



# INTUIZIONE VISIONARIA E IL CORAGGIO DI INNOVARE CON AMADA



Tommaso Reggiani con il padre Andrea Reggiani Chief Executive Officer di Fracm S.p.A. di Bressello.

**Da oltre 40 anni, Fracm Spa unisce tradizione e innovazione nella lavorazione della lamiera, grazie all'intuizione e al coraggio imprenditoriale della famiglia Reggiani, leader nel settore della carpenteria industriale e pioniera nell'adozione delle più avanzate tecnologie di automazione.**

I PROCESSI PRODUTTIVI  
CO-PROGETTAZIONE  
CARPENTERIA  
SALDATURA  
VERNICIATURA  
MONTAGGIO  
LOGISTICA

#### I NUMERI

8.000 Tonnellate di lamiera lavorate all'anno

30.000 Mq. di superficie coperta

210 Lavoratori impiegati nelle due sedi produttive di Bressello

410.000 Mq. di lamiera verniciata all'anno

**Andrea, FRACM ha una lunga storia familiare. Puoi raccontarci come tutto è iniziato?**

Certamente! FRACM nasce nel 1976 grazie a cinque soci fondatori, tra cui mio padre, Reggiani Odino, che era un caporeparto di saldatura. Inizialmente l'azienda si occupava di apparecchi di riscaldamento, ma nel 1978, dopo una crisi di mercato, mio padre decise di portare avanti l'attività da solo. In quel momento ha avuto l'intuizione di concentrarsi sul contoterzismo, iniziando a lavorare nel settore della carpenteria. Grazie alla sua esperienza diretta come saldatore, capiva le necessità produttive e questo gli ha permesso di migliorare continuamente le tecniche di lavorazione, puntando su innovazione e qualità.

**Hai iniziato a lavorare con tuo padre, Odino Reggiani, nel 1994. Come è cambiata la gestione dopo la sua scomparsa?**



Mio padre è venuto a mancare nel 2014 dopo una lunga malattia, ma ho iniziato a lavorare con lui dal 1994, quindi ero già da tempo coinvolto nella gestione dell'azienda. Lui aveva la capacità di lasciarmi molto spazio, pur tenendo il controllo della situazione. Io e mio fratello da quando abbiamo preso le redini dell'azienda abbiamo continuato a perseguire la crescita puntando sull'innovazione e sugli investimenti, anche se non è stato facile, soprattutto perché avevamo molto da perdere. Nel 2016 abbiamo avviato un grosso cambiamento, investendo in un nuovo sistema gestionale, che abbiamo personalizzato per le nostre esigenze. Questo ci ha permesso di raddoppiare l'infrastruttura e di creare un secondo stabilimento. Eravamo pronti nel 2020 con nuovi impianti di verniciatura e ampliamenti nella robotica. Nonostante il Covid, che ha reso tutto più complicato, queste scelte coraggiose ci hanno permesso di raddoppiare il fatturato nel 2021-2022.

**Quanto è stata importante la leadership familiare nel successo di FRACM?**

La leadership familiare ha avuto un ruolo fondamentale. Mio padre, nonostante le difficoltà, ha sempre avuto la capacità di innovare e affrontare i rischi. Dopo la sua scomparsa nel 2014, io e mio fratello Alessandro abbiamo portato avanti la sua eredità. Io mi occupo della parte gestionale e tecnica, mentre Alessandro si concentra sugli aspetti commerciali. Il nostro obiettivo è sempre stato quello di continuare a crescere, mantenendo salda la nostra visione di innovazione e miglioramento costante.

**Qual è stato il percorso di innovazione tecnologica che ha seguito FRACM negli anni?**

L'innovazione è sempre stata parte integrante della nostra filosofia aziendale. Già nel 1980 abbiamo introdotto la nostra prima punzonatrice AMADA e nel 1988 siamo stati tra i primi a implementare la verniciatura a polveri, una novità per il settore del terzismo. Nel 1999 abbiamo acquistato il primo laser, e nel 2000 abbiamo introdotto il primo robot di piegatura. Oggi abbiamo 12 robot di piegatura, ma ogni passo è stato fatto con una visione chiara: offrire al cliente un servizio completo, dalla lavorazione alla gestione del magazzino. Abbiamo sempre mantenuto il focus sull'innovazione. Già nel 2011 abbiamo fatto un importante passo avanti con l'acquisto della prima punzonatrice con cambio utensili automatico di AMADA. Siamo stati tra i primi in Europa a investire in questa tecnologia, e ancora oggi usiamo quella macchina con grande soddisfazione. La versatilità ci ha permesso di gestire con efficienza sia piccole che medie serie di produzione, ed è questa flessibilità che ci ha sempre distinto.

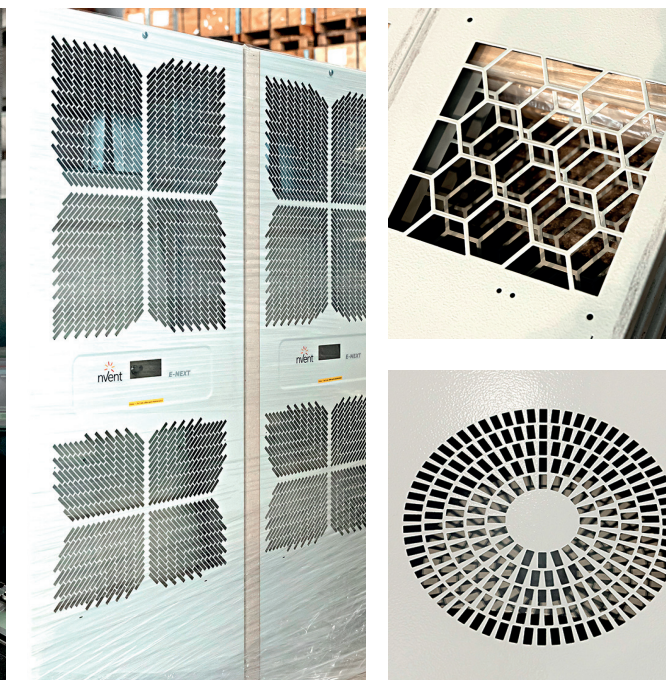
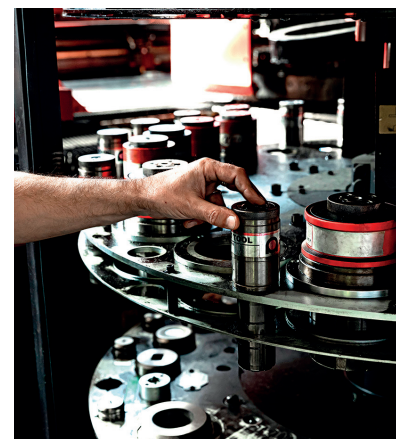
**La vostra azienda è stata pioniera nell'automazione della piegatura. Cosa vi ha spinto a investire così tanto in questo settore?**

Ci vuole coraggio per essere pionieri, e mio padre lo aveva. Quando nel 2000 abbiamo introdotto il primo robot di piegatura, eravamo tra i primi in Italia. Dopo il 2020, abbiamo deciso di investire ulteriormente nell'automazione, installando tre celle AMADA e successivamente altre due. L'automazione ci ha permesso di essere sempre all'avanguardia, migliorando l'efficienza e la qualità della produzione. L'obiettivo è espandere ulteriormente questo reparto per ottimizzare

**“Crediamo fortemente che l'innovazione sia la chiave per mantenere la competitività nel lungo termine.”**



**“Mio padre Odino, il fondatore dell'azienda, era il primo ad entrare e l'ultimo a uscire. Amava dire che quando tutto è a posto è l'ora di cambiare.”**



Precisione e design. Alcuni esempi di accurate e creative lavorazioni che valorizzano gli involucri dei macchinari finiti nel campo della climatizzazione e riscaldamento.



Tommaso Reggiani figlio di Andrea Reggiani e Sara Saviola (Finance & Administration di Fracm Spa), rappresenta la terza generazione per l'azienda nata nel 1976. Il nome FRACM deriva dalle iniziali dei cinque soci fondatori: Furlotti, Reggiani, Alberici, Campanini e Magnani. Già nel 1978 Odino Reggiani con coraggio e intuizione prosegue da solo e crea le basi per lo sviluppo dell'azienda che in questi anni si è trasformata in una realtà importante per il mercato italiano.

Andrea Reggiani all'interno del magazzino di oltre 12.000 Mq.

la produzione, migliorando la gestione del carico di lavoro e riducendo i tempi morti.

**Quali sono stati i principali vantaggi dell'automazione AMADA?**

L'automazione ci ha permesso di ridurre la manodopera e fidelizzare il personale qualificato, garantendo al contempo una continuità operativa. Abbiamo investito in isole automatiche per evitare ritardi nella lavorazione, mantenendo le macchine sempre in funzione e senza fermi. Questo ci ha consentito di offrire ai clienti un servizio tempestivo e di alta qualità.

**Quanti dipendenti avete attualmente e in quali settori operate?**

Oggi abbiamo 180 dipendenti. Operiamo in diversi settori, tra cui energia, quadri elettrici, riscaldamento, refrigerazione, elettrodomestici, elettromedicale, compressori industriali, parking, automotive, e inverter. Lavoriamo principalmente con multinazionali che hanno sede in Italia, ma abbiamo anche collaborazioni con clienti esteri, soprattutto con produzioni che iniziano fuori dall'Italia e poi vengono portate qui.

**Avete anche una sede all'estero?**

Sì, dal 2004 abbiamo una sede produttiva in Slovacchia, destinata principalmente al mercato dell'elettronica. Questa sede collabora strettamente con le nostre attività in Italia, e fa parte del nostro gruppo insieme a IP Industria, che produce cantine climatizzate per vini.

**Come mai avete scelto AMADA e la cella di saldatura FLW?**

La saldatura è un reparto complesso che richie-

de grande manualità, competenza e precisione. Siamo stati una delle prime aziende in Italia a investire nella cella FLW, affidandoci ad AMADA, per migliorare sia la continuità che la qualità del processo. AMADA si è dimostrata un partner solido, in grado di fornirci assistenza costante e soluzioni tecnologiche avanzate.

La cella FLW rappresenta un punto di svolta per il nostro sviluppo, poiché ci ha permesso di operare con maggiore flessibilità. Questa tecnologia consente di ottenere risultati eccellenti senza la necessità di un saldatore esperto, e abbiamo già verificato la sua efficacia. Grazie all'automazione, possiamo garantire tempestività nelle consegne, riducendo i tempi di inattività e migliorando l'efficienza complessiva. FLW è una soluzione innovativa su cui contiamo per il futuro.

**Tommaso, in quanto rappresentante della terza generazione di FRACM, quali progetti avete in programma per l'azienda?**

Negli ultimi anni abbiamo fatto grandi passi avanti, soprattutto con l'espansione del nostro secondo stabilimento nel 2020 e l'adozione di nuove tecnologie. Intendiamo continuare a investire nell'area della piegatura robotizzata, con nuove celle e un sistema di movimentazione automatica. Abbiamo in progetto l'espansione del nostro stabilimento, con 4.000 metri quadrati in più per la logistica e l'assemblaggio. Il nostro obiettivo è sempre offrire un servizio completo al cliente, dalla lavorazione della lamiera fino alla verniciatura e all'assemblaggio finale, garantendo un prodotto pronto alla consegna in tempi rapidi. Nel futuro, grazie anche ad AMADA, innovazione e qualità continueranno a guidare ogni nostra decisione. ●



**“Ogni passo è stato fatto con una visione chiara: offrire al cliente un servizio completo, dalla lavorazione alla gestione del magazzino.”**

