

TUTTO DALL'UFFICIO

# Saldare la qualità

**La Fassi di Albino (BG) è leader internazionale nel settore delle gru idrauliche: per la produzione di componenti saldati ha scelto di rivolgersi a dei sistemi di ABB** corredate di potenti software per la simulazione e la definizione dei cicli di saldatura. Siamo andati a vederli

di Paolo Beducci

**F**assi Group di Albino in Val Seriana nella provincia di Bergamo è una tipica azienda italiana nata dalla voglia di fare imprenditoria e dal desiderio di crescere assecondando le richieste di un mercato che nel corso degli anni dell'industrializzazione del paese avvenuta fra la fine della seconda guerra mondiale e gli anni '60 è mutato profondamente fino a prendere una fisionomia sempre più simile a quella attuale.

L'imprenditoria della famiglia Fassi ha comunque inizio molto tempo prima rispetto ai riferimenti dati. Infatti all'origine di tutto c'è un antico commercio di legnami sviluppato proprio in Val Seriana, diventato un servizio di trasporti merci, infine di realizzazione di carrozzerie. Il passaggio verso la meccanica avviene proprio con il passaggio dalla logistica alle carrozzerie e in particolare ai ribaltabili, ai rimorchi speciali e alle carrozzerie.

«Una attività che comunque - come ci spiega Giovanni Fassi amministratore delegato del Gruppo - non sarebbe mai potuta crescere oltre la dimensione locale. Se poi si pensa che siamo in Val Seriana si capisce bene che per noi il mercato po-

teva essere solo locale, dove per locale intendo la provincia di Bergamo o poco più. Proprio in quel periodo però, iniziavano a diffondersi le gru idrauliche. Da noi arrivavano principalmente dei prodotti svedesi. Mio padre pensò che se in Italia si compravano gru idrauliche svedesi, altri, ovviamente oltre ai nostri connazionali potevano comprare gru prodotte in Italia. Così fu deciso di progettare la prima gru e una quarantina di anni fa iniziammo la produzione».

Oggi il Gruppo Fassi è una holding con quattro unità produttive che, a propria volta, controllano ciascuna altre realtà. Esporta i propri prodotti in circa cinquanta paesi del mondo, dove l'azienda è presente con una filiale o dei concessionari ufficiali.

Ovunque ci sia qualcosa da sollevare evoluto le gru idrauliche Fassi sono presenti.

«Questa diversificazione commerciale - ci spiega ancora Fassi - comporta un bisogno di flessibilità produttiva molto importante. In parte dovuta alle differenti normative ma in buona quantità legata alle diverse abitudini dei singoli paesi di utilizzo. Quindi per noi la flessibilità





**SALDARE LA QUALITÀ**



# DOSSIER / LAVORAZIONE



produttiva è fondamentale».

Il processo di realizzazione delle gru idrauliche è estremamente accurato vista la delicatezza dell'utilizzo e comporta sempre un controllo di processo che definire esasperato è poco. D'altra parte se si pensa ai rischi che un prodotto non totalmente perfetto potrebbe comportare per l'utilizzatore si spiega in modo molto facile questa maniacale attenzione.

Proprio per questo quindi Fassi investe costantemente nel miglioramento del processo produttivo e nella sua ottimizzazione.

La prima scelta che salta all'occhio entrando in una delle officine Fassi è che la scelta di mantenere la produzione in Italia senza ricorrere a fornitori o a delocalizzazioni produttive verso paesi a basso costo di manodopera.

«La scelta di rimanere in Italia con la produzione - ci spiega Giovanni Fassi - è stata dettata dal desiderio di riaffermare la nostra presenza sul territorio e di guardare un po' più in là dell'immediato. Infatti se è vero che oggi in alcune aree del mondo la manodopera costa meno, bisogna tenere conto in primo lu-

go del minore livello qualitativo che si riesce a ottenere e del fatto che poi questi manufatti devono in qualche modo essere portati qui. Ma non solo: ogni paese a basso costo di manodopera è destinato nel giro di qualche anno a raggiungere costi del lavoro simili ai nostri, quindi si rischierebbe di iniziare un nomadismo produttivo a discapito della qualità produttiva».

È proprio con questa determinazione che gli uomini della Fassi si sono mossi per migliorare i propri impianti di saldatura cercando di individuare dei costruttori in grado di garantire qualità produttività e alti livelli di assistenza post vendita.

La scelta fatta però non si limita al semplice acquisto di un sistema robotizzato di saldatura, ma a tutta una serie di prodotti accessori, principalmente strumenti software, che permettono di ottimizzare la gestione degli impianti.

Per queste operazioni la scelta è caduta su un colosso della saldatura robotizzata che è ABB. In questo caso il via della collaborazione risa-

*L'avvio della collaborazione tra Fassi e ABB risale al 2000*



le al 2000 quando fu acquistato un impianto di saldatura composto da un robot che opera su una linea di corsa e asserve due torni ( in modo da poter effettuare carico e scarico dei pezzi in tempo mascherato) . Un'esperienza positiva se da allora Fassi è tornata a scegliere ABB altre volte. L'ultima di queste scelte risale a un anno fa, quando è stato acquisito un nuovo impianto dotato di un posizionatore a due assi che permette, nella produzione delle colonne ( quindi la parte fondamentale della gru), di poter elaborare tutto il processo di saldatura in ogni sua parte e scaricare il pezzo finito perfettamente pronto per il passaggio alla verniciatura. Ciascuno dei due posizionatori ha una capacità di carico di 750 chilogrammi mentre il robot utilizzato per la saldatura è un 2400 L.

L'impianto che scrivevamo più in alto, non si esaurisce con il semplice robot e i movimentatori ma è completato da un sistema di software che provvede a una serie di funzioni importantissime destinate a facilitare in modo considerevole il lavoro degli uomini della Fassi. In-

mizzare tale processo in linea, a beneficio quindi della produttività. Il processo di saldatura per Fassi comporta anche un range molto ampio di dimensioni di pezzi. Si passa infatti da un minimo di pochi chili fino a pezzi che possono pesare anche 700 chili. Tutti pezzi che

work telematico.

«Il rapporto con ABB - conclude Giovanni Fassi - è nato nel modo giusto e si è sviluppato sempre nella massima collaborazione fra noi e loro. Abbiamo deciso di non andare fuori dall'Italia e per mantenere la competitività preferiamo investi-



L'isola di saldatura ABB e lo stabilimento in cui è installata



fatti con Robot Studio si può verificare, con un software di simulazione, già in fase di progettazione la reale fattibilità delle saldature. Un software che rappresenta virtualmente l'isola di saldatura e che determina i percorsi dei vari componenti dell'isola robotizzata passandoli direttamente via rete all'isola medesima. Accanto a questo è stato messo in uso alla Fassi anche un software ( VirtualArc) che ha il compito di ottimizzare il processo di saldatura in off line riducendo drasticamente il problema di otti-

possono essere realizzati senza problemi sulle isole di saldatura. Questo anche grazie alla reale programmazione fuori linea delle macchine con la certezza che non ci siano problemi di verifiche o ottimizzazioni di processo. Oltre tutto, questo sistema di programmazione off-line, mette la Fassi nelle condizioni di organizzare da un unico ufficio tecnico tutto il lavoro di fattibilità, programmazione e processo delle varie tipologie di pezzi su unità di lavoro anche dislocate in altre sedi e guidate attraverso un net-

re in impianti che ci aiutino a contenere i costi. Complessivamente abbiamo cinque impianti di ABB dislocati in diverse aziende del Gruppo. La flessibilità che loro ci hanno garantito è fondamentale. L'isola comprata l'anno scorso a esempio, ci permette di avere una grandissima flessibilità. Inoltre è facile da usare, è veloce, semplice e noi lo stiamo sfruttando al meglio. Oggi però stiamo pensando di allargare questa collaborazione passando a un robot di movimentazione per asserire delle macchine e quindi addirittura verso un FMS che però verrà solo più avanti nel tempo. È molto importante avere a che fare con un'azienda come ABB in grado di seguirti lungo tutto un processo evolutivo in differenti aree delle tue officine. E in Italia abbiamo sempre trovato persone pronte a dare risposte al cliente in ogni situazione, un aspetto fondamentale nel rapporto con il cliente che davvero si sente seguito in ogni momento della gestione del proprio investimento». ■