



Boxer 418: the simultaneous use of bi-swivelling milling heads

## » Boxer. Un choix au moule Duarte » » Boxer. A typical Duarte choice » pg 6

Le magazine économique Financier "Le nouvel économiste" l'a élu manager de l'année: une belle satisfaction pour Antonio Duarte, fondateur du groupe dont le siège est à Le Quesnoy, même si, en parfait leader, il n'aime pas les réflecteurs qu'il préfère diriger sur ses collaborateurs. Presque mille, pour un groupe en plein essor qui a triplé son volume d'affaires au cours des trois dernières années, avec une prévision, pour 2001 de 620 millions de francs. Un chiffre d'affaires essentiellement réalisé dans le secteur automobile avec des clients prestigieux, tels que Renault, Peugeot, PSA, Rover, BMW, dans le secteur aéronautique avec Dassault et des deux roues, avec MBK et Yamaha. Nous l'avons rencontré dans l'usine de Valenciennes, où l'installation de la seconde Boxer Digit 418 vient d'être effectuée.

» Un choix plutôt particulier. Monsieur Duarte, quelles sont

les motivations qui vous ont poussé à préférer ce type de solution?

Aujourd'hui, à mon avis, il y a deux possibilités; les nouvelles machines linéaires, ou bien les machines traditionnelles poussées aux limites de leur potentialité. Les machines à moteur linéaire ne m'ont pas tout à fait convaincu, surtout en ce qui concerne les temps d'usinage. J'ai préféré m'orienter vers la solution boxer parce que c'est une machine conçue pour usiner sans opérateur. Ce n'est pas une configuration simple, mais je suis sûr que nous allons obtenir les résultats que nous nous sommes préfixés. Elle repose sur une philosophie d'approche toute particulière, car il s'agit d'une véritable révolution en termes d'outils et de programmation. C'est pourquoi ce n'est pas une technologie à la portée de tous: mais c'est là, notre force.

» Aussi votre mission de chef d'entreprise, en un sens...

Nous distinguer par la technologie développée dans le domaine du fraisage à deux broches en simultané afin de garantir des résultats extraordinaires. Oui, dans un certain sens. En ce sens, les personnes travaillant à ce projet possèdent les qualités nécessaires: une approche créative et une volonté de se confronter à de nouveaux défis. D'ailleurs ici, chez Duarte, c'est l'état d'esprit qui nous unit depuis toujours.

» Et qui, probablement, est à l'origine de votre aventure d'entrepreneur. Pouvons-nous reparcourir brièvement les étapes de votre carrière?

Quand j'ai débuté à travailler dans un petit atelier de la région, je m'ennuyais et dans le secteur, il y avait pas mal de problèmes. Alors, j'ai eu l'idée de me mettre à mon compte sur une simple intuition qui s'est ensuite révélée gagnante. J'avais affaire avec les changements qui auraient caractérisé le marché de l'automobile dans les années à venir. Aujourd'hui,

en effet, le temps d'accès au marché (time to market) pour une voiture moyenne s'est considérablement raccourci. De sept ans, à moins de deux. Notre atout a été de nous structurer comme une activité d'ingénierie industrielle.

» Construire en peu de temps un groupe de mille employés: l'intuition suffit-elle?

Un autre ingrédient fondamental est la passion pour son propre travail et l'attention pour les qualités individuelles. C'est pourquoi j'ai voulu garder intacte l'identité de chaque société composant le groupe. Je préfère dire que nous sommes huit sociétés d'une centaine de personnes, plutôt qu'un groupe de mille.

Maintenir une réalité à mesure d'homme tout en gardant chaque spécialisation nous permet une bonne rentabilité. Nous avons une équipe transversale d'ingénieurs spécialisés qui prennent des décisions au niveau de groupe. Cela signifie que nous 'accompagnons' notre »

## » News

Tutte le novità del software CAM HI-MILL

HI-MILL CAM software innovations

» Riprese automatiche del materiale in bitangenza

» Automatic resuming of pencil tracing machining

» Gestione della fresatura con testa indexata

» Milling management with an indexed head

» Gestione del modello del grezzo

» Management of the rough model

» Interfaccia diretta con il formato CAD di CATIA\*

» Direct interface with the CATIA\* CAD format

» Ricostruzione pelle di un modello digitalizzato

» Reconstructing from a digitized model

» Aree di fresatura da oggetti CAD

» Milling areas from CAD objects

» Gestione sistemi di riferimento multipli

» Management of multiple reference systems

» Gestione di tabelle dei percorsi utensile calcolati

» Management of calculated tool path tables

## » Adl e Fidia, alleati in officina » » Adl and Fidia, allied in the shop » pg 2

» In tema di CAM a bordo macchina Domenico Tavaglione, responsabile ufficio CAD della ditta ADL di Nichelino non ha dubbi. È a bordo macchina che deve essere gestito il percorso utensile.

Gli abbiamo chiesto come i diretti interessati hanno recepito questo modo di lavorare con HI-MILL.

Sicuramente bene. In questo modo non sono più semplici 'schiaccia bottoni'. La possibilità di generare il percorso utensile in officina esalta le loro capacità tecniche. Prima, con il sistema della copiatura, gli operatori erano fresatori specializzati. Poi, con il trasferimento del CAM in ufficio, sono diventati esecutori di programmi impostati da altri. Ora si sono ripresi in mano il loro mestiere.

» Parliamo soprattutto di operatori di lunga esperienza? Non direi. I nostri operatori hanno diversa età ed esperienza, ma in generale sono tutti favorevoli a questo tipo di procedura. Soprattutto i giovani possono, grazie alla presenza di Windows, apprezzare la possibilità di generare il percorso utensile a bordo macchina.

» Non tutti i capi officina dimostrano questa attitudine rispetto alla responsabilizzazione dei loro operatori. Come mai questa scelta?

È quella che paga di più. Bisogna imparare a creare scambio in entrambe le direzioni per crescere insieme. Avere segreti non è vantaggioso per nessuno. Quest'attitudine contribuisce fra l'altro alla motivazione del personale che si sente maggiormente coinvolto nel processo produttivo. Oltretutto, avendo esperienza di officina, l'operatore si gestisce meglio il Percorso Utensile, perché conosce ogni fase della procedura. Certo, in questo modo la professionalità degli operatori ha un costo più elevato essendo più qualificata, ma i risultati sono estremamente più soddisfacenti. Quanto al lavoro di ufficio, ci concentriamo solo più sullo sviluppo del modello matematico. L'operatore in officina si trova a lavorare su un modello ben definito.

» Che è poi il concetto base di HI-MILL...

Fidia con HI-MILL ha avuto una grande intuizione, cioè ha capito l'esigenza di portare questa procedura in officina. Portando l'ambiente Windows a bordo macchina poi, ha reso l'operazione ancora più semplice. Abbiamo inoltre riscontrato un ulteriore vantaggio con il retrofit dei CN che ci ha consentito di metterli in rete. Ora evitiamo dei passaggi inutili; gestendo le macchine dall'officina viene meno anche quell'attitudine a trasferire la responsabilità di eventuali errori sugli altri. Gli operatori

CAM sono fresatori CN, per cui è loro la responsabilità di tutto.

» A sentirla parlare si direbbe che lei è un uomo di officina...

È così. Ho puntato su questa strategia perché provengo dall'officina di cui conosco le esigenze. Ben diverse rispetto a quello che si possa immaginare stando dietro ad un monitor in ufficio. Con questo non voglio sminuire il lavoro di chi sta in ufficio. Una volta la precisione era molto più approssimativa. Oggi non è più così. Tutte le fasi di lavorazione sono importanti.

» Su quali fronti allora si conduce la battaglia tra gli stampisti?

Noi siamo stati i primi ad adottare questa soluzione. Molte ditte non hanno accettato il discorso di rendere l'operatore autonomo. Gratificazione, aggiornamento, responsabilizzazione: per noi questi fattori sono fondamentali. Poi è vero che la concorrenza si gioca anche sui prezzi. Ci sono molte ditte a conduzione familiare, soprattutto nel bergamasco, che ci fanno una concorrenza agguerrita.

» Forse è anche per questo che è così importante cercare altre soluzioni, non ultima quella di motivare le persone...

Infatti. I giovani di oggi familiarizzano facilmente con tutto quello che è multimediale. Per questo prediligono lavorare in ufficio con i programmi CAD/CAM piuttosto che in officina. In questo senso HI-MILL a bordo macchina rende il loro lavoro più creativo e progettuale. Ne sono convinto, anche se molti pensano che gli addetti, soprattutto quelli di una certa età, stentino ad adeguarsi all'evoluzione informatica. In realtà non è affatto così: anzi, proprio la grande esperienza di un operatore, che con trent'anni di lavoro ha una capacità anche artigianale, sfrutterà al meglio queste opportunità con ottimi risultati. Poi, l'immediatezza dell'ambiente operativo di HI-MILL, rende il tutto più facile.

» Quali saranno le sfide che vi attendono nel prossimo futuro? »



On board tool path generation

1 » Boxer. Un choix au moule Duarte » Boxer. A typical Duarte choice  
» News  
» Adl e Fidia, alleati in officina » Adl and Fidia, allied in the shop

2 » Nuove funzionalità con la Versione 2.8  
» New functions offered by the 2.8 Version

3 » La parola a... » Alfredo Ghioldi  
» l'intervista » Fidia debutta al Nuovo Mercato

4 » Let's call on » Alfredo Ghioldi  
» Interview » Fidia's debut on new stock market

5 » Axon Retrofitting: avanti tutta! » Axon Retrofitting surges ahead  
» Matriner. Una visión de negocio de alto nivel  
» Matriner. A far reaching business vision



Giuseppe Morfino and Antonio Duarte

as from page 1

client dans son souci de développement de la voiture, du design de la carrosserie jusqu'à la réalisation des moules en nous appuyant sur des technologies d'avant-garde. C'est notre esprit. Travailler sur de nouvelles idées avec des partenaires sérieux et fiables en poursuivant un objectif d'excellence.

Pour ce faire, mon objectif est de bâtir des rapports de confiance réciproque avec nos fournisseurs que j'ai d'ailleurs l'intention de réduire: ils doivent croire en nous, dans nos idées, en participant à nos projets dans un authentique esprit de recherche.

► **Le partenaire Fidia répond-il à ces caractéristiques?**

Fidia est un partenaire efficace. Habituellement, je n'apprécie pas beaucoup les partenaires italiens; au-delà de l'enthousiasme pour un projet, il n'y a pas toujours le sens des responsabilités pour le concrétiser. En revanche Fidia est une société très réactive, d'une

taille adéquate. Vous avez aussi un savoir faire et une forte identité de management. J'aime beaucoup travailler en groupe lorsque l'on a jeté de bonnes bases.

► **Venons-en maintenant au projet Boxer. Quels sont vos commentaires sur le travail réalisé ensemble?**

Comme nous avons instauré un bon rapport de partnership, je n'ai pas de doutes sur la réussite et la réalisation de notre objectif. L'idée que nous avons eue est la meilleure; c'est pour cela que nous avons consacré au projet des ressources qualifiées et fortement motivées. Notre équipe coordonnée par J-Marc David et épaulé par votre Ingénieur Walter Viglietti, a planché dès le début au projet Boxer et elle a cru sans réserves à cette solution. Dans ce cas, le travail d'équipe est déterminant.

► **Quelles sont les impressions que vous avez récoltées sur le terrain par vos hommes?**

Ils savaient ce que la machine pouvait faire, mais malgré tout, ils ont été surpris par la performance. L'avantage est que nous avons installé les deux Boxer dans deux usines proches; cela nous a beaucoup aidés lors de la phase d'installation pour tout ce qui concerne la communication et l'échange d'informations techniques et la formation.

► **Voulons-nous jeter un rapide coup d'oeil à ce que sera le scénario des prochaines années?**

Notre "core business" est constitué par l'automobile et par l'aéronautique. Jadis avec Dassault le travail était trop épisodique, mais aujourd'hui, grâce aux nouveaux Airbus A3XX, nous avons planifié dix ans d'activité. Dans notre parc machines nous sommes équipés de 55 fraiseuses à CN, machines à découpe laser et des fraiseuses jusqu'à 12 mètres à cinq axes pour pouvoir faire tous les usinages à l'intérieur de nos équipes.

Du côté automobile par contre, nous avons inauguré un bureau d'études et de style à Guyancourt afin d'acquérir des fonctions tertiaires des clients, dans ce cas spécifique, Renault.

► **L'automobile est un secteur fortement concurrentiel où les constructeurs pointent continuellement à la réduction des coûts. Comment vous positionnez-vous devant ce défi?**

Nous sommes arrivés au seuil de 7%. La solution? Etre créatifs, tout en sachant anticiper les temps avec sagesse. Avoir trop d'avantage en investissant sur des technologies trop innovantes qui n'ont pas de réponse sur le marché peut s'avérer une erreur fatale. Il vaut mieux rester en phase avec son temps. Pour cela, il est important à l'heure actuelle de se familiariser avec les technologies dont nous disposons aussi pour créer l'habitude de la mise à jour. Même si il y a quelques nouvelles idées...

## ► Nuove funzionalità con la Versione 2.8 ► ► New functions offered by the 2.8 Version ►

Le numerose innovazioni introdotte sulla nuova versione 2.8 del software montato sui CNC Fidia si inseriscono perfettamente nell'ottica di una vicinanza costante al cliente e alle sue specifiche esigenze di lavorazione. Tutte le innovazioni infatti, se da un lato continuano a venir generate dalla spinta propulsiva alla tecnologia che contraddistingue i prodotti Fidia, si confermano d'altro canto quale risultato di un attento monitoraggio delle esigenze di mercato.

Tra le funzionalità più apprezzate, soprattutto per il notevole risparmio di tempo e l'ulteriore diminuzione dei margini di errore, c'è quella del salvataggio e ripristino delle origini tramite soft key.

Per le lavorazioni su piani inclinati è possibile definire un nuovo sistema di riferimento ruotato nello spazio che permette di semplificare la programmazione ed i movimenti da jog e volante.

Il raccordo automatico parabolico sugli spigoli permette un'esecuzione più fluida della lavorazione con l'obiettivo di ridurre il tempo di esecuzione e di avere una minore sollecitazione degli organi meccanici della macchina; l'entità del raccordo parabolico è comunque definibile da programma. Una serie aggiuntiva di funzioni G è stata inserita per effettuare scambio assi, fattori di scala e lavorazioni speculari in alternativa ai tradizionali parametri Fidia (CQA, FSC, SWCNC). Altre funzionalità della 2.8 riguardano la visualizzazione, modifiche alla funzione RTCP, modifiche ai cicli fissi ed altro ancora. L'inserimento di queste nuove funzioni è il frutto delle richieste di una determinata tipologia di utenti, alla quale Fidia ha risposto prontamente.

Le funzioni sviluppate per la nuova versione 2.8 sono perciò per buona parte frutto di spunti raccolti sul campo, un mix sinergico di innovazione e adeguamento all'utenza.

La scheda con l'elenco completo delle novità può essere richiesta all'Ufficio Commerciale CNC.

The numerous innovations introduced in the new 2.8 Version of the software mounted on Fidia CNCs are perfectly integrated with our aim of closely following customers and their specific machining requirements. In fact, all the innovations - although generated by the technological advances that have always distinguished Fidia products - are endorsed by the fact that they are the result of a careful monitoring of market requirements. One of the most appreciated functions, especially owing to the considerable saving in time and a further reduction in error margins, is the saving and resetting of origins using the soft keys. For machining on inclined planes a new reference system can be defined that is rotated in space. This simplifies programming and movements by jog and from the handwheel. The automatic parabolic fillet at edges results in more fluid machining with the aim of reducing execution time and placing less stress on the mechanical parts of the machine tool. The amount of parabolic fillet can be defined from the program. An additional series of G functions has been inserted in order to perform switching of the axes, scale factors and mirror image machining as an alternative to the conventional Fidia parameters (CQA, FSC, SWCNC). Other new functions in the 2.8 Version include display, modifications to the RTCP function, modifications to fixed cycles and more besides. The addition of these new functions is owing to requests made by a particular type of user to whom Fidia has responded promptly. And so the functions developed for the new 2.8 Version are in large part the result of suggestions gathered in the field and represent a synergy of innovation and adaptation to user requirements. A full list of innovations may be requested from the CNC Commercial Department.



C20 Numerical Control with 15 inch flat screen

as from page 1

La fresatura ad alta velocità e i controlli evoluti, rappresentano sicuramente il futuro in questo senso. Comunque siamo molto prudenti. Il discorso dell'Alta Velocità va affrontato con cautela. Non basta eseguire una lavorazione più in fretta. Bisogna tenere d'occhio anche la precisione. Con Fidia abbiamo riscontrato un insieme di vantaggi. Ci siamo dotati di tre fresatrici D165; la soluzione del C1, che permette maggiore velocità, abbinato ad HI-MILL con cui è possibile ottenere percorsi con le precisioni necessarie alimenta in modo continuo la macchina. In questo modo non abbiamo più fermi macchina.

► **Due parole sulla sua squadra...**

Siamo una quarantina, lavoriamo su rettifiche, torni, fresatrici. Siamo un'azienda leader. Abbiamo macchine all'avanguardia, lavoriamo soprattutto nel settore alimentari e casalinghi, molto per la Francia. Ci proponiamo anche per fare gli studi matematici e prototipi per quei clienti che ci contattano in fase di sviluppo progetto e vengono da noi direttamente con gli stilisti. Questo comporta maggiori possibilità di acquisire nuovi lavori. Ma il nostro punto di forza è il coinvolgimento degli operatori in officina e, anche per questo, Fidia si è dimostrato un partner valido e affidabile.

## ► Adl and Fidia, allied in the shop ►

► **Domenico Tavalione, Manager of the CAD office at ADL in Nichelino, has no doubts about CAMs onboard machines. He has one onboard the machine that manages tool paths. We asked him how those directly involved have accepted a new method of working with HI-MILL. Definitely, well. Initially, with the copying system, the operators were specialized milling machine operators. Then, with the transfer of the CAM to the office, they became executors of programs set up by others. Now, they have their trade back in their hands.**

► **Are we talking about very experienced operators in particular? I wouldn't say so. Our operators are of different ages and experience, but in general, they are all in favor of this type of procedure. The younger ones especially appreciate the possibility of generating the tool path onboard the machine thanks to the presence of Windows.**

► **Not all shop managers have demonstrated this attitude with respect to giving their operators more responsibilities. Why this decision? This attitude contributes to personnel motivation since they feel more involved in the production process. Moreover, the operator, having shop**

experience, can manage the tool path better since he is familiar with every phase of the procedure. Naturally, this way, the professionalism of the operators has a higher cost since they are more skilled, but the results are much more satisfactory. As far as the office work is concerned, we now only concentrate on the development of the mathematical model so that the shop operator can work on a well-defined model.

► **Which is the basic concept of HI-MILL...**

Fidia, with HI-MILL had great insight, i.e. it understood the need for bringing this procedure into the shop. Bringing the Windows environment onboard the machine has made the operation much simpler. We have then discovered a further advantage through the retrofitting of NCs which has allowed us to put them online. We now avoid unnecessary passages and, by managing the machines from the shop, we also avoid the tendency to transfer the responsibility for errors to someone else. The CAM operators are the NC milling machine operators, therefore they are responsible for everything.

► **To hear you talk, one would say that you are a shop man...**

That's right. I focused on this strate-

gy because I come from the shop and I know what the requirements are. It's quite different from what one might think sitting behind a monitor in the office.

► **On what fronts is the battle among the tool and die makers being conducted?**

We were the first to adopt this solution. Many companies have not accepted the idea of making the operator autonomous. Job satisfaction, modernization, giving more responsibilities: for us, these factors are fundamental. Of course the competition also plays on prices.

► **Perhaps it is also for this reason that it is so important to seek other solutions, not least of all, that of motivating people....**

Absolutely. Young employees get easily involved with all concerning multimedia. This is why they prefer working in office with CAD/CAM programs rather than in shops. Thank to HI-MILLs immediacy also operators with a vast experience and a craftsmanlike capabilities can make the best of these opportunities with excellent results.

► **What are the challenges that await you in the near future?**

High-speed milling and evolved controls certainly represent the future in

this sense. However, we are very cautious. The subject of high-speed milling has to be dealt prudently. It is not enough to do machining work faster. You also need to keep an eye on accuracy. We have discovered a group of advantages with Fidia. We have equipped ourselves with three D165 milling machines. The C1, which allows for greater speed, combined with HI-MILL, which makes it possible to obtain paths provided with necessary precisions in order to feed the machine continuously. This way, we no longer have to stop the machines.

► **A couple of words about your team...**

There are about forty of us working on grinding, lathes and milling machines. We are a leader company in Italy. We have the most avant-garde machines. We work mostly in the food and household goods sector, many of which are for France. We also offer our services in doing mathematical studies and prototypes for those clients who contact us in the project development phase and come directly to us with their stylists. This means greater opportunities for acquiring new jobs. However, our strength lies in the involvement of the operators in the shop and, also for this reason, Fidia has shown itself to be a good and reliable partner.



## La parola a...

Cari lettori, vorrei cogliere l'occasione di questo editoriale per raccontarvi lo spirito del nostro giornale e per sottolineare alcune novità che hanno caratterizzato la vita del Gruppo Fidia negli ultimi mesi. Inform vuole essere innanzitutto un mezzo per condividere con Voi le nostre esperienze nel campo della fresatura ad alta velocità; in seconda battuta, anche un'opportunità per informarVi sulle novità che di volta in volta vanno ad arricchire la nostra gamma di prodotto. Ecco quindi una presenza predominante di interviste e colloqui con nostri clienti, siano essi utilizzatori o costruttori, perché è da questo tipo di testimonianza che ci sembra possano venire le informazioni più interessanti e concrete per il Vostro lavoro.

Ci sforzeremo di presentare esperienze tecnologicamente differenziate nella speranza di permettere a molti di Voi di identificare problematiche realmente simili alle Vostre. Non mancheranno poi informazioni sull'attività delle filiali estere, sulla ricerca e tutte quelle iniziative che contribuiscono alla crescita della nostra azienda. Seppur nel segno della continuità, avrete notato importanti novità grafiche e redazionali del nostro giornale. Questo nuovo 'look' vuole essere il simbolo di una importante svolta nella vita del nostro Gruppo. Dal novembre dell'anno scorso infatti, Fidia è quotata al Nuovo Mercato della Borsa di Milano; maggiori informazioni sul significato e gli obiettivi di questa operazione li potete trovare nell'intervista al nostro Amministratore delegato, Ing. Luigi Visconti.

Si può certo dire che questo passo ci impone di intensificare ancor più i nostri sforzi in termini di innovazione, primato tecnologico, attenzione alla clientela e internazionalizzazione delle attività commerciali che da sempre sono state nel mirino delle nostre iniziative, e che ora diventano imperative per entrare a buon diritto nel novero delle aziende del 'Nuovo Mercato'. Ed è proprio la voglia di dare il nostro contributo allo scambio di esperienze su base internazionale che ci ha indotto a scegliere questa inusuale soluzione multilingue per gli articoli del nostro giornale. Ogni articolo è infatti scritto nella lingua del Paese di provenienza, mentre la traduzione in inglese costituisce un po' il filo 'traduttore' di tutto il giornale. Abbiamo voluto in questo modo dare freschezza ai contributi di tutti e insieme permettere ai nostri lettori una lettura rilassata nella propria lingua. Speriamo che ciò compensi quel po' di fatica richiesto adattarvi a questo nuovo 'format'. Concludo invitandoVi caldamente a farci conoscere le Vostre opinioni e ad approfondire la conoscenza del mondo Fidia visitando il nostro sito [www.fidia.com](http://www.fidia.com), anch'esso completamente rinnovato.

A tutti un 2001 ricco di soddisfazioni e successo!

Alfredo Ghioldi  
V. Dir. Gen. Mktg

## » l'intervista » Fidia debutta al Nuovo Mercato

A due mesi dall'ingresso nel Nuovo Mercato, dopo un periodo di assestamento, i titoli Fidia hanno raggiunto i valori di collocamento. Dopo una partenza all'insegna della suspense si preannuncia dunque un periodo di maggiore stabilità. Ne abbiamo parlato con l'ingegner Luigi Visconti Amministratore delegato della Fidia S.p.A.

» Ingegnere Visconti, lo start up Fidia nell'arena borsistica si inserisce in un'intensa stagione di collocamenti. Ci illustra le iniziative in corso per guadagnare la fiducia o fidelizzare i nuovi investitori?

Le iniziative in corso sono le stesse che Fidia ormai persegue da anni al di là delle promesse del 'business plan' e delle incombenze tecniche che un'azienda quotata deve rispettare.

Non abbiamo quindi modificato il nostro posizionamento proponendo improbabili scenari futuribili.

» Biotech, Agorà, List Group, Digita. Come si configura il vostro debutto a fianco di aziende a spiccata vocazione Hi tech? E com'è possibile mantenere una corretta definizione del titolo Fidia in questo contesto?

Fidia è nell'Hi-tech da 25 anni: ci siamo sempre distinti come azienda capace di anticipare le evoluzioni e le esigenze del nostro settore introducendo continuamente innovazioni tecnologiche.

Questo è stato ed è ancora possibile grazie agli importanti e costanti investimenti in ricerca e sviluppo - che rappresentano oltre il 7% del nostro fatturato - e all'impegno di risorse altamente qualificate di estrazione informatica, ingegneristica e matematica che si occupano del costante sviluppo dei prodotti Fidia. Addirittura il Politecnico di Torino sta pensando di introdurre corsi di studio focalizzati sul nostro settore ed ha richiesto la nostra collaborazione in tal senso.

» Dopo l'esplosione delle aziende 'web oriented' il mercato sembra, tutto sommato, aver premiato le debuttanti old style. La new economy è in crisi?

La new economy è una grande opportunità per la crescita futura. Certo, le aspettative sono state un po' esagerate. Molte aziende stanno rispettando i programmi proposti dai business plan, altre non hanno realtà consolidate alle spalle. In effetti c'è stato un periodo di caccia alle azioni e in diversi casi si sono create aspettative gonfiate. Aziende con fondamentali di stampo old economy, sottovalutate perché prospettavano fattori di crescita non visti, sono invece state premiate sul medio termine da una stabilità maggiore.

» Al debutto il titolo Fidia è stato sospeso per eccesso di rialzo. Poi il tonfo. Quali le prime emozioni?

La preoccupazione iniziale era che il nostro titolo fosse stato sottovalutato. Crediamo molto nella nostra azienda e pensavamo di poter essere tranquillamente allineati ai valori di altre new entries. Abbiamo accettato di uscire su valori più moderati e ci siamo poi resi conto che le oscillazioni erano legate al mercato e non al nostro titolo. Solo in questi giorni (fine gennaio ndr.) il titolo Fidia ha raggiunto i valori di collocamento.

» Qual è il range di crescita previsto?

Il range di crescita previsto dal business plan è del 15% per i sistemi di fresatura e del 5% sui Controlli Numerici. Parliamo di crescita interna.

» Quotazione in borsa e crescita del business. Vanno di pari passo?

La quotazione è uno step per la crescita. Evidentemente sono fenomeni collegati. La quotazione in borsa è un catalizzatore anche se Fidia intende crescere indipendentemente da quello che è il trend di Piazza Affari.

» L'altalena delle quotazioni del Nuovo Mercato deve preoccupare di più gli investitori o le aziende?

Le aziende. Gli investitori disorientati dagli andamenti un po' impazziti dei listini potrebbero compiere passi falsi e a rimetterci sono le aziende, soprattutto quelle più stabili che rischiano di venire risucchiate dall'instabilità del momento.

» Le forti oscillazioni dei titoli potrebbero far dubitare dell'effettivo valore del vostro business. Come rassicurare gli investitori?

Dando corretta informazione di quello che l'azienda sta facendo. E poi, naturalmente, mantenendo le promesse fatte.

» Vogliamo riassumerle?

Oltre alle iniziative legate al consolidamento della struttura in Italia e all'estero, abbiamo mirato a una crescita del fatturato per il 2000 con utili importanti. Posso anticipare che gli utili sono stati superiori al trend previsto dal nostro business plan.

» Nella rosa delle debuttanti Fidia non è certo un volto giovane: ha 25 anni di esperienza. Quanto vale una certa anzianità a convincere i futuri azionisti?

Dovrebbe avere una grande importanza per gli investitori che credono in aziende di solida impronta tecnologica. Fidia non è un titolo su cui speculare, questo è certo; è un'azione destinata a crescere in modo stabile e duraturo.



» Veniamo allo scenario in cui operate. L'industria italiana delle macchine utensili è il terzo produttore mondiale. Più in dettaglio, quanto vale oggi il settore della fresatura?

Parliamo di fresatura per stampi, il nostro 'core business'. È un settore che vale dai 15 ai 20 mila miliardi. In questo scenario la fresatura ad alta velocità rappresenta oggi il 10%, ma è un business destinato a crescere del 15-20% all'anno.

» Fidia è tra i 5 produttori internazionali nella fascia alta del mercato degli stampi. Il vostro è un business di nicchia. Quali le leve strategiche per stare al passo con i tassi di sviluppo auspicati per i prossimi anni?

Non crediamo a grandi rivoluzioni ma ad una serie di applicazioni progressive legate agli accessori, ai sistemi software e all'impiego CAM a bordo macchina che permetteranno di raggiungere interessanti risultati per l'utilizzatore finale nell'ottica dei tempi di lavorazione, delle precisioni e della qualità della finitura superficiale.

» In una recente intervista ha dichiarato che l'obiettivo a medio termine è diventare leader del settore. E le proiezioni a breve?

Non mi riferisco ai singoli segmenti di attività ma ad un sistema integrato per la lavorazione di forme complesse. Li abbiamo davvero grandi potenzialità. A breve, prevediamo una crescita molto importante nei sistemi di fresatura integrati.

» Quello delle assunzioni diventa un importante fattore di crescita, ma leggiamo dai titoli dei giornali che è sempre più difficile reperire personale qualificato. Quale la soluzione?

La crescita che ci aspettiamo sarà supportata da nuovi ingressi nei settori assistenza tecnica, sviluppo software e progettazione meccanica. In generale siamo noi a formare il personale qualificato con l'impegno che ne deriva.

» Avete previsto piani di stock option per i dipendenti. Con quale obiettivo?

Il primo piano stanziato in fase di quotazione prevedeva una base azionaria per dipendenti in relazione alla loro anzianità in azienda. Riteniamo che sia un incentivo efficace per motivare i nostri dipendenti, in questo modo più coinvolti nelle sorti dell'azienda.

» Con l'ammissione al nuovo listino, il 27 novembre 2000 Fidia ha fatto il grande salto in piazza affari con un'offerta globale e una offerta pubblica. Oggi Fidia quanto vale?

Intorno ai 130 miliardi, ma pensiamo che grazie al nostro patrimonio tecnologico e alla qualità dei progetti in corso, in futuro questo valore sia destinato ad aumentare considerevolmente.

» Siete riusciti a lanciare la old economy nei listini deputati alla new economy. Quale il segreto?

Siamo un'azienda molto innovativa. In questo senso non siamo secondi a nessuno. Non è innovativo solo il mondo di internet. Grazie al nostro formidabile patrimonio tecnologico la presenza di Fidia nei listini del nuovo mercato sarà molto autorevole e duratura.



» Fidia è nell'Hi-tech da 25 anni: ci siamo sempre distinti come azienda capace di anticipare le evoluzioni e le esigenze del nostro settore introducendo continuamente innovazioni tecnologiche. »

## Interview Fidia's debut on new stock market

With Fidia the 'old economy' makes a début on the 'Nuovo Mercato' Two months on from their listing on the "Nuovo Mercato" and after a settling down period, Fidia shares have reached their placement values.

After a start up that was full of suspense, a period of greater stability is now expected. We spoke to Mr Luigi Visconti, Managing Director of Fidia S.p.a.

» Mr Visconti, Fidia's entry into the stock exchange occurred during a period of intense placing.

Can you tell us what initiatives have been taken to win the confidence and loyalty of new investors?

The initiatives that have been taken are the same as those Fidia has been following for years and are in addition to the promises made in the business plan and the technical criteria that a quoted company must respect.

We have not changed our position by proposing improbable outcome scenarios.

» Biotech, Agorà, List Group, Digita. How does your entry fit alongside that of companies with a marked hi-tech content? And how can a correct definition of Fidia shares be maintained in this context?

Fidia is involved in Hi-tech business since its foundation 25 years ago. Constant innovation in all technology activity software, electronics and high precision mechanical engineering has always been the main company policy.

This has been and still is possible thanks to considerable and continuous investment in research and development – representing more than 7% of our turnover – and to the commitment of highly skilled human resources from computer science, engineering and mathematics disciplines who are involved in the continuous development of Fidia products.

Indeed the Engineering Faculty of the University of Turin (Politecnico di Torino) is thinking of introducing study courses that are focused on our sector and has requested our co-operation in this respect.

For these reasons, We believe we are more than entitled to call ourselves a hi-tech company and the market, which we shall keep duly informed of the progress of the company and of our business, cannot but acknowledge this.

» After the explosion of web oriented companies the market seems, all things considered, to have rewarded 'old style' newcomers. Is the new economy in crisis?

The new economy is a great opportunity for future growth. Certainly, expectations were somewhat exaggerated. Many companies are following the programmes set out in their business plans, while others have no consolidated experience as yet. In effect, there was a period of chasing after shares and in several cases expectations were inflated. 'Old economy' type companies, that were undervalued because they did not forecast huge growth factors, have instead been rewarded in the medium term with greater stability.

» At start up, dealing in Fidia shares was suspended because of an excessive rise. Then came the crash. What were the first emotions? Our initial concern was that the stock had been undervalued. We believe in our company and we thought we could easily be on a par with the values of other new entries. We accepted entry with more moderate values and we then realized that the fluctuations were linked to the market and not to our stock. Only recently (end of January) have Fidia shares reached their placement values.

» What is the forecast growth range?

The growth range forecast by the business plan is 15% for milling systems and 5% for Numerical Controls. This is internal growth. Quotation on the stock exchange and business growth – do they keep pace?

Quotation is a step towards growth. Clearly the two are connected. Quotation on the stock market is a catalyst, although Fidia intends to grow independently of the trends shown by "Piazza Affari".

» Should the ups and downs of share prices on the "Nuovo Mercato" be of more concern to investors or to companies? To companies. Investors who may be slightly disoriented by the

rather 'wild' goings on of the listings could make a false move and it would be the companies that lose out, especially more stable companies which risk being drawn into the current instability.

» The wide fluctuations in share price could cast doubt on the effective value of your business. How can you reassure investors?

By giving correct information about what the company is doing. And then, of course, by keeping our promises.

» And to summarize these?

In addition to the initiatives connected with the consolidation of the company in Italy and abroad, we aimed at a growth in turnover for the year 2000 with significant profits. I can disclose that profits have been higher than the trend illustrated in our business plan.

» In the list of new entries Fidia is certainly not a new face: the company has 25 years experience. What is a certain seniority worth in convincing future shareholders?

It should be of great importance to investors who believe in companies with a solid technological background. Fidia is certainly not a stock on which to speculate; it is a stock that is destined for stable and lasting growth.

» Let's take a look at the environment in which you operate. The Italian machine tool industry is the third producer worldwide. More precisely, what is the milling sector worth today?

Let us consider milling for moulds and dies, our core business. The sector is worth 15 to 20 thousand billion Italian Lire. In this scenario high-speed milling today represents 10%, but this is a business that is set to grow by 15-20% annually.

» Fidia is one of 5 international manufacturers at the top end of the market for moulds and dies. Yours is a niche business. What are the strategic incentives to keep up the growth rates hoped for over the next few years?

We do not believe in radical change but in a series of progressive applications involving accessories, software systems and the use of CAM on the machine tool that will achieve beneficial results for the end user from the point of view of machining times, accuracy and quality of surface finish.

» In a recent interview you said that your medium term objective was to become leader in your sector. And in the short term?

I am not talking about individual business segments but about an integrated system for the machining of complex shapes. Here we do indeed have great potential. In the short term, we anticipate significant growth in integrated milling systems.

» Recruitment is an important growth factor, but we read in the newspapers that it is increasingly difficult to find qualified personnel. What is the solution?

Our expected growth will be supported by recruitment in the field service, software development and mechanical design sectors. Generally, we train qualified personnel ourselves resulting in greater commitment.

» The company has provided stock option plans for employees. Which is the objective?

The first plan introduced during the quotation phase provided a shareholding for employees in relation to their seniority with the company. We believe that this is an effective incentive to motivate our employees who, in this way, are more involved in the fortunes of the company.

» With entry to the new listing on 27 November 2000, Fidia arrived at "Piazza Affari" with a global offering and a public offering. What is Fidia worth today?

Around 130 billion Italian Lire, but we believe that owing to our technological expertise and the quality of projects currently in progress this figure is set to rise considerably.

» You have succeeded in launching the old economy in the listings of the new economy. What is the secret?

We are a very innovative company. In this respect we are second to none. It is not just the internet world that is innovative. Thanks to our formidable technological assets, Fidia's presence in the new market listings will be both influential and long lasting.

## Let's call on

Dear Readers,

I would like to take this opportunity to tell you something of the spirit behind our magazine and to underline some important developments that have taken place at the Fidia Group over the last few months.

First and foremost, 'Inform' is a means of sharing with you our experience in the field of high-speed milling. Secondly, the magazine is an opportunity to tell you about innovations that are introduced from time to time to enhance our range of products.

To this end, the magazine is predominantly made up of interviews and discussions with our Customers – both Users and Machine Tool Builders – because we believe that it is from this type of first-hand experience that the most interesting and practical information can be derived.

We shall make an effort to focus on experiences that are diverse from a technological point of view so that practical topics can be identified that you come across in your everyday work.

The magazine also includes information on the activities of the Group's international subsidiaries, research and all those initiatives that play a part in Company growth.

Although seeking to maintain continuity, you will have noticed significant new graphics and editorial innovations in our magazine. This 'new look' symbolizes an important development in the history of our Group. Since November of last year, Fidia has been listed on the Nuovo Mercato of the Milan Stock Exchange. Further information on the significance and objectives of this step may be found in the interview with our Managing Director, Mr Luigi Visconti.

It goes without saying that this move calls for an intensification of our achievements in terms of innovation, technological leadership, customer care and internationalization of sales. These have always been our aim and are now indispensable in order to take up our rightful position among the élite of 'Hi-Tech' companies.

Our desire to make a contribution to an exchange of experiences at international level has led to the choice of this rather unusual multilingual format for the articles in the magazine. Each article is written in the language of the country of origin, while the English translation is the connecting thread that runs through the magazine.

In this way, none of the originality of the contributions is lost while readers can enjoy articles in their own language.

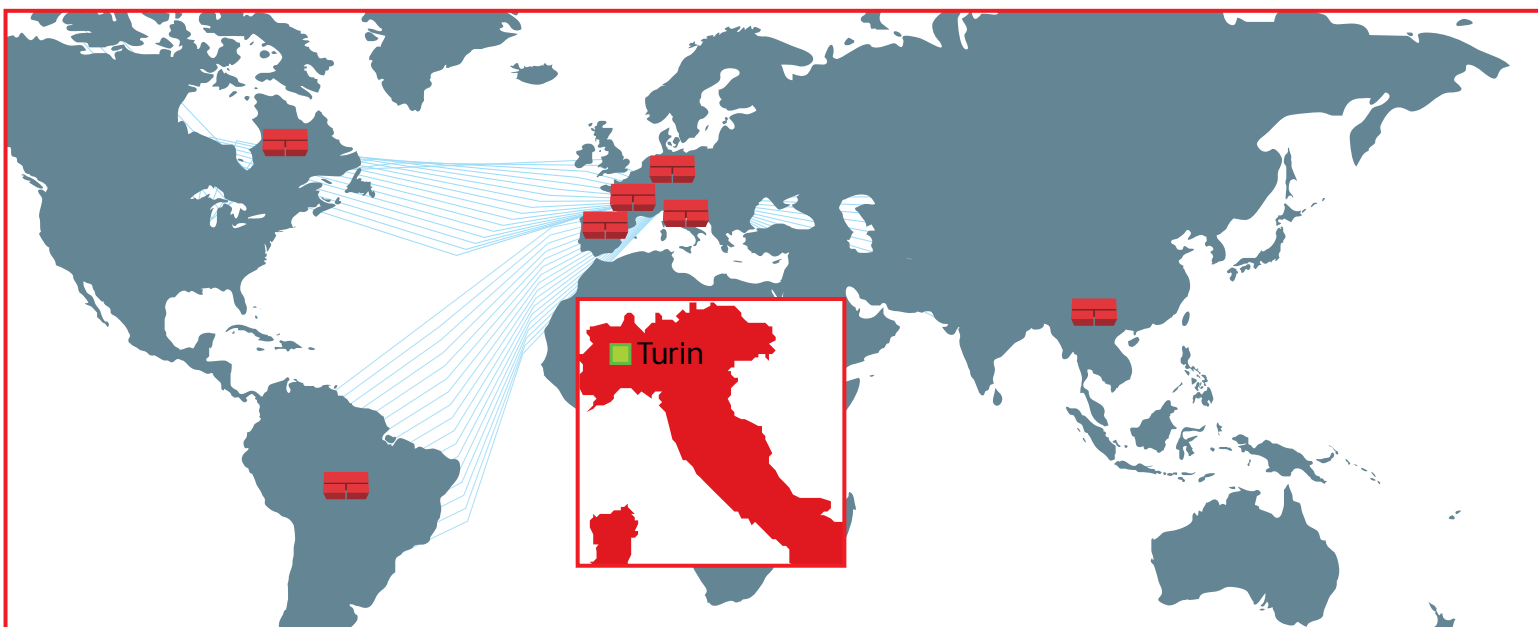
We hope that this compensates for the little bit of extra effort required to adapt to the new format.

In conclusion, I warmly invite you to let us know your opinions and get to know the Fidia Group better by visiting our website at [www.fidia.com](http://www.fidia.com), which has also been completely revised.

I wish you all a rewarding and successful 2001!

Alfredo Ghioldi  
V.P. Marketing

» Fidia is involved in Hi-tech business since its foundation 25 years ago. Constant innovation in all technology activity software, electronics and high precision mechanical engineering has always been the main company policy »



## » Brasil » Um destino perfeito.

Claudio Cannavò percorreu o mundo. Depois de anos de pesquisas pessoais e profissionais, achou com certeza, no Brasil o seu ambiente natural.

Hoje, vive entre San Mauro e São Paulo, onde dirige a filial Fidia do Brasil com importantes perspectivas de ampliação.

### » O Brasil é de fato um ponto de chegada. Mas onde começa a sua história?

Quando ainda era um rapaz, tinha muita vontade de saber o que acontecia no mundo, e junto a um grupo de amigos, fazíamos de duas a três viagens por ano. Eram viagens de aventura em busca da cultura dos países que visitávamos, mas, além do desejo de turismo havia a consciência de buscar no estrangeiro, as oportunidades de vida e de trabalho, que não conseguíamos ver na nossa Torino. Eu sempre tive o desejo de algum dia trabalhar em um país mais dinâmico.

### » Por outro lado o seu primeiro trabalho foi na Itália e além disso numa empresa bastante dinâmica....

Minha história começa em 1979. Minha primeira experiência na Fidia foi nas áreas de assistência técnica e instalação dos CN. Durante três anos fortaleci uma boa base técnica, a seguir comecei a trabalhar no software dos CNC, continuei durante nove anos, mas sempre tive um interesse particular para o marketing. Por este motivo comecei um trabalho de análise dos mercados internacionais e da concorrência. Tudo isto me levou de maneira natural à área comercial. Fiz o meu "training" na Itália, a seguir comecei com mercados novos: China, Índia, Rússia; além disso organizava o trabalho dos representantes na Austrália, na África do Sul e em todos os países emergentes.

Durante quatro anos viajei a cada lugar, sem descanso.

### » Então de uma maneira diferente, realizava-se o seu sonho da juventude. Por outro lado chega um momento em que a gente tem vontade de parar, não é?

Sim, com o tempo tornou-se cansativo devido à existência de uma certa rotina, é verdade que por outro lado, o trabalho comercial sempre me fascinou como descoberta e compreensão do contexto político, social e econômico dos diferentes países. Para entender se há perspectiva, precisa-se juntar muitas peças, história e tradições. Ainda não tinha olhado para a América do Sul, mas sempre me senti fascinado e tinha informações sobre as mudanças que lá aconteciam.

Entre 1992 e 1993, o Brasil teve uma virada histórica. Com o bloqueio das importações consumiu-se o que se produzia e vivia-se numa inflação em torno de 50% ao mês. Hoje, depois de rígidas e corajosas intervenções políticas e econômicas, podemos dizer, úni-

cas no mundo, baixou drasticamente para 6 ou 7% a base anual. Isto aumentou o poder de compra e permitiu um crescimento na economia brasileira.

### » Chegou então o momento de começar uma nova aventura...

Minha primeira viagem ao Brasil foi em 1993, quando do evento da feira FEIMAFE, em São Paulo. Foi o meu primeiro contato naquela área, que se revelou um potencial de fato extraordinário. Naquela época a Fidia estava presente com CNC instalados em máquinas européias no setor de injeção plástica, forja e automotivo.

Os investimentos que na época do estabelecimento no Brasil, da General Motors, VW e Fiat, representavam nos anos 70 o ponto máximo da tecnologia, depois de vinte anos tinham-se tornado obsoletos. Notou-se um potencial enorme para o retrofitting, mesmo antes de se pensar em vender máquinas novas.

Os retrofitadores locais não tinham experiência suficiente para recondicionar as máquinas segundo os padrões europeus, então decidimos, em primeiro lugar, abrir um Centro de Serviços para dar suporte aos CN já instalados, e para nos preparar para a retomada do mercado. Em 1994 abrimos a nova filial brasileira.

### » Como andava o mercado naquele período?

Paralelamente com o aumento de pedido de bens de consumo, continuava o afluxo de empresas européias. Ia-se criando uma base industrial fantástica. O trabalho de contato com as empresas começava a dar resultados e em 1996 chegou o primeiro contrato importante.

Tratava-se de efetuar o retrofitting de oito máquinas na General Motors: envolvi uma empresa italiana, a Axon que nos dava as garantias necessárias para enfrentar este grande projeto. Ganhamos a guerra contra concorrentes como Siemens, Fanuc, Heidenhain que tinham proposto estratégias diferentes. O trabalho durou quase dois anos com um volume de negócios de dois milhões de dólares.

### » De fornecedor até "project leader..." Não eram os retrofitadores que compravam o produto Fidia geralmente?

Sim, em geral funciona desta maneira. Esta foi a primeira vez que tomamos o cargo de coordenação de um projeto deste porte. Foi uma ação muito corajosa que gerou atividades semelhantes na Fidia no mundo todo. Este tipo de aproximação já havia sido experimentada na Rússia e na Índia com experiências similares. Surgiram logo encomendas da Karmann Ghia e outras.

### » O foco principal de seu trabalho no Brasil é então o retrofitting. Vai ser assim também no futuro?



» Os resultados comerciais são testemunha da fidelidade e da satisfação dos clientes. Com uma estrutura de oito técnicos, eletrônicos e mecânicos, e um parque consistente de CNC instalados, a Fidia tornou-se ponto de referencia nas empresas não só pelo bom nível tecnológico.»

O mercado do retrofitting ficará com volumes interessantes, mas as novas máquinas são cada vez mais econômicas. E o Brasil precisa de tecnologia, por isso, de qualquer maneira haverá necessidade de se investir muito.

### » Como se coloca a Fidia neste panorama?

Neste momento há muitas máquinas européias com CN Fidia e prevê-se que muitas outras vão chegar nos próximos anos. As ferramentarias evoluíram muito nos últimos anos, deslocando as suas escolhas tecnológicas para os produtos onde o rendimento e qualidade são os pontos de força. Mas não é só isto, a minha bagagem técnica determinou a estratégia de base da Fidia do Brasil, que vê na qualidade do serviço um fato de primeira importância.

### » Em que grau de importância?

Os resultados comerciais são testemunha da fidelidade e da satisfação dos clientes. Com uma estrutura de oito técnicos, eletrônicos e mecânicos, e um parque consistente de CNC instalados, a Fidia tornou-se ponto de referencia nas empresas não só pelo bom nível tecnológico.

A prova é que a Wotan, o único construtor de fresadoras Brasileiro, para juntar prestígio à sua marca, vai instalar o CNC Fidia nas máquinas destinadas à ferramentarias de moldes. Prevemos, a partir deste ano, um aumento decisivo nas vendas de CNC.

### » Qual é a perspectiva do mercado Brasileiro para máquinas?

Há dois ou três anos começaram de maneira significativa também à venda de máquinas. Até hoje já instalamos 17 máquinas e acredi-

tamos que este mercado irá crescer muito, pois o fator, alta velocidade, vem se tornando muito importante e decisivo na compra de maquinário para o setor de moldes.

### » Como enfrentou um mercado que tem um potencial de penetração tão grande?

De um ponto de vista profissional, acho uma oportunidade maravilhosa.

Por outro lado, sinto a profunda troca de mentalidade que está condicionando a sociedade brasileira. Todos estão tornando-se como nós: frenéticos, nervosos, arrastados pelos ritmos e pelo stress imposto pelas leis do mercado global.

Até 1993 as relações humanas eram mais verdadeiras; as pessoas riam, eram alegres e despreocupadas. Hoje, os métodos impostos ao mercado da civilização ocidental, estão mudando a mentalidade local e criando uma situação de conflito.

### » É de fato uma revolução rápida e forçada...

É verdade. A revolução industrial transformou a nossa sociedade durante 50 anos, desta maneira teve-se o tempo para cria-se uma base cultural que sustentou a mudança.

É fácil imaginar a força de choque desta onda repentina num país como o Brasil, que a pouco tempo enfrenta a mesma mudança. Mas não quero ser retórico. Este é o preço que uma sociedade tem que pagar se quiser alcançar o nível de um bem-estar aceitável.

### » Já faz cinco anos que mora no

### Brasil. Como italiano adaptou-se bem?

A minha latinidade, mas, sobretudo o meu espírito de adaptação, ajudou-me muito.

O Brasil é uma mistura incrível de raças, entre as quais há muitos italianos. Há franceses, portugueses, alemães, de tudo um pouco. Mas isto é um lado bonito do Brasil. Não existe outro país como este no mundo: nem a Austrália ou a Nova Zelândia, que de qualquer maneira têm predomínio inglês. Aqui me sinto cidadão do mundo.

As relações pessoais são muito importantes também em um nível profissional, quando tiver conquistado a confiança de um cliente vai-se mantê-la para sempre.

Por isso, também quando estou em San Mauro, sinto-me cotidianamente com meus clientes. As relações pessoais, além do negócio, são aqui ainda determinantes.

### » E que tipo de relação mantém com os seus colaboradores?

Ótima, por tudo estar baseado na máxima confiança e no respeito. Somos onze. Na filial um dos objetivos de todos eles é aprender o italiano, isto é porque as relações com a "casa mãe" são diárias.

### » E os amigos dos tempos passados?

Eles ficaram na Itália. Voltei a encontrar todos, um pouco mais velhos, mas ainda os mesmos de sempre. Eu, por outro lado voltando para Itália, sinto-me um pouco desambientado neste país onde a latinidade esta se perdendo.

## » Brazil » A perfect destination.

Claudio Cannavò travelled the globe. Of one thing he is sure: he feels at home in Brazil.

He has settled in Brazil after years of personal and professional growth.

Today, travelling between San Mauro and Sao Paulo, he manages the subsidiary Fidia do Brasil. And the prospects for growth are very promising...

» Brazil is a point of arrival. But where does your story begin?

Mine is the story of a boy who was very keen to see what went on in the world. Up to the age of thirty I used to go on holiday-trips, with a group of friends, two or three times a year. These were searches of a deeper reality, that is to acquire an intimate knowledge and understanding of the 'spirit' of the countries we're visiting.

But behind this love of travelling, I was aware of searching of opportunities abroad – for living and working – that I could not find in Turin. I always dreamt of working in a more dynamic country one day.

» And yet you found your first job in Italy and – what's more – in quite a dynamic company...

My story starts in 1979. My first job at Fidia was in field service and NC installation. After spending three years acquiring a good technical background, I turned to CNC software. I worked in this area for nine years, although I always had a special interest in the commercial side. Then I started working on analyses of international markets and competitors. This naturally led me to become part of the commercial department. I did my training in Italy and then got involved in new markets: China, India, Russia; I also being responsible of Australian, South African representative and other developing countries.

For four years I travelled far and wide – without stopping!

» And so, your youthful dream was being fulfilled although in a

rather different way. But, doesn't there come a point when you just want to stop for a while?

Yes, at some point I grew tired because, although I enjoyed the travelling, a certain routine built up. However, I have always been fascinated by commercial work, which in my opinion means the discovery and understanding of the political, social and economic context of various countries. In order to evaluate commercial opportunities, many factors have to be brought into the picture even including history and traditions. I hadn't yet looked at South America, but the region fascinated me and I kept up to date with the changes going on there.

In particular, between 1992 and 1993, Brazil reached a turning point. It was emerging from a situation of virtual economic self-sufficiency. With the restriction on import the country consumed what it produced and lived with monthly inflation of 50%. Today, following rigid and courageous political and economic interventions – that I would call unique at a world level – inflation has fallen drastically to 6-7% per year. This increased purchasing power and enabled the economy to grow enormously.

» So, the time had come to start a new challenge...

My first trip to Brazil was in 1993 for the FEIMAFE trade fair in Sao Paulo. I faced for the first time an area that revealed an extraordinary market potential.

At that time Fidia was only there with CNCs installed on European machine tools used in the injection moulding of plastics, forging and automotive field.

That technology which, at the time of the establishment of General Motors, VW and Fiat, in the '70s, represented the most advanced solutions, had – twenty years later – become obsolete. There was therefore enormous potential for retrofitting, before even thinking about sales of new machinery.

Since the local retrofiters did not have sufficient know-how to recondition machines to European standards, we decided – initially – to open a Service Centre to provide back up for the NCs already installed and to be ready for an upturn in the market. In 1994, we opened our new subsidiary.

» What were the market trends in that period?

The increase in demand for consumer goods was matched by a continued establishment of new European firms. A fantastic industrial base was being built up. Contacts that had been cultivated with companies were beginning to pay off and our first 'big contract' arrived in 1996.

This involved the retrofitting of eight machines at General Motors: I brought in an Italian firm, Axon, that gave us the necessary guarantees to meet this challenge. We won the tender against competitors such as Siemens, Fanuc and Heidenhain who put forward different strategies. The project lasted almost two years and represented a turnover of two million dollars.

» From supplier to project leader... But don't retrofiters usually purchase Fidia products?

Yes, generally this is the case. This was the first time that we had taken responsibility for co-ordinating this type of project. It was a very courageous decision for Fidia that generated similar activities around the world.

I have had experiences with this type of approach in Russia and in India with similar results.

Orders for Karmann Ghia and others then followed.

» So the bulk of your work in Brazil is retrofitting. Will this be the case in the future?

The retrofitting market will continue to represent a significant volume even though new machines today are becoming ever less expensive.

Brazil needs technology and so in one way or another the country must continue to make substantial investments.

» And how does Fidia fit into the picture?

At present there is a large number of European machine tools with a Fidia NC and this number is bound to increase over the next few years.

Brazilian mould and die makers have moved with the times and now choose technological products where performance and quality are the strong points.

But this is not all. My technical background determined Fidia's basic strategy in Brazil: the quality of service is a factor of prime importance.

» In what way?

Sales results are consequence of customer loyalty and satisfaction. With a workforce of eight technicians, including electronics specialists and mechanics, and a large stock of CNCs installed, Fidia has become a reference point for the moulds and dies field companies with a good technological content. And this is not all.

Proof of this is the fact that the only Brazilian M.T.B., Wotan, in order to add prestige to its own brand, from this year, is using Fidia NC on machines designed for the mould and die market. We forecast a significant increase in sales this year.

» And what is the outlook for Fidia machine tools?

Two or three years ago sales of machine tools also started to take off. To date we supplied and installed 17 machines and we believe this is a trend that could have significant growth, given high-speed is an increasingly important factor for the moulds and dies field.

» How do you see a market that has such a high penetration potential?

From the professional point of view, looking at things with the detachment of a businessman, I consider it a marvellous opportunity. On the other hand, living in close contact with the people, I am aware of the deep change in outlook affecting Brazilian society. They are becoming like us: frenetic, strained, overcome by the pace of life and the stress imposed by the laws of the global market. Up to 1993, human relationships were more genuine; people laughed, they were happy and carefree. Today, the persuasive methods imposed on the market by Western civilization are transforming the local mentality and creating a conflictual situation.

» This is also owing to the fact that this is a revolution that has been somewhat forced...

It's true. The industrial revolution in Italy transformed society over a period of 50 years, enabling a cultural base to be built up to support the changes.

It is easy to imagine the impact of this sudden wave of industrialization in a country like Brazil, forced to undergo similar change in very few years. But let's not get too rhetorical. This is the price that society has to pay to reach the threshold of an acceptable level of affluence.

» You've now been living in Brazil for five years. As an Italian have you settled down to the way of life well?

My Latin nature and especially my ability to adapt helped me a lot. Brazil has a fantastic mix of races, including many Italians. There are communities of Italians from Piedmont, Friuli and Veneto. Then there are the French, Portuguese and Germans. A little of everything. But this is the great thing about Brazil. There isn't another country like it in the world: not even Australia or New Zealand which are predominantly English. Here you feel like a citizen of the world.

Personal relationships here are very important, also at a professional level. Once you have gained a customer's trust, he will trust you for ever. For this reason, even when I am in San Mauro, I am in daily contact with my customers.

Going beyond business, friendships here are still very important.

» And how do you get on with your colleagues?

Extremely well, because our relationship is based on trust and respect.

There are eleven of us. In the office the aim of all the staff is to learn Italian because of our daily contacts with Head Office.

» And your friends of long ago?

In the end they stayed in Italy. I have met up with them all; they are that little bit older but essentially the same. Yet returning to Italy I feel a little bit lost in this country where there is very little of our Latin character left.

» Sales results are consequence of customer loyalty and satisfaction. With a workforce of eight technicians, including electronics specialists and mechanics, and a large stock of CNCs installed, Fidia has become a reference point for the moulds and dies field companies with a good technological content. »



## » Axon Retrofitting: avanti tutta! » » Axon Retrofitting surges ahead »

C'è sicuramente molta passione nel loro lavoro, se l'obiettivo è quello di "piegare l'obsolescenza alle ragioni del progresso". Chi usa questo motto sono i soci fondatori della Axon, un'affermata società di retrofitting nata a Rivoli negli anni '90 e oggi attiva a livello internazionale nel mondo delle fresatrici per stampi.

"Il retrofitting è uno di quei lavori che devono essere fatti con dedizione - esordisce Leonardo Ambrosi, Socio fondatore e Amministratore delegato della società - il segreto è quello di riuscire a ottenere i risultati in cui si crede in prima persona, altrimenti non potremmo considerarci retrofitting. E infatti non sempre è il ritorno economico la nostra motivazione principale."

Il loro, infatti è un approccio a tutto tondo in un'ottica 'customer oriented' dove l'obiettivo è di aggiornare i macchinari 'datati' applicando nuova tecnologia su meccanica esistente, con il minor numero di modifiche necessarie. Il costo complessivo dell'intervento, che non deve superare il 35-40% del valore di una nuova macchina, coinvolge modifiche elettriche e talvolta meccaniche in un'ottica di qualità totale ed in conformità alle norme di sicurezza Cee in vigore nel paese di riferimento. Italia, Germania, Brasile, Messico, India gli scenari in cui opera la Axon.

È con prodotti Fidia che debuttammo in India, prosegue soddisfatto Ambrosi, citando anche i dati di un successo annunciato: l'operazione di retrofitting di otto alesatrici Toshiba in General Motor do Brazil condotta in partnership con Fidia, che in questo caso era capocommissa.

"Con Fidia abbiamo un rapporto ottimo che va al di là dei tradizionali ruoli cliente - fornitore e viceversa. Sappiamo inventarci i ruoli su misura. Ma il fattore determinante per il quale preferiamo da sempre Fidia è che nel mondo degli stampi non ci sono paragoni. Specialmente con la generazione dei C1 che sono di una semplicità di installazione ed una praticità senza uguali."

E c'è da credergli, perchè torna

volentieri sull'argomento augurandosi l'apertura anche verso nuovi segmenti di mercato per i Controlli Numerici.

"In Italia i nostri clienti sono profondi conoscitori ed il nostro ruolo è quello di indicare un prodotto eccellente. Per le applicazioni di stampi, a mio avviso, sin dai primi CN dedicati, Fidia ha sempre anticipato i tempi. Piero Longo, sottolineando l'ottima qualità del rapporto che lega le due società, aggiunge che i CN Fidia, sempre tecnologicamente all'avanguardia, dimostrano un attento occhio di riguardo alle esigenze dello stampista, indipendentemente dalle sue dimensioni. I prodotti Fidia si evolvono anticipando le esigenze del mercato e vengono apprezzati nel momento in cui le esigenze diventano impellenti perchè contemplano già la soluzione ideale."

Doti che non mancano nemmeno ad Axon che, con due miliardi di fatturato e sette dipendenti si caratterizza come una realtà leader nel settore.

"Il nostro vero punto di forza - incalza Ambrosi - è il reparto di progettazione che abbiamo all'interno, che ci permette di lavorare in maniera coordinata su progetti anche complessi, garantendo disagi minimi al cliente. I nostri progettisti infatti eseguono rilievi accurati per evitare situazioni inaspettate con conseguenti fermi macchina. Il montaggio finale avviene in tempi brevissimi e, normalmente, senza intoppi. Del resto, una tale precisione, (non sbagliamo neanche un foro!) è determinante in un mestiere come il nostro dove non ci sono ampi margini di guadagno e sovente, come con Karmann Ghia, il cliente dista migliaia di chilometri da noi. In quel caso abbiamo completato il montaggio meccanico ed elettrico in due mesi, come previsto."

"Oltre alla competenza tecnica, il nostro è un lavoro che richiede grande esperienza e molta flessibilità - aggiunge soddisfatto - altrimenti non sarebbe possibile ottenere i risultati di cui siamo capaci; parliamo ad esempio di un ricondizionamento elettrico e meccanico che ha prodotto un incremento

della velocità media di lavorazione da 800 cm a 4 metri al minuto; un risultato addirittura superiore alle aspettative del cliente stesso e, proprio per questo, di grande soddisfazione per noi. Per questo preferiremmo potenziare l'attività di Retrofitting rispetto a quella dell'assistenza che ad oggi incide del 30% sul nostro volume d'affari. Le prospettive? Diversificare. Non l'offerta, ma i paesi su cui essere presenti."

» There is no doubt that a lot of passion goes into their work, if their objective is to "bend obsolescence to the cause of progress". This is the motto of the founding partners of Axon, a well-known retrofitting company. Founded in Rivoli, near Turin, in the 1990's, today the company plays an international role in the world of moulds and dies.

"Retrofitting is one of those jobs that must be done with dedication", says Leonardo Ambrosi, a founding partner and Managing director of the company. "The secret is to be able to obtain the results in which you yourself believe, otherwise we would not consider ourselves to be retrofitting. And, as a matter of fact, the financial return is not always our prime source of motivation." In fact, theirs is a wholly customer oriented approach whose objective is to update outmoded machine tools by applying new technologies to the existing mechanical components, with the least number of modifications required. The overall cost of retrofitting, that must not exceed 35-40% of the value of a new machine tool, includes electrical and mechanical modifications with a view to total quality and compliance with the EEC safety regulations in force in the country concerned. Italy, Germany, Brazil, Mexico and India - these are the countries in which Axon does business.

"It is thanks also to partners like Fidia that our company is known internationally", continues Mr Ambrosi with satisfaction. He mentions a recent successful undertaking: the retrofitting of eight Toshiba boring machines at General Motors do Brazil, carried out in partnership with Fidia, who



Leonardo Ambrosi and Piero Longo

in this instance was prime contractor. "We have an optimum relationship with Fidia that goes beyond the traditional customer/supplier roles and vice versa. We know how to tailor our roles to requirements. But the deciding factor, which has always made us prefer Fidia, is that in the world of moulds and dies there really is no comparison. This is especially true of the C1 generation of controls that are unparalleled in their ease of installation and practicality." And you have to believe him because he comes back once more to this subject hoping that new market segments will open up for the Numerical Controls.

"In Italy our customers are connoisseurs and it is our job to identify an excellent product. In my opinion, for mould and die applications, Fidia has been the only choice right from the first dedicated NCs", adds Piero Longo. He underlines the extremely good relationship that exists between the two companies and continues, "Fidia NCs, always technologically very advanced, are attentive to the requirements of the mould and die maker, independently of the extent of such needs. Fidia products are developed in anticipation of market requirements, and are appreciated once these requirements become pressing since they already incorporate the ideal solution." These are qualities that are also shared by Axon which, with a turnover of two billion

Italian Lire and seven employees, has become a leader in the sector. "Our real strength", points out Mr Ambrosi, "is our internal design department that allows us to work in a co-ordinated way, even on complex projects, guaranteeing minimum disruption for the customer. Moreover, such precision - we don't even get a hole wrong - is a deciding factor in a sector like ours where profit margins are small and often, as in the case of Karmann Ghia, the customer is thousands of kilometres away. In this particular case, we completed the mechanical and electrical assembly in two months, as planned."

"In addition to technical skill, ours is a job that requires considerable experience and great flexibility", adds Mr Ambrosi with satisfaction, "otherwise it would not be possible to achieve the results that we are capable of. Let me give the example of an electrical and mechanical reconditioning that resulted in an increase in average machining feed from 800 cm to 4 metres per minute. This was higher even than the customer's expectations and, for this very reason, was a great source of satisfaction for us. This is why we would prefer to strengthen the Retrofitting part of the business with respect to the service side which at present accounts for 30% of turnover. The prospects? To diversify. Not our offering, but the countries in which we do business."

## » Matrinor. Una visión de negocio de alto nivel » » Matrinor. A far reaching business vision » pg 6

La clase económica y empresarial sorprende en muchas ocasiones por dar entre sus componentes casos extremos de una altitud de miras, valentía y riesgo que convulsionan tanto a la propia clase económica como al resto de la sociedad.

Uno de estos felices casos es Matrinor, empresa creada para ocupar un lugar prominente en el sector de la matricería y en el del mecanizado de grandes piezas de aeronáutica. Dando muestras de un coraje y valentía sin límites, esta empresa ha apostado muy fuerte para liderar su sector en España y, con una inversión inicial de más de 8.000 Millones de pesetas, ha acondicionado 22.000 m<sup>2</sup> remodelando y ampliando unas antiguas naves industriales situadas al borde de la ría del Nervión que antes pertenecieron a una importante multinacional que acabó cerrando esta planta como consecuencia de la grave crisis económica e industrial de los años 80. Es sin duda un símbolo más de audacia que ayudará a rentabilizar una

zona industrial que estuvo en declive además de dar la posibilidad a un buen número de jóvenes de encontrar una salida laboral de alto interés y con gran futuro.

Es también cierto que los responsables de Matrinor llevan a sus espaldas una larga trayectoria en el mundo de la matricería y que están perfectamente respaldados por un compacto grupo de profesionales eficientes que tienen muy claras las ideas de cómo hay que producir matrices de embutición así como piezas para la aeronáutica de grandes dimensiones y complejidad. Esta afirmación no es gratuita y es fácilmente demostrable analizando el parque de maquinaria adquirido. Su inteligente distribución así como todos los equipos y sistemas necesarios para proyectar ingenierizar, mecanizar, controlar dimensionalmente y producir finalmente piezas que pueden ser suministradas totalmente ensambladas a los fabricantes de automóviles.

Efectivamente, Matrinor en su

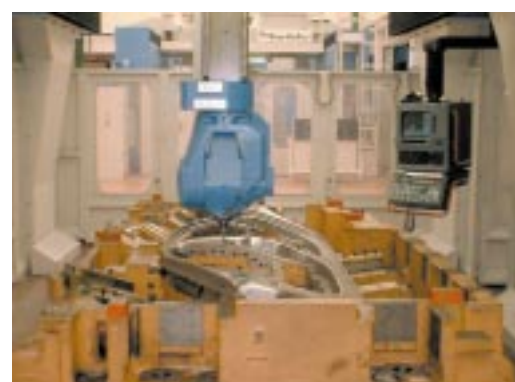
apuesta de liderazgo se ha comprometido en introducir un novedoso sistema de "partenariat" que no sólo se conforma con ser un subcontratista sino que añade gran valor ingenierístico a su producción, de modo que logra inter-relacionarse tecnológicamente con sus clientes.

En Fidia y más en concreto en la filial española, nos sentimos muy orgullosos de que Matrinor haya confiado en nosotros para ser el proveedor único de controles numéricos ya que todo el parque de máquinas fresadoras (hasta la fecha, 17 máquinas fresadoras-mandrinadoras de la más variada tipología y procedencia) ha sido equipado con controles numéricos Fidia de las series "M" y de la última serie "C".

Existen dos grandes razones que justifican plenamente esta decisión, por una parte la constatación con experiencias pasadas de que Fidia representa la mejor oferta integral para la producción de formas complejas y por otra parte el servicio eficiente y rápido que el cliente recibe de

nuestro SAT y que posiblemente sea la gran razón por la que la gerencia de Matrinor, así como la de otras muchas empresas del sector, ha decidido unificar la marca de CNC de sus fresadoras llegando a imponer su criterio en algunas ocasiones a fabricantes de máquinas que por un motivo u otro se hayan podido sentir reacios a tal elección.

La posibilidad de actualización constante de las prestaciones de un CNC con filosofía abierta es hoy en día un parámetro fundamental a la hora de decidir cual es el CNC más apropiado para una empresa. Estas actualizaciones permiten mejorar la calidad final del producto y/o acortar los tiempos de producción de las piezas. Obviamente, un gerente sensato no puede ignorar tal cuestión así como el hecho de que dentro de esa "caja" llamada CNC exista un software casi "mágico" que hace que máquinas de muy diferente arquitectura (puente, de columna móvil, gantry, de alta velocidad ...) se muevan más rápidamente y que produzcan piezas más preci-



Rambaudi High-speed milling machine with Fidia CNC Controls

sas que con otros controles numéricos.

En los tiempos que corren, las empresas saben que no hay posibilidades de progreso sin una filosofía de colaboración y servicio integral con sus clientes y proveedores. Fidia ha entendido este concepto y sus clientes lo aprecian y nos premian dándonos su confianza y Matrinor es un ejemplo palpable. Entendemos que la clave del éxito de una empresa de las características de Fidia es la comunicación, colaboración y servicio para satisfacer a sus clientes y así crecer juntos. No existe otro camino ni otra fórmula de éxito; servicio, innovación, calidad.



**Fidia S.p.A.**  
Corso Lombardia, 11  
10099 San Mauro Torinese (TO) ITALY  
TEL. +39-011-2227111  
FAX +39-011-2238202 - TLX 212011  
Internet: www.fidia.com

**Fidia GmbH**  
Voltastraße 8  
63303 Dreieich-Sprendlingen  
GERMANY  
TEL. +49-6103-4858700  
FAX +49-6103-4858777  
Internet: http://www.fidia.de

**Fidia S.a.r.l.**  
47 bis, Avenue de l'Europe  
77184 Emerainville (Paris) - FRANCE  
TEL. +33 - 1 - 64616824 - FAX +33 - 1 - 64616794  
Internet: www.fidia.fr  
E-mail: fidiaser@club-internet.fr

**Fidia Iberica S.A.**  
Parque Tecnológico de Zamudio  
Edificio 208 - 48170 Zamudio (Bilbao)  
SPAIN  
TEL. +34 - 94 - 4209820 - FAX +34 - 94 - 4209825  
Internet: www.fidia.es

**Fidia Co.**  
1397 Piedmont, Suite 800 - Troy  
Michigan 48063 - USA  
TEL. +1-248-6800700 - FAX +1-248-6800135  
Internet: www.fidia.com

**Fidia DO BRASIL LTDA**  
Rua Ribeirão Branco 357 - Vila Bertolotti  
São Paulo - SP - CEP 03188-050  
BRAZIL  
TEL. +55 - 11 - 69650020 - FAX +55 - 11 - 69654190  
E-mail: fidibr@uol.com.br

**Fidia JVE**  
Beijing Fidia Machinery & Electronics Co., Ltd  
N.8 East Dongfang Rd.  
Chao-yang District  
100027 Beijing - CHINA  
TEL. +86 - 10 - 64605813 - 14 - 15  
FAX +86 - 10 - 64605812  
E-mail: fidiajve@public3.bta.net.cn

**MECCANICA CORTINI S.p.A.**  
Via Gorizia, 162  
47100 Forlì - ITALY  
TEL. +39 - 0543 - 795655 - FAX +39 - 0543 - 795573  
Internet: www.meccanicacortini.it  
E-mail: cortini@fo.nettuno.it

**SIMAV S.p.A.**  
Via Valpellicce, 67/A  
10060 San Secondo di Pinerolo - TO  
ITALY  
TEL. +39 - 0121 - 500676 - FAX +39 - 0121 - 501273  
E-mail: simavspa@tiscalinet.it

**SITRA AUTOMAZIONE s.r.l.**  
Via De Pretis, 1/E  
15100 Alessandria - ITALY  
TEL. +39 - 0131 - 248090 - FAX +39 - 0131 - 248070  
E-mail: sitrasrl@tiscalinet.it

**Fidia'S SERVICE CENTERS**

**H&H MACHINE TOOLS AUSTRALIA**  
P.O. BOX 1087,  
Research (Melbourne), VIC 3095 - AUSTRALIA  
TEL. +61-3-9719 7729 - FAX +61-3-9719 7298  
E-mail: thegmann@h-h.com.au

**ITS GROUP**  
11-13 Barry Str., Sidwell, - ITS Group Building,  
P.O. Box 2855 North End - 6056 Port Elisabeth  
SOUTH AFRICA  
TEL. +27-41-4532545 - FAX +27-41-4514271  
E-mail: pvanek@sanclink.co.za

**OCN & PPL SERVICES LTD**  
Unit 11 - Potters Lane - Kiln Farm  
Milton Keynes - MK11 3HE - GREAT BRITAIN  
TEL. +44-1908-265372 - FAX +44-1908-265372

**NEXUS A.E.S.Co. (for India)**  
"Aaradhana", 55, Aamchi Colony,  
Pashan N.D.A. Road - Bawdhan Khurd  
Pune 411 021 - INDIA  
TEL. +91-2139-52174-52175 - FAX +91-2139-52782  
E-mail: nexusp@glaspn01.vsnl.net.in

**NIMBUS TECHNOLOGIES (for South East Asia)**  
28, Anand Niketan, Karve Nagar  
411 0212 Pune - INDIA  
TEL. +91-20-234088 - FAX +91-20-230369  
E-mail: nimbus@glaspn01.vsnl.net.in

**Fidia Co.**  
Sherman Oaks, California - USA  
tel. +1-818-386-1060 - fax +1-818-386-1038  
E-mail p.tracy@fidia.com

**Fidia Co.**  
Burlington, Wisconsin - USA  
tel. +1-414-537-3726 - fax +1-414-537-3727  
E-mail REBFidia@aol.com

**Fidia S.p.A.**  
Via IV Novembre 17 - 35123 Padova - ITALY  
TEL. +39-049-8804966 - FAX +39-049-8804966  
E-mail: info-pd@fidia.it

## Matrinor. A far reaching business vision

On many occasions, the economic and managerial top class surprises us owing to the presence among them of exceptional people with outstanding vision, courage and the ability to take risks. The actions of such people have repercussions both in the economic world and throughout the rest of society. One of these happy cases is Matrinor - a company that has become one of the most important manufacturers of dies, as well as a leader in the machining of large aeronautical parts. Showing a courage that knows no bounds, the company played for high stakes to become a leader in its sector in Spain. With an initial investment of more than 48 million Euros, a facility occupying 22,000 square metres was provided by restructuring and extending old industrial buildings situated on the estuary of the Nervión river. The site had previously belonged to a large multinational company that closed the plant as a result of the deep economic and industrial crisis of the 80's. Without doubt this is a further sign of cleverness and will help a declining industrial zone



Automotive large tools

return to profitability while also giving numerous young people the opportunity to find an interesting job with a future. It is also true that the managers of Matrinor have behind them a long experience in the mould and die making industry and that they have the support of a group of efficient professionals with very clear ideas on how to produce stamping dies and large complex aeronautical components. This fact can easily be checked by taking a look at the machinery that has been purchased. The intelligent distribution of all the equipment and systems for the design, engineering, machining, measurement and production of parts enables them to be supplied fully assembled to automobile manufacturers. In fact, in its bid for leadership, Matrinor committed itself to the introduction of a new system of "partnership" that goes beyond the role of the subcontractor to add engineering value to its products, with the aim of furthering interaction with customers from a technological

point of view. At Fidia, and more specifically at the Spanish subsidiary, we are extremely proud of the fact that Matrinor has chosen us to be the sole provider of numerical controls. In fact, all the milling machines installed in their new premises (to date seventeen very different types of milling machines) are equipped with Fidia M Class and the latest C Class numerical controls. This decision is fully justified on two counts. Firstly, past experience has shown that Fidia represents the best integral choice for the production of complex shapes; and, secondly, the fast and efficient service that customers get from our Field Service. This is probably the main reason why the management of Matrinor, like that of many other companies in the sector, has decided to opt for a single make of numerical control for their milling machines, even - in some cases - imposing their criteria on machine tool builders who, for one reason or another, were

reluctant to agree with the choice made. The opportunity to continuously upgrade performance provided by an open architecture numerical control is nowadays a parameter of prime importance when deciding which CNC is the most appropriate for a particular company. Upgrading enables the quality of the end product to be improved and/or production time to be reduced. Naturally, a sensible manager cannot ignore these advantages or the fact that inside the CNC "box" there is an almost magical software that makes machine tools with very different architectures (bridge, moving column, gantry, high-speed...) move faster and produce more accurate parts than similar machines equipped with other numerical controls. Nowadays companies know that improvements cannot be made without a management philosophy of co-operation and integral service with their customers and suppliers. Fidia has understood this concept and our customers appreciate this and reward us by placing their confidence in us - Matrinor is a clear example. We know that the key to success of a company like Fidia is communication, co-operation and service in order to satisfy the customer and enhance mutual growth. There is no other way or formula for success: service, innovation and quality.

## Boxer. A typical Duarte choice

The financial magazine "Le nouvel économiste" elected him manager of the year. This is a source of great satisfaction for Antonio Duarte, the founder of the group that bears his name and which has its headquarters in Le Quesnoy, although - as a perfect leader - he shuns the spotlight and prefers to give credit to his colleagues. The workforce numbers almost one thousand, the group is expanding rapidly and in the last three years has tripled its turnover which is forecast to reach 620 million French francs in 2001. The turnover comes largely from the automotive sector, with customers of the calibre of Renault, Peugeot, PSA, Rover, BMW, of the aeronautical sector with Dassault and from motorcycles with MBK and Yamaha. We met Monsieur Duarte in his factory in Valenciennes, where the second Boxer Digit 418 had just been installed.

This is a rather unusual choice. Monsieur Duarte, what made you opt for this type of solution? In my opinion, we have two choices today: the new linear machines or traditional machines pushed to the limits of their potential. I am not entirely convinced by linear motor machines, especially as regards machining times. I preferred to go for the Boxer solution because it is a machine that is designed to work without an operator. It is by no means a simple configuration, but I am certain that we shall obtain the results we set out to achieve. It requires a different approach because it is a real revolution in terms of tools and programming. For this reason it is not a technology that is available to everyone - but this is precisely our

strong point. Your company mission, in a certain sense is... To stand out owing to technology developed in the field of simultaneous milling on two spindles in order to guarantee extraordinary results. Yes, in a certain sense. In this respect, the people working on this project have the necessary qualities: a creative approach and a desire to measure up to new challenges. Moreover, here at Duarte, this is the spirit that we have always shared. In a short time you built up a group employing one thousand people: is intuition enough? Another basic ingredient is passion for one's work and attention to individual qualities. This is why I wanted to keep the identity of each company in the group intact. I would rather say that we are eight companies employing one hundred people each than a group of one thousand people. This is the spirit of the group: working on new ideas with serious, reliable partners and with a view to excellence. For this reason, my objective is to build up relationships based on

mutual trust with our suppliers whom I intend to limit in number: they must believe in us, in our ideas and take part in our projects with a true spirit of research. Does your partner Fidia match these characteristics? Fidia is an effective partner. Your company is very responsive, and of the right size. And then you have a savoir faire and a strong management identity. I very much enjoy working together when there are these fundamental ingredients. Let's come to the Boxer project. What are your comments on the work that has been done together? From the moment we established a good working relationship as partners, I was left in no doubt that we would succeed in achieving our objective. The idea we had was the best and so we dedicated highly qualified and strongly motivated human resources to the project. Our team, co-ordinated by J.Marc David together with your engineer Walter Viglietti, has worked on the Boxer project from the start and believed unreservedly in this solution. In this instance, teamwork was a determining factor. What are the impressions you have gathered in the field from your colleagues?

They were well aware of the potential of the machine, but in spite of this they were amazed by its performance. The advantage we had was that we installed the two Boxers at two nearby plants. This made things easier during the installation phase as regards exchanges of technical information and training. Shall we take a quick look at the scenario of the next few years? Our core business is based on the automotive and aeronautics industries. In the past, with Dassault, work was too intermittent, but now with the new Airbus A3XX we have planned for tens years of activity. Our machine tool stock - 55 NC milling machines and laser cutting machines - includes 5-axis milling machines of up to 12 metres so that all the machining can be done internally by our dedicated teams. As for the automotive business, we have inaugurated a design centre at Guyancourt with a view to acquiring third party commissions from customers - in this specific case, Renault. The automotive sector is a highly competitive one in which manufacturers continually seek to reduce costs. What is your position when faced with this challenge? We have reached the 7% threshold. The solution? To be creative, knowing how to anticipate the future wisely. Having too great an advantage by investing in technologies that are too innovative and that are not taken up by the market can prove to be a fatal error. It is better to keep up with the times. For this reason, at this specific moment it is important to familiarize ourselves with the technologies we have, also so that we get into the habit of updating ourselves. Even though there could be a few new ideas...



J. Marc David, Duarte and Roland Farant, Fidia France