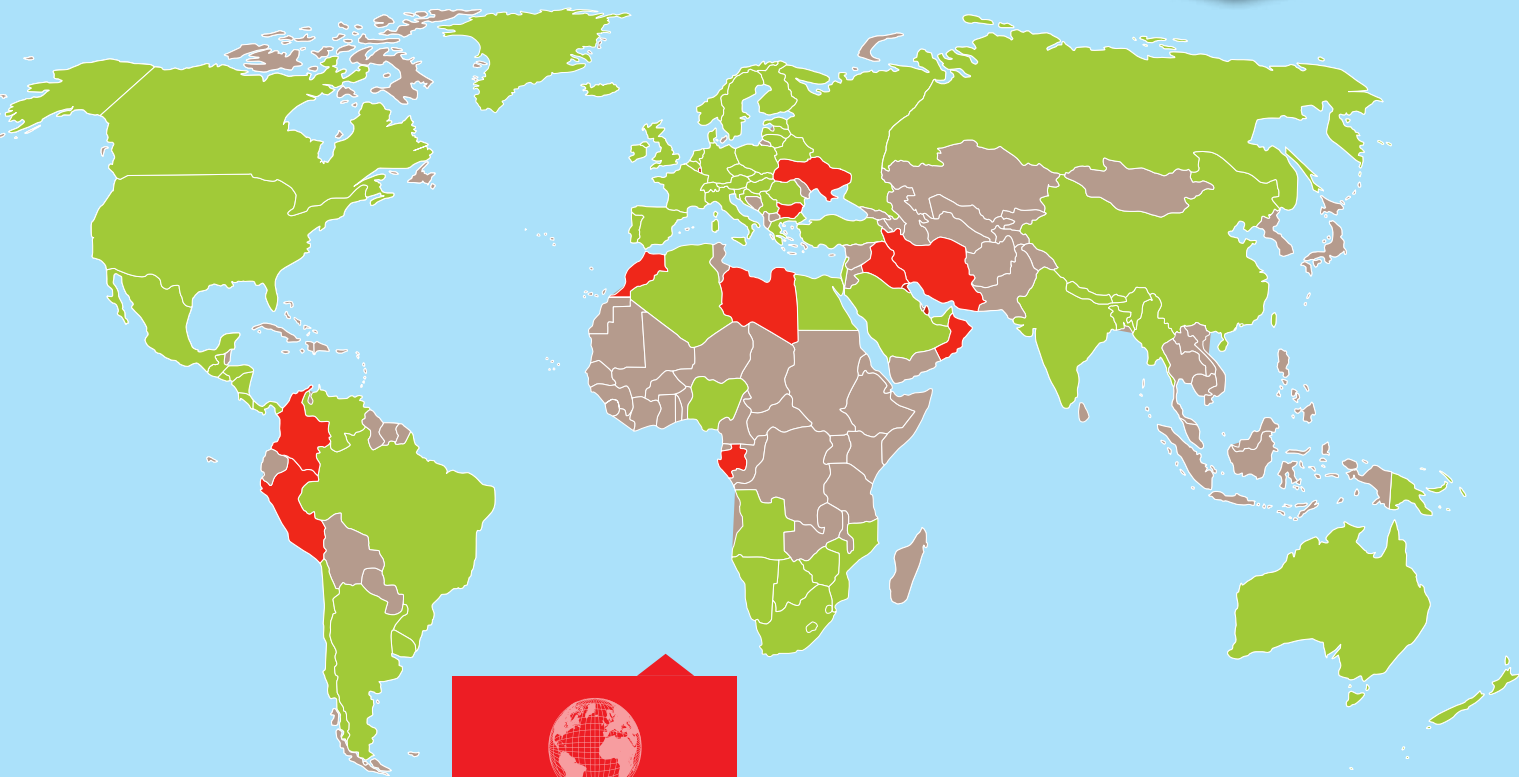


Giovanni Fassi, C.E.O. Gruppo Fassi

Saper guardare al di là dell'orizzonte significa avere una visione. Saper definire con chiarezza i propri obiettivi e la strada per raggiungerli significa avere una strategia. Non accontentarsi mai per lavorare ogni giorno verso la strada dell'eccellenza significa avere una vocazione innovativa. Tutto questo è lo spirito del Gruppo Fassi e ce lo ricorda ancora una volta l'amministratore delegato Giovanni Fassi che traccia le linee di uno scenario rivoluzionario per l'azienda. Uno scenario in cui sono stati fatti importanti passi per costruire una vera e propria "international company" multidimensionale.

**Ecco, partiamo da qui. Cosa significa essere un'azienda multidimensionale?**

Significa che abbiamo lavorato per costruire un percorso preciso che ci ha trasformato da una società mono-prodotto, mono-mercato e mono-settore a diventare una società dal respiro globale pluri-prodotto, pluri-mercato e pluri-settore. Cerchiamo di entrare nel dettaglio di questo importante passaggio... Siamo stati in grado di muoverci in contesti e dinamiche diverse. Innanzitutto già da tempo abbiamo avviato un grande percorso di internazionalizzazione che ci ha portato ad approcciare con successo nuovi mercati.



**ANNO  
2013**



Recente espansione Gruppo Fassi

La nostra vocazione internazionale ci ha spinto sempre più a cogliere importanti opportunità del mercato in altre parti del mondo. Su più fronti, nell'ambito di scenari strategici, abbiamo consolidato e rafforzato la nostra presenza. Inoltre abbiamo lavorato per penetrare nuovi mercati che potevano rappresentare nuovi sviluppi, in particolare nei Paesi emergenti. Oggi Fassi è una realtà globale... Esattamente. E questo ci ha permesso di controbilanciare con nuove aree di sviluppo la caduta registrata nei mercati storici. Ci siamo dimostrati flessibili, attenti e soprattutto pronti a rispondere alle difficoltà che il contesto internazionale ci ha messo di fronte.

### **E come si è mosso il Gruppo per avvicinare nuovi settori al di là di quello storico legato all'edilizia?**

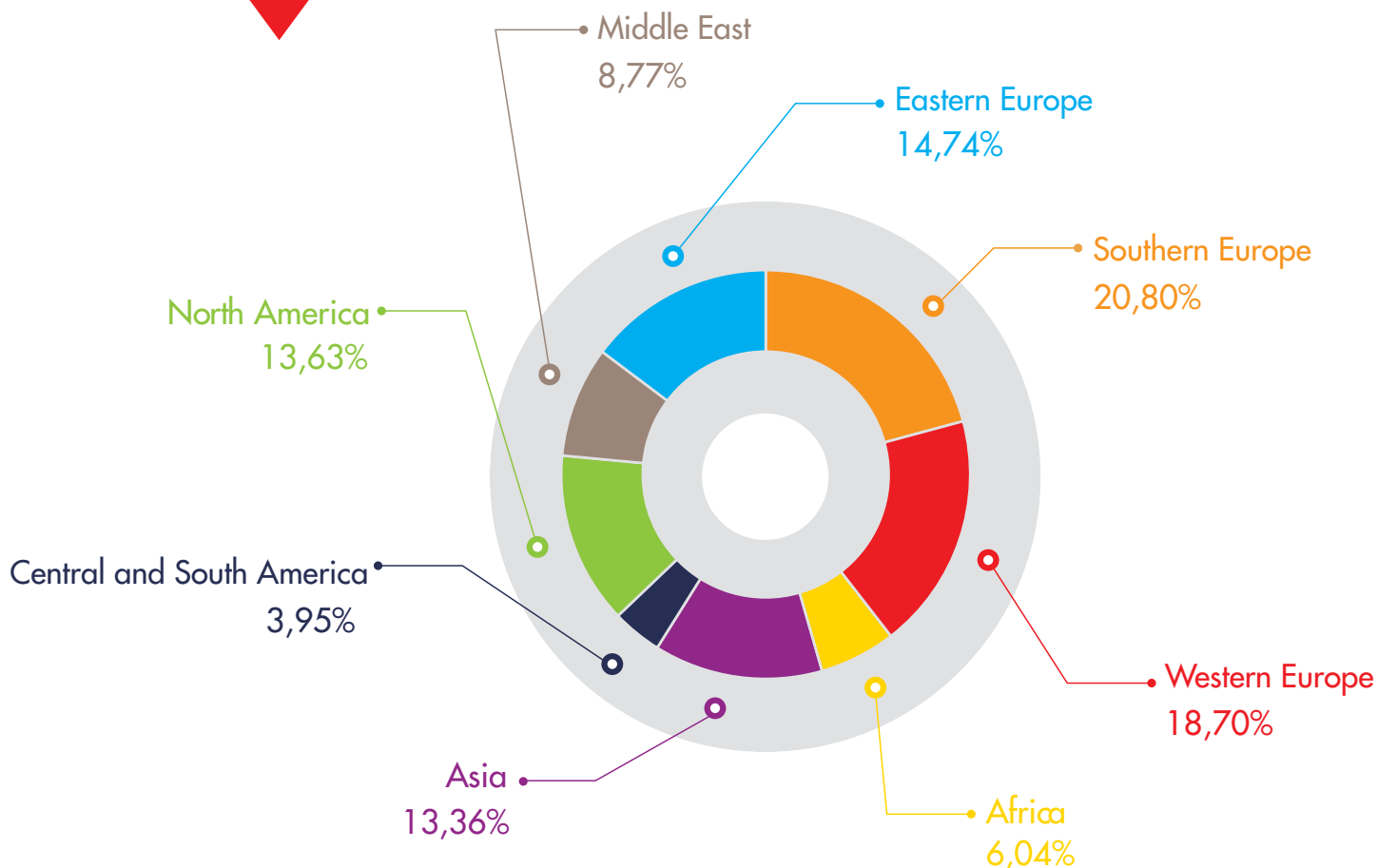
Nuove opportunità ci sono giunte da settori sempre più rilevanti rispetto alle difficoltà di quello edilizio. Sto parlando di settori come quello dell'energia, quello marino, quello petrol-chimico e molti altri. Anche il settore militare ci ha dato grandi soddisfazioni e, seppur con alcune flessioni, continua a registrare investimenti. È stato un lavoro di squadra con tutti i distributori che ci ha permesso di tracciare nuovi percorsi di crescita.

## Cosa significa **MULTIDIMENSIONALE**

Fassi si è specializzata nella produzione di un solo prodotto per un solo settore: la gru idraulica per l'edilizia. La crisi economica ha però portato ad una battuta d'arresto delle costruzioni sia civili sia industriali. Il Gruppo ha quindi saputo evolversi applicando le tecnologie sviluppate in altri settori, anche molto diversi tra loro, come l'Oil&Gas, il marino, il militare e il forestale. Da questo nuovo corso nascono le partnership con Marrel e Cranab, realtà leader rispettivamente nella produzione di attrezzature per veicoli industriali e nel settore forestale. **Multidimensione significa quindi saper cambiare adattandosi alle diverse esigenze dei mercati di tutto il mondo studiando prodotti ad hoc. Tutto questo senza dimenticare quello che ha reso grande il Gruppo Fassi ovvero qualità, professionalità, e innovazione, in una parola eccellenza.**



## Gru Fassi vendute nel 2012



**Un'azienda internazionale, capace di inserirsi in nuovi mercati con il suo prodotto d'eccezione, le gru idrauliche. Poi sono arrivati gli accordi strategici con Marrel e Cranab che hanno completamente aperto nuove prospettive. Quali sono le motivazioni di fondo che hanno spinto Fassi in queste direzioni?**

Innanzitutto la consapevolezza. Il contesto economico sul fronte internazionale è come tutti sappiamo diventato estremamente complesso. Tutti i punti di riferimento che in passato erano fattori importanti per la definizione delle politiche commerciali e strategiche in questi ultimi anni sono venuti meno. Lo scenario si è fatto mutevole, complesso, disomogeneo e non è possibile per una azienda contemporanea arroccarsi sulle proprie posizioni consolidate.

Da tempo stavamo sondando nuove opportunità e crediamo che gli investimenti fatti recentemente nelle operazioni Marrel e Cranab ci daranno importanti frutti perché ci permettono di aprirci al mercato con una gamma di prodotti di straordinaria ampiezza nei settori del riciclaggio, dell'eco-

logia e del legname. Riciclaggio, ecologia e legname sono settori che possiamo considerare legati a doppio filo con quelli dell'energia e della sostenibilità. Tutti trend in forte crescita.

Infatti si è trattato di mettere a fuoco un nuovo modello di business che andasse verso le direzioni in cui il mondo e, in primis, l'Europa stanno andando. Basti pensare alle direttive Comunitarie che impongono obiettivi precisi per ridurre al minimo il deposito di rifiuti impattando direttamente sulla crescita del mercato dell'energia collegata al riciclaggio e dei termovalorizzatori. Noi siamo pronti a offrire una vasta gamma di soluzioni per la logistica, la movimentazione e lo stoccaggio dei materiali collegati a questi ambiti

**In generale quale è stato l'approccio con cui Fassi si è spinta in questi nuovi business?**

Ci tengo a sottolineare che noi, Marrel e Cranab non siamo cambiati. Questi investimenti non sono stati fatti per stravolgere la nostra identità. Abbiamo cercato di guardare il cuore delle rispettive aziende e di intervenire per valorizza-



re i reciproci punti di forza attraverso una condizione di intenti e di strategie. Stiamo parlando di aziende che nei loro originari settori di appartenenza sono leader. È un'unione di eccellenze. Questo non va assolutamente messo in secondo piano. E poi va evidenziato il fatto che abbiamo scelto ancora una volta di investire in Europa, il contesto naturale in cui siamo nati e cresciuti, culla del nostro modello di fare impresa.

**Insomma Fassi guarda all'innovazione nel suo concetto più ampio. Non solo di prodotto e di processo, ma anche di business. Ma qual è la visione complessiva che regge le fila di tutto questo?**

Semplice. Noi, ovunque siamo, qualsiasi cosa facciamo dobbiamo sempre salvaguardare i principi della qualità, dell'eccellenza e dell'innovazione. Questi sono i tratti distintivi dello spirito Fassi. E poi non dobbiamo dimenticare la nostra grande voglia di misurarci sempre in nuove sfide. Questo ci ha permesso oggi di percorrere strade nuove su vari fronti, con tutta la forza della nostra tradizione e del nostro marchio, ma con occhi sempre nuovi, pronti a osservare, capire, quale sia la migliore direzione da prendere, quali opportunità possano essere colte. Se oggi la nostra azienda parla tante lingue diverse, opera in tutto il mondo e in più scenari non può, in ogni caso, tradire mai il suo Dna e il suo carattere "Senza compromessi".

Riciclaggio, ecologia e legname sono settori legati a doppio filo con quelli dell'energia e della sostenibilità. Tutti trend in forte crescita...



## UN'AZIENDA PLURI - SETTORE



# Fassi **INVESTE** in Marrel

Culture differenti ma convergenti, prodotti diversi ma complementari, e un solo e unico obiettivo: raggiungere i vertici del mercato; su queste basi si fonda la collaborazione tra Fassi e Marrel, storica realtà francese specializzata nel settore degli allestimenti per veicoli industriali.

Il Gruppo italiano ha investito nell'azienda insieme a Miltra SAS, il suo distributore esclusivo in Francia. Una partnership che si prospetta vantaggiosa per tutti: da un lato Marrel potrà rafforzare la sua posizione a livello internazionale grazie alla capillare presenza del Gruppo in tutto

Giocare insieme per vincere su tutti i fronti. Il Gruppo italiano e l'azienda francese insieme scrivono una nuova pagina della loro storia. La racconta Jerome Semay, C.E.O. di Marrel



il mondo; dall'altro Fassi potrà entrare nel settore dei rifiuti in cui il nuovo partner d'oltralpe è già molto inserito. Jerome Semay, C.E.O. di Marrel, parla dell'enorme potenziale di questa operazione che rappresenta una nuova pagina della storia di entrambi.

## Come sta vivendo questa nuova partnership?

Iniziare a collaborare con nuovi azionisti è stato di sicuro un momento cruciale, ma la fase di adattamento è stata molto rapida. Sono certo che questa partnership costituisca per Marrel una fantastica opportunità di crescita in diversi ambiti; è emozionante vivere questa esperienza.

## MARREL

L'azienda francese è una realtà conosciuta a livello internazionale, soprattutto in Europa e negli Stati Uniti. Il 45% delle vendite nel 2013 è stato realizzato all'estero.

**32 milioni**

di euro volume  
d'affari nel 2013



## La principale **OPPORTUNITÀ** a livello commerciale

Fassi ha raggiunto una diffusione mondiale grazie a una rete fitta e attiva. Questa rete costituisce per Marrel un'opportunità eccezionale per fare breccia anche in nuovi Paesi o rafforzare la pro-

pria posizione in territori dove è già presente. D'altro canto, Marrel è ben affermata nell'industria dello smaltimento dei rifiuti e fornirà supporto alla vendita di gru Fassi in questo settore.



Jerome Semay, C.E.O. di Marrel

### **Quali sono i principali aspetti che contraddistinguono la gestione dell'azienda Marrel, che ha alle spalle tutte le caratteristiche di un gruppo industriale, rispetto a un gruppo finanziario?**

La differenza principale è che i nostri azionisti Fassi e Miltra giocano entrambi un ruolo chiave nel settore delle attrezzature per il sollevamento di veicoli industriali.

La loro conoscenza del mercato, la loro esperienza e il loro marchio costituiscono risorse preziose per Marrel.

Inoltre, pur continuando a prestare molta attenzione ai nostri indici di rendimento, possiamo ora porci obiettivi strategici a lungo termine: lo sviluppo del prodotto e i piani di investimento non sono più annuali, ma concepiti per un periodo più lungo, il che facilita il coinvolgimento dell'intero staff dell'azienda nel progetto.

### **Secondo Lei, qual è il punto di forza della partnership tra Fassi e Marrel?**

Gru ed elevatori a gancio sono prodotti complementari. I due marchi

trarranno beneficio l'uno dall'altro.

Fassi e Marrel hanno un'organizzazione industriale simile: entrambi producono cilindri idraulici e componenti saldate per elevatori a gancio e gru. I francesi e gli italiani sono popoli confinanti che si capiscono al volo.

Perciò il punto di forza di questa partnership risiede nel fatto che è vantaggiosa per entrambe le aziende e non vi sono divergenze culturali.

### **Il 2014 sarà sicuramente un anno ricco di impegni. Quali sono le priorità e come avete intenzione di gestirle?**

Le nostre priorità consistono nel far sì che la nostra organizzazione interna ci consenta di offrire il miglior supporto possibile al Gruppo Fassi e nell'ampliare la nostra gamma di prodotti affinché soddisfi le esigenze di tutti i nostri clienti.

Il primo passo è capire a fondo le particolarità locali, al fine di adeguarvi correttamente la nostra offerta.

### **Quali sono le principali caratteristiche che il vostro staff dovrà avere per supportarvi in questa importantissima fase?**

Flessibilità e reattività saranno sicuramente le parole chiave che consentiranno a Marrel di realizzare questo ambizioso progetto.



**45%**

delle vendite 2013  
all'estero

# Fassi entra in Cranab

Il settore forestale ha un nuovo e importante protagonista. Il gruppo italiano e l'azienda svedese insieme alla conquista del mondo. La partnership raccontata da Fredrik Jonsson, C.E.O. del gruppo Cranab

## La PARTNERSHIP

**Nasce una nuova realtà competitiva a livello internazionale che offre attrezzature e tecnologia dedicati al settore forestale in tutta la sua catena: dal rimboschimento allo sfruttamento controllato delle foreste fino alla logistica della materia prima.**



vari aspetti, come i prodotti, il marketing e la produzione. Non vediamo l'ora di iniziare a lavorare con Fassi: regna una bellissima atmosfera.

### **Perché avete scelto un partner come Fassi per questa nuova sfida del mercato?**

Fassi ha il suo punto di forza negli autocarri e noi nei macchinari forestali, le due società sono complementari. Inoltre possiamo dire che siamo molto simili, perchè entrambe le aziende sono a gestione familiare e di conseguenza abbiamo, se non proprio la stessa, una mentalità simile, anche se dal punto di vista geografico siamo molto distanti.

### **Quindi ritiene che anche la storia delle due aziende sia simile?**

Sì, ne sono convinto, soprattutto dal punto di vista della storia e della mentalità. Quando siamo venuti a sapere che Fassi vanta una lunga tradizione familiare, abbiamo iniziato a riscontrare tutte le affinità tra le nostre due aziende, entrambe orientate al prodotto e alla produzione: produciamo gli stessi macchinari e, come Fassi, ci occupiamo di saldatura, verniciatura, assemblaggio e, non da ultimo, abbiamo la stessa struttura aziendale. Questo significa che possiamo garantire qualità e flessibilità e che, in caso di problemi, sapremo risolverli molto facilmente. Inoltre abbiamo un ottimo know-how e i nostri progettisti possono interfacciarsi con la produzione.



Fredrik Jonsson, C.E.O. del gruppo Cranab

Se è vero che l'unione fa la forza, quando ad unirsi sono due player del calibro di Fassi e di Cranab il risultato non può che essere una vittoria certa.

Perché la partita si gioca sul campo e i due gruppi sono già ai vertici dei rispettivi settori, le gru idrauliche e le macchine forestali. Parola al C.E.O. del gruppo Cranab Fredrik Jonsson.

### **Come sta vivendo questa nuova partnership nella Sua carriera manageriale?**

L'idea di un partner italiano mi piace moltissimo: questa partnership è iniziata bene e vediamo in essa tante potenzialità sotto



**51%**

la quota societaria acquisita di Vimek



**23**

dealer nel mondo

**Secondo lei, qual è il punto di forza di questa partnership tra Fassi e il gruppo Cranab?**

I punti di forza sono diversi, ma diciamo che uno dei più importanti è costituito dalle competenze relative alle gru, che hanno un grande valore per noi. Lavoriamo in questo ambito da più di cinquant'anni e anche Fassi opera in questo settore da molto tempo. Ci completiamo a vicenda e per questo motivo abbiamo ottime opportunità sul mercato. Non solo, grazie alla distribuzione abbiamo la possibilità di aumentare la nostra forza.

**Qual è, secondo lei, la principale opportunità a livello economico?**

Non so quanto ci convenga metterlo nero su bianco, ma abbiamo un progetto molto interessante riguardo ad alcuni nuovi prodotti, progetto che si basa sul forte incremento nell'uso dei prodotti di origine forestale.

Ovviamente nel mondo sono sempre più numerose le persone che scelgono il legno per la loro casa e che fanno un quotidiano uso di carta.

**Capisco, si riferisce al materiale usato sia per la produzione di energia sia per l'arredamento.**

Sempre più persone usano la carta, come la carta igienica per esempio, quindi la fibra sarà di particolare importanza per risolvere molti problemi energetici e ambientali che stanno attualmente emergendo.

**Quindi, ritiene che il mercato sia ora pronto per comprendere che tutto ciò permetterebbe di affrontare questi problemi con un approccio intelligente?**

Noi dipendiamo da questo sviluppo, ma abbiamo fiducia nel settore delle gru, dobbiamo essere in grado di capire le esigenze e le possibilità di tutte le situazioni in cui le gru possano offrire una soluzione.

Per questo motivo ci concentreremo non solo sull'uso professionale delle gru per quanto riguarda le foreste, ma anche sul modo migliore per trattare il materiale che da esse proviene.

**Inutile dirlo, il 2014 sarà sicuramente un anno ricco di impegni. Quali le priorità e come avete intenzione di gestirle?**

La nostra priorità è certamente offrire il meglio ai nostri clienti. In altre parole, miriamo a fornire prodotti di qualità coi giusti tempi e al giusto prezzo. Tuttavia, priorità significa anche prendere le decisioni giuste in termini di sviluppo e di prodotti, perché le decisioni sono la chiave che porta alla nascita di nuovi progetti e alla struttura del futuro, soprattutto ora che collaboriamo con Fassi.

**Credo che la comunicazione tra i partner sia molto importante, in particolar modo in virtù dei prossimi eventi, come la fiera IFAT per esempio.**

Quello sarà certamente il nostro prossimo passo, perché fino ad ora ci siamo concentrati principalmente sul settore delle macchine forestali. Questa collaborazione con Fassi ci offrirà l'opportunità di essere sempre più coinvolti in quello del riciclaggio e non solo.

**E mi dica, la prossima ed esclusiva fiera IFAT sarà solo un evento per presentare il gruppo o anche un'opportunità per testare questo nuovo mercato e le nuove possibilità commerciali?**

Sarà assolutamente molto interessante sotto ogni punto di vista.

**Quali sono le principali caratteristiche che il vostro staff dovrà avere per supportarvi in questa fase cruciale?**

Credo che queste due aziende siano molto esperte e competenti, il che ci offrirà nuove opportunità. Inoltre questa è per noi una buona occasione per penetrare nuovi mercati e, di conseguenza, sviluppare nuovi prodotti. Il nostro background è il know-how, che a sua volta è l'emblema di queste due aziende.


**Suppongo che il primo passo sarà estremamente importante, soprattutto per il commerciale, in quanto sarà il primo a entrare in contatto con quelle che possiamo potenzialmente definire le nuove opportunità.**

È probabile, io ritengo la produzione, gli acquisti e la progettazione altrettanto fondamentali, tuttavia il marketing è sicuramente molto importante, perché accresce il numero di opportunità e possibilità.



Fassi ha il suo punto di forza negli autocarri e noi nei macchinari forestali, le due società sono complementari.

# Verso nuove OPPORTUNITÀ



**Il cambiamento che ha colpito i mercati è diventato per Fassi uno stimolo per cercare nuovi sbocchi. Le gru nate per il mercato europeo sono state in parte adattate alle esigenze specifiche ma mai stravolte nella loro essenza e nelle loro caratteristiche principali**

Fassi non si pone limiti. La sua spinta innovativa e la sua capacità di anticipare tecnologie ed esigenze, ha permesso all'azienda di entrare in settori nuovi e inesplorati portando le sue gru su macchinari diversi dai più comuni autocarri.

Una volontà che è diventata realtà in molti Paesi del mondo, per restare un punto di forza e una leva su cui puntare per il futuro, a livello internazionale.

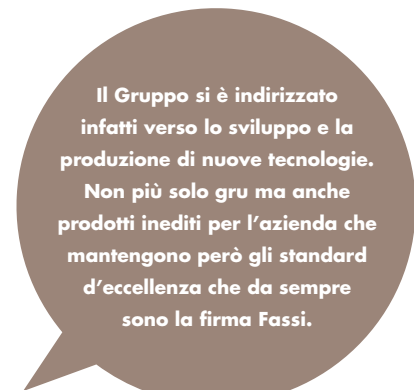
Il cambiamento che ha colpito i mercati – soprattutto la forte crisi del settore edilizio – è diventato per Fassi uno stimolo per cercare nuovi sbocchi, nuovi scenari; i risultati

non sono tardati ad arrivare.

Ed ecco che le gru hanno iniziato a fare la loro comparsa in settori quali quello forestale, marino, logistico, ferroviario e della difesa.

Ma l'innovazione non si ferma qui.

Il Gruppo si è indirizzato infatti verso lo sviluppo e la produzione di nuove tecnologie. Non più solo gru ma anche prodotti inediti per l'azienda che mantengono però gli standard d'eccellenza che da sempre sono la firma Fassi. In quest'ottica si inseriscono la recente acquisizione di Marrel e la partnership con Cranab.



**Il Gruppo si è indirizzato infatti verso lo sviluppo e la produzione di nuove tecnologie. Non più solo gru ma anche prodotti inediti per l'azienda che mantengono però gli standard d'eccellenza che da sempre sono la firma Fassi.**

Crescono le applicazioni nei settori forestale, marino, energie rinnovabili, logistico, ferroviario e difesa. Il merito va alla spinta innovativa e alla costante vicinanza alle esigenze del cliente



**FASSI**

**Cranab** 

**marrel**

**Cranab**

## Marrel

Il Gruppo Fassi ha acquistato una quota rilevante di Marrel SAS, storica azienda francese impegnata nella produzione di allestimenti scaricabili e multibenne, pantografi per ribaltabili e cilindri idraulici. Una scelta significativa per il gruppo italiano leader mondiale nella produzione di gru, che resta così nel settore dell'allestimento dei veicoli industriali ampliando però il suo business. Alle gru articolate si affiancano quindi questi nuovi prodotti in ragione delle loro interessanti prospettive di mercato. L'operazione è stata compiuta con Miltra SAS, importatore e distributore esclusivo per la Francia delle gru Fassi fin dal 1978.

L'azienda italiana diventa uno dei principali azionisti di Cranab, azienda svedese leader nella produzione di gru. L'ingresso di Fassi Gru nel capitale societario dell'azienda è avvenuto insieme all'acquisto da parte di Cranab – già titolare dei marchi Slagkraft e Vimek – di Bracke Forest, azienda produttrice di macchine per la rigenerazione e lo sfruttamento delle foreste. Grazie a questo accordo nasce così un nuovo gruppo competitivo a livello internazionale che offre attrezzature e tecnologia dedicati allo sviluppo economico del settore forestale, con una particolare attenzione e sensibilità alla tutela dell'ambiente per uno sfruttamento ambientale sostenibile.

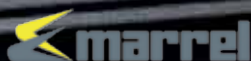
# “INVENTORI” per tradizione

È il top in Europa per gli allestimenti di veicoli industriali. Da quasi un secolo il progresso del settore parte da Marrel



**MARREL**

Dal 1919 a oggi l'azienda francese ha inventato il sistema scarrabile a gancio chiamato "Ampliroll", i multi benna, i compassi per benne e i martinetti a forbice per ribaltabili









La storia degli allestimenti di veicoli industriali passa da un piccolo paese vicino a Lione, nella Francia centrale. Qui, a Andrézieux-Bouthéon, dal 1919 Marrel "inventa" nuove soluzioni per il settore, tecnologie rivoluzionarie che le sono valse la leadership in Europa. In quasi mezzo secolo di "invenzioni" ce ne sono state tante: il cassone ribaltabile con prolunga idraulica e cavo, il primo sul mercato; l'Ampliroll, un sistema scarrabile a gancio; i multi benna; i compassi per benne e i martinetti a forbice per ribaltabili.

Sistemi studiati per facilitare il lavoro degli operatori del settore, che all'efficienza uniscono le migliori materie prime, la durata nel tempo e i bassi costi di gestione. Marrel è oggi una realtà innovativa per definizione che forte di questa sua qualità è cresciuta rapidamente offrendo prodotti all'avanguardia e di alta qualità e imponendosi sul mercato come simbolo di progresso tecnologico a livello internazionale.



**185** dipendenti



**1** stabilimento produttivo



**60** dealers nel mondo



**26.000 m²** la sede operativa

**MILESTONES**

Nascita di Marrel

**1919**

Comparsa dei bilanciatori idraulici

**1935**

Invenzione del compasso Marrel

**1965**

Invenzione dell'Ampliroll (sistema scarrabile a gancio)

**1970**

L'**UNIVERSO** Marrel**La produzione**

L'innovazione per Marrel parte dall'idea e arriva al pezzo finito. Macchinari di ultima generazione garantiscono la massima efficienza e soprattutto la massima precisione in tutte le fasi produttive assicurando sempre standard d'eccellenza.

**Il know how**

L'azienda francese vanta una lunga esperienza e professionalità nella lavorazione delle lamiere. Per questo impiega il miglior acciaio trovando il rapporto peso/resistenza ottimale. Inoltre è stato tra i primi produttori di macchine industriali a utilizzare acciaio ad alta resistenza.

**Il montaggio**

Lo staff Marrel è altamente qualificato per offrire il miglior servizio possibile anche in fase di montaggio. I centri sparsi sul territorio sono equipaggiati con le ultime tecnologie del settore.

Le **SOLUZIONI****Ampliroll**

Design all'avanguardia e un sistema idraulico ad alta pressione, Ampliroll è perfetto per soddisfare le esigenze degli utenti professionali sia per l'efficienza sia per la produttività.

**Multibenna**

La progettazione innovativa e i materiali di alta qualità (acciai ad alta resistenza) garantiscono alle multibenne Marrel altissimi livelli di prestazioni e una lunga durata.

**Cilindri idraulici**

Marrel è stata una delle prime aziende a sfruttare in modo efficace l'alta pressione, con l'introduzione di ribaltabili a comando idraulico già nel 1934.

**Martinetti a forbice per ribaltabili**

Marrel è stato l'inventore dei martinetti a forbice per ribaltabili. Il design studiato nei minimi dettagli unito alle tecnologie rende i martinetti a forbice Marrel il top di categoria.

Nascita di Marrel USA

Entrata di Marrel nel Gruppo Caravelle

Separazione delle attività e nascita della filiale Bennes Marrel

Introduzione della gamma Ampliroll a potenza articolata

Introduzione della potenza articolata nella gamma Ampliroll da 3t

Entrata di Marrel nel Gruppo Fassi

1980

1998

2005

2006

2011

2013

# Leader mondiale nel settore FORESTALE



**Cranab** 

Nel Nord della Svezia nascono le più moderne tecnologie per la movimentazione e la logistica delle attività forestali. Soluzioni riconosciute a livello mondiale che portano il nome di Cranab, azienda che affonda le sue radici nel Nord del Paese, là dove il territorio esplose in boschi, laghetti, fiumi a un passo dal Golfo di Bothnia. Il quartier generale si trova a Vindeln non lontano da Umeå (700 km a nord di Stoccolma) nella Contea di Västerbotten al centro delle grandi foreste svedesi. Proprio dalla posizione geografica nasce la specifica vocazione industriale del marchio. Un territorio unico al mondo in cui più di cinquant'anni fa ha mosso i primi passi un'impresa che oggi è riconosciuta a livello internazionale per il suo know how specifico. Una competenza fortissima in ambito forestale che si accresce continuamente dalla stretta collaborazione con gli operatori del settore che offrono importanti spunti di miglioramento grazie all'uso intensivo e all'attività quotidiana sul campo.

A Vindeln l'azienda è strutturata in due moderni stabilimenti in cui lavorano 150 persone. Può contare sul fondamentale apporto di chi ogni giorno si occupa della salvaguardia dell'ambiente: il corpo forestale

svedese. Questa cooperazione tra la cultura, la tutela della silvicoltura e la tecnologia moderna ha creato un patrimonio di conoscenze che sta alla base dell'eccellenza del prodotto Cranab.

#### **MILESTONES ABS - service**

Cranab è stata fondata nel 1963 dai fratelli Jonsson, Rune e Allan ma la produzione di gru risale a diverso tempo prima, a quando nel 1959 i due fondatori sono passati dalla semplice assistenza - erano titolari di un centro assistenza ABS con sede a Vindeln - alla costruzione di benne per gli escavatori ABS. Tra il 1959 e il 1960 sono state prodotte le prime 7 gru, macchine molto semplici con un tubo cilindrico (braccio) movimentato da un martinetto. Nel 1961 le gru sono state sviluppate in modo che il braccio potesse essere ripiegato e che fosse dotato di un rampino. Nei due anni successivi la società ha continuato a crescere iniziando quel percorso che l'ha portata a diventare Cranab.

#### **La fondazione di Cranab**

Il 1963 è stato un anno di svolta: da un lato i fratelli Jonsson hanno confermato la volontà di puntare sulla produzione di gru, dall'altro

Cranab,  
dai boschi del  
nord Europa la  
tecnologia per  
realizzare  
le migliori gru  
da legname  
a livello  
mondiale



**PRIMATO  
sul campo**

-----  
**La perfetta sinergia tra  
competenza ed esperienza  
nel campo delle tecnologie  
forestali**

**2**

stabilimenti

**55**

anni di storia

**160**

dipendenti

### Il nuovo millennio

IL 2002 per Cranab si apre con un ulteriore passaggio di proprietà: Partek Corporation entra a far parte di Kone. Questo è solo l'inizio di un altro periodo di profondi cambiamenti che riporteranno la direzione alla famiglia Jonsson, per la precisione a Fredrik Jonsson, attuale C.E.O. della società. Tutto inizia nel 2004 con l'acquisizione da parte di Komatsu di Valmet Logging. L'anno successivo Cranab torna nuovamente svedese: Friedrik Jonsson - nipote dei fondatori - e Hans Eliasson, manager leader nazionali del settore forestale, ne acquistano la proprietà.

### Cranab fuori dalla Svezia

Già un anno dopo la sua fondazione, Cranab ha varcato i confini svedesi esportando all'estero i suoi prodotti. La prima commessa è arrivata dalla Finlandia per una gru idraulica forestale con caricatore a rampino. Nel 1967 è andata anche oltre, superando i Paesi nordici e arrivando fino alla Jugoslavia e la Francia. Nel 1970, Cranab ha conquistato circa l'85 % del mercato del mercato finlandese e non ha mai smesso di espandersi. Oggi è uno dei più grandi produttori di gru per legname del mondo.

l'imprenditore Karl-Ragnar Åström ha acquistato le azioni di Rune Jonsson prendendo così il controllo della società che è stata chiamata Cranab. L'azienda ha continuato a espandersi tanto che nel 1964 è stato costruito un nuovo e più grande sito produttivo (Cranab 1).

Tra la fine degli anni Sessanta e l'inizio del 1970, Cranab ha continuato a innovare sviluppando sempre nuove soluzioni, tra cui i più conosciuti modelli SK3000, SK4000, SK5000, SK7000 e SK9000. Questa crescita, anche in termini di quote di mercato, ha portata nel 1972 alla costruzione del secondo sito produttivo (Cranab 2).

### Le acquisizioni

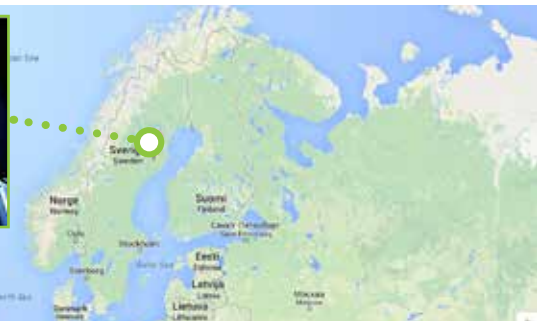
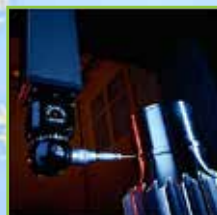
La specializzazione nel settore della gru continua e nel 1974 Cranab produce la sua prima gru. In quello stesso anno la società viene comprata da Jonsereds e appena 4 anni dopo la proprietà passa alla multinazionale belga Hiab Foco.

Ma l'innovazione continua e proprio nel 1978 viene progettata la prima gru con braccio parallelo. Nei primi Anni '80 la proprietà dell'azienda torna svedese ma nel 1988 passa alla Valmet Loggings. Passano appena 6 anni e Valmet Loggings viene assorbita da Sisu Corporation che nel 1996 è a sua volta acquistata dalla più importante Partek Corporation.

## INNOVAZIONE *hi*tech

**Cranab è strutturata in due moderni stabilimenti ben attrezzati e collabora costantemente con le guardie forestali svedesi soprattutto in fase di progettazione e sperimentazione. Questa cooperazione tra la cultura della silvicoltura, la tecnologia moderna e il lavoro di sviluppo avanzato, è la migliore garanzia che la gru Cranab soddisfa sempre le esigenze più specifiche di questo particolare segmento. Questo è il motivo per cui Cranab sottolinea sempre che**

**la sua forza è rappresentata dalla cura dei dettagli. Oggi personale altamente qualificato lavora impiegando macchine industriali di ultima generazione. Tutti i prodotti Cranab prima di arrivare sul mercato devono superare un'attenta fase di testing. I controlli dell'azienda svedese soddisfano non solo le normative presenti ma anticipando anche quelle future per dar vita a prodotti che sono una garanzia di qualità che dura nel tempo.**



Il quartier generale si trova a Vindeln non lontano da Umeå (700 km a nord di Stoccolma) nella Contea di Västerbotten



# Slagkraft. Eccellenza

## “sotto” gli ALBERI

I migliori produttori di macchinari per il mantenimento del sottobosco. Tecnologia per proteggere il terreno, non solo le piante



### SLAGKRAFT

**Innovazione al servizio del settore forestale. La nuova generazione di lame da taglio che hanno conquistato il mondo.**

Primeggiare nel settore delle tecnologie per il mantenimento del sottobosco, era l'obiettivo; progettare e produrre gli strumenti migliori e più innovativi, il mezzo per raggiungerlo; lanciare sul mercato una nuova generazione di lame di alta qualità, è stata la sua più grande vittoria.

Questa è, in breve, la storia di Slagkraft, realtà svedese fondata oltre mezzo secolo fa nella città di Vindeln.

La particolare sensibilità all'ambiente da un lato e lo stretto contatto con il territorio dall'altro, hanno spinto questa azienda a specializzarsi nella produzione di macchinari per il taglio e il mantenimento del sottobosco – erba e sterpaglie –, importanti quanto quelli degli alberi. Perché in Svezia, le foreste, rappresentano un importante patrimonio

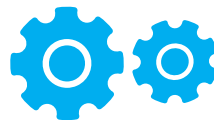
ed è importante che vengano protette, in tutti i loro aspetti. Sono state invece la lunga esperienza e la forte tensione innovativa a portare l'azienda ai vertici del mercato internazionale. Nord e Sud America, Europa Occidentale e Orientale, Asia Orientale, Sud-Est Asiatico, Medio Oriente e Africa sono alcuni dei mercati di riferimento di una tecnologia che sta conquistando il mondo.

I macchinari targati Slagkraft montano infatti uno strumento unico nel suo genere: una serie di lame, la SH, progettata internamente. Semplici ma allo stesso robuste e di facile manutenzione, queste lame offrono un servizio straordinario, il migliore nel settore forestale: un taglio netto e preciso unito ad una maggiore stabilità e durata nel tempo.



## Lame di nuova generazione

La serie SH si caratterizza per l'innovativa soluzione del nucleo, o involucro, della lama. Rispetto a quello del passato è leggermente rialzato con i lati inclinati e non ha bretelle di regolazione. Questa modifica ha determinato migliori caratteristiche operative e una maggiore facilità di manutenzione. Oltre ad una tenuta di strada superiore queste nuove lame si adattano al terreno senza bisogno di regolare continuamente l'assetto del mezzo. Il nuovo design inoltre offre una migliore tenuta alle irregolarità del suolo e maggiore potenza. Ciò ha permesso anche la rimozione dei ganci di regolazione. Il taglio del sottobosco risulta quindi più pulito. La serie SH è disponibile in cinque larghezze di taglio: 125, 150, 170, 190 e 210 centimetri.



## I motori

- L'unità motore Craft 401 si basa su un motore IVECO 4 cilindri. Un braccio articolato SC45 con una macchina da taglio a impatto H150 ha una portata di 6,3 m. Craft 101 può montare anche altre gru e frese impatto.
- L'unità motore Craft 601 si basa su un motore IVECO 6 cilindri da 129 kW. Un braccio articolato SC85 con una macchina da taglio ad impatto H170 con una portata di 8,3 m. Craft 601 si può abbinare con la gru SC85 e può alloggiare tutti i modelli di frese ad impatto, dalla H125 fino alla H210.
- L'unità motore Craft 603 si basa su un motore IVECO 6 cilindri da 129 kW. Un braccio articolato SC12 con una macchina da taglio ad impatto H170 con una portata di 10 m.

## Un telaio, **MILLE TRATTORI**

**Il telaio compatto Slagkraft è stato sviluppato per adattarsi a diversi trattori. Prevede una propria pompa e un proprio serbatoio collegati direttamente all'alimentazione del trattore attraverso la presa di**

**forza. Una valvola di controllo separata è collegata al sistema idraulico del trattore, che regola i segnali di pressione. Si possono utilizzare i bracci articolati Slagkraft a seconda delle dimensioni del trattore.**

# Vimek.

## PICCOLE macchine per grandi foreste

Quando le dimensioni contano: tecnologie compatte al servizio dell'ambiente. Dalla Svezia soluzioni professionali con il minimo ingombro

**IL TOP**  
tra le leggere

**Vimek è leader mondiale nella produzione di macchine per il settore forestale di dimensioni ridotte. Per arrivare dove altri non arrivano**



Tagliare gli alberi per dare nuovo vigore alle foreste, per tutelare e insieme rafforzare il patrimonio che resterà alle generazioni future. Da questo semplice concetto prende le mosse l'attività di Vimek, realtà leader nella produzione di macchine forestali leggere.

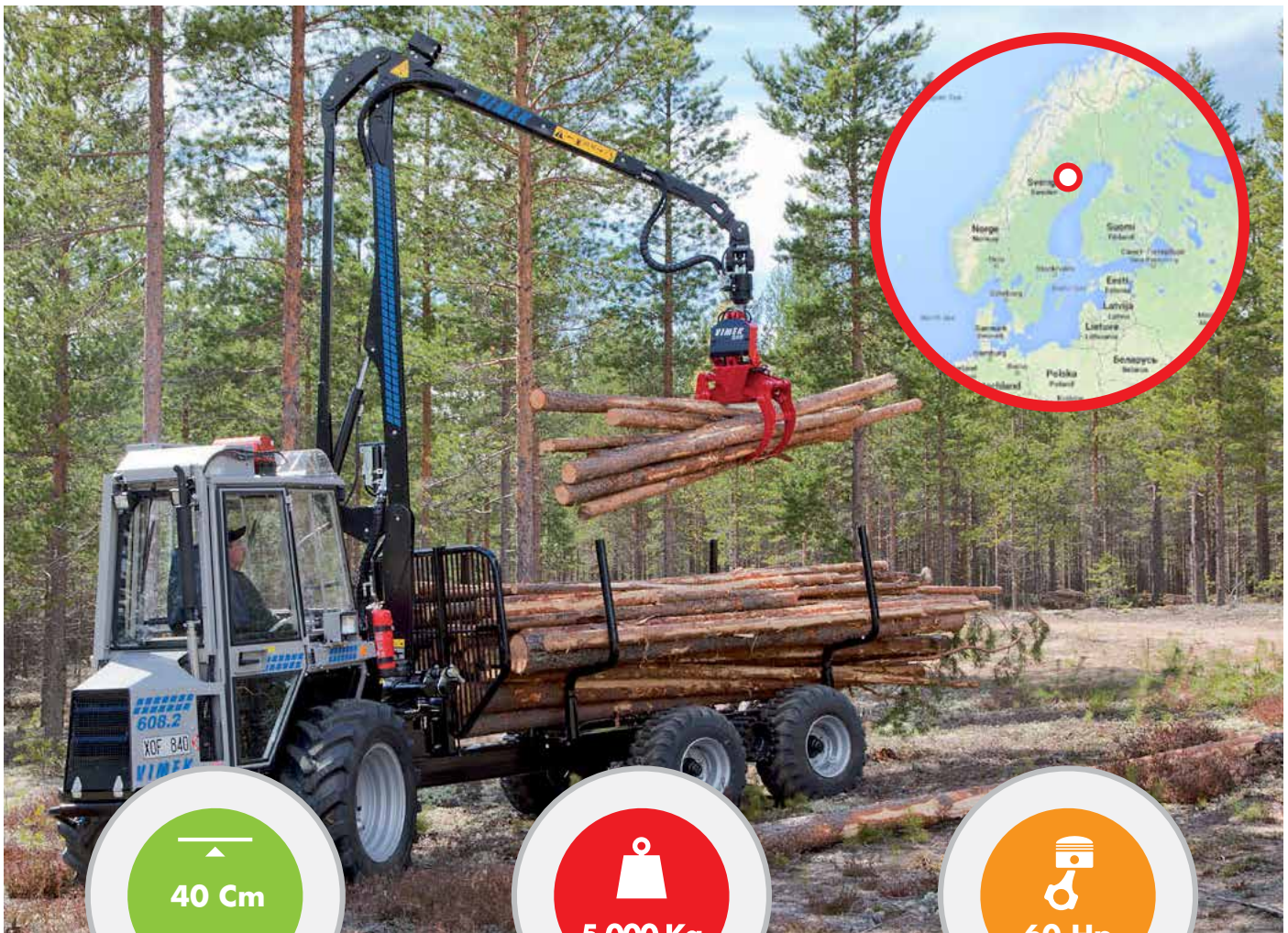
Perché non serve creare macchine enormi per essere grandi, anzi. Le dimensioni ridotte nel settore forestale possono rivelarsi un importante valore aggiunto, soprattutto se ci si occupa di diradamento – metodo che consiste nell'abbattimento di alcune piante in una foresta troppo fitta eseguito per favorire lo sviluppo selettivo delle piante. Nata alla fine del 20esimo secolo a Lidvågen, nella Svezia settentrionale,

Vimek si è imposta sul mercato forte della sua capacità di ascoltare le esigenze dei clienti e di soddisfarle con tecnologie "veloci, semplici e intelligenti".

Da qui nascono macchinari all'avanguardia, leggeri e compatti, pensati per andare incontro alle necessità di coloro che hanno scelto di investire nella silvicoltura, sia del settore pubblico sia del privato. Strumenti per abbattere, raccogliere e trasportare il legname che favoriscono lo sviluppo di alberi più resistenti, e di legno di migliore qualità, a prezzi più contenuti.

Macchine durevoli, affidabili e di facile manutenzione che grazie al loro basso consumo di carburante hanno un im-





40 Cm

Altezza da terra

5.000 Kg

Capacità di carico

60 Hp

Motore CAT

patto ambientale minimo e sono più economiche. Tutto con una particolare attenzione agli ingombri.

Grazie alla compattezza delle macchine Vimek è possibile entrare nel folto della foresta, anche sui terreni più accidentati, senza rovinare gli alberi più forti ne intaccarne le radici, insomma senza lasciare traccia. Forte di questa specializzazione questa azienda esporta i suoi prodotti in tutto il mondo, consapevole che le sue soluzioni professionali si adattano a tutte le condizioni ambientali.

Un sostegno valido alla protezione dell'ambiente e ad un miglioramento concreto della qualità delle foreste.

## Leggere e **COMPATTE**

### MINIMASTER

Una nuova generazione di macchine estremamente facili da manovrare grazie a: trazione integrale con servo sterzo; gomme larghe di serie; joystick a 2 livelli opzionali. I circa 40 cm di altezza da terra e il carter inferiore liscio inoltre proteggono le parti più vulnerabili delle macchine rendendole perfette per le situazioni estreme.

### Dal modello 606 TTEX al 610

Vimek offre un'ampia gamma di caricatori, dal più leggero (606) al più pesante (610). Quest'ultimo è il più potente con una capacità di carico di 5000 kg ed è equipaggiato con il nuovo motore CAT da 60 Hp. In più è dotato di una moderna

trasmissione idrostatica Bosch Rexroth in combinazione con il trailer e la gru.

### Modello 404 T5

Fa parte di una nuova generazione di abbattitori con il motore CAT da 60 Hp e una moderna trasmissione idrostatica Bosch Rexroth. L'asse sterzante anteriore offre una larghezza supplementare della macchina (1,80 m o 2,15 m).

La cabina dell'operatore è comoda e confortevole con sedile in gomma, nuovo e moderno display di comando e mini joystick. È estremamente facile da manovrare, grazie al doppio sterzo.

I bassi consumi di carburante e il prezzo contenuto rendono il modello 404 T5 un investimento relativamente economico.



# Tecnologie a sostegno dell'AMBIENTE

Il giusto equilibrio tra protezione e sfruttamento forestale. Gli strumenti per la cura e la rigenerazione del terreno



## BRACKE FOREST

**Pionieri nello sviluppo di tecnologie per la conservazione del suolo**

Una particolare sensibilità alle tematiche ambientali e la volontà di sostenere e tutelare il verde sono le basi su cui si fonda Bracke Forest, realtà svedese nata nel 1922 che negli anni ha investito nello sviluppo di tecnologie dedicate alla rigenerazione del terreno. Perché la preparazione del suolo è il primo passo per una silvicoltura sostenibile.

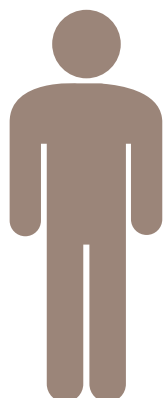
Un obiettivo ambizioso ma di primaria importanza in una zona in cui il manto boschivo rappresenta un patrimonio fondamentale per tutta la popolazione, e che oggi può dirsi raggiunto.

L'azienda infatti è leader a livello mondiale nella progettazione e produzione di macchinari e accessori forestali, tecnologie che all'abbattimento degli alberi uniscono la rigenerazione del suolo con metodi come la scarificazione. Attraverso l'impiego del processo dell'Humus Invertito, e il suo sfruttamento, i volumi di crescita dei semi aumentano dal 20 al 100% a seconda del tipo di terreno.

Pioniera nella produzione di questi strumenti vanta una stretta e costante collaborazione con tutti i player del settore, dalle imprese agli imprenditori fino agli istituti di ricerca svedesi.

Forte di questa sinergia l'azienda è una garanzia di qualità, di un'eccellenza che ha portato i suoi prodotti da Bracke, il piccolo comune di cui porta il nome e sede dello stabilimento produttivo, in tutto il mondo. Una realtà di appena 20 dipendenti destinata però a crescere e svilupparsi. Canada e Finlandia sono i mercati di riferimento di una tecnologia che si sta espandendo, attirando sempre più acquirenti in Asia, Europa meridionale e Russia.

Scarificatori, macchine per la piantumazione, accessori per la silvicoltura, la produzione di biomasse e l'abbattimento degli alberi, attrezzature per la semina meccanizzata, l'offerta è ampia e a elevata specializzazione: strumenti pensati per garantire la conservazione del suolo e dell'ambiente senza abbassare gli standard tecnici ed economici di sfruttamento forestale.



20

dipendenti

1922

anno  
di fondazione



## La gamma di **SOLUZIONI** Brake Forest

### **Dischi scavatrincee**

Progettati per rimorchi e trattori agricoli sono perfetti per la scarificazione in tutte le condizioni di lavoro.

### **Pale scavatrincee**

Potenti e versatili possono essere collegate direttamente al mezzo trainante. Questo le rende particolarmente

adatte ai siti in cui l'alta manovrabilità è una priorità.

### **Macchine per la piantumazione**

Sono concepite per far parte di un sistema tecnologico abbinato allo scarificatore, sempre con la massima considerazione per gli aspetti ambientali

ed ecologici.

### **Macchine per il taglio degli alberi e la realizzazione delle biomasse**

Permettono con un unico macchinario l'abbattimento e la raccolta degli alberi costituendo biomasse utilizzabili per la generazione di bioenergia.



# Scopriamo la serie **AZ**

Una soluzione inedita per soddisfare nuove esigenze di mercato. Sono arrivate la F145AZ e la F165AZ, le prime interamente ripiegabili: cassone libero da ingombri e maggiore protezione

## Le **VERSIONI**

**Le gru F145AZ e F165AZ sono disponibili con due sfilii idraulici, sbraccio di 8 metri e capacità di sollevamento rispettivamente di 14,0 tm e 15,7 tm**

In un contesto in cui diventa decisivo capire e anticipare le esigenze di mercato offrendo una sempre maggiore gamma prodotti, Fassi lancia la serie AZ: due modelli di gru ripiegabili anche con l'accessorio idraulico montato.

Nate come risposta concreta alle richieste degli operatori dei settori in cui la logistica è un elemento decisivo la F165AZ e la più piccola F145AZ permettono di lasciare il cassone del mezzo libero da ingombri, utile soprattutto in fase di trasporto.

Queste gru si caratterizzano per una geometria diversa rispetto agli altri modelli, che permette il ripiegamento in sagoma della macchina senza bisogno di smontare l'accessorio con la quale sono equipaggiate. Una soluzione inedita per il Gruppo che anticipa gli obblighi derivanti dalla nuova direttiva europea che prevederà la circolazione dei mezzi con materiali inerti esclusivamente con cassone chiuso o coperto. Dall'entrata in vigore delle normative nazionali sarà quindi vietato lasciare la gru distesa sopra il cassone con l'accessorio idraulico montato e questa caratteristica risulterà un indubbio vantaggio.

Le gru includono anche l'innovativa soluzione geometrica che consente la ripiegabilità invertita del braccio

secondario, per ottimizzare ulteriormente gli ingombri quando completamente chiusa.

La progettazione di questa nuova serie rispecchia appieno l'abituale filosofia del marchio di proporre soluzioni innovative che migliorano le performance senza rinunciare all'affidabilità del prodotto. In più, per la prima volta è stata sviluppata la possibilità di movimentare gli sfilii attraverso un solo martinetto a catena all'interno del braccio secondario. Grazie alla razionalizzazione degli spazi poi tutte le tubazioni sono all'interno dei bracci risultando quindi maggiormente protette.

Nelle versioni standard la F165AZ e la F145AZ sono dotate del distributore Hydrocontrol. Sono disponibili anche le versioni con distributore proporzionale compensato Danfoss e con radiocomando RCH/RCS dotate di dispositivo GAS (Grab Automatic Shake). Quest'ultimo prevede il controllo software della movimentazione della benna nello scarico dei materiali. Tale soluzione ha notevoli vantaggi quali la completa gestione dei movimenti di apertura e chiusura con azioni regolari anche a velocità elevate. Da sottolineare infine lo sviluppo del basamento della gru a seconda del montaggio della postazione di comando a guida destra o sinistra.



# La nuova **F145AZ**

## Le caratteristiche tecniche

- Capacità di sollevamento fino a 14,0 tm
- Massimo sbraccio idraulico fino a 8,25 m
- Ingombro gru sul cassone l 1,08 m , w 2,50 m , h 2,64 m
- Unità di controllo FX500
- Distributore idraulico componibile Hydrocontrol
- Versione active (.0): senza biellismo
- Rotazione 415° a cremagliera e pignone

**14,0 tm**  
sollevamento

**8,25 m**  
sbraccio idraulico



### F145AZ.0.22 & F165AZ.0.22

<b>* FX500</b> Fassi Electronic Control	<b>* FSC/M</b> Fassi Stability Control / Medium	<b>* MOL</b> Manual Outriggers Lock	<b>* CPM</b> Crane Position Monitoring	<b>UHSS</b> Ultra High Strength Steel	<b>FWD</b> Fewer Welds Design	<b>CQ</b> Cast Quality	<b>RPS</b> Rack and Pinion System
control	control	control	control	strength	strength	strength	strength

\* Compulsory for EU market

# La nuova **F165AZ**

## Le caratteristiche tecniche

- Capacità di sollevamento fino a 15,7 tm
- Massimo sbraccio idraulico fino a 8,25 m
- Ingombro gru sul cassone l 1,08 m , w 2,50 m , h 2,64 m
- Unità di controllo FX500
- Distributore idraulico componibile Hydrocontrol
- Versione active (.0): senza biellismo
- Rotazione 415° a cremagliera e pignone

**15,7 tm**  
sollevamento

**8,25 m**  
sbraccio idraulico



### OPTIONAL

<b>D850</b> Digital Multifunction Distributor Bank	<b>D900</b> Digital Multifunction Distributor Bank	<b>S800</b> Multifunction Distributor Bank	<b>S900</b> Multifunction Distributor Bank	<b>* FSC/H</b> Fassi Stability Control / High	<b>OTC</b> Oil Temperature Control	<b>GAS</b> Grab Automatic Shake	<b>RCH/RCS</b> Radio Remote Control	<b>OHT</b> Outrigger Hydraulic Tilt	<b>FS</b> Flow Sharing
control	control	control	control	control	control	control	control	performance	performance

# “L’onda rossa” oltre OCEANO

Capacità di adattamento e assistenza post vendita, queste le chiavi del successo di Fascan, da 22 anni il braccio di Fassi negli Stati Uniti. Parola di Bernie Faloney, Presidente e C.E.O. dell’azienda



## FASCAN International

L’azienda ha 29 impiegati e una capillare presenza sul territorio con una rete vendita di oltre 60 dealer e più di 200 service centers.

Un rapporto nato oltre 20 anni fa che è cresciuto adattandosi alle rinnovate esigenze del mercato e oggi è ancora più forte nonostante la complessa situazione economica. Stiamo parlando della collaborazione tra Fassi e Fascan, il suo dealer nordamericano. Intervista al presidente e C.E.O. Bernie Faloney che spiega questa collaborazione partendo dalla sua capacità di andare oltre: oltre l’edilizia lanciandosi in nuovi settori come Oil&Gas e Military e oltre la vendita con un efficiente servizio assistenza.

**Il mercato americano, dopo quello europeo, rappresenta per Fassi un mercato strategico. Le cifre sono aumentate a partire dal 2007, dimostrando che sono state adottate le giuste strategie e fatte le giuste scelte. Come ne avete beneficiato?**

Prima del 2007, Fascan aveva investito molto nella fornitura delle gru Fassi alle industrie del mercato edilizio, come quelle che si occupano della realizzazione di tetti, fondamenta, prefabbricati, fornitura di pannelli per rivestimento/materiale da costruzione e altro. La crisi economica del 2007 ha costretto Fascan International a rivalutare la sua clientela e a cercare nuovi mercati. La strategia adottata è stata quella della massima efficienza (“Lean & Mean”) per sopravvivere e trovare un modo per aumentare le vendite evitando di ampliare Fascan. Ecco ciò che abbiamo fatto.

**Anche l’economia è cambiata. Il mercato edilizio è stato colpito da una grave crisi, che ha comportato dei cambiamenti per le aziende che, come Fascan, lavoravano molto in questo settore. L’azienda è ri-**



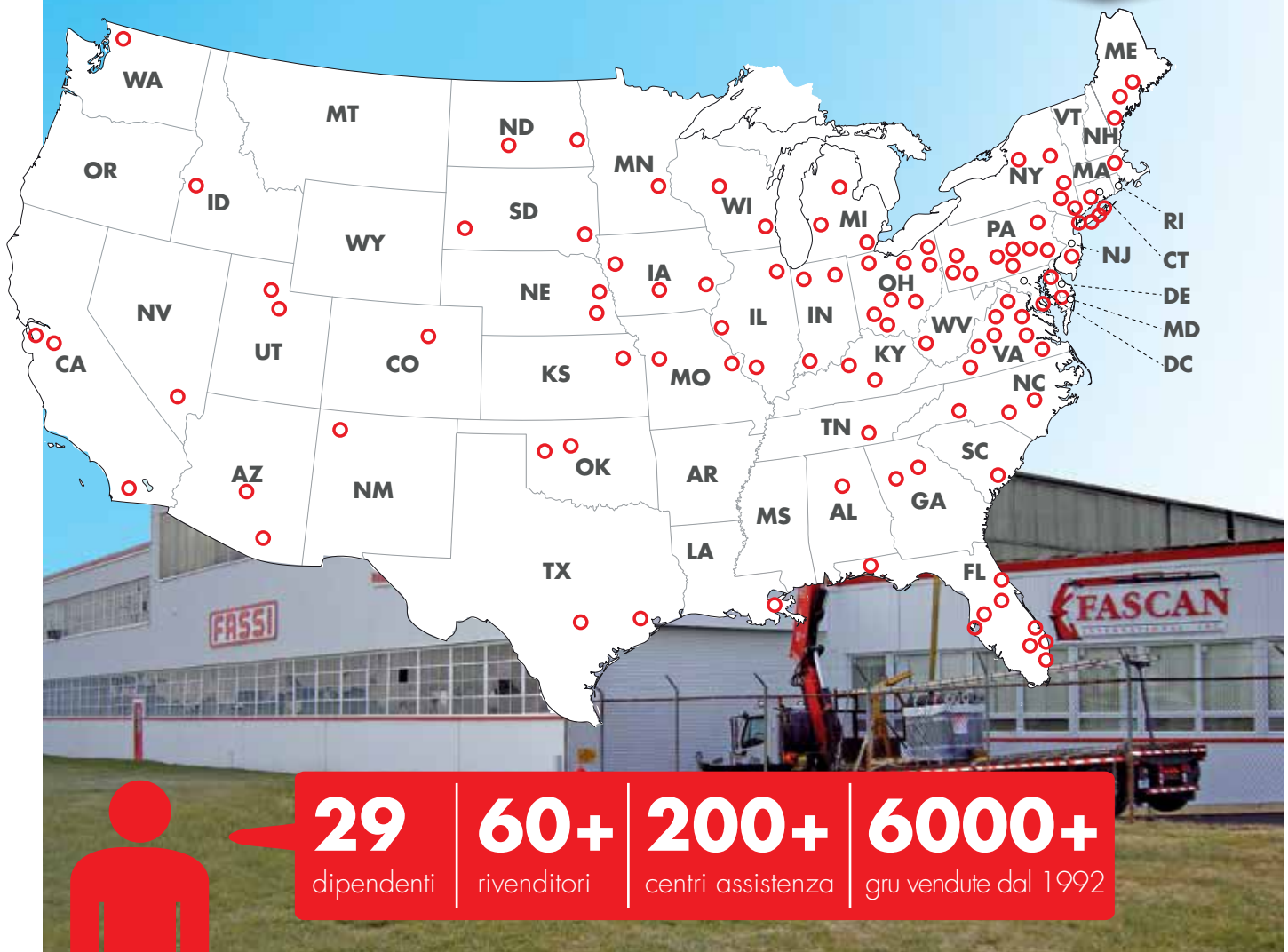
Bernie Faloney,  
presidente e CEO Fascan

**uscita a trovare nuovi canali, nuovi clienti importanti e committenti al pari dell’esercito statunitense?**

Il settore edilizio, da cui derivavano la maggior parte delle vendite delle gru Fassi, non solo ha rallentato, si è proprio arrestato! Gli unici mercati che mostravano ancora segni di vita erano il Military e il settore Oil&Gas. Per penetrare questi mercati abbiamo dovuto modificare il nostro atteggiamento e il nostro modo di operare ed essere innovativi con le gru Fassi. Sono orgoglioso di poter affermare che in quel periodo, grazie al sostegno di Fassi, non solo siamo riusciti a superare la crisi, ma siamo anche cresciuti. La nostra ricompensa è il fatto di essere ancora qui oggi, ed ora che l’edilizia ed altri mercati stanno riprendendo vigore le vendite delle gru Fassi sono aumentate, il che mostra l’importanza della diversificazione nei vari settori di mercato. Un’altra strategia essenziale attuata da Fascan e che ha portato risultati significativi è stata quella di concentrarsi sull’assistenza tecnica.

**Il Gruppo Fassi è sempre più diffuso a livello globale e aperto all’internazionalizzazione e alle richieste dei vari mercati.**





### Quanto e in che modo voi e il mercato statunitense avete influito sulle scelte del Gruppo Fassi?

A mio avviso durante la crisi del 2008-2010 noi abbiamo avuto una grande influenza sul Gruppo Fassi, soprattutto grazie al settore anti-LED per l'esercito statunitense. Ad oggi Fassi/Fascan ha fornito in tutto il mondo e ad eserciti di sette diverse nazioni più di 1.800 di queste gru. Inoltre sono stati configurati alcuni nuovi modelli proposti da Fascan per rispondere alle esigenze in continua evoluzione del mercato americano.

### Qual è, tra i diversi prodotti Fassi, quello più richiesto e diffuso nel mercato statunitense?

Le forze armate usano le gru Fassi progettate, costruite e predisposte per esigenze e compiti specificamente militari. Il risultato di tale specializzazione è stato un notevole aumento delle vendite delle gru Fassi da 5 a 21 tm.

### Quali aspetti di un prodotto italiano, come è appunto una gru Fassi, sono maggiormente apprezzati dal mercato statunitense?

Qualità, attenzione al dettaglio, gestione familiare, controllo del supply chain e assistenza al cliente, sono tutti termini che ci contraddistinguono rispetto ai nostri concorrenti. I clienti

sono tranquilli, perché sanno che possono rivolgersi direttamente ai dirigenti Fassi.

Alle fiere campionarie abbiamo notato l'entusiasmo dei potenziali acquirenti quando scoprivano che non stavano incontrando un semplice rivenditore di Fassi, bensì un'azienda con un forte potere decisionale in Fassi.

Serve del tempo per vedere i risultati dei propri sforzi trasformati in profitti, esattamente come una gru Fassi può essere usata per molti anni. "People buy from people" è un modo di dire comune nel mondo del business e i clienti americani vogliono essere considerati come persone, non come un numero.

### Fassi è sinonimo di prodotti innovativi e ricerca costante. Quali sono le intenzioni di Fascan per il futuro?

Le intenzioni di Fascan sono perfettamente in linea con le necessità del mercato statunitense, che non necessariamente coincidono con quelle del resto del mondo.

Alcuni prodotti che, a mio parere, potrebbero rivelarsi utili a Fascan e alla sua clientela sono una più ampia gamma di gru specializzate per l'esercito statunitense, una gru per i pannelli per rivestimenti murali più alta e un maggiore assortimento di gru per i rifiuti e il legname.

# 27 anni da PROTAGONISTA

## I punti di FORZA

Qualità dei  
marchi venduti,  
assistenza e  
professionalità  
sono le chiavi del  
successo di Hans  
Aumer GmbH

Il presente e il futuro del settore forestale con gli occhi di chi ogni giorno è in prima linea. Intervista a Franz Meilhammer, Presidente e proprietario di Hans Aumer GmbH, il più importante dealer tedesco di Cranab



Franz Meilhammer,  
Presidente e proprietario  
di Hans Aumer GmbH

Dal 1987 ad oggi è una garanzia di qualità e professionalità in tutta la Germania e grazie alla partnership con Fassi si aspetta di andare anche oltre. Franz Meilhammer, Presidente e proprietario di Hans Aumer GmbH, uno dei concessionari tedeschi più importanti di Cranab, fa una panoramica del settore forestale nel suo Paese e degli scenari aperti da questa nuova collaborazione. Con la prospettiva privilegiata di chi ogni giorno lavora sul campo Meilhammer spiega presente e probabile futuro di una realtà da oltre 25 anni protagonista del mercato.

**La Germania, rappresenta un'importante opportunità di mercato per i prodotti Cranab. Quali le principali attività che svolgete in questo mercato strategico?**

La Germania, con i suoi boschi e le sue foreste, è un mercato importante per Cranab. Sono però convinto che non ci siano grosse differenze tra il lavoro qui o in un altro Paese, in Svezia per esempio

dove ha sede la casa madre. La qualità dei prodotti, un buon servizio assistenza e la professionalità sempre e comunque sono le chiavi per avere successo in Germania come altrove. Cranab su questo fronte è una certezza.

**Quali sono i prodotti più richiesti? E quali i settori in cui operate maggiormente?**

In Germania Cranab è sinonimo di qualità e professionalità. Tutte le nostre macchine sono molto apprezzate perché sono affidabilità e durature nel tempo. Se poi dovessi pensare a un prodotto in particolare, ottimi riscontri stanno arrivando dalla nuova serie di gru.

**Cosa ne pensa di questa nuova e importante partnership tra Cranab e Fassi? Crede possa aprire a nuove prospettive strategiche e di crescita?**

La partnership tra due player così importanti del nostro settore non può che avere conseguenze positive. Saremo sempre più una garanzia sul territorio e,



L'innovazione è sempre stata un'importante punto di forza di Cranab, un obiettivo da raggiungere con impegno e costanza

di conseguenza, credo e spero che aumenteremo ancora le nostre quote di mercato.

**Come valuta le opportunità di questa partnership rispetto alla possibilità di essere sempre più vicini alle molteplici richieste del cliente e soprattutto di incontrare la domanda di nuove fette di mercato?**

Mi aspetto che questa partnership porti con sé tante nuove opportunità, soprattutto in determinati settori in cui il Gruppo Fassi è particolarmente attivo come quello dell'utilizzo degli acciai ultra-altoresistenziali.

**L'innovazione è una chiave di volta per vincere la sfida competitiva. Per quanto vi riguarda, verso dove rivolgete lo sguardo per il futuro? Quali le esigenze di mercato a cui dare un'adequata risposta?**

L'innovazione è sempre stata un'importante punto di forza di Cranab, un obiettivo da raggiungere con impegno e costanza. È scritto in lettere maiuscole nel suo DNA. Ogni prodotto e ogni soluzione sono studiati sin nei minimi dettagli, nulla in Cranab è lasciato al caso. Questa nuova partnership con il Gruppo Fassi ne è un'ulteriore conferma. È un momento importante nella storia dell'azienda, si sta scrivendo una nuova pagina e speriamo sia la premessa di un rapporto lungo e vantaggioso per entrambi.



**Hans Aumer GmbH**

Gewerbering 25, 94060 Pocking, Germany

# Fassi conquista la **TURCHIA**

La F110AFM è il braccio idraulico dei due nuovi rimorchiatori della Guardia Costiera turca. Garp e Sark montano una gru Fassi: sicurezza e maneggevolezza dal porto al mare aperto

## **GARP & SARK**

Rimorchiatori di piccole dimensioni ma di grande maneggevolezza: lunghi 20 m, per una larghezza di 7,5 m e una profondità di 3,3 m







### Garp&Sark

Entrambi sono lunghi 20 metri, larghi 7,5 e profondi 3,3, hanno un pescaggio di 3 m

Per la sicurezza in porto e in mare aperto la Turchia ha scelto Fassi. Due gru F110AFM sono state installate su altrettanti rimorchiatori destinati alla Direzione Generale della Sicurezza costiera. Garp e Sark, questo il nome dei due mezzi gemelli, sono stati recentemente consegnati dal cantiere Besiktas a Yalova al porto di Istanbul, quartier generale del committente.

I rimorchiatori sono stati progettati dalla Robert Allan Ltd (RAL), compagnia canadese specializzata nella realizzazione di navi da trasporto.

Dalle piccole alle grandi imbarcazioni i progetti dello studio si caratterizzano per l'innovazione e gli elevati standard, di progetto e della strumentazione. Questo spiega la scelta delle gru idrauliche Fassi.

Garp e Sark sono di piccole dimensioni e sono stati pensati per essere estremamente maneggevoli e veloci, qualità fondamentali per gli interventi della Guardia Costiera. Quest'ultima caratteristica in particolare è stata una richiesta su cui il committente si è concentrato.

I rimorchiatori raggiungono gli 11 nodi a prua e i 7 nodi a poppa, il massimo possibile per rimorchiatori di queste dimensioni. Inoltre grazie a una bassa linea di galleggiamento

e a un pescaggio contenuto, arrivano praticamente ovunque. Entrambi sono lunghi 20 metri, larghi 7,5 e profondi 3,3, hanno un pescaggio di 3 m e una linea di galleggiamento massima di 6.

La gru Fassi F110AFM.0.22 è situata sul cassero di poppa insieme ad un argano e al gancio di rimorchio da 27 tonnellate dal livello dal mare

## || DEALER

### Rasim Otomotiv Ltd.

È un'azienda familiare nata nel 1993 a Ostim, la zona industriale di Ankara, in Turchia. Il suo fondatore, Mehmet Rasim, forte della sua lunga esperienza - opera nel settore dal 1969 - è oggi un punto di riferimento a livello nazionale.

Dalla riparazione, alla manutenzione e vendita di gru, anche di seconda mano, è sinonimo di affidabilità e professionalità in tutta la Turchia. La sua fama unita alla profonda conoscenza del mercato l'hanno portato a diventare nel 2007 l'unico distributore di Fassi in Turchia.

Rasim Makina Vinc è il suo marchio commerciale, presente con due uffici vendite ad Ankara e Istanbul.

## Caratteristiche tecniche

**F110A**

- Versione Active (.0): senza biellismo
- Rotazione a cremagliera di 390°
- Sistema di controllo FX500
- Distributore idraulico Hydrocontrol


**Dimensioni**

**l 0,78 m**  
**w 2,30 m**  
**h 2,20 m**


**Sbraccio**
**8,10 m**


### Il cantiere

Besiktas è uno dei cantieri turchi con maggiore esperienza e professionalità nella costruzione di imbarcazioni ad uso industriale come le navi cisterna e i rimorchiatori. Un'azienda che punta sulle risorse umane e sul servizio al cliente e che ha fatto dell'affidabilità la base della sua attività per raggiungere un solo obiettivo: offrire un servizio di alta qualità con i prezzi più competitivi.

**Rasim Otomotiv**, 1468 CADDE NO:131 İVEDİK  
 O.S.B., Ankara 06378, Turkey


**Capacità  
 di sollevamento**
**10,70 tm**

# Fassi on the ROAD





La F660RA diventa color platino. Axle Haulage si regala questo straordinario mezzo per i suoi 25 anni di attività. E sulle strade inglesi non passa certo inosservato

## Un 25° anniversario di **PLATINO**

**Gru e camion diventano il simbolo di un traguardo importante per la Axle Haulage azienda specializzata nel trasporto su gomma**





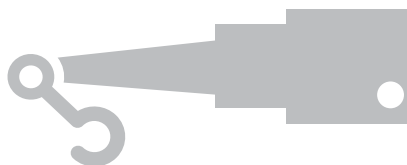
Capacità di sollevamento

**56,27 tm**



Ingombro gru

**L 1.59 m, W 2.50 m, H 2.46 m**



Sbraccio standard

**16,40**

**Fassi UK Ltd**  
26 Blick Road Heathcote Industrial Estate  
Warwick Cv34 6Ta  
United Kingdom



Altro che nozze d'argento. La britannica Axle Haulage, azienda specializzata nel trasporto su gomma, per i suoi 25 anni "on the road" - nel senso letterale del termine è proprio il caso di dirlo - si è fatta un regalo importante, unico nel suo genere: una F660RA.2.26 metallizzata platino. La gru, montata su un camion di ultima generazione dello stesso colore, sfreccia per le strade di tutto il Regno Unito, simbolo di un traguardo importante per una realtà che negli anni è riuscita a distinguersi rispetto alla concorrenza, anche grazie alla sua immagine, decisa e fuori dagli schemi. Un approccio ampiamente confermato dall'acquisto di questo nuovo mezzo che sulle strade non rischia certo di passare inosservato. Una flotta ricca e diversificata e un servizio attivo 24 ore su 24 e 7 giorni su 7 hanno reso Axle Haulage uno dei maggiori player del mercato inglese nel settore trasporti.

Leader chiama leader ed in quest'ottica si inserisce la scelta di regalarsi una Fassi. La F660RA.2.26 è una gru imponente, capace di sollevare fino a 56,27 tonnellate, affidabile e sicura in qualsiasi situazione, il mezzo perfetto per un'azienda che grazie ad una gestione attenta e oculata è riuscita a crescere nonostante la crisi. La gru è arrivata in Inghilterra direttamente dall'Italia, importata da Fassi UK, filiale del Gruppo e unico importatore ufficiale nel Paese. Una realtà ormai consolidata che dal 1979 opera sul territorio inglese e che vanta una presenza capillare rafforzata dai molti dealer a livello regionale proprio come Walker Crane Services, concessionario Fassi dal 1996, che ha venduto la F660RA.2.26 dei 25 anni di Axle Haulage. Una collaborazione quella tra le due aziende che continua da anni e che con questo "regalo" viene ulteriormente consolidata.



**F660RA**



## Caratteristiche tecniche

- Versione dynamic (.2): con doppio biellismo
- Dispositivo XP
- Sistema ProLink
- Rotazione continua su ralla



## Dotazione elettronica

- Sistema di controllo integrale IMC
- Unità di controllo FX800
- Distributore idraulico digitale D900
- Unità di comando radio RCH/RCS
- Controllo della dinamica ADC
- Flow sharing

