

# SCELTE PREMIATE

Ancora novità in casa Faster,  
impegnata a consolidare la sua leadership  
nell'ambito degli innesti rapidi.

Con una politica che punta sulla ricerca e sviluppo,  
la qualità, l'innovazione tecnologica, il servizio al cliente  
il gruppo di Rivolta d'Adda riesce a ottenere risultati e attestati.  
E per il futuro ha definito obiettivi ancora più ambiziosi  
e nuove strategie per continuare a crescere

**N**on sarà facile trovare posto sulla parete della sala training ai nuovi attestati che la Faster ha ricevuto in questi giorni e aggiungerli a quelli che già fanno bella mostra di sé. Insieme, quelli di ieri e quelli di oggi, danno chiara testimonianza dell'efficacia della politica e della validità delle scelte tecnico-strategiche portate avanti dall'azienda di Rivolta d'Adda. Ci sono, infatti, targhe del Premio Internazionale Novità promosso dal Fluidtrans Compomac di Milano, certificati degli obiettivi raggiunti dal Sistema Qualità, attestati di clienti che riconoscono a Faster la qualifica di "fornitore partner" o fornitore dell'anno per la qualità e il servizio offerti. Questi ultimi rivestono un'importanza particolare perché sono di aziende di primo equipaggiamento che, per le grandi dimensioni e l'internazionalità dell'attività, hanno la possibilità di scegliere i fornitori su più mercati così come di imporre regole e richieste molto severe.

## TRA CONFERME E NOVITÀ

Alle conferme rappresentate dai riconoscimenti della John Deere per gli stabilimenti di Mannheim in Germa-



Massimo Arosio,  
fondatore e  
amministratore  
del Gruppo Faster.

nia e d'Arc-les-Gray in Francia e della Same di Treviglio, quest'anno si è aggiunta una novità, il "Premio Claudio Dematté" Private EQUITY of the Year 2004, Categoria Buy Out, assegnato ad ABN Amro Capital per Faster Spa, l'operazione con la quale, il 1° ottobre 2002, il 71% del Gruppo comprendente Faster Spa, Faster Inc. negli Stati Uniti è passato sotto il controllo della banca d'affari olandese, mentre a Massimo Arosio,

uno dei fondatori e titolare del Gruppo, è rimasta una quota significativa e una presenza operativa. «Siamo particolarmente orgogliosi di questi riconoscimenti – commenta Massimo Arosio – perché

zienda padronale a società organizzata a livello manageriale è diventato urgente oltre che necessario.

«Con la decisione di mio fratello di uscire dall'azienda – spiega Massi-

direzione vendite con il signor Soldati questo è già avvenuto e per alcuni altri responsabili siamo in dirittura di arrivo.

L'obiettivo è di completare in tempi brevi l'organigramma aziendale con persone motivate e professionalmente preparate in grado di assicurare lo sviluppo e la crescita dell'azienda.

Per quanto mi riguarda ho deciso di mantenere la responsabilità della direzione generale e la veste di presidente del consiglio di amministrazione. Questo comporta tanti impegni che limitano, e molto, il tempo da dedicare alla parte tecnica, ma confido che una volta a regime possa essere più presente nell'ufficio tecnico e ritornare a lavorare allo sviluppo dei nuovi progetti seguendo l'interesse originale e la preparazione specifica».



Faster ha ricevuto l'attestato di Fornitore dell'Anno dalla John Deere per gli stabilimenti di Mannheim in Germania e d'Arc-les-Gray in Francia.

confermano che il nostro obiettivo primario rappresentato dalla soddisfazione del cliente è stato perseguito, raggiunto e apprezzato. Ma dal momento che margini di miglioramento sono sempre possibili, sicuramente non abbasseremo la guardia. Un discorso a parte merita il premio assegnato al nostro partner, perché nella sostanza può riguardare il futuro di molte aziende italiane di medie dimensioni.

Infatti, se è vero che ABN Amro ha creduto in Faster avendo verificato che è una realtà con un'ottima posizione di mercato, gestita in modo attento, con piani aziendali validi, è altrettanto vero che l'input iniziale all'operazione è venuto dalla proprietà, convinta che per continuare a crescere non si poteva fare a meno del supporto di partner istituzionali.

Io, per semplificare il concetto, ripeto spesso che è meglio possedere una piccola parte di una grossa azienda che va bene, piuttosto che una grande parte di una piccola azienda a rischio».

**UNA NUOVA ORGANIZZAZIONE**

Quanto poi questa dinamica societaria sia l'origine del ritiro di uno dei soci piuttosto che la conseguenza, è difficile rispondere, certo è che con l'ingresso della banca d'affari nell'azionariato di Faster il passaggio da a-

mo Arosio – si è proceduto a una accelerazione della distribuzione di compiti e responsabilità tra un gruppo di persone che sono in azienda e seguendo un preciso percorso professionale che prevede come traguardo la dirigenza. Nel caso della

L'attestato rilasciato dalla Same di Treviglio a Faster per l'"eccellenza nella qualità e nel servizio".



suo business e tanto meno ne rallentano la crescita. Il 2004 si è chiuso, infatti, con un fatturato di 45 milioni di euro, di oltre il 10% superiore rispetto all'anno precedente. L'80% del giro d'affari è realizzato all'estero, con un contributo sempre più importante degli Stati Uniti che, grazie al +30% rispetto al 2003, hanno compensato le performance più modeste registrate su alcuni mercati europei. La percentuale di fatturato realizzato



Il "Premio Claudio Demattè" Private Equity of the Year 2004, Categoria Buy Out, assegnato ad ABN Amro Capital per Faster.

con i primi equipaggiamenti continua a essere predominante (il 75% circa). I dipendenti della sede di Rivolta d'Adda sono saliti a 190, sono 16 negli Stati Uniti e 5 in Europa.

«Siamo molto soddisfatti di questi risultati perché ottenuti nel contesto di una congiuntura economica con ancora più ombre che luci e nella quale il settore delle macchine agricole e del movimento terra, che sono i nostri principali mercati di sbocco, hanno registrato una situazione stagnante se non recessiva» è il commento di Massimo Arosio. A rendere il tutto ancora più complicato ha contribuito il verificarsi di due fenomeni inattesi, almeno nelle dimensioni: il costo delle materie prime, più che raddoppiato nell'arco di un anno, e il rapporto euro/dollaro arrivato a superare la soglia di 1,30.

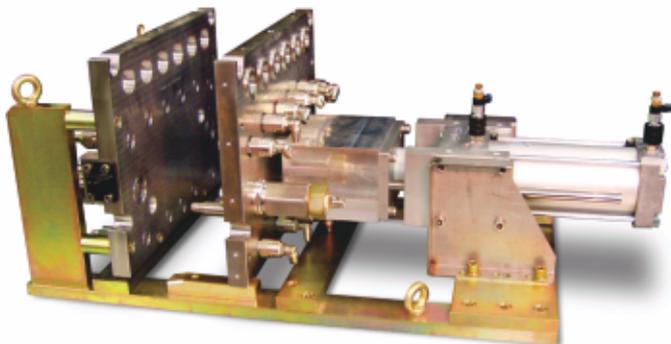
### INVESTIRE IN TECNOLOGIA

Ecco allora il progetto di ampliamento e automatizzazione del magazzino dei componenti finiti, ormai



**L'innesto a faccia piana serie 5FPI per il settore movimento terra.**

re un non auspicabile ma possibile ulteriore deprezzamento del dollaro sull'euro? «Si dovrà ricercare un'efficienza maggiore anche negli acquisti di componentistica – è la risposta di Arosio. Io spero di continuare a preferire fornitori italiani, che, consapevoli del rischio che si sta correndo, sono impegnati a tenere alta la competitività. In caso contrario diventerà necessario rivolgersi a quei mercati che al basso costo di manodopera stanno abbinando uno sviluppo tecnologico notevole. Mi riferisco ai Paesi che sono entrati da poco nella Comunità europea, ma anche all'India e alla



**La serie di innesti rapidi Multifaster M603 per il settore industriale.**

in fase avanzata di completamento, oppure l'aggiornamento sistematico del parco macchine utensili. Ai torni e ai centri di lavoro di ultima generazione allineati nel reparto produzione della Faster, si stanno per aggiungere due macchine di nuova concezione, sulle quali il signor Arosio tiene a mantenere un certo riserbo: «Posso dire che si tratta di macchine transfer con 12 stazioni caratterizzate da altissima potenzialità produttiva che hanno richiesto un impegno finanziario vicino ai 2 milioni di euro». E se ciò non bastasse a compensa-

Cina». A questo mercato Arosio sta guardando anche come possibile nuovo sbocco dei suoi prodotti. Non si tratterebbe di una novità assoluta perché sono già quindici anni che Faster esporta i suoi innesti rapidi in quel Paese, seppur in piccoli quantitativi e di fascia bassa, e non per il primo equipaggiamento, che in Cina ha un livello tecnologico relativamente modesto. Ma alla luce delle enormi potenzialità dell'economia cinese e dell'incredibile tasso di crescita del prodotto interno lordo, anche i gap tecnologici più

grossi possono essere facilmente colmati e le situazioni modificarsi in modo radicale. «Il nostro obiettivo - precisa Arosio - è produrre e vendere localmente. Per questo siamo aperti a diverse soluzioni che possono andare dall'impiantare una nostra fabbrica da zero a creare una joint-venture con una realtà locale magari al seguito di qualche nostro cliente di primo equipaggiamento che manifesta chiari progetti di investire direttamente».

### PROGRAMMI AMBIZIOSI

Se il progetto Cina non ha per Faster orizzonti temporali e obiettivi economici definiti, il budget 2005 invece è stato messo a punto in tutte le sue parti e, pur con tutte le precauzioni d'obbligo nell'attuale contesto congiunturale, prevede ancora una crescita del fatturato vicina al 10%.

«Ma potrebbe essere anche superiore se i molti progetti che stiamo portando avanti andranno in porto» tiene a sottolineare Massimo Arosio. La sua fiducia e quella dei suoi soci nelle potenzialità di Faster hanno solide basi.

«Io credo che il nostro principale punto di forza, insieme all'attenzione costante per la qualità, all'innovazione tecnologica e al servizio al cliente, sia la capacità di sviluppare prodotti nuovi per tutti i settori di impiego, sia quelli per noi tradizionali, come le macchine agricole, quelle edili e per il movimento terra, sia per quelli nuovi. Per il settore industriale e delle macchine utensili, ad esempio, abbiamo sviluppato delle multiconessioni tanto efficaci quanto complesse. An-



**L'innesto serie 4BMDCPV per il settore agricolo.**



**La serie RF in ottone con codolo in rame e la serie M201 per il settore refrigerazione e condizionamento.**

cora più impegnativo l'approccio all'industria del freddo che ha assorbito tempo e risorse nella ricerca dei potenziali clienti, nell'analisi delle loro necessità, nello studio e sviluppo di prodotti che fossero veramente un'alternativa a quelli tradizionali e in grado di assicurare maggiori prestazioni e più efficienza ai loro impianti. Ma ormai le prime consegne sono iniziate e i clienti ne sono entusiasti».

Un dato aiuta a comprendere l'importanza che in Faster viene dato a questo aspetto: nel corso del 2004 sono state assunte 4 persone nell'ufficio tecnico che ora può contare su 13 dipendenti, ai quali vanno aggiunti i due tecnici che lavorano nelle sale testing. Tutte le linee a

catalogo sono oggetto di ampliamento e rinnovamento continuo, ma il principale indirizzo di sviluppo tecnologico è comunque rappresentato dagli innesti a faccia piana, considerati gli innesti del futuro. Per Arosio: "Un progetto nuovo, che esce da quelli che sono i nostri canoni tradizionali è quello che stiamo portando avanti in esclusiva per la John Deere e in collaborazione con un costruttore di valvole per oleodinamica.

Si tratta di un sistema che punta a rendere più semplice, più economico e più affidabile il governo di una valvola idraulica. Il prodotto è ormai in fase di prototipazione e stanno per iniziare i test di funzionamento. Se i risultati saranno quel-

li attesi, e di questo siamo certi, è possibile che si possa studiare qualche cosa di simile anche per altri clienti».

E aggiunge: «Noi siamo convinti che la possibilità di rimanere leader di mercato si basa sul grande impegno nella ricerca e svi-

luppo, il solo che può permettere, oggi e domani, di contrastare la concorrenza dei mercati emergenti a basso costo della manodopera». Ma Massimo Arosio guarda anche più lontano e vede un futuro difficile per Faster e per le aziende italiane di medie dimensioni "se non si riuscirà a fare gruppo".

Ed è proprio in questa direzione che Arosio si sta muovendo andando alla ricerca di partner con merceologie sinergiche e con la precisa volontà di condividere risorse, strategie, obiettivi, programmi. «Credo che i tempi siano ormai maturi e spero fortemente che nel corso del 2005 si possa annunciare l'accordo».

[readerservice.it](http://readerservice.it) n.255