

WITHOUT No.15 - ano 2014 COMPROMISE

Revista de informação internacional do Grupo

FASSI

A empresa Multi-DIMENSIONAL

O Diretor Executivo Giovanni Fassi explica a evolução da Fassi no sentido de uma empresa multi-produto internacional, multi-mercado e multi-setor

∞ Altos responsáveis

Entrevistas com Jerome Semay, Diretor Executivo da Marrel, e com Fredrick Jonson, Diretor Executivo de Cranab

∞ Novos cenários

Passando do setor da construção para novos mercados à volta do mundo

∞ A gama AZ

A F145AZ e a F165AZ: as primeiras gruas de garra completamente dobrável da Fassi



SUMÁRIO

WITHOUT COMPROMISE

No.15 - ano 2014

Revista de informação internacional do Grupo **FASSI**

Multi - dimensão

Protagonistas

Novos cenários

Foco

A gama AZ

Na linha da frente

Gruas no trabalho

04

10

14

16

28

32

38



Acompanhando a evolução rumo a uma empresa internacional multi-produto, multi-mercado e multi-setor, ouvimos o próprio Diretor Executivo, Giovanni Fassi



Marrel de França e Cranab da Suécia juntaram-se à família Fassi. Os Diretores Executivos de cada empresa – Jerome Semay da Marrel e Fredrik Jonsson da Cranab – discutem as novas oportunidades que a parceria com a Fassi traz



As raízes da grua da Fassi baseiam-se no comércio da construção, mas não existem fronteiras para as novas aplicações que se estão a tornar acessíveis internacionalmente



Como as novas empresas do grupo estão a abrir novos horizontes de mercado: Marrel, Cranab, Slagkraft, Vimek, Bracke Forest



F145AZ e F165AZ: os primeiros modelos de grua de garra são caracterizados pela sua capacidade de se dobrar com o acessório hidráulico. Uma solução inovadora para responder às necessidades de mudança do mercado



Os seus mercados têm características muito diferentes, mas os nossos revendedores nos EUA e na Alemanha partilham um entendimento comum dos seus clientes finais



Desde o mar da Turquia até às estradas da Grã-Bretanha; dois estudos de caso mostram a excelência das gruas da Fassi no trabalho



Without
Compromise
n° 15 - ano 2014

Publicação
legalmente
registada no
Tribunal de Bergamo
n° 20/2011 a
30/08/2011

Uma publicação
de Fassi Gru

via Roma, 110 24021
Albino (BG) Italy
tel +39 035 776400
fax +39 035 755020

www.fassi.com

Publicado por
Cobalto Srl via Maj,
24 24121
Bergamo (BG)

Diretor geral
Silvio Chiapusso

Editor-chefe
Mauro Milesi

Impresso por
ModulimpiantiSnc
via G. Leopardi 1/3
24042 Capriate S.
Gervasio (BG)

Design gráfico
elayout
Cobalto Srl

A EVOLUÇÃO das “espécies”

Se pensar nisso, todas as empresas são criadas no sentido de sobreviver. Parece redutor, mesmo um cliché talvez, no entanto, o principal objetivo de qualquer empresa é simplesmente manter-se em atividade. Existem empresas que fizeram contribuições significativas para a história da economia internacional, mas hoje já não existem. Há exemplos de empresas extremamente bem-sucedidas que, num período de apenas dez anos, cedo se tornaram sinónimo de bancarrota.

Sobreviver é o elemento fundador de todas as entidades empresariais. Não é suficiente fazer produtos que são mais bonitos, não é suficiente ter milhares de clientes ou mesmo um alcance mundial. Se for incapaz de ultrapassar obstáculos, para adaptar-se ao contexto de mudança, então, a sua empresa é improvável que sobreviva. É o princípio de Darwin da evolução das espécies transposto na área de negócio.

Apenas aquelas espécies que mostraram uma forte aptidão para a mudança, que conseguiram coexistir e lidar com o clima em mudança e o ambiente ainda estão aqui no nosso planeta hoje. Acontece o mesmo na economia, especialmente, em momentos como este, no qual o cenário tornou-se complexo, ilegível, fragmentado e ultra-competitivo.

Na Fassi estamos perfeitamente conscientes disso. Porque quando falamos de inovação sendo impressa no nosso ADN, estamos a dizer exatamente o quão importante é nunca ficar parado na constante evolução das nossas “espécies”. Mas a inovação, como explicaremos nesta edição de Without Compromise, não é simplesmente inovação tecnológica ou do produto. É um processo geral que toca em todos os aspetos do negócio. De certa forma, necessitamos de nos redefinir todos os dias para sobreviver.

Há um velho ditado de negócio: se continuar a fazer o que sempre fez, continuará a obter o que sempre obteve. Se quiser mais ou melhor, então, tem fazer de modo diferente.

Precisamos de abandonar as nossas posições e ir para além dos nossos limites para avançar – redefinindo-nos sempre para superar os novos desafios, para nos renovarmos continuamente como temos feito desde os primórdios. Tudo isto sem nunca perder a nossa identidade, sem deixar de nos comprometermos. Mudando sempre, permanecendo ainda os mesmos.

EDITORIAL

A empresa Multi- DIMENSIONAL

Através da diversificação regional e do produto, a Fassi está a evoluir para uma empresa internacional multi-produto, multi-mercado e multi-setor. O Diretor Executivo Giovanni Fassi explica como isso está a ser alcançado

Fassi no **MUNDO**

O grupo Fassi opera em mais de 60 países e em cada um destes conseguiu aproveitar novas oportunidades. Tendo em conta diferentes empresas e necessidades, o grupo assumiu uma natureza multi-dimensional enquanto manteve os seus padrões de excelência







Fassi no mundo



Giovanni Fassi, Diretor Executivo do Grupo Fassi

Saber como ver além do horizonte significa ter visão. Saber como definir os objetivos de cada um claramente e como atingi-los significa ter uma estratégia. Nunca estar satisfeito, mas em vez disso trabalhar todos os dias para uma maior excelência significa ter uma vocação para a inovação. Tudo isto é o espírito do Grupo Fassi, como nos damos conta mais uma vez, pelo seu Diretor Executivo e Director Geral Mr Giovanni Fassi, que esboça um cenário para a empresa. É um cenário no qual foram tomados importantes passos para construir uma verdadeira empresa internacional multi-dimensional.

Vamos começar a partir daí. O que significa ser uma empresa multi-dimensional?

Significa que trabalhamos arduamente para traçar um caminho preciso que nos fez passar de uma empresa de um único-produto, único-mercado e único-setor para uma empresa multi-produto, multi-mercado e multi-setor com alcance global.

Conte-nos os pormenores desta importante transição...

Somos capazes de nos movimentar em diferentes direções, reagindo a diferentes pontos fortes e oportunidades. Começámos um importante processo de internacionalização há alguns anos que nos levou a novos mercados. A nossa reorientação da



**ANO
2013**

A recente expansão da Fassi

exportação incrivelmente levou-nos a aproveitar oportunidades de mercado em mais partes do mundo. Consolidámos e reforçámos estrategicamente a nossa presença em múltiplas frentes. Também trabalhámos arduamente para penetrar em novos mercados que possam representar novos desenvolvimentos, especialmente, em países em desenvolvimento.

Hoje a Fassi é uma organização global...

Exatamente. E isto permitiu-nos compensar um declínio da procura de mercados tradicionais com novas áreas de crescimento. Demonstrámos ser flexíveis, alertas e, mais importante, prontos para lidar com as dificuldades que os pontos fortes de mercado global nos apresentam.

Que medidas tomou o grupo para se aproximar de novos setores de mercado, além do setor de construção tradicional?

A indústria da construção encontrou enormes dificuldades em muitos países nos últimos anos. Desde então, encontramos novas oportunidades a vir na nossa direção de outros setores que se tornaram cada vez mais importantes. Estou a falar de setores da indústria tais como a energia, o naval, o petroquímico e muitos mais. Mesmo o setor militar deu-nos um bom negócio e, em

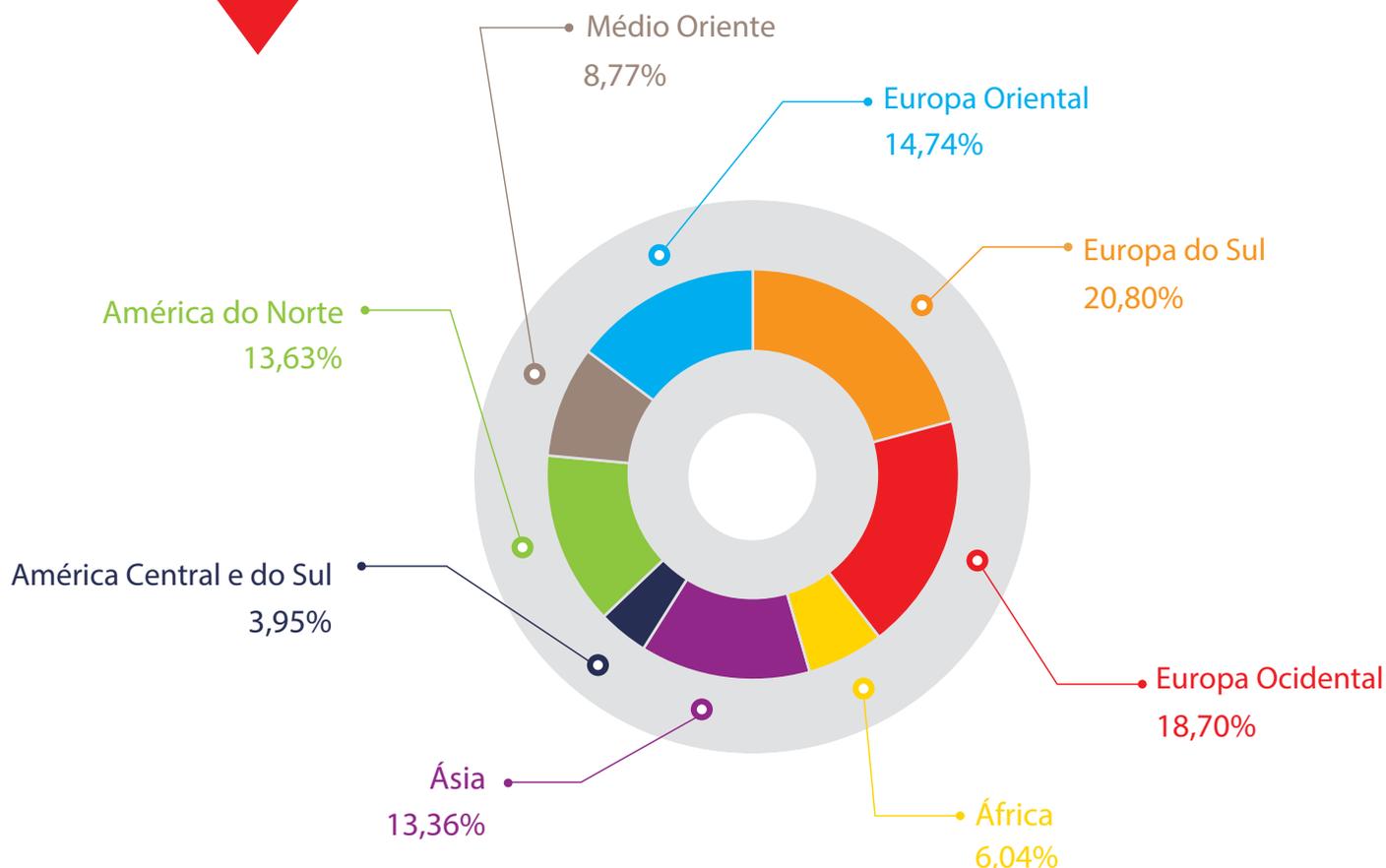
○ que significa **MULTI-DIMENSIONAL?**

Historicamente, a Fassi especializou-se em fazer um único produto para um único setor: gruas hidráulicas para a indústria da construção. No entanto, a crise económica parou a construção residencial e industrial. Por isso, a empresa conseguiu evoluir ao aplicar as tecnologias que desenvolveu para outros setores, incluindo os setores do petróleo & gás, naval, militar e florestal. Esta nova estratégia levou às parcerias com Marrel e Cranab, que são líderes na produção de equipamento para veículos industriais e no setor florestal, respetivamente. Portanto, multi-dimensão significa ser capaz de mudar,

adaptando-se às necessidades de diferentes mercados em todo o mundo, desenvolvendo produtos ad hoc. Tudo isto sem nunca esquecer o que tornou o Grupo Fassi excelente – elevada qualidade, profissionalismo e inovação. Ou, de forma mais sucinta, excelência.



Gruas da Fassi vendidas em 2012



bora com algumas recessões, continua a fazer investimentos. Foi a equipa de trabalho com todos os nossos distribuidores que nos permitiu traçar novos caminhos para o crescimento.

Uma empresa internacional, capaz de aceder a novos mercados com o seu produto primário: gruas hidráulicas. Depois vieram os acordos estratégicos com a Marrel e a Cranab, que abriram oportunidades completamente novas. O que guiou a Fassi nessas direções?

Consciência, antes de mais. Como todos sabem, na frente internacional o contexto económico e social tornou-se extremamente complexo. Todos os pontos de referência que foram importantes fatores no passado, em termos de definir políticas comerciais e estratégicas, tinham deixado de existir nos últimos anos. Todo o cenário tornou-se muito mais fluído. Está em constante mudança, é complexo e irregular, portanto, uma empresa moderna não pode refugiar-se nas suas posições consolidadas. Estivemos a procurar novas oportunidades durante algum tempo e acreditamos que os nossos recentes investimentos na Marrel e na Cranab produzirão resultados, pois abrem-nos para o mercado com uma gama

extremamente ampla de produtos desenhada para setores de reciclagem, ecologia e de madeira.

A reciclagem, a ecologia e a madeira são consideradas intimamente associadas com os setores de energia e sustentabilidade que estão em forte modo de crescimento ...

De facto, necessitávamos de um modelo de negócio capaz de se mover na mesma direção que o mundo e, em primeiro lugar, em que a Europa se está a mover.

Você apenas tem de pensar nas diretivas da Comunidade Europeia que estabelecem objetivos claros para redução dos resíduos. Isto está a afetar diretamente o crescimento do mercado da energia ligado ao tratamento da valorização energética de resíduos e à reciclagem. Somos capazes de oferecer uma ampla gama de soluções para a logística, manuseamento e tratamento de materiais associados a esses processos.

Qual foi a abordagem da Fassi que levou a estas novas áreas de negócio?

Para mim é importante salientar que a Fassi, a Marrel e a Cranab não sofreram qualquer alteração. Estes investimentos

não pretendiam desvirtuar ou mudar a nossa identidade, ou a sua. Tentámos olhar para o seio das respetivas empresas e implementar ações que visavam potenciar os nossos pontos fortes mútuos através de uma partilha de intenções e estratégias. Estamos a falar de empresas que são líderes nos seus mercados originais. É uma união de excelência. Isso não devia ser absolutamente subestimado. Também é significativo que decidimos mais uma vez investir na Europa, o contexto natural no qual nascemos e fomos criados, o berço do nosso modelo de fazer negócio.

Em resumo, a Fassi procura a inovação no sentido mais lato do termo – não apenas inovação do produto e do processo, mas também inovação empresarial. Mas qual é a visão global que as une?

É bastante. Onde quer que estejamos, o que quer que estejamos fazendo, temos sempre de garantir os princípios de qualidade, excelência e inovação. Essas são as características distintivas do grupo Fassi. E não esqueçamos o nosso entusiasmo por novos desafios. Isso tornou possível viajarmos por novos caminhos em diversas frentes, com toda a força da nossa tradição e da nossa marca, já com olhos que estão sempre abertos, prontos a observar e perceber a melhor direção a tomar, quais as oportunidades que podemos aproveitar. Se hoje a nossa empresa fala várias línguas, opera através do mundo e em múltiplos cenários, contudo, jamais pode trair o seu ADN e a sua personalidade, que é senão compromessi – “without compromise”.

A reciclagem, a ecologia e a madeira são consideradas intimamente associadas com os setores da energia e da sustentabilidade que estão em forte modo de crescimento...



A EMPRESA MULTI-SETOR



Fassi **INVESTE** na Marrel

Diferentes culturas ainda que convergentes, diferentes produtos ainda que complementares e um único objetivo: para ser líder de mercado. Esta é a base da colaboração entre a Fassi e a Marrel, uma empresa francesa famosa, que se especializou em braços de carga para camiões porta contentores e veículos industriais. Na verdade, a Fassi investiu na Marrel em colaboração com a Miltra SAS, o seu distribuidor exclusivo para França. É uma parceria transalpina que promete beneficiar todas as partes: por um lado, a rede mundial de revendedores da Fassi ajudará a Marrel a reforçar a sua posição internacional; por outro lado, a Fassi tem acesso agora ao setor dos resíduos, no qual o

A jogar na mesma equipa para ganhar em todas as frentes, as empresas italiana e francesa juntaram pontos fortes para escrever uma nova página na sua história. Marrel, Diretor Executivo Jerome Semay anuncia



MARREL

A empresa francesa está bem estabelecida internacionalmente, especialmente, na Europa e nos EUA. Quarenta e cinco por cento das suas vendas de 2013 provém das exportações

seu novo parceiro já está bem estabelecido. Jerome Semay, Diretor Executivo da Marrel's CEO, fala acerca do enorme potencial desta transação, que representa uma nova página na história de ambas as empresas.

De que forma a nova parceria está a afetar as suas operações?

Começar a cooperar com novos acionistas foi, certamente, um momento muito especial, mas a fase de adaptação foi muito rápida. Estou convencido que esta parceria representa uma oportunidade fantástica para a Marrel crescer em diferentes campos; é muito emocionante fazer parte dessa parceria.

32 milhões

Volume de vendas
2013



A principal **OPRTUNIDADE** de negócio

A Fassi afirmou a sua presença em todo o mundo através de uma rede forte com uma boa cobertura do mercado. Esta rede dá uma oportunidade única à Marrel para entrar em novos países ou reforçar a sua

posição em territórios onde já está representada. Por outro lado, a Marrel está bem estabelecida no setor de tratamento dos resíduos e apoiará o desenvolvimento das vendas das gruas da Fassi neste negócio.



Jerome Semay, Diretor Executivo da Marrel

Quais são as principais diferenças ao gerir a Marrel em parceria com um parceiro industrial em vez de ser com um investidor puramente financeiro?

A principal diferença é que os nossos acionistas Fassi e Miltra são os players em equipamento de elevação para veículos industriais. O seu conhecimento do mercado, a sua competência e as suas marcas representam ativos valiosos para a Marrel. Ainda que prestemos muita atenção aos nossos indicadores-chave de desempenho, podemos agora começar a pensar mais estrategicamente, numa base a longo prazo. O nosso desenvolvimento do produto e os nossos planos de investimento já não são de um ano para o outro, mas abrangem vários anos. Isto torna mais fácil o envolvimento de todos os trabalhadores no projeto.

Na sua opinião, qual é o ponto forte da parceria entre a Fassi e a Marrel?

É claro que as gruas e os braços de carga são produtos complementares. Ambas as marcas tirarão partido de cada uma. A Fassi e a Marrel tem organizações industriais semelhantes: ambas produzem cilin-

dros hidráulicos e peças soldadas para os nossos braços de carga e para as nossas gruas.

As pessoas de França e da Itália não são diferentes e conseguem facilmente entender-se umas às outras. Portanto, o ponto forte desta parceria é que faz sentido para ambas as empresas e não temos de enfrentar nenhum choque cultural.

2014 revelou ser um ano atarefado, então, quais são as prioridades e como planeia abordá-las?

As prioridades para nós são adaptar a nossa organização interna para oferecer o melhor apoio à rede da Fassi e aprimorar a nossa gama de produtos para atender às necessidades dos clientes.

O primeiro passo é obter um melhor conhecimento das diferentes exigências específicas dos novos mercados nos quais nos preparamos para entrar e adaptar os nossos produtos em conformidade, para satisfazer as necessidades locais.

Quais são as principais características que a sua equipa deverá ter no sentido de apoiá-lo nesta importante fase?

Seguramente, flexibilidade e capacidade de resposta serão as palavras-chave na Marrel para apoiar este projeto ambicioso.



45%

Exportações 2013

A Fassi junta-se à Cranab

O setor florestal tem um grande nome agora. As empresas Italiana e Sueca uniram-se e pretendem conquistar o mundo. O Diretor Executivo da Cranab, Fredrik Jonsson, partilha a sua perspetiva

A PARCERIA

Uma nova empresa competitiva está a operar a nível internacional, oferecendo equipamento e tecnologia ao setor florestal através de toda a sua cadeia: desde o reflorestamento para a exploração controlada das florestas, até à logística da madeira e manuseamento de matérias-primas.

Estamos ansiosos para começar a trabalhar com a Fassi. Sentimo-nos realmente bem com o nosso parceiro Italiano.

Porque escolheu um parceiro como a Fassi para enfrentar este novo desafio no mercado?

Como a Fassi é forte no aspeto dos camiões e nós somos fortes nas máquinas florestais, as duas empresas complementam-se uma à outra. Esta é uma razão. Além disso, pode dizer-se que somos muito semelhantes como somos empresas familiares. Como resultado temos, se não a mesma, uma mentalidade muito semelhante embora, geograficamente falando, estamos muito longe.

Assim sendo, pensa que as empresas têm origens semelhantes?

Sim, penso que sim, especialmente, quando se trata de história e mentalidade. Quando nos apercebemos que a Fassi representa uma antiga família, começámos a ver todas as similaridades entre as duas empresas, que são orientados para os produtos e para a produção.

Fazemos as mesmas máquinas e como a Fassi soldamos, pintamos e montamos. Por último, porém não menos importante, temos a mesma configuração. Isto significa que podemos controlar a qualidade, ser flexíveis e se tivéssemos problemas podíamos mudar as coisas muito facilmente. Além disso, temos recursos internos que permitem aos nossos designers interagir com a produção.

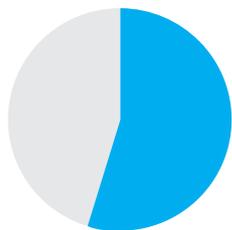


Fredrik Jonsson, Diretor Executivo da Cranab

Se é verdade que unidade é força, então, quando a união consiste em dois players de calibre da Fassi e da Cranab, o resultado apenas pode ser uma vitória certa. Isso acontece porque os dois grupos já estão na administração dos seus respetivos setores, guas hidráulicas e equipamento florestal. Aqui Fredrik Jonsson, Diretor Executivo do grupo Cranab, dá-nos algumas palavras.

Como se sente com esta nova parceria?

É uma sensação muito boa. Houve um bom princípio com esta nova parceria e vemos tanto potencial em todos os tipos de áreas tais como produtos, marketing e produção.



51%
da Vimek



23
revendedores
no mundo

Na sua opinião, qual é o principal ponto forte da parceria entre a Fassi e a Cranab?

Há vários pontos fortes, mas digamos que um ponto forte importante é a tecnologia. Esta experiência em guas significa muito para nós.

Estamos no negócio há mais de cinquenta anos e a Fassi está no negócio há muito tempo também. Complementamo-nos e, por isso, temos grandes oportunidades no mercado.

Além disso, os nossos canais de distribuição também nos permitem reforçar ainda mais a nossa posição.

O que vê como a principal oportunidade de negócio?

Não sei quanto devíamos pôr no papel para já, mas temos alguns planos interessantes para novos produtos, dado que existe um aumento na procura de madeira.

É óbvio que em todo o mundo é cada vez maior o número de pessoas que quer construir a sua casa de madeira e que utilizam papel diariamente.

Refere-se ao material tanto para a produção de energia quanto para a mobiliário do lar?

É o caso de cada vez mais pessoas que estão utilizar papel, como papel higiénico, por exemplo (lenços e papéis toalha). Portanto, a fibra será particularmente importante no sentido de resolver variadíssimos problemas que temos com energia bem como com o ambiente.

Assim sendo, pensa que o mercado está aberto a novas soluções e isso dá-nos oportunidades?

Dependemos deste desenvolvimento; todavia, depositaremos as nossas esperanças no negócio das guas. Temos de ser capazes de ver as necessidades e as possibilidades para soluções das guas, sempre que viável.

Consequentemente, estaremos muito focados na utilização mais profissional de guas não apenas para trabalhar nas florestas, mas também para manuseio dos materiais que obtemos destas.

2014 está a revelar-se um ano atarefado, portanto, quais são as prioridades e como tenciona abordá-las?

A nossa prioridade é naturalmente servir os nossos clientes o melhor que pudermos. Por outras palavras, temos como objetivo fornecer um produto de qualidade em tempo oportuno e com um custo adequado.

No entanto, também devemos tomar as decisões adequadas no desenvolvimento do produto, visto que é nessas decisões que o nosso futuro desenvolvimento basear-se-à, especialmente, agora que estamos a cooperar com a Fassi.

Penso que a comunicação entre os parceiros será muito importante, especialmente, sobre os próximos eventos, como, por exemplo, a exposição IFAT.

Vai ser um grande evento para nós porque, até agora, temos estado focados, principalmente, no negócio da máquina florestal, mas agora esta cooperação com a Fassi dá-nos a oportunidade de estar cada vez mais no mercado da reciclagem e em muitos outros mais também.

E presumo que a exposição IFAT não será apenas um evento para apresentar o grupo, mas também uma oportunidade para testar o mercado e explorar novas possibilidades comerciais?

Absolutamente! Isso será com certeza muito interessante de qualquer perspectiva.

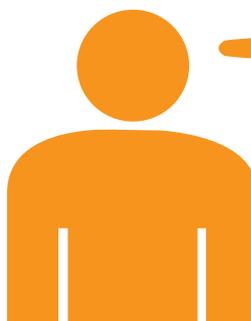
Que qualidades a sua equipa irá necessitar para apoiar esta importante fase?

Estas duas empresas têm muita experiência e competência, e devido a isso teremos novas oportunidades. Esta é uma boa oportunidade para nós para entrar em novos mercados e como consequência desenvolver novos produtos.

A nossa origem é a experiência que caracteriza ambas as empresas. Penso que o primeiro passo será extremamente importante, em particular, para a equipa comercial, visto que ela será o primeiro ponto de contacto para todas as novas oportunidades.

Produção, compra e design também são importantes, mas claro que o marketing é o que trará novas oportunidades e aumentará as nossas possibilidades.

Como a Fassi é forte no aspeto dos camiões e nós somos fortes no aspeto das máquinas florestais, as duas empresas complementam-se. É uma importante colaboração.



Abrir novas OPORTUNIDADES

Para a Fassi, a mudança que atingiu os mercados tornou-se um incentivo para procurar novos pontos de venda. As guas desenhadas para o mercado europeu foram parcialmente adaptadas às necessidades específicas desses novos clientes, mas o seu poder e o desempenho nunca diminuiu.

O grupo passou a focar-se no desenvolvimento de novos produtos, alargando o seu portfólio de produtos além dos tradicionais veículos com guas de carga para novas indústrias mantendo, todavia, os padrões de excelência técnica que têm sido desde sempre a assinatura de marca da Fassi.

A Fassi não estabelece limites para ela própria. A sua procura de inovação e a sua capacidade para antecipar tecnologias e necessidades permitiram à empresa aceder a novos e inexplorados mercados. Está a levar as suas guas além dos camiões standards para diferentes tipos de máquinas. Em todo o mundo, a Fassi está procurando não descansar sobre os seus louros, mas alavancar a sua posição de mercado e as competências técnicas para criar novas oportunidades comerciais. A crise financeira global que começou em 2008 e viu o colapso de grandes bancos

teve, especialmente, um enorme impacto no setor da construção em todo o mundo. Os fabricantes de guas e outras máquinas de construção jamais tinham visto tempos tão difíceis. Para a Fassi, contudo, esta crise foi um estímulo para procurar novos pontos de venda e novas oportunidades, e esta atitude positiva já está a produzir resultados. As guas da Fassi começaram a aparecer em setores tais como o florestal, naval, logística, ferroviário e defesa. Mas a inovação da Fassi não pára aqui. O grupo passou a focar-se no novo desenvolvimento do produto, alargando o



seu portfólio de produtos além dos seus tradicionais veículos com guas de carga para novas indústrias, mantendo ainda os padrões de excelência técnica que têm sido desde sempre a assinatura de marca da Fassi. É este contexto que propiciou a recente aquisição da Marrel e a parceria com a Cranab.

O número de aplicações está a crescer em numerosos setores: floresta, naval, energia renovável, logística, ferroviário e defesa. Isto acontece devido a um esforço de inovação e proximidade dos clientes



Marrel

O Grupo Fassi adquiriu uma participação maioritária da Marrel SAS, um fabricante famoso francês de braços de carga, camiões de caixa basculante, braços elevatórios e cilindros hidráulicos. A empresa italiana já é líder na produção de veículos com gruas de carga e, portanto, este negócio representa uma modesta, mas lógica diversificação, mais profunda no setor do equipamento de veículos industriais. A Fassi oferecerá agora produtos da Marrel juntamente com as suas próprias gruas articuladas. A transação foi efetuada juntamente com a Miltra SAS, importador e distribuidor exclusivo das gruas da of Fassi para França desde 1978.

Cranab

A empresa italiana tornou-se uma das participações maioritárias na Cranab, um líder Sueco na produção de gruas. Com a Fassi Gru no quadro como um investidor e parceiro, há uma nova força no mercado para o equipamento florestal e a tecnologia. A Cranab também inclui equipamento de corte de arbustos Slagkraft e a Vimek, um produtor de máquinas ligeiras florestais. A entrada da Fassi coincidiu com a reestruturação que também viu a Cranab tomou posse da Bracke Forest, um fabricante de equipamento para limpeza e regeneração do reflorestamento. Este acréscimo significa que o equipamento da Fassi e da Cranab cobre agora todo o ciclo de vida da árvore, desde a escarificação até ao desmatamento, com ênfase na proteção ambiental e na gestão sustentável de recursos.

Uma tradição de "INVENÇÃO"

Marrel é a empresa de topo na Europa para adaptação de veículos industriais. Há praticamente um século, o nome Marrel tem sido associado a importantes progressos técnicos no setor



MARREL

Desde 1919 até aos dias de hoje, a empresa francesa inventou o sistema de braços de carga Ampliroll, camiões de caixa basculante e braços elevatórios





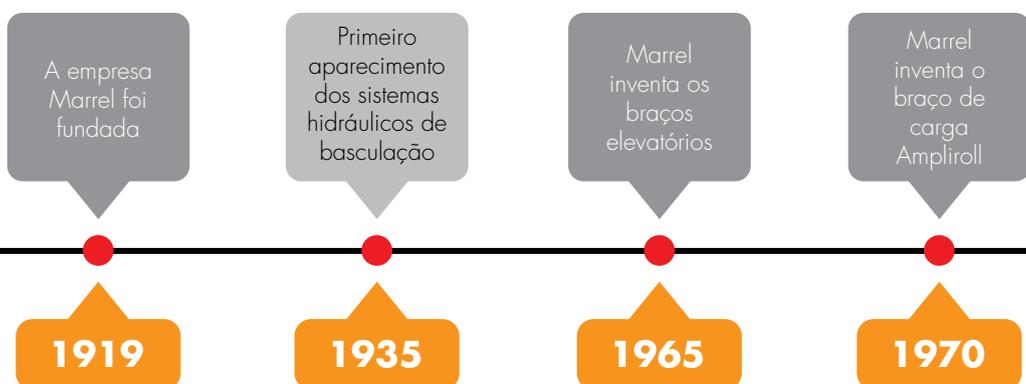


A história da adaptação dos veículos industriais passa por uma pequena cidade perto de Lyon, no centro da França. Aqui, em 1919, na cidade de Andrézieux-Bouthéon, a Marrel começou por inventar novas soluções para o setor, tecnologias revolucionárias que tornaram a empresa líder na Europa.

Muitas das invenções surgiram num período de meio século: o primeiro corpo basculante com jib e cabo; o sistema de braços de carga Ampliroll; camiões de caixa basculante e braços elevatórios. Sistemas hidráulicos desenhados para facilitar o trabalho da transportadora, combinando eficiência, as melhores matérias-primas, uma longa vida útil e baixos custos operacionais. Hoje, à medida que se aproxima do seu centenário, a Marrel mantém a sua tradição de inovação contínua e talhou o seu nome que em todo o mundo representa produtos de qualidade e inovadores – um símbolo de progresso tecnológico.



ETAPAS HISTÓRICAS



UNIVERSO da Marrel



A produção

Na Marrel, a inovação começa com uma ideia e acaba com o produto acabado. O fabrico de máquinas industriais de última geração garante a máxima eficiência e, sobretudo, precisão total durante todas as fases da produção. Isto possibilita à Marrel garantir excelentes padrões de mão-de-obra.



A experiência

Há quase um século de experiência por detrás da competência da Marrel no tratamento de chapa de metal. Apenas utiliza o melhor aço para uma excelente relação peso/resistência. Além disso, foi um dos primeiros fabricantes de equipamento industrial para utilizar aço de elevada resistência.



A montagem

A equipa da Marrel é altamente qualificada para oferecer um serviço de elevada qualidade também para a fase de montagem. Todos os centros de apoio local estão equipados com tecnologia de ponta que o setor tem para oferecer.

As SOLUÇÕES

Ampliroll

Com o seu design aerodinâmico e hidráulica de elevada pressão, a Ampliroll oferece aos utilizadores de braços de carga profissionais, a combinação perfeita de eficiência e produtividade.

Camiões de caixa basculante

O design inovador e os materiais de elevada qualidade (aço de elevada resistência) asseguram um elevado desempenho e uma longa vida útil para os camiões de caixa basculante da Marrel.

Cilindros hidráulicos

A Marrel foi uma das primeiras empresas a explorar o poder da pressão hidráulica, com a introdução do sistema hidráulico de basculação já em 1934.

Braços elevatórios

A Marrel também inventou braços elevatórios. Preste especial atenção mesmo ao mais ínfimo pormenor do design que combina com as melhores tecnologias para tornar os braços elevatórios da Marrel os melhores do mercado.

A Marrel dos EUA é fundada

1980

A Marrel junta-se ao Grupo Caravelle

1998

Separação de atividades e criação da subsidiária Bennes Marrel

2005

Marrel lança a nova gama Ampliroll com jib articulado

2006

Novo braço de carga com jib articulado na gama Ampliroll de 3 toneladas

2011

A Marrel junta-se ao Grupo Fassi

2013

Líder mundial no setor FLORESTAL



O norte da Suécia tem produzido as tecnologias mais modernas para o manuseamento da madeira e a logística florestal. Cranab, um nome reconhecido em todo o mundo, tem origem aqui, na província de Västerbotten, onde a paisagem irrompe em bosques, lagos e rios.

A sua sede é em Vindeln, não muito distante de Umeå (700 km a norte de Estocolmo). Embora se situe a um passo do Golfo da Bótnia, ela está mesmo no coração das vastas florestas da Suécia.

A localização geográfica da empresa explica a sua especialização industrial. É uma área diferente de qualquer outro lugar na Terra e foi aqui que há mais de cinquenta anos que a Cranab deu os seus primeiros passos para o reconhecimento internacional. Em Vindeln, a empresa está estruturada em duas modernas fábricas que no total empregam 150 colaboradores. A empresa possui ampla experiência em silvicultura, devido a décadas de colaboração estreita e essas relações permanecem estreitas. Os operadores que utilizam o equipamento intensivamente – dia sim, dia não – dão algum tipo de feedback, dando ideias úteis para melhoria. A agência ambiental sueca, o organismo responsável pela proteção ambiental e pela produção controlada, teve uma contribuição fundamental para o desenvolvimento da Cranab.

Esta cooperação entre cultura, proteção de florestas e tecnologia moderna criou um maior conhecimento que é a verdadeira essência do produto da Cranab.

ETAPAS HISTÓRICAS

Serviço - ABS

A Cranab foi fundada em 1963 pelos irmãos Jonsson, Rune e Allan. A produção de gruas começou cedo, em 1959, os dois fundadores deixaram de fornecer um serviço simples – eles eram os donos de um centro de atendimento ABS em Vindeln – para fabricar baldes de vala para escavadoras ABS. As primeiras sete gruas foram fabricadas entre 1959 e 1960; elas eram máquinas simples que continham um tubo cilíndrico (o braço) que era levantado por um tubo hidráulico.

Em 1961, as gruas foram desenvolvidas com braços que podiam dobrar-se e ser equipados com uma garra. Nos próximos dois anos, a empresa continuou a crescer, enveredando por um caminho que fez dela a Cranab.

A fundação da Cranab

1963 marcou um momento decisivo: os irmãos Jonsson decidiram empenhar-se no fabrico de gruas e desistiram do negócio do serviço de escavadoras ao mesmo tempo que um empreendedor chamado Karl-Ragnar Åström comprou as ações de Rune Jonsson, tomando logo

Cranab:
das madeiras
da Europa do
Norte vem
a tecnologia
para criar as
melhores gruas
florestais que
o mundo já viu



SUPREMACIA no terreno

**A sinergia perfeita entre
competência e experiência
nas tecnologias florestais**

posse da empresa, que depois passou a chamar-se Cranab. A empresa formada recentemente continuou a expandir-se, tanto que em 1964 foi construída uma fábrica nova e maior (Cranab1).



foi para trazer de volta a família Jonsson e, especificamente, Fredrick Jonsson, o atual Diretor Executivo, para o comando da empresa. Tudo começou em 2004 com a aquisição da Valmet Logging por Komatsu da Kone. Com as gruas a estarem fora do interesse da gigante japonesa de escavadoras, surgiu a oportunidade para a Cranab tornar-se uma empresa sueca mais uma vez: os líderes de negócio local Friedrik Jonsson – o sobrinho dos fundadores – e Hans Eliasson adquiriram a empresa.

Cranab fora da Suécia

Apenas um ano após a sua fundação, a Cranab já tinha atravessado as fronteiras da Suécia e começou a exportar os seus produtos. A primeira encomenda de exportação veio da Finlândia e foi de uma grua hidráulica florestal com empilhadora de garra. Em 1967, a empresa foi ainda mais longe, dado que se expandiu fora dos países Nórdicos até à Jugoslávia e à França. Em 1970, a Cranab conquistou aproximadamente 85% do mercado finlandês e nunca parou de crescer. Atualmente, é um dos maiores fabricantes mundiais de gruas para aplicações em madeira

No final de 1960 e no início de 1970, a Cranab continuou a inovar, desenvolvendo sempre novas soluções, incluindo modelos conhecidos tais como o SK3000, SK4000, SK5000, SK7000 e SK9000. Este crescimento resultou na construção de uma segunda fábrica (Cranab 2) em 1972.

As aquisições

A especialização da empresa no setor das gruas continuou e, em 1974, a Cranab fabricou o seu primeiro veículo com grua. Nesse mesmo ano, a empresa foi comprada por Jonsereds e apenas quatro anos depois a posse da empresa foi transferida para a multinacional Belga Hiab Foco. No entanto, a inovação continuou e, em 1978, a Cranab desenhou a primeira grua de braços paralelos. No início de 1980, a empresa tornou-se propriedade sueca mais uma vez, sendo adquirida por Valmet Loggings apenas em 1988. Após apenas seis anos, a Valmet Loggings foi comprada pela Sisu Corporation, que, por sua vez, foi adquirida pela grande Partek Corporation em 1996.

O novo milénio

O ano 2002 começou com outra mudança na propriedade da Cranab: a Partek Corporation tornou-se parte da Kone. Isso foi apenas o começo de outro período de profunda transformação que

INOVAÇÃO de alta tecnologia

Um conhecimento profundamente arraigado de madeiras e das suas condições, cheio de tradição da vida florestal que remonta a gerações, e uma proximidade estreita ao próprio habitat torna natural que esta empresa compreenda melhor do que ninguém as necessidades de mudança deste mercado particular. Pode ver em primeira mão, todos os dias, os benefícios proporcionados pelos seus produtos e ter uma oportunidade única para testar novas ideias e produtos ao nível dos centros de decisão e de ação. A Cranab está estruturada em duas fábricas modernas bem equipadas e coopera estreitamente com os guardas florestais suecos, especialmente, na sua pesquisa & desenvolvimento.

Esta co-operação entre a cultura da floresta, a moderna tecnologia e o trabalho de avançado desenvolvimento é a melhor garantia para as gruas da Cranab satisfazerem as necessidades específicas deste segmento de mercado. Por isso, a Cranab muitas vezes sublinha que o segredo do seu sucesso está na atenção aos detalhes. Hoje a sua mão-de-obra altamente qualificada utiliza a última geração de máquinas industrial. Antes de chegar ao mercado, cada produto Cranab deve passar por testes rigorosos. Estas verificações não asseguram apenas que eles atendem os atuais regulamentos, mas também antecipam futuros regulamentos ao serem construídos para durar.



A sede é localizada em Vindeln, não muito distante de Umeå (700 km a norte de Estocolmo), na província de Västerbotten



Slagkraft. Excelência "nas" ÁRVORES

Os melhores fabricantes de máquinas de limpeza das matas. Tecnologia que cuida do solo, não apenas das árvores



SLAGKRAFT

Inovação no serviço do setor florestal. A nova geração de gadanheiras de corte que conquistaram o mundo.

A meta era tornar-se líder no setor das tecnologias de limpeza de matos; o caminho para alcançar isso era desenhar e produzir a melhor e a mais inovadora. O maior êxito foi o lançamento de uma nova geração de gadanheiras de alta qualidade. Esta, para resumir, é a história da Slagkraft AB, uma empresa Sueca fundada há mais de meio século na cidade de Vindeln. Ela é especialista na produção de máquinas utilizadas para operações de limpeza e manutenção do bosque – mato e relva – que são tão importantes como as árvores. Isto acontece, porque na Suécia as florestas representam um importante ativo e a sua proteção, de todos os pontos de vista, é considerada primordial. A sua vasta experiência e o seu forte ímpeto

inovador trouxeram sucesso à exportação também e a empresa tornou-se líder no seu nicho através do mercado internacional. A América do Norte e do Sul, a Europa Oriental e Ocidental, a Ásia Oriental, a Ásia Ocidental, o Médio Oriente e a África são alguns dos mercados de referência que estão a conquistar em todo o mundo. As máquinas da marca Slagkraft estão equipadas com uma ferramenta que é exclusiva: um conjunto de gadanheiras, a SH, desenhada pela empresa. Simples ainda que robustas e sem precisarem de muita manutenção, essas gadanheiras oferecem um serviço excepcional, o melhor no setor florestal: um corte limpo e preciso combinado com grande estabilidade e uma vida útil mais longa.



Gadanheiras de nova-geração

A série SH é caracterizada pelo design do núcleo, ou concha, da lâmina. Comparada com a versão anterior, esta está ligeiramente aumentada com lados inclinados e não tem cintas ajustáveis. Esta mudança melhorou a sua eficácia operacional e tornou a manutenção mais simples.

Apesar de terem uma "aderência" superior, essas novas gadanheiras adaptam-se ao solo sem terem de ajustar constantemente a folga do veículo no qual estão montados.

Além disso, o novo design oferece melhor aderência em terreno acidentado e mais potência. Isto também tornou possível remover os ganchos ajustáveis, para um corte mais limpo do mato. A série SH está disponível em cinco comprimentos de corte diferentes: 125, 150, 170, 190 e 210 cm.

Os motores

- A unidade do motor Craft 401 é constituída por um motor Iveco de 4 cilindros. A grua de braço articulado SC45 com o cortador de impacto H150 tem um alcance de 6,3 m. O Craft 401 também pode ser ajustado a outras gruas e cortadores de impacto.

- A unidade do motor Craft 601 é constituída por um motor 129kW Iveco de 6 cilindros. Traz uma grua de braço articulado SC85 com um cortador de impacto H170 para alcançar 8.3 m. Na verdade, pode ser ajustado a todos os modelos de cortador de impacto, desde o H125 até ao H210.

- A unidade do motor Craft 603 também é constituída por um motor 129kW Iveco de 6 cilindros. Utiliza um braço articulado SC12 com cortador de impacto H170, alcançando 10 m.

Uma estrutura, MIL TRATORES

A estrutura compacta Slagkraft foi desenhada para se adaptar a diferentes tipos de trator. Está equipada com a sua própria bomba e tanque, que estão diretamente conectados à fonte de alimentação do trator através do

PTO. Uma válvula de controlo isolada está conetada ao sistema hidráulico do trator, que ajusta os sinais de pressão. Os braços articulados Slagkraft são selecionados de acordo com o tamanho do trator.

Vimek. PEQUENAS máquinas para vastas florestas

Quando o tamanho conta: tecnologias compactas colocadas ao serviço do ambiente. Soluções profissionais com a mínima pegada da Suécia

NÚMERO UM
das máquinas
ligeiras

Alcançando lugares que os outros não podem alcançar, a Vimek é líder global na produção de equipamento de pequenas dimensões para o setor florestal.

Cortar árvores traz vida nova às florestas. Protege e simultaneamente fortalece um recurso precioso para que possa ser passado às futuras gerações. Este simples conceito apoia o trabalho da Vimek, líder na produção de equipamento florestal ligeiro.

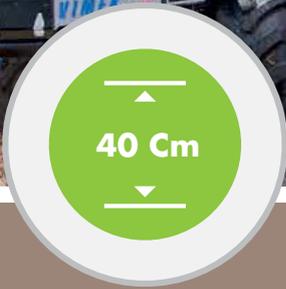
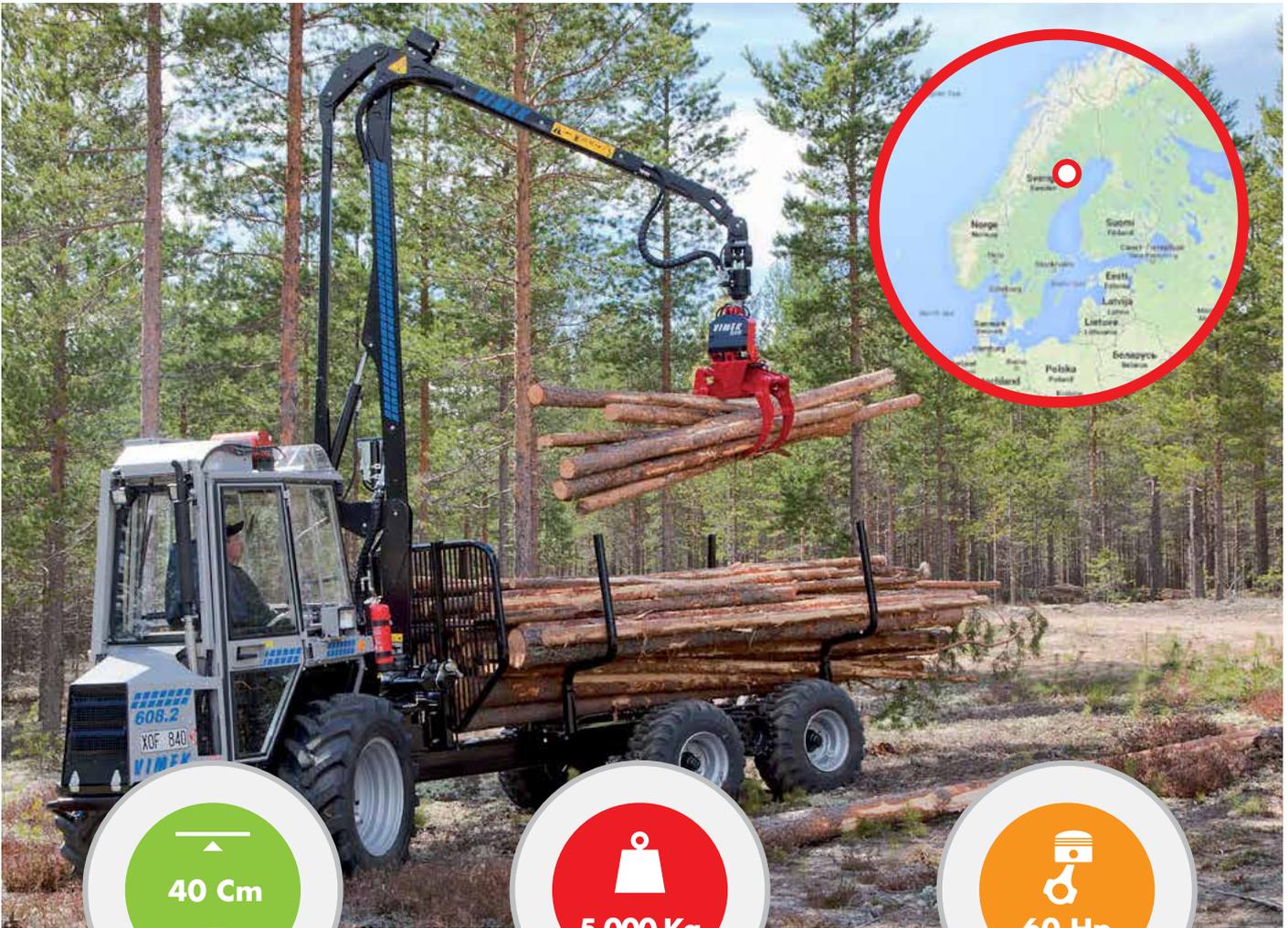
Não necessita construir máquinas de grandes dimensões para ser um gigante. Pelo contrário, no setor florestal as pequenas dimensões podem oferecer um importante valor acre-



centado, especialmente, no caso de desbaste, um método que inclui derrubar árvores quando a floresta é muito densa no sentido de incentivar o crescimento seletivo. Fundada no fim do século XX em Lidvågen, no norte da Suécia, a Vimek, constituiu-se como uma empresa de referência no mercado, graças à sua capacidade de ouvir as necessidades dos seus clientes e satisfazê-las através de tecnologias "rápidas, simples e inteligentes".

Este é o ponto de partida para o equipamento de ponta, leve e compacto, desenhado para satisfazer as necessidades daqueles que investem em silvicultura, tanto no setor público como privado.

A Vimek faz ferramentas para cortar, recolher e transportar madeira num ciclo que também fomenta o crescimento de árvores mais resistentes de madeira de elevada qualidade. São máquinas resistentes, fiáveis e que precisam de pouca manutenção que, graças ao seu baixo consumo de combustível, tem um impacto mínimo no ambiente e são menos dispendiosas para trabalhar.



Altura a partir do solo



Capacidade de carga



Motore CAT

A pegada também é central para a proposta do produto.

Grças ao tamanho compacto do equipamento Vimek, você pode can penetrar na densidão da floresta, até mesmo em terreno accidentado, sem causar danos às árvores mais damaging the mais resistentes ou danificar as suas raízes – em resumo, sem deixar qualquer rasto.

No contexto desta especialização, a empresa exporta o seus produtos pelo mundo inteiro, com total confiança que as suas soluções de trabalho adequadas às condições ambientais.

A Vimek deu um valioso contributo à proteção ambiental e deixa uma melhoria tangível da qualidade das florestas.

Ligeiro e COMPACTO

MINIMASTER

Uma nova geração de máquinas que são extremamente fáceis de manejar devido a: tração às quarto rodas com direção assistida; pneus largos montados na fábrica; joystick com dois níveis opcionais. O peso da distância de 40 cm ao solo e uma proteção inferior protegem as peças mais vulneráveis das máquinas, fazendo-as, assim, perfeitas para trabalhos pesados.

Do modelo 606 TTEX ao 610

A Vimek oferece uma vasta a gama de empilhadoras, da mais ligeira (606) à mais pesada (610). As últimas também são as mais potentes, com uma capacidade de carga de 5.000 kg, e estão equipadas com o último motor 60 HP Caterpillar. Este está equipado

com a moderna transmissão hidrostática Bosch Rexroth juntamente com o reboque e a grua.

Modelo 404 T5

Este modelo pretence a uma nova geração de equipamento de corte de árvores, também alimentado por um motor 60 HP Cat e equipado com uma transmissão hidrostática moderna Bosch Rexroth. O eixo dianteiro da direção é mais largo do que a máquina (1,80 m ou 2,15 m). A cabine do operador é espaçosa e confortável, e apresenta um assento de borracha, um novo monitor de controlo e um mini joystick. A sua dupla regulação torna-o extremamente manobrável enquanto o seu baixo consumo em combustível e o preço acessível fazem do modelo 404 T5 um investimento relativamente dispendioso.

Tecnologias que sustentam o AMBIENTE



As ferramentas adequadas para o cuidar da terra e a regeneração procuram obter um equilíbrio entre proteção e desenvolvimento florestal

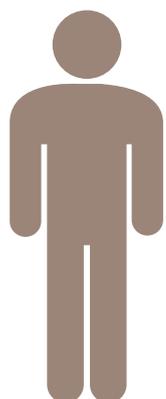
Sensibilidade para com as questões ambientais e um desejo de sustentar e proteger áreas verdes são os valores subjacentes da Bracke Forest. Instalada na Suécia em 1922, a empresa investiu ao longo dos anos no desenvolvimento de tecnologias dedicadas à regeneração da terra. A Bracke lida primeiro com a terra de forma consciente para a conservação, porque a preparação do solo é o primeiro passo na direção de uma silvicultura sustentável.

A Bracke Forest cresceu para se tornar líder mundial no design e fabrico de máquinas florestais e acessórios, com tecnologias que combinam o derrubamento de árvores com a regeneração do solo, utilizando métodos tais como a escarificação. Por exemplo, foi a primeira empresa a fabricar máquinas que permitem plantação invertida de relva, um método que aumenta os volumes de crescimento de 20 para 100 por cento, dependendo do tipo de solo. Todo o desenvolvimento do produto ocorre em estreita co-operação com as empresas florestais, os contratantes e a pesquisa florestal sueca.

A fábrica está localizada na cidade de Bräcke, próxima de Östersund, mas a qualidade dos produtos da empresa é tal que eles agora circulam por todo o mundo. O Canadá e a Finlândia são os seus maiores mercados exportadores, mas a tecnologia está a atrair um crescente número de compradores na Ásia, Europa do Sul e Rússia. Apesar de ser uma pequena empresa com apenas 20 empregados, a Bracke Forest tem uma grande visão e excelentes perspectivas de crescimento e desenvolvimento. A gama de produtos é diversa e altamente especializada. Escarificadores, escavadoras de valas, equipamento de plantação e cabeçotes de corte: ferramentas desenhadas para garantir a conservação do solo e do ambiente sem se comprometer com padrões técnicos e económicos de desenvolvimento florestal.

FLORESTA BRACKE

Uma pioneira no desenvolvimento de tecnologias para conservação do solo



20
empregados

1922
fundação



SOLUÇÕES da Brake Forest

Escavadoras de valas de disco

Desenhadas para máquinas florestais e tratores agrícolas, estas são perfeitas para a escarificação na maioria das condições de trabalho.

Gadanhadeiras de vala

Potentes e versáteis, estas são montadas em máquinas florestais de re-

duzidas ou grandes dimensões. Isto torna-as, particularmente, adaptadas a sítios húmidos e onde a alta manobrabilidade é uma prioridade.

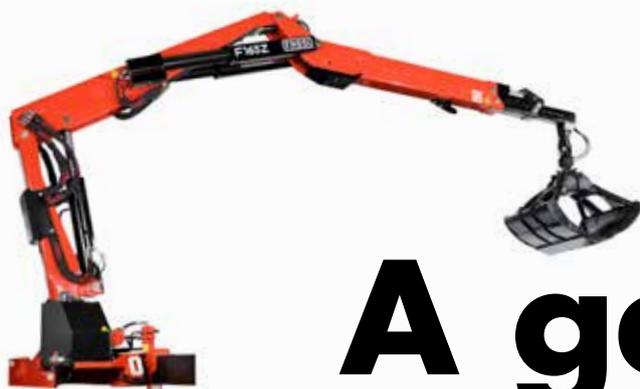
Máquinas de plantação

As máquinas que tornam possível dirigir o alcance total do trabalho de regeneração de escarificação para

plantar com uma única peça do kit.

Máquinas para corte de árvores e para a produção de biomassas

Uma única máquina para silvicultura e bioenergia, derrubando e recolhendo árvores, obtendo combustível da biomassa de plantas de energia renovável.



A geração AZ está aqui

Uma inovação de mercado. As guas de garra F145AZ e a F165AZ estão disponíveis agora. Elas são as primeiras que são completamente dobráveis, maximizando o espaço disponível na carroçaria de um caminhão enquanto fornecem também proteção extra para as mangueiras hidráulicas

As **VERSÕES**

A F145AZ e a F165AZ vêm equipadas com duas extensões hidráulicas para atingir um alcance de 8 metros. A capacidade de elevação é de 14.0 tm e 15.7 tm, respectivamente.

Com os fabricantes de guas crescentemente a terem de antecipar as necessidades de mercado, ao oferecer uma gama de produtos cada vez mais vasta, a Fassi lançou a série AZ: dois modelos de guas de garra que se dobram completamente mesmo com a garra hidráulica colocada.

Em resposta aos pedidos de contratantes de serviços e empresas de transporte especializadas, a Fassi desenhou a F165AZ e a mais pequena F145AZ para manter a carroçaria de um caminhão completamente limpa para o espaço de carga máximo. Essas guas têm uma geometria diferente dos veículos com guas de carga que lhes permite guardar sem ter de remover a garra ou outro acessório de elevação ajustado às guas. Esta é uma inovação que antecipa uma nova Diretiva Europeia que estipula que os veículos que transportam materiais terão que ter o seu corpo basculante coberto ou fechado quando estiverem no trânsito. Logo que os regulamentos entrem em vigor, será ilegal deixar a guas desdobrada numa superfície plana sobre o corpo basculante com a garra ainda colocada. Este novo design deverá tornar-se uma grande vantagem. A geometria inovadora também permite ao segundo braço dobrar-se inversamente – dobrar para cima bem como para baixo – para reduzir mais as

dimensões gerais quando a guas for guardada. O design desta nova série de guas mantém integralmente a filosofia da empresa de oferecer soluções inovadoras que melhoram o desempenho sem comprometer a confiança no produto. Além disso, pela primeira vez, é possível mover os braços através de um único macaco de corrente montado no segundo braço. Graças a esta utilização otimizada do espaço disponível, todas as mangueiras estão instaladas nas secções do braço para proteção adicional. Nas versões standard, a F165AZ e a F145AZ estão equipadas com o distribuidor hidráulico modular Hydrocontrol. As versões também estão disponíveis com um distribuidor proporcional compensador Danfoss e comando remoto por rádio RCH/RCS com o dispositivo GAS (Grab Automatic Shake – Agitação Automática da Garra). Este dispositivo tem um software que controla os movimentos do balde enquanto descarrega materiais. Isto mantém os movimentos de abertura e fecho suaves, mesmo a altas velocidades. Finalmente, numa nova tentativa de criar produtos adaptados diretamente à necessidade do mercado, a base da guas está disponível em duas versões diferentes, dependendo se a posição de condução do veículo está do lado direito ou do lado esquerdo.



Nova **F145AZ**

Caraterísticas técnicas

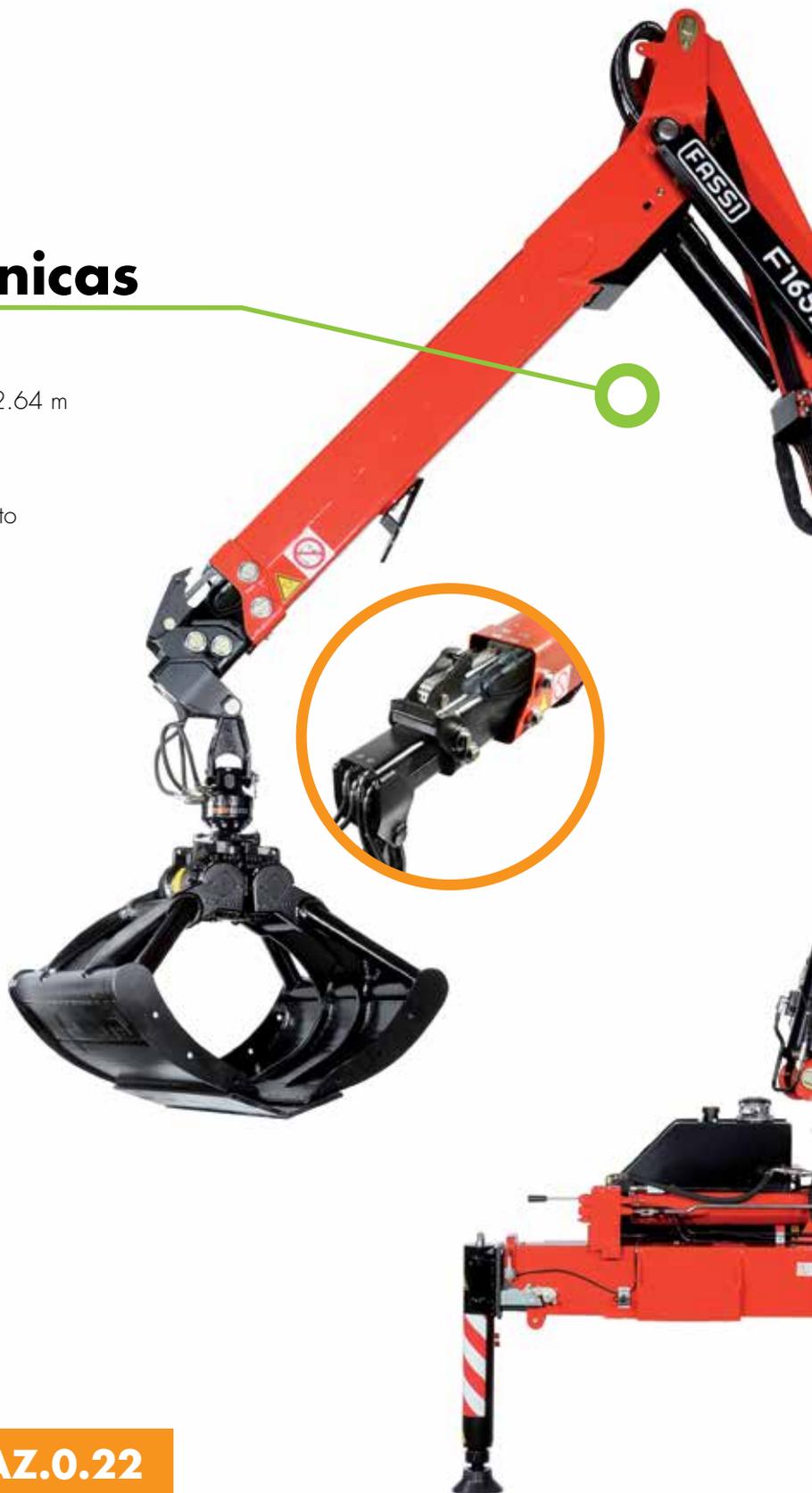
- Capacidade de elevação até 14,0 tm
- Alcance hidráulico máximo até 8,25 m
- Dimensões gerais L 1.08 m, W 2.50 m, H 2.64 m
- Unidade de controlo FX500
- Distribuidor hidráulico modular Hydrocontrol
- Versão active (.0): sem biela
- Rotação 415 graus com cremalheira e carreto

14,0 tm

elevação

8,25 m

alcance hidráulico



F145AZ.0.22 & F165AZ.0.22

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

* Compulsory for EU market

Nova **F165AZ**

Caraterísticas técnicas

- Capacidade de elevação até 15,7 tm
- Alcance hidráulico máximo até 8.25 m
- Dimensões gerais L 1.08 m, W 2,45 m, H 2,64 m
- Unidade de controlo FX500
- Distribuidor hidráulico modular Hydrocontrol HC/D4
- Versão active (.0): sem biela
- Rotação 415 graus com cremalheira e carreto

15,7 tm
elevação

8,25 m
alcance hidráulico



OPTIONAL

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

“A onda vermelha” no ESTRANGEIRO

A assistência pós-venda e a capacidade para se adaptar: estas são as chaves para o sucesso da Fascan International, a representante da Fassi nos Estados Unidos há 22 anos. Bernie Faloney, Presidente e Diretor Executivo da empresa, conta-nos mais

FASCAN International

A empresa tem 29 empregados e uma ampla cobertura nacional com uma rede comercial de mais de 60 revendedores e mais de 200 centros de atendimento.

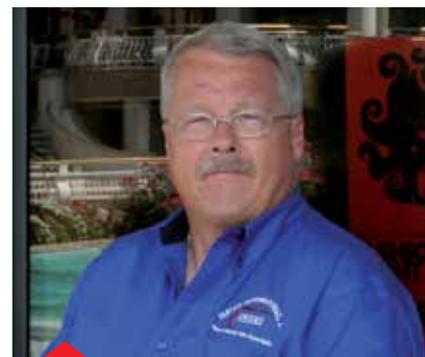
Uma relação que remonta há mais de 20 anos, que cresceu, adaptando-se às necessidades de mudança do mercado e é ainda mais forte nos dias de hoje, não obstante as recentes complicações económicas. Esta é a colaboração entre a Fassi e a Fascan, o seu distribuidor norte-americano.

Entrevistámos o Presidente e Diretor Executivo Bernie Faloney, que explica esta colaboração, começando com a sua capacidade para ir além: além da indústria da construção para novos campos tais como o petróleo & gás e militar, e além das meras vendas para fornecer um serviço de mercado completo e atendimento pós-vendas.

Fora da Europa, os EUA representam um grande mercado estratégico para a Fassi. Os números têm estado a crescer desde 2007, provando que foram tomadas estratégias e escolhas corretas. Qual é o seu segredo?

Antes de 2007, a Fascan International investiu fortemente no fornecimento de Gruas da Fassi para as indústrias do mercado de construção de casas de habitação, tais como os telhados, a fundação, o pré-fabrico, as placas/o fornecimento de material de construção e outros. A crise financeira de 2007 obrigou a Fascan a reavaliar a sua base de clientes e procurar novos mercados. A estratégia da empresa passou por reforçar “a sua resistência e a preparação” de modo a sobreviver e procurar um crescimento das vendas sem nenhuma expansão da Fascan. Foi exatamente o que fizemos.

A economia também mudou. A crise financeira significou que muitas empresas na indústria da construção tiveram de mudar de rumo, in-

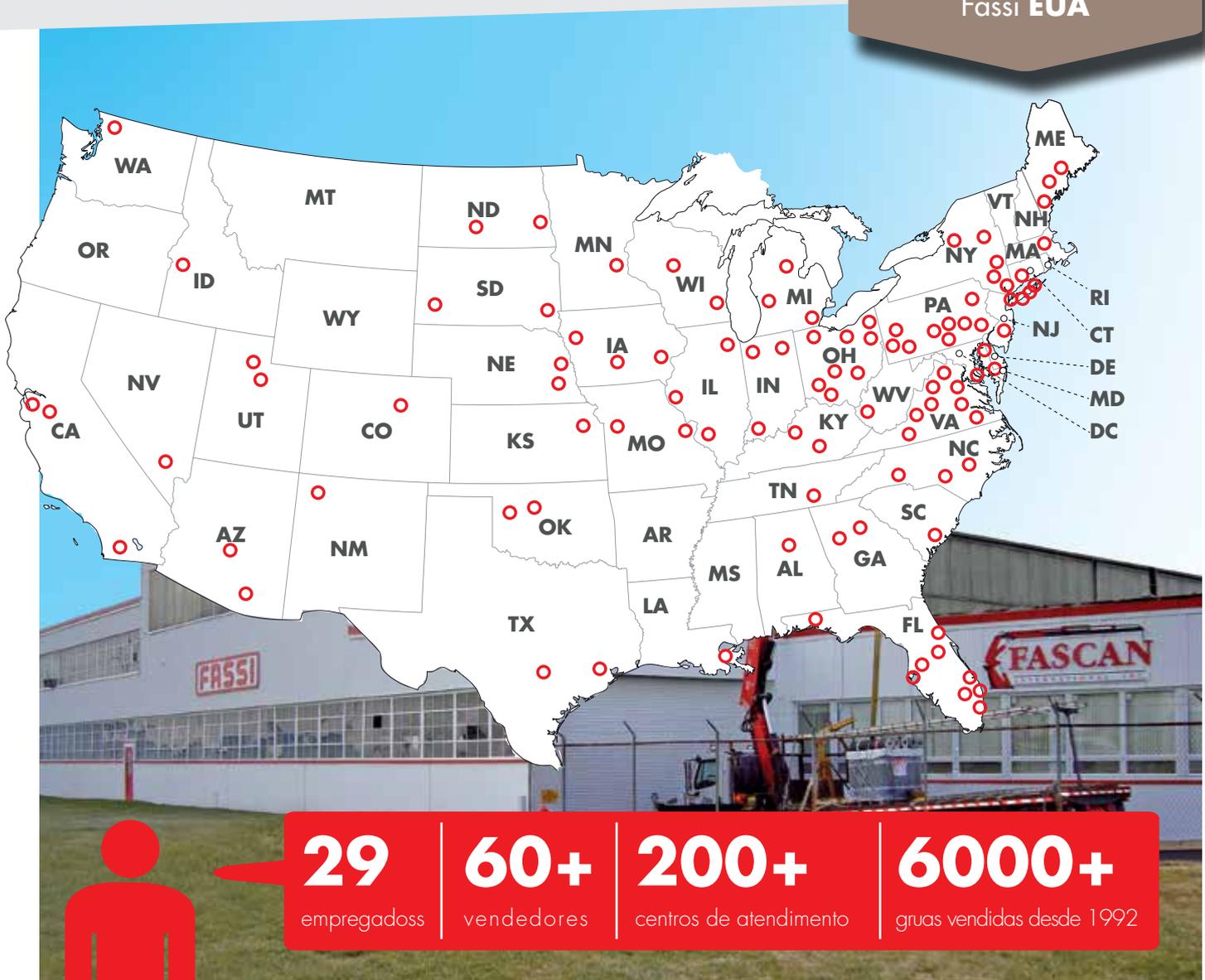


Bernie Faloney, Presidente e Diretor Executivo da Fascan

cludindo a Fascan. Conseguiu encontrar novos canais para compensar o abrandamento na construção?

O setor da construção, que era a principal fonte da Fascan de vendas das Gruas da Fassi, não abrandou, APENAS PAROU! Os únicos mercados que ainda davam sinais referem-se ao militar e ao petróleo & gás. Para aceder a esses mercados tivemos de modificar o nosso pensamento, a forma como fazíamos negócio e sermos inovadores com as gruas da Fassi. Com a ajuda da Fassi, apraz-me dizer que não apenas tivemos sucesso sobrevivendo a esta crise, mas também crescemos durante aquele período. A nossa compensação foi o facto de estarmos aqui hoje e agora que os outros mercados estão a voltar nós estamos a vender mais gruas da Fassi. Isto mostra a importância da diversificação nos setores do mercado. Outra estratégia importante empregada pela Fascan era concentrar-se no apoio à produção, que teve resultados significantes.

A Fassi está cada vez mais global e capaz de responder melhor às diferentes exigências dos vários mercados internacionais. Até que ponto é



que a Fascal e o mercado dos EU influenciaram as decisões tomadas pela Fassi em Itália?

Durante a recessão de 2008-2010, senti que tivémos muita influência sobre a Fassi, especialmente, com a nossa arma anti-IED [uma ferramenta de remoção para dispositivos explosivos improvisados] para os militares dos EU. Até à data a Fassi e a Fascal forneceram mais de 1.800 dessas guas por todo o mundo para sete exércitos diferentes. Também houve algumas configurações de novos modelos bem-sucedidas sugeridas pela Fascal, para adaptar-se à evolução das necessidades de mercado dos EU.

Quais são os produtos mais vendidos da Fassi no mercado dos EU?

As utilizações militares das guas da Fassi que foram desenhadas, construídas e montadas para tarefas e necessidades militares específicas. Como resultado desta personalização, a Fascal viu um grande aumento na venda das guas de classe de 5 tm até 21 tm.

O que é que o mercado dos EU mais aprecia da Fassi, das suas guas e do seu coração italiano?

Qualidade, atenção ao pormenor, propriedade de família, controlo da cadeia de abastecimento e apoio ao cliente são

todos termos que nos diferenciam dos nossos clientes. Os compradores de guas sentem-se muito à vontade ao saber que têm acesso à administração na Fassi. Vimos o entusiasmo nas feiras, quando os potenciais compradores de gua se aperceberam que não vão apenas encontrar-se com um revendedor da Fassi, mas também com os principais decisores da Fassi. Tal como uma gua da Fassi durará muitos anos a um utilizador, é necessário um investimento a tempo de ver o resultado completo dos seus esforços na forma de lucros. "As pessoas compram de pessoas" é um ditado familiar no negócio e o consumidor dos EU quer ser tratado como uma pessoa e não como um número.

A Fassi coloca a inovação no produto e a constante pesquisa acima de tudo. O que a Fascal espera ver no futuro?

O que a Fascal quer é mais produtos que estão diretamente alinhados com as necessidades do mercado dos EU, que podem não coincidir necessariamente com o resto do mundo. Alguns produtos que poderiam, na minha opinião, beneficiar a Fascal e o seu mercado são: uma gama mais alargada de guas especiais para o uso militar dos EU, uma gua de braços longos e uma maior variedade de resíduos e guas de madeira.

27 anos como PROTAGONISTA

Os pontos FORTES

Qualidade no produto, apoio ao cliente e profissionalismo são chaves para as conquistas de Hans Aumer GmbH

Uma opinião do setor florestal de alguém que está na linha da frente todos os dias. Entrevista com Franz Meilhammer, Diretor Executivo do vendedor alemão mais importante de Cranab



Franz Meilhammer,
Presidente e dono
da Hans Aumer GmbH

Desde 1987, o nome de Hans Aumer GmbH serviu de garantia de qualidade e profissionalismo em toda a Alemanha, e agora prevê fazer ainda melhor graças à parceria com a Fassi.

Hans Aumer GmbH é um dos revendedores alemães mais importantes de Cranab.

Aqui, o dono da empresa e presidente Franz Meilhammer oferece uma visão geral do setor florestal neste país e discute o impacto que ele prevê que esta nova colaboração tenha.

Com a perspectiva privilegiada de alguém que trabalha no campo todos os dias, Meilhammer explica o presente e o futuro da empresa, que foi um player principal no mercado durante mais de 25 anos.

A Alemanha é um importante território para os produtos da Cranab. Quais são as principais características do mercado aqui?

A Alemanha, com as suas madeiras

e florestas, representa um importante mercado para a Cranab.

No entanto, acredito que não existem grandes diferenças entre fazer negócio aqui ou em outro país, tal como na Suécia, por exemplo, onde a sede da empresa está localizada. Produtos de qualidade, serviço eficiente e profissionalismo são para sempre e sempre a chave para o sucesso na Alemanha, tal como em qualquer outro país. Neste sentido, a Cranab é uma garantia.

Quais são os produtos mais solicitados? E em que setores opera principalmente?

Na Alemanha, a Cranab é sinónimo de qualidade e profissionalismo.

O que faz das nossas máquinas serem, especialmente, apreciadas são a sua fiabilidade e a sua vida útil longa.

Se tivesse de mencionar um produto em particular, diria que estamos a ter um feedback muito positivo da nova série de guas.



O que pensa desta nova parceria entre a Cranab e a Fassi? Criará novas oportunidades de crescimento?

A parceria entre dois players tão importantes no nosso setor apenas pode ter consequências positivas. A marca irá ficar cada vez mais forte e, conseqüentemente, penso e espero que as nossas quotas de mercado cresçam ainda mais.

Como avalia as oportunidades oferecidas por esta parceria?

Espero que esta parceria traga bastantes oportunidades, especialmente, em setores específicos, onde o Grupo Fassi seja, particularmente, ativo tal como na utilização de aços ultra resistentes.

No que respeita a sua empresa, quais são os seus objetivos para o futuro?

A inovação foi sempre uma importante força da Cranab, um objetivo a ser conquistado através de empenho e dedicação. Deve escrever-se com maiúsculas no seu ADN. Todos os produtos e todas as soluções são estudados até aos ínfimos pormenores. Na Cranab, não se deixa nada ao acaso. Esta nova parceria com o Grupo Fassi é mais uma confirmação disso.

É um momento muito importante para a empresa: começa-se a escrever uma nova página, que esperemos que seja o princípio de uma relação longa e mutuamente lucrativa.



Hans Aumer GmbH

Gewerbering 25, 94060 Pocking, Germany

A Fassi conquista a TURQUIA

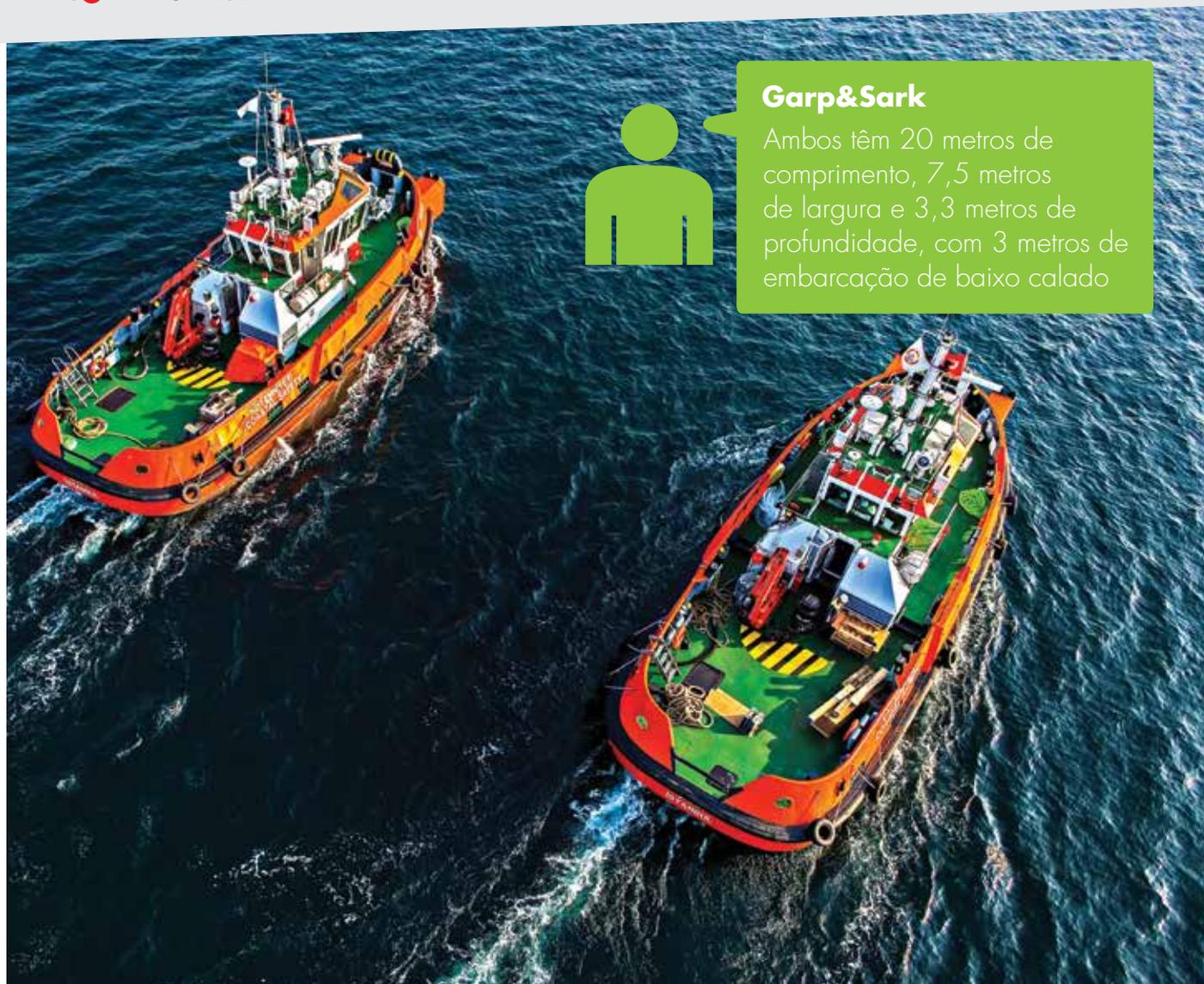
O braço hidráulico F110AFM está instalado nos novos rebocadores da Guarda Costeira Turca, Garp e Sark, proporcionando um manuseamento seguro e fácil desde o porto até ao alto mar



GARP & SARK

Rebocadores compactos ainda que extremamente fáceis de manusear: 20 m de comprimento, 7,5 m de largura e 3,3 m de profundidade





Garp&Sark

Ambos têm 20 metros de comprimento, 7,5 metros de largura e 3,3 metros de profundidade, com 3 metros de embarcação de baixo calado

A Turquia voltou-se para a Fassi para promover a segurança nos seus portos e fora do mar. Dois rebocadores construídos para o serviço de Guarda Costeira Turca foram equipados com uma grua da Fassi F110AFM. Garp and Sark, os nomes desses dois navios, foram recentemente entregues ao Besiktas Shipyard em Yalova, no Porto de Istambul, onde o HQ do cliente está localizado.

Os rebocadores foram desenhados pelo construtor naval Canadano Robert Allan Ltd (RAL) com os mais elevados padrões. Todos os comandos e o equipamento são de ponta, o que explica que as gruas hidráulicas da Fassi sejam indicadas.

Garp e Sark são pequenos em tamanho e foram especificamente desenhados para serem rápidos e fáceis de manejar – duas qualidades importantes quando se trata de operações das guardas costeiras. A velocidade e a agilidade foram uma exigência particular do cliente.

Os rebocadores atingem uma velocidade de 11 nós na proa e 7 nós à ré, as velocidades mais elevadas possíveis para rebocadores deste tamanho. Além disso, graças a uma linha flutuante baixa e embarcações de baixo calado, eles podem chegar mesmo aos locais mais difíceis e inacessíveis.

Ambos têm 20 metros de comprimento, 7,5 metros de largura e 3,3 metros de profundidade, com 3-metros de embarcação de baixo calado e uma linha flutuante máxima de 6 metros.

A grua F110AFM.0.22 da Fassi está instalada à ré juntamente com um guincho e um gancho de reboque com 27 toneladas.

O REVENDEDOR

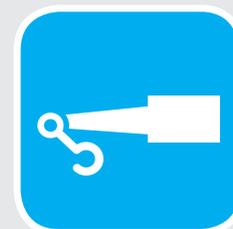
Rasim Otomotiv Ltd.

A Otomotiv é um negócio familiar que foi fundado em 1993 em Ostim, a área industrial da cidade Turca de Ankara. O seu fundador, Mehmet Rasim, tem estado a trabalhar no negócio desde 1969 e, com os seus anos de experiência, é reconhecido como um dos peritos líderes da Turquia no campo. Desde a reparação e a manutenção até à venda de gruas, incluindo gruas utilizadas, a sua empresa é sinónimo de confiança e profissionalismo em todo o país. Em função da sua reputação e conhecimento profundo do mercado, a Rasim Otomotiv tornou-se o distribuidor exclusivo da Fassi para a Turquia em 2007. A empresa comercializa com Rasim Makina Vinc e possui escritórios de vendas em Ankara e Istambul.

Caraterísticas técnicas

F110A

- Versão active (.0): sem biela
- Rotação 390° com cavalete e pinhão
- Sistema de unidade de comando FX500
- Distribuidor hidráulico modular Hydrocontrol


Dimensões
C 0,78 m
L 2,30 m
A 2,20 m

Alcance
8,10 m


O estaleiro

Besiktas é um dos estaleiros líderes da Turquia para construir embarcações e barcos para utilizações industriais, tais como navios-tanque e rebocadores. O estaleiro foca-se tanto no desenvolvimento da sua equipa como no atendimento ao cliente e fez da confiança a base da sua atividade no sentido de atingir um único objetivo: oferecendo um serviço de elevada qualidade aos preços mais competitivos.

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


**Capacidade
de elevação**
10,70 tm

A Fassi na ESTRADA



Para celebrar o seu 25º aniversário, a transportadora do Reino Unido, Axle Haulage, conseguiu a sua F660RA pintada com cor platina metálica – e isso certamente não passou despercebido nas estradas

Um 25º aniversário de **PLATINA**

A grua e o camião simbolizam as conquistas da empresa





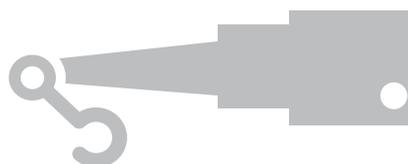
Capacidade de elevação

56,27 tm



Dimensões gerais

C 1,59 m, L 2,50 m, A 2,46 m



Alcance padrão

16,40 m

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



Este não é um aniversário vulgar! O especialista de transporte rodoviário do Reino Unido, Axle Haulage deu um presente único a si próprio para marcar os seus 25 anos na estrada, literalmente: uma grua de carga F660RA.2.26 pintada com cor platina metálica. A grua, montada num camião de última geração pintado da mesma cor, acelera nas estradas por todo o Reino Unido, o simbolo de uma conquista para uma empresa que, ao longo dos anos, conseguiu diferenciar-se dos seus competidores. Esta possui uma imagem forte e inovadora, caracterizada por esta aquisição destacada que está a atrair todas as atenções onde que vá. Com uma frota mista e moderna que opera a partir de seis depósitos em todo o país, 24 horas por dia, 7 dias por semana, a Axle Haulage tornou-se um dos principais players no mercado de transporte rodoviário do Reino Unido. Um líder a voltar-se para outro líder: esta é a

lógica por detrás da empresa que investe nos produtos da Fassi. A F660RA.2.26 é uma grua impressionante, capaz de elevar até 16 toneladas, de modo seguro e fiável em qualquer situação. É a peça de equipamento perfeita para uma empresa que, graças a uma estável e boa gestão, foi capaz de prosperar, apesar da recente crise económica. A grua chegou à Inglaterra vinda diretamente da Itália, importada pela Fassi do Reino Unido, a subsidiária do grupo e o importador oficial. A Fassi do Reino Unido é uma empresa bem estabelecida que tem estado a operar no mercado do Reino Unido desde 1979, apoiada por uma rede principal de revendedores que abrange todas as regiões. Esta grua especial de aniversário foi fornecida à Axle Haulage por Walker Crane Services, um revendedor da Fassi desde 1996. As duas empresas têm estado a colaborar há vários anos e esta comissão especial reforça ainda mais esta relação.



F660RA



Caraterísticas técnicas

- Versão dynamic (.2): com dupla biela
- Dispositivo XP
- Sistema ProLink
- Rotação contínua



Fornecimento eletrónico hidráulico

- Sistema de controlo integral IMC
- Unidade de controlo FX800
- Distribuidor hidráulico digital D900
- Unidade de comando por rádio RCH/RCS
- Controlo dinâmico ADC
- Partilha de fluxo

