

SPECIALE FGR 25 ANNI

 **GRUPPOCMS**

GRUPPO CMS INFORMATION
41054 Marano sul Panaro
Modena Italy
tel. 059 7578911
info@gruppocms.it
www.gruppocms.com

Carta REVIVE pure white
certificata FSC

info

Progetto grafico ed impaginazione: DOPPIAZETA.IT



Anno 1985

2/10

INTRODUZIONE
INTRODUCTION

2

FGR IERI
FGR YESTERDAY

4

FGR OGGI
FGR TODAY

6

FGR DOMANI
FGR TOMORROW

12

FGR E IL GRUPPO
FGR AND CMS GROUP

13



Sono veramente onorato di aprire questo numero speciale del nostro periodico "Gruppo CMS Information", interamente dedicato ad una delle nostre aziende, la FGR che compie 25 anni.

Quando si celebra un anniversario tornano sempre alla mente tanti momenti che hanno caratterizzato il periodo trascorso, le difficoltà che sono state affrontate e i risultati ottenuti. Un elemento importante, comunque, ha sempre contraddistinto il nostro cammino: la volontà di fare e la ricerca del continuo miglioramento.

Pensando al nostro Gruppo, ho sempre creduto che lavorare insieme sia un valore anche se ogni azienda, così come ogni singolo reparto all'interno di essa, deve avere la propria specializzazione e grande chiarezza sulla sua mission specifica. E' il modello che oggi si definisce "filiera": forse la stiamo realizzando da tempo, e non lo sapevamo.

Auguro a FGR e a tutte le aziende del Gruppo CMS, sempre più specializzate nel proprio settore ma sempre più integrate, un futuro di successo.

Luciano Salda
Presidente Gruppo CMS

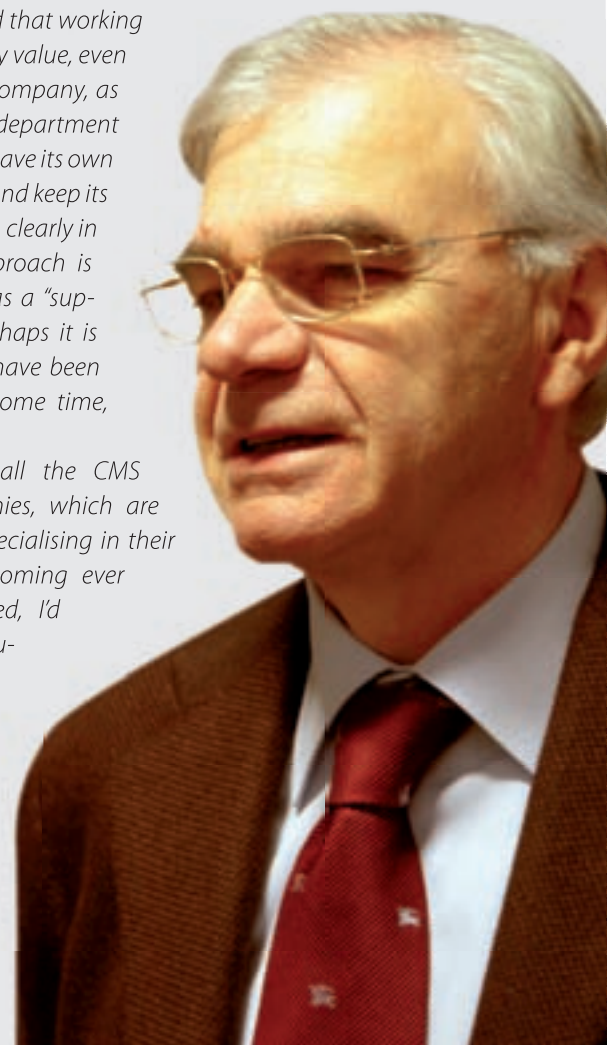
1985
2010

I feel honoured to be opening this special issue of our periodical, "CMS Group Information", dedicated entirely to one of our companies, FGR, which is celebrating its 25th anniversary. Occasions like these always bring to mind the many moments that have marked the time passed, the difficulties faced and the results obtained. One vital element, however, that has always featured in our story is our need to be active, as well as our constant pursuit of improvement.

Thinking about our group, I have always believed that working together is a key value, even though every company, as well as every department within it must have its own specialisation and keep its specific mission clearly in mind. This approach is known today as a "supply chain". Perhaps it is a method we have been following for some time, unaware of it.

To FGR and all the CMS group companies, which are increasingly specialising in their fields and becoming ever more integrated, I'd like to wish a future filled with success.

Luciano
Salda
CMS Group
Chairman



Introduzione Introduction

I 2010 è un anno speciale per FGR srl, l'azienda del Gruppo CMS che realizza costruzioni meccaniche e prototipi per conto terzi: si celebrano i 25 anni dalla fondazione, avvenuta nel 1985 ad opera di **Valerio Franceschi, Marco Grandi** e **Mauro Roli**, ancora oggi socio ed amministratore delegato.

In occasione di un anniversario così importante come il primo quarto di secolo, la pubblicazione periodica "Gruppo CMS Information" dedica a FGR questo "speciale" ricordando, prima di tutto, la costituzione della Società con un'intervista ai fondatori, ritratti in copertina in un'immagine di allora ed una di oggi. Vengono poi ripercorse le tappe principali della storia aziendale e messe in luce le relazioni con i clienti, l'attività produttiva, la crescita negli anni del volume d'affari e del personale occupato, le certificazioni di qualità conseguite, la festa di celebrazione dei 25 anni. Un'intervista al primo dipendente, tuttora in azienda, richiama l'arco temporale dal 1985 e ci proietta nell'attualità: due ulteriori traguardi sono stati raggiunti da FGR nel 2010, la pubblicazione del primo Bilancio Sociale ed il trasferimento della sede aziendale in un nuovo sito produttivo.

Il nostro "speciale" si conclude mettendo in evidenza il ruolo, sempre più rivolto al futuro, esercitato dall'azienda nell'ambito del Gruppo di cui fa parte.

Marano sul Panaro (Modena), dicembre 2010

2010 has been a special year for FGR s.r.l., the CMS Group company that carries out mechanical engineering and prototyping contracts. The company has celebrated 25 years since its incorporation in 1985 by **Valerio Franceschi, Marco Grandi** and **Mauro Roli** (still shareholder and managing director today). On the occasion of as important an anniversary as the first quarter of a century, our periodical, "CMS Group Information", would like to dedicate FGR this special edition. Inside, an interview with the founders remembers how the company was set up, while the front cover features 'then and now' pictures of them.

A look back over the main stages of the company's history is followed by highlights of customer relationships, production activity, the growth over the years of turnover and staff, and also the quality certifications obtained, and the party celebrating 25 years in business. An interview with the first employee – who still works for the company – offers the chance to reminisce over the period spanning from 1985 to date and find out some current news. Two more goals have also been achieved by FGR in 2010, namely the publication of the first Social Report and the company's move to a new production site.

Our special edition ends with a look at the increasingly future-oriented role played by the company within CMS group.

Marano sul Panaro (Modena), December 2010

La storia di FGR si riassume in queste principali tappe

The story of FGR can be summed up in these key stages

- 1985** Il 27 marzo, a Vignola, avviene la costituzione della Società da parte di Valerio Franceschi, Marco Grandi e Mauro Roli
On 27th March, the company was set up in Vignola by Valerio Franceschi, Marco Grandi and Mauro Roli.
- 1988** Subentra una nuova compagine societaria con la partecipazione di Sergio Cassanelli al 90%; Mauro Roli detiene il 10%
The company structure changed when Sergio Cassanelli took on a 90% share, while Mauro Roli kept 10%.
- 1995** L'azienda si trasferisce in un nuovo capannone, sempre a Vignola.
Si consolida la compagine societaria: la Finanziaria Marano detiene l'80% del capitale e Mauro Roli il 20%
*The company moved to a new building, also in Vignola.
The company's structure was consolidated with Finanziaria Marano acquiring 80% of the capital and Mauro Roli's share increasing to 20%.*
- 2003** È l'anno della prima Certificazione: quella del Sistema di Qualità secondo la norma ISO9001
The company's first certification was obtained, for the ISO9001-compliant quality system
- 2006** Certificazione del Sistema Ambientale secondo la norma ISO14001
ISO14001 Environmental Management System Certification was obtained
- 2009** Certificazione della Responsabilità Sociale secondo la norma SA8000
SA8000 Corporate Social Responsibility Certification was obtained
- 2010** Pubblicazione del primo Bilancio Sociale SA8000, riferito al 2009.
L'azienda cambia sede per disporre di maggiori spazi: si trasferisce a Marano sul Panaro, in Via Di Vittorio, già sede storica di CMS
*Publication of the first SA8000 Social Report, which examined 2009
The company changed premises to gain more room, moving to what was formerly the original CMS site, on Via Di Vittorio, Marano sul Panaro.*

Intervista ai fondatori di FGR:

Valerio Franceschi, Marco Grandi e Mauro Roli ricordano la nascita dell'azienda

Interview with the founders of FGR

Valerio Franceschi, Marco Grandi and Mauro Roli remember the birth of the company.

di Andrea Milano

Era il 27 marzo 1985, una data che i tre fondatori non dimenticano, quella della costituzione della loro Società: la FGR, tre lettere che, naturalmente, sono le iniziali dei loro tre cognomi. **Valerio Franceschi** e **Marco Grandi** non sono più soci di **Mauro Roli**, ma in questo 2010 tutti e tre si sono ritrovati alcune volte per ricordare e celebrare un'iniziativa comune, tuttora florida ed anzi in crescita, che tanto ha dato ad ognuno di loro. Li abbiamo incontrati per conoscere, in un'intervista a tre voci, cosa è rimasto nella loro memoria di quei momenti, di quegli anni in cui non era raro che, nei nostri territori ad elevata cultura meccanica, chi era dipendente di un'azienda "facesse il salto" verso l'imprenditorialità.

Di chi fu l'idea di costituire la FGR?

Alcuni dei clienti della CMS, l'azienda di **Luciano Salda** in cui lavoravamo tutti e tre – tra i clienti c'era l'Automac del Gruppo Fabbri di Vignola, già allora attivo nelle macchine automatiche – erano alla ricerca di aziende esterne alle quali affidare produzioni di piccole serie e prototipi. Salda, la cui esperienza da imprenditore era iniziata in modo analogo, ci incoraggiò a provare.

Come lo fece?

Veramente è stato più che un incoraggiamento! Decise di coinvolgere tre delle persone più capaci (lo disse lui, non lo diciamo noi tre...): un tornitore, un fresatore ed un collaudatore e ci aiutò finanziariamente in modo che avessimo un terzo dell'azienda. Per essere più esatti, ci mise lui il capitale e ci diede due o tre macchine utensili che aveva in CMS e poi qualche altra l'abbiamo comprata. Più tardi abbiamo fatto, naturalmente, anche altri investimenti.

Quando avevate iniziato a lavorare in CMS?

Roli per primo, nel 1976. Grandi dall'estate 1978 e Franceschi



**costruzioni
meccaniche
e prototipi**

27th March 1985 is a date these three founding partners will never forget, the day they set up their company. Its name, FGR, comes from the first letters of their three surnames.

*Although **Valerio Franceschi** and **Marco Grandi** are no longer shareholders with **Roli Mauro**, the three of them met up more than once in 2010 to remember and celebrate their*

joint venture, which is still thriving - and even growing - and has given so much to each of them.

We got together with them for a group interview to find out their thoughts about those times, those years when it was not uncommon in this area (with its considerable mechanical engineering culture) for an employee of a company to make the leap towards business ownership.

Whose idea was it to set up FGR?

*All three of us were working for CMS, the company owned by **Luciano Salda**, and one of their customers was Automac, a Vignola-based company in the Fabbri Group. They already dealt with automatic machinery at the time and were looking for external businesses they could assign their production of small runs and prototypes to. Mr Salda, whose business experience began much the same way, encouraged us to give it a go.*

In what way?

Actually it was more than just encouragement! He decided to bring together the three most able people (his words, not ours...), a lathe operator, a milling machinist and a tester, and then he gave us the financial backing to cover one third of the company.

Actually, he put in the capital and also gave us two or three machine tools that he had in CMS, and then we bought some others. Later on, of course, we made other investments.

When did you start working at CMS?

Roli was first, in 1976. Grandi had been there since the summer of 1978 and Franceschi since 1980; the relationship was well established when we formed FGR.



dal 1980: il rapporto con Salda era consolidato quando abbiamo costituito la FGR.

Qual è stata la successiva evoluzione della Società?

Per tre anni siamo rimasti tutti soci, poi per motivi diversi ma davvero senza frizioni, Franceschi e Grandi sono usciti – ricorda Mauro Roli – e fu Sergio Cassanelli, uno dei soci di CMS, a prendere il 90% del capitale mentre io tenevo il mio 10%. Marco Grandi adesso ha una sua azienda, la MACO, che ha sede a Vignola ed esegue lavorazioni per conto terzi di tubi in rame e alluminio per macchine ed impianti di riscaldamento e condizionamento. Valerio Franceschi, invece, lavora in CMS con la responsabilità del Reparto Tornitura.

E dopo il 1988 quali sono stati i vostri passi più significativi?

Nel 1995 dal primo capannone dove eravamo ci siamo spostati in Via della Tecnica, sempre a Vignola. E poi abbiamo cambiato la composizione dei soci: la Finanziaria Marano ha preso l'80% ed io – prosegue Roli – sono salito al 20%. Nella nuova sede abbiamo avuto spazio per crescere, sempre però occupandoci di lavorazioni meccaniche di piccole serie. Abbiamo acquisito nuovi clienti e ci siamo attrezzati per rispondere alle loro esigenze di qualità, prezzo e rispetto delle consegne.

Chi sono i vostri clienti?

Abbiamo continuato ad avere come cliente il Gruppo Fabbri ma siamo anche fornitori di Tetra Pak, direttamente e tramite CMS, di Castellini che produce poltrone da dentista e di altre importanti aziende meccaniche. Più di un quarto del nostro volume d'affari lo realizziamo con CMS.

Come si è sviluppato il vostro fatturato?

Il primo anno fatturammo 207 milioni di lire, tre anni dopo quasi tre volte tanto, un miliardo di lire nel 1990 e poi sempre in crescita fino all'entrata in vigore dell'euro ed oltre: abbiamo sfiorato i 5 milioni nel 2008, siamo calati a quasi 4 nel difficile 2009 e chiuderemo il 2010 superando i 5 milioni di euro, soddisfatti della ripresa degli ordini.

Cosa pensate della vostra storia venticinquennale?

Negli anni '80 c'era una specie di boom dell'imprenditoria, o meglio del diventare imprenditori. C'era la cultura dell'aprire nuove aziende, uscendo dalle fabbriche in cui si era dipendenti. La CMS era una buona scuola e ci ha aiutato moltissimo, ma quel che è successo a noi è successo anche ad altri: è nata da qui la forza dei nostri territori. Sul saper fare meccanica di base, poi, noi abbiamo aggiunto man mano l'esperienza che abbiamo dovuto realizzare sul campo per soddisfare i clienti: ad esempio, ci siamo fatti una cultura su materiali e trattamenti termici lavorando nel settore delle macchine per la lavorazione del tabacco con Sasib, Gruppo Cir; abbiamo imparato i trattamenti superficiali e di rivestimento producendo prototipi per l'industria meccanotessile (Savio Cognetex); abbiamo, infine, imparato a lavorare l'acciaio inox per il packaging di Tetra Pak.

What was the next major phase for the company?

For three years we were all shareholders, then for various reasons but with no real tension, and Franceschi and Grandi left – remembers Mauro Roli – and Sergio Cassanelli, one of the CMS shareholders, took over the 90% share while I kept my 10%. Marco Grandi now has his own company, MACO, which is based in Vignola and works on contract, processing copper and aluminium pipe for machinery and heating and air conditioning systems. Valerio Franceschi, on the other hand, works at CMS as head of the Turning Department.

And after 1988 what were the most significant steps?

In 1995 we moved from our original industrial unit to premises on Via della Tecnica, which is also in Vignola. And then the corporate structure changed, when a company called Finanziaria Marano took on 80% and I – Mr Roli goes on – acquired another 10%. At the new site we have had room to grow, but we still handle machining in small runs. We have gained new customers and are equipped to meet their needs in terms of quality, price and delivery times.

Who are your customers?

We still have Fabbri Group as a customer but we are also suppliers to Tetra Pak, directly and through CMS, to Castellini which produces dental chairs and to other major engineering companies. More than a quarter of our business we do with CMS.

How has your turnover grown?

The first year we recorded 207 million Italian lira, three years later it was almost three times as much, then we reached a thousand million lira in 1990 and continued to grow until the introduction of the euro. Afterwards, we skimmed the five million mark in 2008, then dropped to almost four during the harsh times of 2009, and will be closing 2010 at over five million euro, satisfied with the upturn in orders.

What do you think of your twenty-five-year history?

In the '80s there was a kind of boom in entrepreneurialism, or rather in becoming business owners. Everybody was setting up companies, coming out from the factories that had employed them. CMS was a good school and helped us considerably, but what we experienced, others did too; it is where the strength of this region stems from. As well as the basic mechanical know-how, then, we have added the on-the-job experience we have gained while doing our utmost to meet customer needs. For instance, we have built a background in materials and heat treatments through our work with tobacco processing machines for Sasib and Cir Group, we have learned all about surface treatments and coatings by producing prototypes for the textile machinery industry (Savio Cognetex), and finally, we have become skilled at processing steel for Tetra Pak packaging.

L'attività aziendale, il rapporto con i clienti

The company's business and its rapport with the customers

FGR srl è orientata al raggiungimento ed al mantenimento di un elevato livello di qualità nella realizzazione di componenti meccanici di serie e prototipi per il settore industriale, in conformità alle esigenze del cliente, attraverso processi di tornitura, fresatura, taglio e finitura meccanica. I risultati dipendono da un elevato e crescente livello di efficienza interna, attraverso un'organizzazione flessibile nella quale sono chiaramente definite mansioni, responsabilità e relazioni reciproche, come pure le funzioni che si rapportano con la clientela. Le potenzialità si sviluppano anche attraverso la formazione, strumento per affinare le competenze necessarie, ed il continuo coinvolgimento, motivazione e sensibilizzazione del personale. Tutti coloro che operano in azienda partecipano a confronti tecnici periodici ed a momenti di verifica dei risultati, per un sempre maggior grado di realizzazione degli obiettivi fissati. L'organigramma, che identifica nella persona di **Mauro Roli**, Amministratore delegato, la direzione aziendale ed il commerciale, per la funzione produttiva si vale di un Responsabile di Produzione (**Enrico Cassanelli**) da cui dipendono l'ufficio tecnico, la pianificazione, l'officina (centri di lavoro, taglio e pressa, aggiustaggio e torni) ed il magazzino. no. Agli acquisti sovrintende **Isa Ori** che segue anche la contabilità industriale e la certificazione SA8000. Di qualità e ambiente e di collaudi, infine, si occupa **Vittorio Salsi**. FGR srl ha raggiunto una forte specializzazione nella produzione di particolari meccanici in piccola-media serie e ricambi; realizza anche campionature per la costruzione di prototipi. "Fare meccanica...dall'idea al prodotto finito", la logica cui si ispirano le aziende del Gruppo CMS, significa assistere il cliente mettendogli a disposizione risorse umane preparate ma anche adeguate tecnologie. Per questo, è dotata di un aggiornato parco macchine utensili che include centri di lavoro sia orizzontali che verticali, a 4 e 5 assi in simultanea, con pallet portapezzi fino a 500x500 mm. Le tecnologie applicate sono finalizzate al raggiungimento delle ottimali prestazioni in ambito QCD: Qualità delle forniture, Costi competitivi e *Delivery time* puntuali, secondo le aspettative del mercato.

La relazione con i clienti si ispira ai valori della correttezza e della trasparenza, anche nella considerazione che far parte della cosiddetta "catena della responsabilità", elemento base dell'operare nella logica della Responsabilità Sociale e nello specifico della certificazione SA8000, comporta rispetto dei principi in ognuno dei soggetti che la compongono. I principali comparti ai quali FGR assicura le proprie forniture di lavorazioni e parti meccaniche sono quello del packaging e del riempimento (i clienti sono aziende del gruppo Tetra Pak); un altro settore di riferimento è quello delle attrezzature medicali (per Castellini, azienda del gruppo Cefla divisione

FGR s.r.l. is oriented towards achieving and maintaining a high level of quality in its production of standard mechanical components and prototypes for industry, working to meet customer needs and offering turning, milling, cutting, and mechanical finishing processes.

The results depend on an increasingly high level of internal efficiency, based on a flexible framework wherein roles, responsibilities and relationships are clearly defined, as are the functions relating to customers. Potential is also developed through training, a tool that hones the skills required, as well as continuous staff involvement, motivation, and awareness-raising. All those working in the company take part in regular technical discussions and results assessment sessions to ensure an increasing rate of achievement of the goals set.

*The staff organisation has **Mauro Roli** as Managing Director, General Manager and Sales Manager, while the production department is headed by Production Manager **Enrico Cassanelli**, to whom the engineering, planning departments answer, as do the workshop (machining centres, cutting and pressing stations, adjustment and turning) and warehouse. **Isa Ori** supervises purchases and also handles industrial accounting and SA8000 certification, while **Vittorio Salsi** deals with quality, environment, and testing. F.G.R. s.r.l. has reached a high level of specialisation in manufacturing mechanical parts in small/medium runs, as well as spare parts; it also produces samples for prototype construction. "Engineering our way from the idea to finished product", the strategy followed by CMS Group members, means offering customers, not only skilled and trained human resources but also the appropriate technology, right from the design phase.*

That is why the group has such an up-to-date technology base, comprising machine tools including both horizontal and vertical machining centres with four and five simultaneous axes and workpiece pallets measuring up to 500x500 mm. The applied technologies are intended to help achieve optimal performance in QCD, i.e. Quality of supply, Competitive costs, and prompt Delivery times, in line with market expectations.

Our rapport with customers is based on values such as fairness and transparency, not least because being part of the so-called "chain of responsibility" - a fundamental element of socially responsible conduct and for SA8000 certification in particular - requires every link in this chain, every party involved to respect these principles. The main sectors to which FGR guarantees its mechanical parts supplies and machining services are the packaging and filling sectors (customers include companies in the Tetra Pak group), while another major field is medical equipment. In this field, FGR manufactures structural parts and components for dental chairs for Castellini, a member of the

dentale, vengono realizzate parti strutturali e particolari delle poltrone; per IMS, leader europeo delle apparecchiature per mammografia, vengono prodotti parti di meccanica fine in parallelo ai materiali forniti da un'altra azienda del Gruppo Cms, la Poppi).

Cefla group's dental division, while for IMS, a leading European manufacturer of mammography equipment, it produces fine mechanical parts in parallel with materials supplied by another company in the CMS group, Poppi.

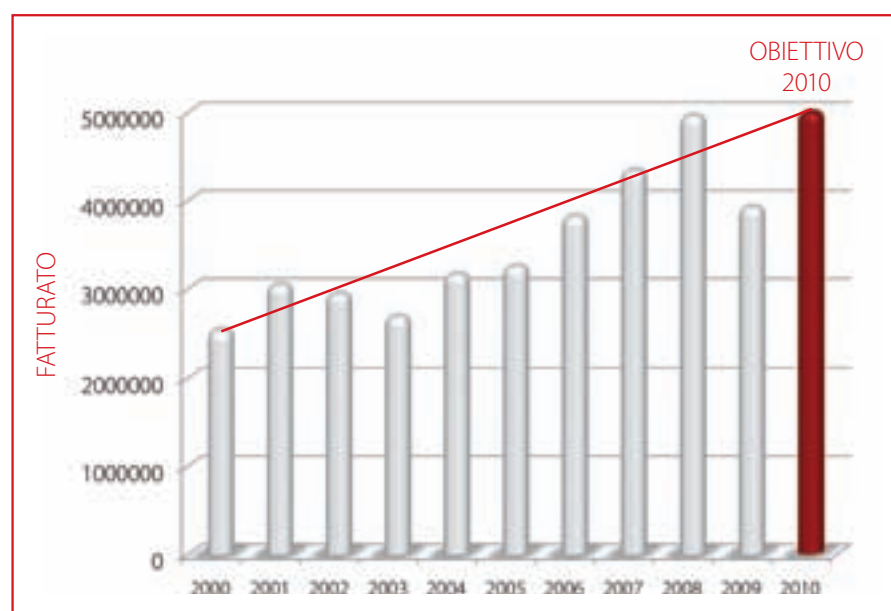
Lo sviluppo aziendale, l'incremento del fatturato e del numero dei dipendenti

Business development, increasing turnover, and a growing staff

Venticinque anni di storia imprenditoriale sono anche l'occasione per evidenziare i dati numerici. Quelli relativi al volume d'affari ed al personale impiegato, naturalmente, sono i più significativi dell'andamento aziendale.

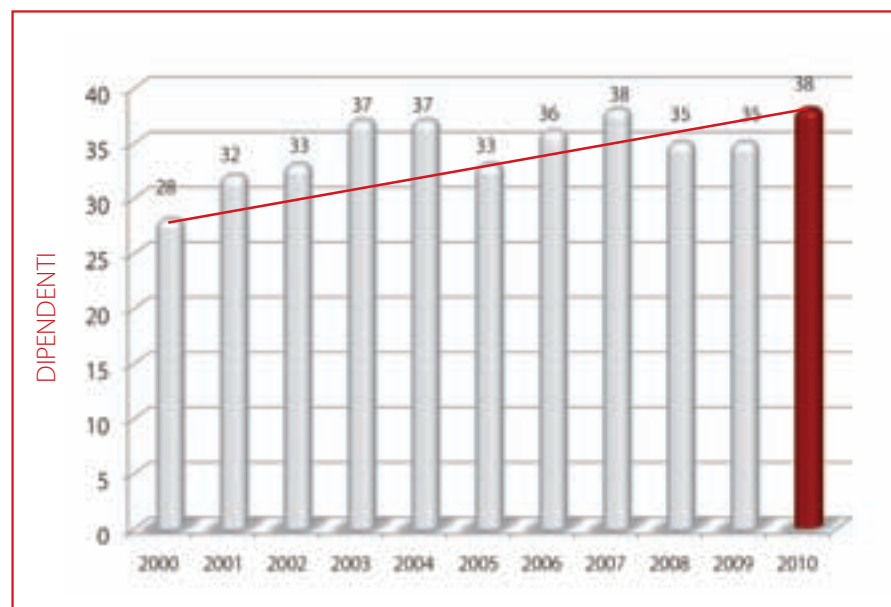
Celebrating twenty-five years in business also affords an opportunity to look at some key figures.

Turnover and staff numbers are, of course, the most significant indicators of a company's performance.



Riportiamo il grafico relativo al fatturato di FGR srl dal 2000 al 2010 (la stima dell'obiettivo dell'anno in corso è aggiornata all'uscita di questa pubblicazione: può essere considerata, oramai, un dato a consuntivo).

The chart provided shows FGR's turnover from 2000 to 2010 (the estimate for this year's goal is correct at time of press and, at this stage of the year, can be considered the final figure).



Ed ecco il grafico relativo al numero dei dipendenti occupati, dal 2000 al 2010.

The chart below shows the number of staff on the books from 2000 to 2010.

Le certificazioni

Certifications

Il traguardo della certificazione, prima di essere un riconoscimento di aver operato secondo criteri di oggettiva rispondenza ad una normativa, è sempre un'occasione introspettiva: si esaminano criticamente i propri processi, i propri comportamenti, la propria organizzazione, i propri modelli gestionali e, misurandoli con gli obiettivi, si dà luogo a sicuri percorsi di miglioramento.

Consapevole dell'importanza di tale percorso, che diviene occasione di crescita interna e veicolo di immagine esterna, FGR è da sempre attenta ad accompagnare il proprio sviluppo con le più prestigiose attestazioni di qualità.

Nel 2003 FGR srl ha ottenuto la certificazione di qualità ISO 9001:2000.

Nel 2006 ha ottenuto la certificazione ambientale ISO:14001:2004.

Nel 2009 ha ottenuto la certificazione del proprio sistema di gestione della responsabilità sociale secondo lo standard SA 8000:2008.

Per l'ottenimento delle certificazioni del proprio sistema di responsabilità sociale, della qualità e dell'ambiente, FGR ha scelto come ente di certificazione TÜV Italia per l'approccio etico, basato su chiari principi di correttezza, trasparenza ed imparzialità che caratterizza la sua attività.



Before the recognition which a certification provides, i.e. that a company's actions meet objective criteria demonstrating compliance with certain legislation, the pursuit of certification is also an opportunity for introspection. Businesses critically examine their processes, conduct, organisation, and work patterns and, by measuring them against their goals, are able to chart guaranteed routes for improvement. FGR is aware of the importance of this course of action, which offers both a chance for internal growth and a means of projecting an external image of the company, and as such is always careful to ensure its development is accompanied by the most prestigious quality certificates.

In 2003 FGR s.r.l. obtained ISO 9001:2000 quality certification.

In 2006 FGR s.r.l. obtained ISO ISO:14001:2004 environmental certification.

In 2009 it obtained certification for its social responsibility management system, in compliance with standard SA 8000:2008.

To obtain certification of its social responsibility, quality and environmental systems, FGR chosen certifying body TÜV Italia, because of its ethical approach, based on the clear principles of fairness, transparency and impartiality adopted in its work.



La festa dei 25 anni

The 25-year anniversary party

L'importante traguardo del primo quarto di secolo è stato festeggiato nel giorno esatto dell'anniversario.

Il 26 marzo 2010 l'intera azienda si è data appuntamento a cena, al ristorante Osteria Novecento nel centro di Marano sul Panaro.

Alla serata conviviale hanno partecipato tutti i dipendenti e, insieme a **Mauro Roli**, il Presidente del Gruppo CMS **Luciano Salda** ed uno dei soci della Finanziaria Marano, **Giordano Migliori**.

La cena si è svolta in amicizia e si è conclusa con un brindisi e la tradizionale torta augurale, sulla quale risaltava il logo aziendale e l'indicazione del compimento dei 25 anni. Luciano Salda ha pronunciato alcune parole di saluto ed augurio e la direzione aziendale ha voluto ricordare l'evento con un bracciale personalizzato in regalo ad ognuno dei presenti; lo accompagnava un biglietto con il seguente messaggio: "Siamo orgogliosi di celebrare i primi 25 anni di F.G.R. con tutti voi, che giorno dopo giorno contribuite al suo sviluppo. Grazie!".

The important milestone of our first quarter of a century was celebrated on the exact day of the anniversary.

*On 26th March 2010, the entire company met for dinner at the Osteria Novecento restaurant, in the centre of Marano sul Panaro. The convivial evening was attended by all the employees, together with **Mauro Roli**, CMS Group Chairman **Luciano Salda**, and **Giordano Migliori**, one of the of Finanziaria Marano partners. The dinner was a friendly affair and ended with a toast and the traditional anniversary cake, decorated with the company logo and a 25 years message. Luciano Salda gave a short welcome speech, offering his best wishes, and the management gave guests a memento of the event, in the form of a bespoke bracelet for everyone, accompanied by a card bearing the following words: "We are proud to be celebrating the first 25 years of FGR with you, the people who help it grow, day by day. Thank you."*



Intervista al primo dipendente di FGR, Marco Belloi, tuttora in azienda!

*Interview with the first FGR employee,
Marco Belloi, who's still with the company now.*

Non era ancora passato un anno dall'inizio dell'attività ed i tre soci fondatori, fino a quel momento unici operativi in azienda, decisero di strutturarsi meglio iniziando ad assumere personale.

Marco Belloi, il primo dipendente, entrò in FGR il 10 febbraio 1986 ed è ancora nell'azienda che praticamente ha visto nascere e di cui ha vissuto "dal di dentro" ogni momento, ogni tappa. Lo abbiamo incontrato per raccogliere la sua testimonianza.



Marco Belloi

Come sente questo importante anniversario aziendale?

Compio anch'io quasi 25 anni di lavoro in FGR, in cui sono entrato qualche mese dopo la fondazione. Sento che è un anniversario anche per me.

Che compito le fu assegnato, e come si è evoluto negli anni?

Sono entrato come tornitore, poi sono passato alla funzione di fresatore: questi sono i ruoli principali in un'officina meccanica come la nostra. Naturalmente, nel tempo, il lavoro è cambiato man mano che diventavano più moderne e automatizzate le macchine, le tecnologie. Questo è il percorso che ho seguito.

Come giudica la crescita che ha avuto FGR in 25 anni?

E' stata positiva, ma crescendo è diventato tutto più impegnativo. Certo ci sono state molte soddisfazioni, ma anche più problemi da affrontare: il nostro compito è quello di superarli.

Come ha vissuto, dal punto di vista personale, questo periodo di tempo?

In un'azienda piccola il dipendente è comunque molto coinvolto: è stato positivo ma, anche se si è più strutturati, quando c'è un problema lo si risolve dando maggior impegno e più tempo al lavoro. Questo capita soprattutto ad uno come me che è in FGR da sempre: più o meno tutte le cose complesse passano in mano a me! E allora si sta meno in famiglia...

Not quite a year had passed since FGR had started up and the three founding partners - the only ones working for the company at the time - decided to enhance the organisation by taking on staff.

On 10th February 1986 Marco Belloi became the first person on FGR's books and is still with company, which has nurtured him through his working life, from the cradle to today.

He has experienced every stage of the business's growth from within, so we met him to hear his account.

How do you feel about this important anniversary?

I have been working for FGR for almost 25 years, as I joined the business a few months after it was set up, so it feels like an anniversary for me too.

What was your position and how has it evolved over the years?
I joined as a turner, then I went on to the milling machine; they are the main roles in a workshop like ours.

Of course, over time, the work has changed as the machinery and technology became more modern and automated. That is the path I followed.

How do you feel FGR has grown over these 25 years?

The experience has been positive, but as the company has developed, everything has become more challenging.

Sure, there has been a lot of satisfaction, but also more problems to deal with, and our job is to find the solutions.

On a more personal level, how has this experience been for you?

In a small company the employee is very much involved. It has been a constructive experience, but even though we are part of more structured framework, when there is a problem the only way to solve it is still by putting in more time and effort. This tends to happen often for someone like me, who has been with the company for so long.

Pretty much all the complicated things get passed on to me! You end up seeing your family a lot less ...



Il Bilancio Sociale

The Social Report

Come ha scritto la Direzione aziendale nella lettera che ne ha accompagnato l'invio ai destinatari, il primo Bilancio Sociale di FGR srl "è una tappa importante del nostro 'percorso di responsabilità' intrapreso da tempo e che un primo significativo riconoscimento ha avuto già nell'aprile 2009 con l'ottenimento della certificazione SA8000".

A quest'ultima peraltro, ed agli impegni che ne derivano, il Bilancio fa particolare riferimento: rifiuto del lavoro minorile in azienda e nella catena di fornitura, finanziamento di iniziative a favore dell'infanzia, nessun tipo di coercizione sul lavoro, libertà di associazione e diritto alla contrattazione collettiva, pratiche disciplinari solo se previste contrattualmente, nessuna discriminazione ma pari opportunità ed equità di trattamento a tutti i dipendenti.

Per chiarezza e trasparenza nei confronti di tutti gli stakeholder, il Bilancio Sociale enuncia la mission aziendale (qualità della produzione nel rispetto dell'ambiente, delle risorse umane e del territorio) e gli obiettivi che intende raggiungere per aumentare il grado di soddisfazione dei clienti, coinvolgere la catena di fornitura e ottimizzare il ruolo di impresa socialmente responsabile. Un dettagliato piano di miglioramento, infatti, per ognuno dei requisiti indica gli obiettivi ed evidenzia gli indicatori la cui concretizzazione rivela il raggiungimento del risultato.

Il Bilancio contiene, naturalmente, anche dati numerici che riguardano il personale, il volume d'affari ed il valore aggiunto inteso come ricchezza creata dall'azienda e distribuita tra i vari soggetti che hanno contribuito a crearla.

Un Glossario delle principali voci che compongono il tema della Responsabilità Sociale d'Impresa chiude la pubblicazione.

As the company Management said in the cover letter to FGR s.r.l.'s first Social Report "this is an important part of the 'pathway of responsibility' upon which we embarked some time ago and whose first significant recognition came in the form of SA8000 certification, obtained in April 2009.

The report refers specifically to the certification and the commitments that stem from it, including: the rejection of child labour within our company and the supply chain, funding initiatives to help children, no kind of coercion in the workplace, freedom of association and the right to collective bargaining, disciplinary practices only if contractually provided for, non-discrimination, as well as equal opportunities and fair pay for all employees.

To guarantee all stakeholders clarity and transparency, the Social Report sets out the corporate mission (quality of production in the environment, human resources, and local area) and the goals it wants to achieve to increase the degree of customer satisfaction, involve the supply chain and optimise its role as a socially responsible business. In fact, a detailed improvement plan for each of the requirements states the objectives and highlights the indicators that demonstrate achievement of the result.

The report obviously contains numerical data about staff, business volumes, and added value, meant as the wealth created by the company and distributed among the various actors who helped create it.

The publication ends with a glossary of the main terms used to discuss Corporate Social Responsibility issues.



Il trasferimento della sede aziendale a Marano sul Panaro *Relocation of headquarters to Marano sul Panaro*

Da Vignola a Marano: il secondo trasferimento di FGR dalla sua nascita segue il cambio di indirizzo, allora circoscritto in ambito comunale, che dopo i primi dieci anni di vita consentì all'azienda di non limitare la propria crescita. E, in effetti, la volontà di non avere vincoli fisici allo sviluppo è spesso alla base della scelta di dotarsi di nuovi maggiori spazi.

Così è stato anche oggi, per assecondare quella ripresa di lavoro che ha caratterizzato il 2010 e per porre le basi per un 2011 in ulteriore crescita.

Ecco dunque FGR a Marano, in Via di Vittorio, già sede storica di CMS che, sempre per ragioni di logistica interna, si era spostata in nuovi stabilimenti. Un layout più razionale favosce le lavorazioni, lo spostamento delle materie prime in entrata e dei prodotti in uscita, i magazzini; la qualità della vita lavorativa, anche negli uffici, ne risulta migliorata. Un apposito spazio, corredato di apparecchio

From Vignola to Marano, FGR is on the move again -

for the second time since the company's birth. The first time, after ten years in business, new premises in the same town offered FGR opportunities for growth.

More often than not it is the desire to break free from physical limitations to development behind the decision to acquire new space. And that was also the case this time, with FGR wanting to both accommodate the revival experienced in 2010 and lay the foundations for further expansion in 2011. So the company relocated to Marano, to the former CMS premises on Via di Vittorio, following CMS's move to new premises (also driven by internal logistics). A more rational layout facilitates processing, movement of incoming raw materials and outgoing products, and warehousing, while the quality of working life is improved as a result, also in the



televisivo, è dedicato alla mensa, di cui già usufruiscono una decina di dipendenti con pasti forniti da una struttura esterna a costi limitati. L'immagine aziendale, nel suo complesso, esce rafforzata dal nuovo insediamento, in linea con le altre aziende del Gruppo. Il trasferimento nel nuovo stabilimento, soprattutto, è stato visto nella prospettiva di ulteriori investimenti in tecnologie: gli spazi lo consentono. Ma non si trattava di una visione futuribile: è di questi giorni, infatti, l'acquisto di un Centro di lavoro a 20 pallets, Mori Seiki, che contribuisce ad innovare il parco macchine disponibile, consente di incrementare le ore di lavoro e conseguentemente il fatturato, permette di far fronte alle esigenze di nuovi settori e nuovi clienti.

offices. A canteen has been provided and is already used by a dozen employees, and apart from the reasonably priced meals supplied by external caterers, it also has a television. The company's image as a whole is strengthened by the new facilities, in line with the other member companies. The transfer to the new works, in particular, was also decided with a view to further investments in technology, as the space offered allowed it. But it was not a futuristic vision, it is realisable now. The purchase of a Mori Seiki 20-pallet machining centre, which has given the company's technology base an innovation boost, has allowed FGR to increase working hours and consequently turnover, so it can meet the needs of new sectors and new customers.

Il ruolo di FGR nel Gruppo CMS

A colloquio con Mauro Roli ed Elena Salda

FGR's role in CMS Group

An interview with Mauro Roli and Elena Salda



di Andrea Milano

Buona parte dell'attuale dibattito economico, orientato alla ricerca di soluzioni possibilmente nuove per far sì che le aziende riprendano a crescere, è dedicata ad individuare attraverso quali strumenti esse possano arrivare a decidere di "stare insieme", con la finalità di essere meno sole e dunque maggiormente in grado di affrontare la complessità e le difficoltà del mondo che viviamo. Senza pensare necessariamente a fusioni tra aziende, si parla molto di varie forme di aggregazione e di filiere o reti d'impresa finalizzate ad aspetti particolari della loro attività. Comunque, esperienze di aziende costituite in Gruppo non sono certo nuove ed hanno i propri punti di forza, come la storia del Gruppo CMS dimostra.

Ne abbiamo parlato con Mauro Roli, Amministratore delegato di FGR srl...

Mauro Roli

Much of the current economic debate on the search for solutions (preferably new ones) to revive growth among businesses is dedicated to identifying which tools should be used to encourage and help them to join forces.

The idea being that the less solitary companies are, the more capable they are of tackling the complexities and difficulties of today's world. This does not necessarily have to mean mergers; there is much talk of different forms of aggregation and of networks or chains dedicated to specific aspects of a company's business. However, incorporating companies into groups is certainly not a new experience and these groups have their own particular strengths, as the CMS group's history demonstrates.

We spoke with Mauro Roli, Managing Director of FGR s.r.l. ...

What role do you think FGR plays in CMS Group?

First of all I was born in CMS. That's where I come from, so for me it's normal, or rather natural, for FGR to be a part of CMS. What's more, a fairly major part of my turnover comes from them. All the same, I don't consider myself merely a supplier, albeit a reliable one. To me, we are partners.

Quale ritiene sia il ruolo di FGR all'interno del Gruppo CMS?

Prima di tutto io sono nato in CMS e da essa provengo: per me quindi è normale, anzi naturale, "essere FGR dentro a CMS". Inoltre, una parte abbastanza importante del mio fatturato viene proprio da loro; io, però, non mi considero solo fornitore, o magari fornitore affidabile, mi sento *partner*.

In questa situazione, come vengono gestite le vostre scelte, soprattutto quelle strategiche?

Procediamo di pari passo, soprattutto dal punto di vista tecnico e tecnologico. Se dobbiamo rispondere all'esigenza di un cliente, spesso ne verifichiamo insieme l'aspetto tecnico. Gli investimenti, naturalmente, sono oggetto di confronto: sarebbe assurdo, per fare un esempio, fare sovrapposizioni o magari lasciare scoperta qualche tecnologia.

Quali altre scelte condividete?

Quelle di fondo, ad esempio quella che abbiamo appena fatto: cambiare sede trasferendoci in uno stabilimento più grande, di 1.700 mq., che ci consente più comodità e dunque più possibilità di venir incontro alle esigenze del mercato anche con spazi per nuovi investimenti. La scelta l'abbiamo fatta insieme, e non solo perché siamo in affitto da loro!

In conclusione, come sente il rapporto con CMS anche dal punto di vista personale?

Non mi sento più dipendente dell'azienda, anche se lo sono stato. Ma, pur essendo imprenditore, sento di appartenere: e non solo per ragioni di quote societarie.

...e con Elena Salda, Vice Presidente di CMS spa

CMS spa è la capofila del Gruppo: qual'è secondo lei, oggi, il senso di un gruppo di aziende che operano insieme?

Il senso del gruppo, l'obiettivo dello stare insieme è vincere il nanismo delle piccole imprese, una dimensione tipicamente italiana. E' noto che sui mercati di oggi bisogna essere più forti, che ci vuole più massa critica per competere.

Cosa può dire del Gruppo CMS in particolare?

Direi che siamo in buona posizione: la logica di stare insieme, che oggi è di attualità, da noi si applica da almeno vent'anni. Per noi è un'abitudine. E' chiaro però che all'interno del gruppo, nel tempo, abbiamo dovuto essere flessibili: aziende che sono nate, chiusure, fusioni, ancora nuove aziende. Credo che qualunque forma di aggregazione, gruppo o rete che sia, debba assolutamente non essere rigida.

In a situation like this, how do you approach your decisions, especially those of a strategic nature?

We work alongside each other, especially in terms of engineering and technology. If we have to meet a customer's needs, we often go over the technical aspects together. Investments are obviously something else we discuss; it would be ridiculous, for example, to either overlap or overlook some form of technology or another.

What other decisions do you share?

Fundamental ones, like the one we just made, the decision to relocate to a larger plant (1,700 sqm). The new premises allow more amenities and as a result, we are more likely to be able to meet market needs, also as we have room for new investments. We made this choice together, and not just because we are renting the site from them!

And finally, how do you see the relationship with CMS from a personal point of view?

I no longer feel like an employee, even though that was what I was. But, despite being a business owner, I still feel like I belong to the company in some way. And it's not just because of the shares.

... Now let's talk to Elena Salda, Deputy Chairman of CMS S.p.A.

CMS S.p.A. is the group's mother company. What do you think is the reason, nowadays, behind a group of companies working together?

The idea of the group, the reason for joining forces, is to overcome dwarfism, since the majority of Italian firms are small businesses. It is well known that to thrive in today's markets, you have to be strong, that you need more critical mass to compete.

And what about CMS Group in particular?

I would say that we are well placed: the 'safety in numbers' rationale, which is all the rage now, is one that we have been applying for at least two decades. It's become a habit for us. Obviously though, the group has had to be flexible over this time; companies have been opened, and closed, there have been mergers, and more new companies have been set up. The way I see it, whatever form of association is adopted - group or network as it may be - it must never be rigid.

What is the corporate relationship between the companies in the group?

Finanziaria Marano has holdings (controlling shares actually) in all the group companies (including CMS S.p.A.), but one. It



Elena Salda

Qual'è il rapporto societario tra le aziende che lo compongono?

La Finanziaria Marano partecipa a tutte le aziende del gruppo, anzi le controlla tutte, inclusa CMS spa, meno una. FGR srl è partecipata all'80%, il restante 20% è di Mauro Roli. La Finanziaria Marano è di proprietà di tre persone fisiche, i tre soci fondatori di CMS.

Esiste un coordinamento tra le aziende? una politica commerciale comune? acquisti di gruppo? investimenti concordati? strategie e posizionamento condivisi?

Nel 2009 abbiamo deciso di strutturare un coordinamento tra le aziende del gruppo, prima informale e successivamente organizzando incontri periodici tra tutti i soci per definire strategie comuni e confrontarci sull'avanzamento delle attività. L'intento principale è di rispondere in maniera puntuale alle esigenze del cliente portandogli la soluzione migliore, che si realizza sicuramente quando si ha la possibilità di offrirci processi dedicati. Anche per gli acquisti ci coordiniamo dal 2009, con un progetto che ha analizzato per classi merceologiche la catena di fornitura. Un comitato acquisti, formato da un responsabile per ogni azienda del gruppo, si riunisce periodicamente per valutare i fornitori di materie prime, particolari a disegno e particolari commerciali. Questo metodo porta risultati positivi per tutte le aziende, con un notevole saving soprattutto per le più piccole.

E per le decisioni relative agli investimenti?

Le concordiamo: la finalità è di evitare sovrapposizioni nell'acquisizione di tecnologie, ampliando invece la diversificazione delle macchine che compongono il parco complessivo. Anche la politica commerciale è coordinata, a livello di Direzione Commerciale in CMS spa: è molto utile l'interscambio di notizie sull'approccio ai mercati, sui rapporti con i clienti, sulle fiere, sulle opportunità derivanti dalle missioni. Infine, dal 2009 lavoriamo anche su una politica comune nei confronti delle risorse umane, ad esempio per la formazione e in generale per la qualità della vita dei dipendenti. In FGR si organizzano ora incontri di area e ogni venerdì, verso la fine del lavoro, un piccolo happy hour.

Come giudica il mercato l'offerta complessiva del Gruppo?

Mi pare che i clienti abbiano trovato risposte soddisfacenti, anche nel periodo della crisi economica. Sia per fatturato che per numero di dipendenti il Gruppo CMS è in crescita: è senz'altro un segnale di gradimento del mercato.

Solo vantaggi dallo "stare insieme"? Nessun punto di debolezza?

I punti positivi sono tanti. Naturalmente ci vuole impegno a mettere da parte la velleità di essere primi o addirittura unici. Bisogna saper fare, all'occorrenza, qualche passo indietro: anche nelle reti d'impresa, credo, si debba farlo se le aggregazioni non vogliono correre rischi. Il nostro gruppo è formato da aziende di dimensioni diverse: è un punto di forza per tutti la visione ampia di chi è più grande e ne va accettata da parte di tutti la naturale maggior visibilità.

holds an 80% share in FGR s.r.l. and the remaining 20% is Mauro Roli's. Finanziaria Marano is owned by three natural persons, the three founders of CMS.

Is there coordination among the companies? A common trade policy? Group purchasing? Agreed investments? Shared strategies and positioning?

In 2009 we decided to set up a coordination framework among the group companies, first informally and then by organising regular meetings with all partners to develop common strategies and discuss business progress.

The main aim is to respond promptly to customer needs, offering them the best solution. This is no doubt only possible if you have the opportunity to provide dedicated processes. We have also been coordinating purchases since 2009, via a project that analysed the supply chain according to goods classes.

A purchasing committee, made up of one manager from each member company, meets regularly to assess the suppliers of raw materials, bespoke parts and standard parts. This method has delivered positive results for all the companies and significant savings, especially for the smaller businesses.

And what about the investment decisions?

We make them together. The aim is to avoid overlapping in technology acquisitions and to increase, instead, diversification of the machines that make up the base.

The sales policy is also coordinated by the CMS S.p.A. sales management. We find it very useful to swap information on the approach to markets, customer relations, trade shows, and the opportunities arising from the missions. Finally, since 2009, we have also been working on a common human resources policy, concerning, for instance, training and quality of life for our employees in general. At FGR, area meetings are now held every Friday, towards the end of the day - a sort of happy hour!

How does the market view the supply offered overall by the group?

It seems to me that customers have found satisfactory responses to their needs, even during the recession. Both the turnover and the number of employees in the CMS group are growing, showing clear signs of market acceptance.

So joining forces brings only benefits then? No weaknesses?

There are many pros to it. Of course, it takes effort to put aside ambitions to be first or even unique. You have to be able to take a step back when necessary. I think we have to do so even in the business networks, if the associates do not want to take risks.

Our company is made up of different-sized companies and when the largest members have a broader view it is an asset for everyone. Of course, this innate greater visibility also has to be accepted by everyone.



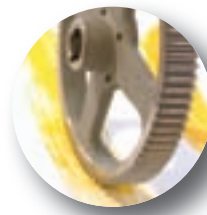
PROTOTYPING



INDUSTRIALIZATION



ENGINEERING



MANUFACTURING



ASSEMBLING



TESTING



GRUPPOCMS

Fare meccanica... dall'idea al prodotto finito