

QUATTRO CHIACCHIERE / Paolo Cantamessa e Daniel Consolati di FAD Assali

# FAD ASSALI: dove si costruisce la QUALITÀ

**Rientrata nel 2010 nel perimetro del Gruppo industriale La Leonessa, FAD Assali ha saputo creare innovazione, diventando una delle colonne portanti della realtà imprenditoriale di Carpenedolo (BS). Puntando, come hanno spiegato il CEO Paolo Cantamessa e il sales director Daniel Consolati, su ricerca progettuale e qualità produttiva, tutta made in Italy**

► di Alice Borsani



**S**olo visitando il plant produttivo di Carpenedolo, dopo aver osservando il lavoro della forgia da 4.000 tonnellate - dove le barre provenienti dalle acciaierie vengono tagliate a misura e trasformate in mozzi incandescenti che saranno il cuore degli assali prodotti dall'azienda - dopo aver visto in azione il laminatoio per la produzione di anelli per i cuscinetti, il reparto di verniciatura ad acqua e le linee di assemblaggio perfettamente sincronizzate, si può iniziare a comprendere davvero il DNA di FAD Assali. Un'azienda dalla storia peculiare (vedi box) che, dopo l'acquisizione da parte della multinazionale inglese GKN e il successivo rientro, nel 2010, nel Gruppo La Leonessa, capitanato da Gabriella Pasotti e dal figlio Tommaso Ghirardi, ha saputo ritagliarsi uno spazio proprio nel mercato altamente competitivo degli assali e delle sospensioni per veicoli trainati e non, puntando sul suo essere prima di tutto una realtà industriale, piena espressione dell'intraprendenza imprenditoriale del territorio bresciano, capace di declinare al meglio l'eccellenza produttiva tipica del made in Italy.

► Paolo Cantamessa (a sinistra) e Daniel Consolati, rispettivamente CEO e sales manager della FAD Assali di Carpenedolo (BS), Gruppo La Leonessa. "Oggi FAD rappresenta per il mercato uno dei pochi player in grado di offrire una gamma completa e in pari con le nuove normative UE, e grazie all'aggiornamento continuo delle certificazioni, soprattutto la ISO14001 in tema ambientale, ha la possibilità di essere competitivo a livello globale" spiega Cantamessa. A lato, una panoramica aerea del polo produttivo La Leonessa di Carpenedolo. In Italia il gruppo dà lavoro a circa 180 persone, a cui si aggiungono le 100 risorse attive in Cina a Yancheng

**Dal 2010 ad oggi il fatturato di FAD Assali è raddoppiato. Vediamo qualche numero della crescita**

**Paolo Cantamessa:** Nel 2010, anno del ritorno "a casa" nel gruppo La Leonessa, FAD Assali fatturava 12 milioni di euro, nel 2018 abbiamo chiuso a 24 milioni e contiamo circa 80 dipendenti. Un raddoppio netto del fatturato, segnato, non bisogna dimenticarlo, in un periodo non certo facile che, tra l'altro, ha attraversato la crisi generalizzata del mercato, ha vissuto un profondo mutamento a livello tecnologico e ha visto l'ingresso di nuovi player dal mercato asiatico.

**Daniel Consolati:** La fortuna dell'azienda è stata la riacquisizione da parte della famiglia Pasotti: una manovra fonte di orgoglio per gli imprenditori e di grande soddisfazione per la crescita attuale che, viste le premesse e lo scenario, non era per nulla scontata.

**Come si colloca oggi FAD Assali all'interno del Gruppo La Leonessa?**

**PC:** FAD è un pilastro portante del Gruppo che cuba complessivamente 70 milioni di euro di fatturato. La Leonessa è specializzata nella produzione di cuscinetti e ralle agricole e dà lavoro, in Italia a circa 180 persone, a cui si aggiungono le 100 unità attive presso il polo produttivo cinese di Yancheng (aperta nel 2011 dedicata alla produzione di cuscinetti a sfera per il mercato asiatico e dell'area pacifica, N.d.A.) e quelle operative nella filiale commerciale che segue il mercato nord americano.

**Come è cambiato il vostro mercato di riferimento negli ultimi anni?**

**PC:** Un grande fattore di cambiamento è stata l'entrata in vigore della Mother Regulation (il Regola-

mento UE 167/2013 - diventato legge il 2 marzo 2014 con la pubblicazione nella Gazzetta ufficiale europea - che raccoglie in un unico grande provvedimento tutte le norme europee relative all'omologazione di trattori, rimorchi e attrezzature trainate, N.d.R.), che ha mutato profondamente gli equilibri del mercato, riducendo drasticamente i player in circolazione.

#### In che senso?

**PC:** Oggi FAD rappresenta per il mercato uno dei pochi player in grado di offrire una gamma completa e in pari con le recenti normative UE, e grazie all'aggiornamento continuo di quest'ultime includendo le ultime ISO, soprattutto la ISO14001 in tema ambientale ha la possibilità di essere competitiva a livello globale.

**DC:** Credo che soprattutto il concetto di ampiezza di gamma, da intendersi non solo come varietà di prodotti, ma soprattutto come numero di omologazioni in più Paesi possibili, sia fonte di appeal e valore aggiunto per le aziende. Puntare sulle nicchie di mercato si è rivelata per molte aziende una strategia fallimentare.

#### L'offerta di macchine e componentistica agricola è sempre più tecnologica. Che impatto ha questa tendenza sul vostro settore?

**DC:** Notevole, temi come digitalizzazione e 4.0 sono all'ordine del giorno. Ma bisogna sottolineare che la tecnologia sempre più sofisticata è prima di tutto il mezzo per ottenere una migliore gestione delle risorse in generale e del suolo in particolare.

#### Secondo lei la vera rivoluzione è quindi la maggior attenzione data alla preservazione delle risorse?

**DC:** Senza dubbio. Un cambio di prospettiva che influenza notevolmente lo sviluppo di macchine e componenti.

#### Mi può fare un esempio?

**DC:** L'assale estensibile, che permette alle ruote del rimorchio trainato di non andare nella scia delle ruote dei trattori, nasce proprio dall'esigenza di non



► **Nome e cognome:** Paolo Cantamessa

► **Data di nascita:** 10/08/73

► **Carriera professionale:** Direttore Commerciale Tesmec, GM di Leonessa Brevini China, CEO di FAD Assali.

► **Informazioni personali:** sposato e padre di una bambina, ama praticare lo sci, il golf e il tennis. Tra gli hobbies preferiti: leggere, viaggiare, l'arte e visitare i musei.



► **Nome e cognome:** Daniel Consolati

► **Data di nascita:** 28/03/63

► **Carriera professionale:** è entrato in FAD Assali come responsabile di area, per poi diventare direttore vendite

gravare sul suolo, compattandolo con un doppio passaggio.

**PC:** Non è un caso che la figura dell'agronomo stia prendendo sempre più piede: i grandi imprenditori agricoli e, soprattutto, i contoterzisti sempre più spesso richiedono una consulenza agronomica del terreno per prevederne la resa e decidere le strategie di lavorazione.

#### Anche i nostri farmers utilizzano un approccio così sofisticato? Anche l'Italia, spesso descritta come fanalino di coda nell'innovazione dei processi, è al passo di questa evoluzione?

**DC:** Certamente. Per tutti la parola d'ordine è efficienza del lavoro. Le vorrei fare un esempio.

#### Prego...

**DC:** Un cliente specializzato nella produzione di vasche per il trasporto dell'uva si è rivolto a noi per risolvere il problema della dispersione durante il trasporto dal campo alla pressa.

I sobbalzi e il brandeggio della vasca, soprattutto

nei tratti sterrati, provocavano infatti la perdita di materiale e la fermentazione anticipata dell'uva. Abbiamo rilevato che il problema derivava dal fatto che i carri montavano sospensioni per rimorchi stradali, troppo instabili per il trasporto in campo. Da questa esigenza di sviluppare una sospensione ad hoc è nata Apeiron, la prima sospensione pneumatica pensata per i rimorchi agricoli, in grado di abbattere drasticamente il brandeggio nel trasporto in campo.

Questa soluzione oggi è un must nella zona del prosecco ed ha aumentato del 10% l'efficienza del trasportato.

#### Tutti i vostri prodotti nascono da un approccio, diciamo, consulenziale con il cliente?

**PC:** Sì. Un approccio che è espressione della sensibilità che ci caratterizza e che il mercato ci riconosce. Per noi più che la corsa dei grandi numeri, è prioritaria la ricerca di un'idea, di una soluzione che consenta di migliorare la qualità del lavoro e aumentare l'efficienza dei nostri clienti.



► Paolo Cantamessa: "continuiamo a offrire mozzi in acciaio realizzati a Carpenedolo (nella foto la forgia da 4.000 tonnellate), mentre altri competitors sono passati ai mozzi in ghisa prodotti nel Far East. Si tratta di un importante elemento di differenziazione, in un mercato che è piuttosto omologato"



► Daniel Consolati: "la sempre più frequente richiesta dell'auto livellamento della sospensione ci ha portato ad arricchire la nostra offerta, storicamente incentrata sugli assali trainati, con modelli coadiuvati con motore idraulico"

▶ **QUATTRO CHIACCHIERE / Paolo Cantamessa e Daniel Consolati di FAD Assali**

▶ Daniel Consolati: "la fortuna dell'azienda è stata la riacquisizione da parte della famiglia Pasotti: una manovra fonte di orgoglio per gli imprenditori e di grande soddisfazione per la crescita attuale che, viste le premesse e lo scenario, non era per nulla scontata"



▶ "Senza un motore di ricerca e sviluppo che la fa progredire, ogni azienda è votata al fallimento. Se, a partire dal 2010 non avessimo messo in campo aggiornamenti e novità di prodotto, di sicuro oggi non saremmo qui a parlare di crescita e strategie future"

### Quali sono i fattori che determinano lo sviluppo dei vostri prodotti?

**DC:** Una volta lanciati sul mercato, i prodotti seguono uno sviluppo continuo. Prenda il caso della sospensione idraulica a ruote indipendenti Sidra nata dalla fucina della società DBD, nostri partner da sempre, e lanciata da noi sul mercato nel 2008 e oggetto di costanti aggiornamenti e upgrade, richiesti dai clienti o dall'adeguamento alle nuove normative.

### Come si è sviluppata la vostra offerta?

**DC:** La sempre più frequente richiesta dell'auto livellamento della sospensione ci ha portato ad arricchire la nostra offerta, storicamente incentrata sugli assali trainati, con modelli coadiuvati con motore idraulico. Nella nostra versione il motore idraulico aiuta il trattore a uscire da situazioni di stallo ma, una volta raggiunta la velocità di 5 km / ora, si disinnesca e rende nuovamente l'assale folle trainato, contribuendo a ridurre sensibilmente i consumi.

### L'assale universale è un altro dei fiori all'occhiello del vostro portfolio prodotti.

**DC:** Un prodotto unico che nasce dalla necessità di offrire un sistema in grado di gestire in modo efficace la manovrabilità di rimorchi sempre più grandi: da monoassi a biassi, da tandem a tridem per finire con il quattro assi. A questa complessità noi ab-

## Le aziende del Gruppo

- **La Leonessa:** cuscinetti e ralle
- **La Leonessa North America:** componenti
- **FAD Assali:** assali e sospensioni
- **Agri Stefen:** assali e sospensioni
- **Leonessa Brevini Yancheng:** cuscinetti e sistemi per l'industria
- **FV Engineering:** R&D per le aziende del gruppo, progettazione e ingegnerizzazione dei prodotti

biamo risposto con un assale unico per sterzata automatica (autosterzante) o forzata, caratterizzato dalla presenza di un cilindro unico universale con quattro attacchi che consentono l'utilizzo trainato o comandato, offrendo massima stabilità e una versatilità senza pari.

### Il vostro reparto di Ricerca e Sviluppo non si annoia mai...

**PC:** Questo è certo. Tutti i nuovi progetti strategici, sia di FAD Assali, sia di La Leonessa, sono seguiti dal polo di R&D costituito da FV Engineering: un team ingegneristico capitanato da Michele Vicenzi (a cui si deve, tra l'altro, il brevetto di Sidra, N.d.R.). Si tratta di un vero e proprio centro di eccellenza dedicato alla ricerca e alla sperimentazione dei nuovi

progetti all'interno del gruppo. Tutte le modifiche e gli aggiornamenti dei prodotti standard richiesti dai clienti sono invece gestiti dagli uffici tecnici interni alle aziende.

### Una strategia progettuale peculiare.

**DC:** Senza un motore di ricerca e sviluppo che la fa progredire, ogni azienda è votata al fallimento. Se, a partire dal 2010 non avessimo messo in campo aggiornamenti e novità di prodotto, di sicuro oggi non saremmo qui a parlare di crescita e strategie future.

### Come conciliate, a livello produttivo, la necessità di standardizzare i processi con le richieste di personalizzazione dei clienti?

**PC:** La personalizzazione impatta molto sulla produzione e, a monte, sui processi di acquisto e sulla gestione dei fornitori. Abbiamo deciso di tenere il cuore dell'assale - tamburi, mozzi, e altri componenti sviluppati internamente - fissi e sterzanti, e gestire il più possibile a valle dalla catena produttiva eventuali richieste di personalizzazione.

### La scelta di presidiare internamente la produzione di molti componenti del prodotto è sicuramente controcorrente, quali sono i vantaggi?

**PC:** I clienti apprezzano la nostra unicità. Noi continuiamo a offrire mozzi in acciaio realizzati a Carpenedolo, mentre altri competitors sono passati ai mozzi in ghisa prodotti nel Far East. Si tratta di un importante elemento di differenziazione, in un mercato che è piuttosto omologato.

### L'acciaio però è più costoso della ghisa, come ammortizzate questa differenza?

**PC:** Il vantaggio dell'acciaio è la robustezza e il fatto che, in caso di rottura, si può riparare. Oltre ai mozzi stampiamo in sede cerniere per gli sterzanti, braccialini e tutta una serie di altri componenti perché, in questo modo, possiamo garantire maggior flessibilità ed elasticità produttiva nella gestione dei prodotti chiave. Abbiamo un controllo completo tutta la supply chain e una

## FAD Assali/ Una storia di famiglia

Fondata a Carpenedolo negli anni Sessanta da Ferdinando Pasotti - a cui la città bresciana sta per intitolare una via che suggella l'importanza sul territorio del suo ruolo imprenditoriale - FAD Assali è stata acquisita, nel 2010 dal Gruppo GKN, per rientrare in seno al Gruppo La Leonessa, capitanato da Gabriella Pasotti, nel 2010. L'azienda è specializzata nella produzione di un'ampia gamma di assali, sospensioni e freni principalmente per il mercato OEM. Per il mercato aftermarket FAD Assali ha siglato partnership con distributori nei diversi Paesi, in grado di assicurare un alto livello di servizio al cliente finale. L'azienda è attiva a livello globale e i mercati più interessanti sono quelli tedesco, olandese, belga e nord europeo in genere. Diverse le certificazioni conseguite dall'azienda: oltre all'ISO9001, ottenuto nel 1996 e costantemente aggiornato, FAD Assali è certificata ISO 14001 (certificazione ambientale), OHSAS 18 001 (salute e sicurezza sul lavoro) e 100% Made in Italy.

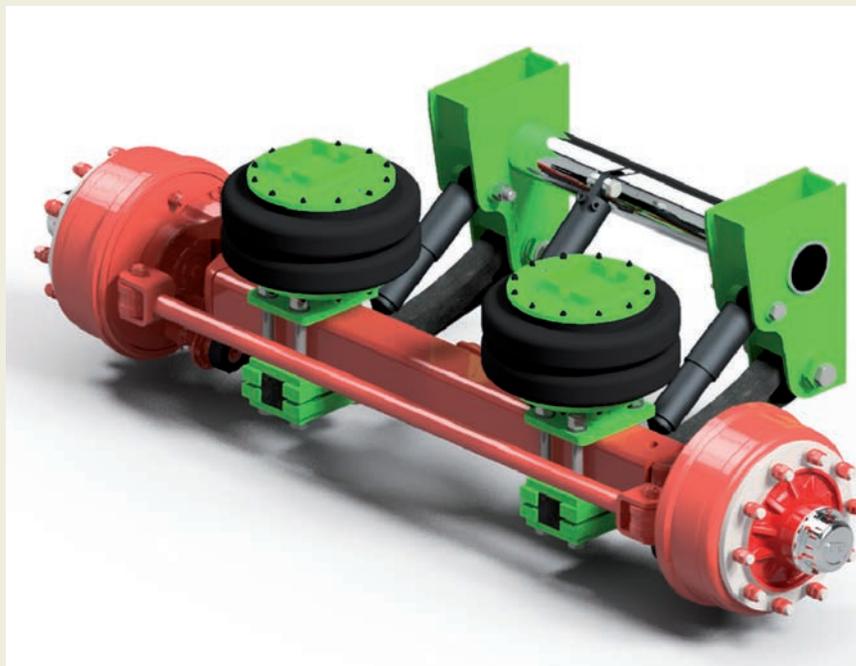


► FAD Assali è stata fondata a Carpenedolo negli anni Sessanta da Ferdinando Passotti, a cui la città bresciana sta per intitolare una via che suggella l'importanza sul territorio del suo ruolo imprenditoriale

migliore gestione del magazzino: possiamo fare programmi settimanali o mensili riducendo le scorte e il conseguente immobilizzo di capitale. Sicuramente l'uso dell'acciaio oltre che per un discorso di flessibilità e di made in Italy va nella direzione di garantire alla nostra clientela un prodotto di maggiore robustezza che rimane molto apprezzato per il settore off road.

**Durante la scorsa EIMA avete deciso, negli orari di chiusura della fiera, di coprire i vostri prodotti con bandiere tricolori. Cosa significa per voi essere espressione del Made in Italy?**

**DC:** È uno dei pilastri della nostra filosofia aziendale, confermato anche dalla recente acquisizione della certificazione "100% Made in Italy". Non è solo un'etichetta ma una scelta consapevole, che



► Apeiron è la sospensione pneumatica con portate fino a 12 ton per asse, concepita per utilizzo fuori strada con rigidità variabile adatta anche per veicoli stradali. Nel campo risulta più rigida evitando così rollii e ribaltamenti mentre su strada è più morbida. Essendo pneumatica distribuisce meglio il carico, migliorando l'omogeneità di consumo dei pneumatici e il confort di guida soprattutto in modalità off-road

affonda le sue radici nella nostra storia. Abbiamo creduto e continuiamo a credere nel valore di una strategia che punti sulla qualità di prodotto e di progetto. E i risultati raggiunti ci hanno dato ragione. 🚗