

FRANZOI

FERRAMENTAS



Raízes fortes para um futuro sustentável



LEGADO

EXPEDIENTE

Autor: Valquíria Vita | Legado Histórias de Vida

Título do livro: Franzer Ferramentas: Raízes fortes para um futuro sustentável.

Entrevistas: Rodrigo Fischer e Valquíria Vita | Legado Histórias de Vida

Fotos: Arquivo pessoal da empresa

Projeto Gráfico e Diagramação: Dani Almeida | DADesign

Ano: 2023

Editora: Legado Histórias de Vida

Caxias do Sul, RS

1ª edição

www.historiasdevida.com.br

FRANZOI

FERRAMENTAS



Raízes fortes para um futuro sustentável



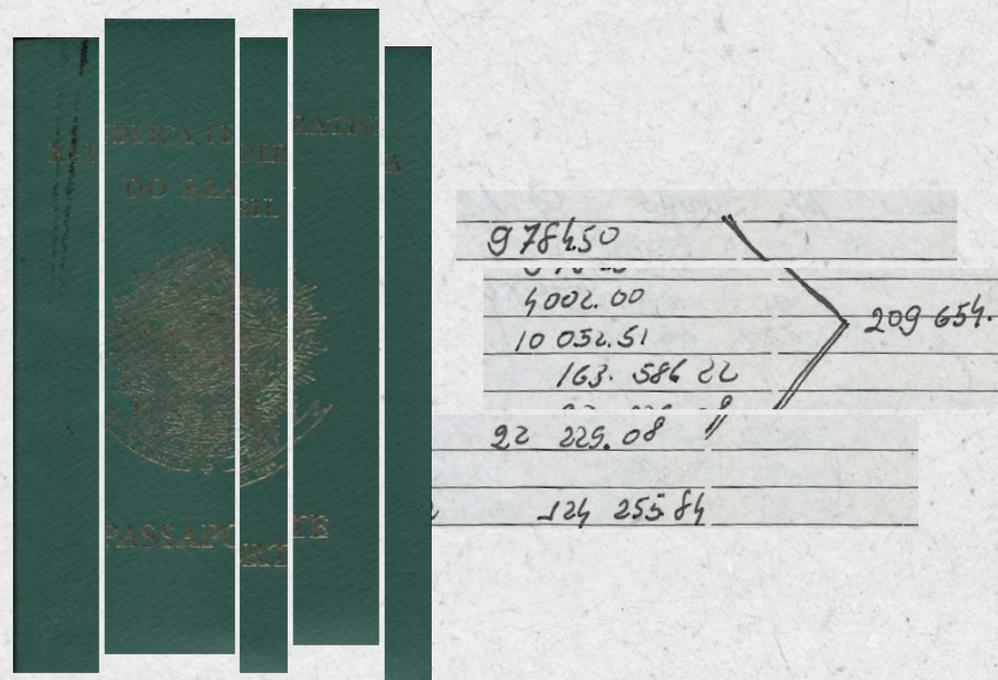


*Este livro é dedicado à memória de Celso Franzoi.
Um empreendedor que não teve medo de sonhar alto.*

O
PIONEIRISMO
DE CELSO

Celso Franzoi era uma pessoa que gostava de pagar em dinheiro, à vista. Ele nunca esticava um pagamento, estendia problemas ou demorava para decidir algo. Tomava as decisões sempre com muita segurança. Quando decidia algo, estava decidido.

E quando ele decidiu expandir a empresa de lâminas de serras, no início dos anos 90, sabia que, para automatizar o processo, precisava de mais tecnologia. Mas a tecnologia, especialmente naquela época, custava muito caro.



Juntou algumas economias, vendeu um terreno e trocou todos os cruzeiros por dólares. Vestiu um colete, onde guardou cerca de \$200 mil e entrou em um avião sozinho para a Alemanha. Não sabia falar inglês. Alemão, menos ainda. Talvez por isso não tenha recebido tanta atenção dos vendedores quando chegou na empresa onde compraria uma máquina de corte a laser. Até que ele abriu o colete com os \$200 mil.

Celso sempre contava essa história. Provavelmente porque representava um momento de superação na vida de empreendedor, que tinha tido, até então, muitos dias de luta, mas nem tantos de glória.

Ele ainda não sabia, mas esse momento em que trouxe essa máquina para o Brasil, de fato, revolucionou o seu negócio de serras: foi a virada de chave da Franzoi Ferramentas. Após passar dos 50 anos, completados em 2022, a empresa consolidou-se como uma das mais importantes do ramo madeireiro do país.

UMA VEIA
EMPREENDEDORA
E A VONTADE
DE FAZER
ALGO GRANDE

Celso nasceu em 1952, em Caxias do Sul, RS. Aos 13 anos, já estava trabalhando com o pai, Roberto Franzoi, no chão de fábrica da Automecânica. Mais tarde, trabalhou com ele na loja de ferragens Agromáquinas e Motores Franzoi. A loja, fundada por Roberto, em 1972, comercializava motosserras, motores, cabos de aço e ferramentas em uma pequena sala alugada no Bairro São Pelegrino.

Certo dia, um dos clientes ficou devendo para a loja e propôs negociar a conta oferecendo tiras de aço — que são as lâminas de serra de fita larga. Celso, nessa época com 20 anos, aceitou e decidiu vender os materiais.

ARMANDO AMADIO,
ex-diretor

“Com a Baukus, nós lançamos a Coca-Cola do mercado de serras. Todo mundo dizia: ‘eu quero aquela serra que tem a marquinha.’”

Com isso, descobriu que havia um amplo espaço para as lâminas na região. Na mesma época, ele começou também a comprar motoserras Stihl e revendê-las pelo Rio Grande do Sul. Tornou-se um dos melhores vendedores do Estado e acabou ganhando uma viagem para a Alemanha. Lá, foi a primeira vez que viu tipos mais modernos de serras e o processo de fabricação com afiação em máquina Vollmer. Não era permitido fazer fotos da fábrica e da feira que visitou, mas Celso tinha mente fotográfica e, naquele tour, absorveu o máximo de informações que conseguiu.

De volta ao Brasil, começou a desenhar as máquinas que tinha visto e a fazer anotações. Havia dentro dele uma vontade forte de fazer algo. Ele não sabia ainda o que era. Só sabia que seria grande.

A cada descoberta, Celso se interessava mais pelas serras, o que o levou a dar início ao próprio negócio de fabricação de lâminas de serras fita para corte de madeira. Iniciou no bairro de Lourdes, no final da rua Júlio de Castilhos, com o nome de Serras Franzoi. Só mais tarde, a empresa passou a ser chamada de Franzoi Ferramentas.

Foi em 1978 que conheceu Armando Amadio, na época, gerente comercial da Mangels, empresa de São Bernardo do Campo, SP, produtora do aço que Celso utilizava na fábrica. “O Celso carregava um rolo de serra, mais ou menos 450 kg, no portamalas do Opala. Foi assim o começo dele. Haviam quatro fabricantes de serras no Brasil nessa época, e o Celso ainda estava engatinhando. A Mangels comprou a tecnologia de serra larga para madeira, mercado que ele estava começando. Eu fiquei encarregado de colocar esse produto no mercado”, conta Amadio.

Amadio tentou convencer as quatro empresas brasileiras de serras a abraçar o novo produto. Nenhuma topou. Decidiu conversar com Celso, que ainda não tinha a marca própria de serras, mas tinha muita vontade de crescer. Após um jantar no extinto Alfred Hotel, disse a ele que tinha o projeto de um produto recém-lançado, direto da Suécia. Marca que se chamaria Baukus 5 Estrelas, sobrenome de um alemão que tinha uma conhecida empresa de produção de aço temperado.

Celso topou fazer o teste com um rolo de serras. Deu certo. Até hoje, a Baukus é uma marca da Franzoi. “Nós lançamos a Coca-Cola do mercado de serras”, diz Amadio. “Todo mundo queria receber ‘aquela serra que tem aquela marquinha’. E o Celso dizia: ‘Armando, tô contigo e não abro’.”

“Quando se começou a gravar a marca na fita, foi só sucesso e crescimento para a Franzoi. O Celso ficou mais arrojado enquanto a Baukus ganhava atenção no mercado. Ele não mediu esforços para investir”, lembra Marco Antônio Napoli, que também atuava na Mangels.

JOÃO BOMKOSKI,
um dos primeiros funcionários

“Se o Celso estivesse vivo hoje, a maioria dos concorrentes nem teria se criado, ele não teria deixado. Ele sempre falava assim: a gente tem que ser amigo do nosso concorrente, confiar desconfiando e saber o que ele faz. Estar sempre na frente dele e manter ele pequeno, porque um grão de areia, depois que vira uma rocha, dá muito gasto para que volte a ser um grão.”

A performance da Baukus, a primeira serra com uma marca de alto padrão produzida em solo brasileiro, foi tão surpreendente que Celso decidiu apostar. Como outras empresas começaram a querer trabalhar com a Baukus, Celso pediu a Amadio e à Mangels exclusividade. “E eu falei: ‘Celso, exclusividade? Para isso você tem que comprar tudo o que eu produzir. E ele perguntou: ‘Quanto você vai produzir?’ ‘Umas 20 toneladas por mês’. ‘Eu compro.’”

UM
CHEFE
AO LADO
DA EQUIPE

Após seis meses, Celso conseguiu exclusividade da Baukus para a Franzoi, negócio fechado com um contrato escrito à mão entre ele e Amadio em uma folha de caderno. Em 1984, a Franzoi iniciou oficialmente a distribuição exclusiva da marca Baukus para o Brasil. “A Baukus é a melhor marca e não existe concorrência para ela”, afirma Arnildo Lenhard, revendedor de produtos Franzoi. “Com o tempo, Franzoi e Baukus passaram a ser sinônimos. E a serra passou a ser cada vez melhor. O mercado entendeu que havia melhor custo-benefício em comprar da Baukus, uma marca nacional, vendida em moeda nacional, do que comprar a importada. Com uma brilhante assistência técnica, a Franzoi dominou o mercado”, completa Marco Antônio Napoli.

IVALDO DYCK,

que instalou a primeira máquina Trumpf

“Eu sempre gostei de atender a Franzoi. A tendência é que essa empresa cresça cada vez mais. Os produtos Franzoi são de primeira linha, as serras deles são uma das melhores do Brasil.”

Nesse período, Celso tornou-se pai. Do seu casamento, em 1985, com Nadia Casal, nasceu Nicole, em 1987. Celso viu Nadia pela primeira vez quando tinha 24 anos — a empresa ficava perto da casa da família dela. O namoro durou muitos anos e ele ficou próximo da família, sem saber que, mais tarde, essa mesma família ajudaria a tocar o negócio que ele estava começando. “Eu conheci o Celso quando tinha 10 anos e, para mim, ele é como se fosse um irmão”, conta Neiva Casal Galiotto, irmã mais nova de Nadia. “Para o Celso, a empresa sempre esteve em primeiro lugar. Ele era determinado, sabia onde queria chegar e não poupou esforços, foco e coragem para isso. Ele pagava o preço daquilo que ele queria. E eu via ele como um empreendedor, uma pessoa extremamente corajosa, que foi conquistando o seu espaço.”

1º INSTRUMENTO PARTICULAR DE ALTERAÇÃO DE CONTRATO SOCIAL POR COTAS DE RESPONSABILIDADE, LIMITADA

social, que fazem entre si, **Roberto Franzoi**, brasileiro, casado, industrialista, residente e domiciliado na Rua Pinheiro Machado, nº. / 599, em Caxias do Sul, RS, portador da Carteira de Identidade RG nº 2011037229, expedida pela SSP/RS, e CPF nº.004.273.140-20, e **Celso/**

Franzoi, brasileiro, casado, comerciante, residente e domiciliado / na Rua Cesar Stalivieri, nº.540, bairro Panazzello, em Caxias do / Sul, RS, portador da Carteira de Identidade RG nº.3024229456, expe-

rios da sociedade por cotas de responsabilidade, limitada, que gira sob a denominação social de **FRANZOI AÇO FORTE COMÉRCIO DE FERRAMENTAS, LIMITADA**, com contrato social devidamente arquivado na MM Junta

Que a sociedade que gira sob a denominação social de **Franzoi / Aço Forte Comércio de Ferramentas, Limitada**, passa a girar sob a denominação social de **FRANZOI FERRAMENTAS INDÚSTRIA E COMÉRCIO, LTDA;**

O espaço de Celso foi sendo conquistado com ajuda de outras pessoas que acreditaram na sua ideia. Foi em 1986, quando tinha apenas 16 anos de idade, que João Bomkoski começou a trabalhar na empresa. Bomkoski era tão jovem e trabalhava tão perto do chefe que o pessoal o chamava de “o guri do Celso”. “Eu lembro que, no começo, era difícil financeiramente. Eu via o Celso, aquele magrão de cabelo arrepiado, saindo todo dia logo após o almoço com os boletós debaixo do braço para descontar os títulos que, na época, chamavam-se papagaios. Ele sempre dizia que um dia ia passar dessa fase”, conta Bomkoski.

Celso tinha um perfil operacional. “Ele botava a mão na massa, ajudava a cortar fio, colocar lâmpada, pintar... Se tivesse que assentar tijolo, ele assentava. Muitas vezes, ficávamos até tarde da noite fazendo caixa de madeira para embalar serra fita na serraria improvisada junto ao pavilhão.”

Além de participar de todas as etapas dos processos, Celso também valorizava quem estava com ele. Fazia isso confiando responsabilidades aos funcionários. “Minha relação com ele era boa, tanto que eu tinha a chave da empresa na época. Eu fechava a empresa todos os dias”, conta Valmor Bristot, que entrou na Franzoi no fim dos anos 80, atuando no comercial.

EULÁDIO BRISTOT,

funcionário que participou da abertura da filial em Belém

“O Celso ia pessoalmente para Belém conversar com os clientes, por telefone não era a mesma coisa. Ele gostava de acompanhar o desenvolvimento da filial e as novidades, os tipos de madeira, os produtos que a indústria estava absorvendo. A Franzoi sempre esteve à frente no mercado. Acredito que nos próximos 50 anos, ela vai seguir acompanhando a evolução tecnológica, como sempre fez.”

Paulo Roberto Biazus, vendedor externo há mais de 30 anos, lembra que Celso o convidou muitas vezes para trabalhar na Franzoi enquanto eles eram parceiros comerciais. Quando finalmente decidiu sair do emprego, ligou para Celso dizendo que aceitava a proposta: “E ele respondeu: ‘pode começar amanhã, se quiser’. Eu queria ficar uns dias na Franzoi para fazer um treinamento e ele disse que não precisava, que já era para eu viajar e começar as vendas. Então, eu fui.”

Na Franzoi, Biazus recebeu o prometido. Celso havia dito a ele que garantiria o mesmo salário que ganhava na empresa anterior e que, em breve, estaria ganhando mais. “E isso realmente aconteceu, o que ajudou muito nas minhas despesas familiares. A primeira maleta que eu tive para viajar a trabalho quem comprou foi ele, o carro também ele ofereceu. E o Celso sempre dizia para ligar se eu tivesse qualquer dúvida, que a gente faria o trabalho juntos”, conta Biazus. “O Celso sabia fazer as coisas como queria e, a cada dúvida que eu tinha, eu também perguntava para ele”, lembra o ex-funcionário Vilson Vargas: “Ele tinha o prazer de ensinar. Em contrapartida, ele sabia que podia contar com a gente. Para mim, uma das melhores coisas que aconteceram foi trabalhar com ele. Além do trabalho, saíamos para pescar.”

Bomkoski conta que, quando fazia apenas um ano que estava na Franzoi, Celso pediu que ele aprendesse a operar uma afiadora Vollmer. Pagou a Bomkoski uma viagem para Curitiba, onde fez esse treinamento. Voltou com a missão de manter as máquinas funcionando e oferecer o novo serviço de afiação de serras aos clientes Franzoi. “Quando as coisas começaram a melhorar financeiramente na empresa, ele disse: ‘Daqui pra frente a gente vai começar a ganhar dinheiro e eu vou começar a ajudar esses guris que estão comigo desde o início’. Foi muito bom ouvir isso, porque ele realmente nos considerava. Fomos parceiros nas horas boas e nas horas ruins. E, por mais que ele estivesse sem dinheiro, dizia que nós éramos a prioridade, que nunca deixaria de nos pagar. E nunca deixou. Esse mesmo valor era dado aos clientes também. Não importava se entrasse um real ou mil reais, ele tratava a todos da mesma forma”, conta Bomkoski.

O
PRIMEIRO
EM TUDO

Celso continuou inovando e surpreendendo a todos com suas corajosas e ousadas decisões — que muitos definiam como loucuras. Em 1989, a Franzoi ampliou o mercado, iniciando a produção própria de serras circulares calçadas em metal duro. Era um período de alta inflação no Brasil e estava ainda mais difícil a obtenção de serras circulares da Alemanha. “Eu vou começar a fabricar as serras aqui no Brasil”, anunciou Celso. “Tu é doido? Nós não sabemos nada”, disse Bomkoski. “Eu vou aprender”, respondeu Celso.

Bomkoski era um dos poucos que conseguia contrariar Celso, pois muitos tinham receio do seu gênio difícil. Até no jogo de pife, no refeitório da empresa, irritava-se quando perdia. “Ele tinha essa necessidade de ser sempre o primeiro em tudo”, conta o ex-funcionário.

Para começar a fabricar as serras por conta própria, Celso queimou um estoque de serras fita que tinha na empresa para investir nos equipamentos necessários — chegou a comprar uma fábrica de serras inteira de uma só vez, diz Bomkoski. “Ele não tinha medo de nada, foi um empreendedor arrojado. A gente não sabia construir serra, e ele fez esse super investimento, comprou as máquinas, instalou. Montamos, erramos, reajustamos e começamos a produzir serras circulares aqui.” Nessa época, surgiu o slogan “A Marca da Serra”.

Em 1993, mais uma grande inovação: a Franzoi importou para o Rio Grande do Sul a primeira máquina de corte a laser do setor de ferramentas, revolucionando o processo de fabricação de serras circulares, antes realizado somente por estampagem. “Estampar na prensa era um barulhão e dava pouca versatilidade. Até que um dia, não sabemos de onde saiu essa ideia, ele disse: ‘Vou comprar um laser da Trumpf para fazer serra circular. Foi a segunda máquina no Brasil — só existia em SP’”, explica Bomkoski.

VILSON VARGAS,
ex-funcionário

“O Celso era um visionário, ele enxergava 10 anos na frente de todo mundo, ele percebia as coisas que tinha que fazer antes que os concorrentes fizessem. Ele começou a empresa com um outro tipo de trabalho, depois decidiu revender serras. Mais adiante, começou a fabricar serras, fazer os estampos dele, com a primeira máquina de corte a laser do RS. Aí ele disse: ‘Ninguém mais me segura na fabricação de serras, porque tenho tudo na mão.’ E ele tinha mesmo os melhores equipamentos.”

Naquele ano, a compra da máquina reverberou no setor madeireiro, e a fábrica recebeu várias visitas de gente curiosa para ver de perto a novidade. “Isso significou muito para a Franzoi. No processo de prensa que tínhamos antes, era preciso fazer matrizaria, desenvolvimento do protótipo, testes... No laser, não: você jogava para o software e ele fazia o que você queria. E a cada dia, isso podia ser melhorado. A concorrência recebeu com certa desconfiança, porque fomos os pioneiros no laser, mas o consumidor final via a rapidez na entrega do material: passamos de uma entrega de 40 a 50 dias, para 8 ou 10 dias”, diz Valmor Bristot.

ARNILDO LENHARD,
revendedor de produtos da linha madeireira
para o Paraguai

“O Celso sempre finalizava os negócios com: ‘Fechado. Fechado’. Ele não era de ‘vamos ver amanhã’. Era tudo definido na hora. Até hoje, a Franzoi tem uma equipe muito boa. O que me faz ficar com a empresa é o atendimento, além da qualidade incontestável do produto.”

Evaldo Dyck trabalhava na Trumpf e instalou a primeira máquina a laser na Franzoi. Foi assim que conheceu Celso. “Depois disso, por muitos anos, atendi a empresa”, conta. Dyck e Celso criaram uma relação de amizade e até passaram por um acidente juntos em uma viagem. “Ele estava dirigindo a BMW 850 dele e, chegando em Farroupilha, um Maverick se atravessou na nossa frente. Capotamos, descemos uma mureta. Quando o carro parou de se movimentar, eu perguntei: ‘Celso, você tá vivo?’ E ele ‘Eu tô e você?’. ‘Por enquanto, eu tô.’”



A história do Maverick foi contada por muitos anos. “Ele adorava velocidade e adorava carros. Ele tinha uma adrenalina dentro dele, para motos, paraquedismo, tudo aquilo que não era tão seguro, digamos assim. ‘Ah, maninho, eu preciso dessa adrenalina, preciso sentir isso’, ele dizia”, conta Amadio. “Eu brincava que eu ia até o bar tomar uma cerveja, mas nunca andaria de moto com ele”, lembra Valdir Frediani, fornecedor da Franzoi.

PAULO ROBERTO BIAZUS,
vendedor externo há + de 30 anos

“Sem dúvida, me desenvolvi na Franzoi. Essa empresa, para mim, é igual a uma família, sempre foi muito bom trabalhar com eles. O Celso era muito exigente, honesto e sério. Eu sempre procurei atender bem os clientes e passar a eles todas as informações com segurança. Ele falava: ‘Tudo o que você prometer, você tem que entregar para o cliente’. Então, era isso o que eu fazia — e faço, até hoje.”

Além de adrenalina, Celso gostava de tecnologia de ponta, característica que é a essência da Franzoi até hoje. Estava sempre em busca de lançamentos, dentro e fora do Brasil, para trazê-los à empresa. “Ele amava tecnologia. Era muito à frente do tempo dele,” diz Nadia. “A Franzoi foi a primeira empresa daqui que robotizou as máquinas para fazer serras circulares. Antes, era tudo solda manual. Os outros ficaram obsoletos em comparação à empresa”, explica Arnildo Lenhard.

Ele conta que Celso era prático. Sempre começava as negociações com a frase: “É o seguinte.” E finalizava com “Fechado.” “Ele me deu exclusividade para vender para o Paraguai. O Celso não era de ‘vamos ver amanhã’. Era tudo definido na hora.” Até hoje, Lenhard revende os produtos Franzoi no país vizinho.

No início dos anos 90, a Franzoi já tinha se expandido por todo o Brasil. A empresa abriu uma filial em Belém, PA. Celso havia viajado para lá várias vezes, tinha um vendedor que atendia a região, além de uma carteira de clientes. Antes, as encomendas levavam 15 dias para ir do Rio Grande do Sul ao Pará. A ideia de uma filial era agilizar esse processo e, em dois dias, entregar o material aos clientes. O que se concretizou.

Um funcionário que teve grande responsabilidade na filial foi Euládio Bristot. Ele já trabalhava há alguns anos na Franzoi, então, conhecia bem o produto e os processos, e adorava a montagem de novas linhas de produção. Foi escolhido para ir a Belém não apenas porque dominava o processo, mas porque gostava disso. “O Celso disse que, se eu não gostasse de Belém, poderia retornar”, conta. “Fui para lá em 1993 e superamos muitas dificuldades, porque só tinha um terreno e um galpão pronto; nem telefone tinha para montar a empresa. Mas, aos poucos, a unidade foi tomando forma e chegou ao ponto de ter 25 funcionários. No começo, em Belém, apenas recebíamos material para fazer revenda e entrega, mas depois foi se introduzindo maquinários de produção, pessoas e equipe de vendas, tudo, até se formar o corpo de uma filial para trabalhar sozinha.”

NICOLE FRANZOI,
sócia-proprietária e filha de Celso

“Vejo o meu pai como alguém que foi engajado com os próprios ideais de vida: quando ele decidia algo, ia atrás, fazia acontecer. É sólido, físico e presente o seu ideal.”

O trabalho para que a filial se estabelecesse levou quase quatro anos. Logo no primeiro deles, Bristot conseguiu o tão aguardado telefone: “Trocamos uma máquina por duas linhas de telefone com um cliente.” Em Belém, a Franzoi produzia serras fita, repastilhamentos de serras circulares, fresas, estelitagens e emendas de serras fita, além de serras fita estreitas.

Foi também nos anos 90, quando a empresa tinha crescido, consolidado-se e dado um salto de qualidade e tecnologia, que Celso comprou um pavilhão na Rua Coronel Camisão, em Caxias.



VALMOR BRISTOT,
funcionário que trabalhou 25 anos na Franzoi

“Criamos relações de amizade, de proximidade com o cliente. Foi assim que eles não migraram para os concorrentes. Nas visitas presenciais a gente era recebido na casa do cliente para comer um churrasco. Nunca vou esquecer uma vez que fui até Aripuanã, e o cliente disse que às 7h da manhã eu tinha que estar na casa dele para ir pescar no rio. E nós fomos. Isso mostra uma relação de confiança com o cliente. Não é fácil fazer isso e não são todos que fazem.”

Em 1997 a Franzoi era líder no seu mercado de atuação e mudou-se para um espaço ainda maior, com novas máquinas. Na época, a empresa tinha tanta matéria-prima e máquinas, que levou sete meses para que tudo fosse transportado à nova sede. Foi sua última transferência de endereço: um pavilhão na Rua Comendador Pietro Zanella, no Bairro São José, onde está até hoje.

Celso faleceu quatro meses depois.

A
PERDA
DE CELSO

Era 9 de agosto de 1997, uma semana depois de completar 45 anos, e Celso estava indo para Gramado com amigos motociclistas. Em uma das paradas com sua Kawasaki, separou-se do grupo ao parar para tirar fotos com alguns turistas que gostaram da sua roupa de motociclista. Seguiu o resto da viagem sozinho e, quando estava próximo de Vila Cristina, sofreu um acidente fatal em uma curva. “Viver é construir; é amar; é partilhar; é acreditar que a cada dia tudo pode ser melhor. Mas viver também é correr riscos. Construí, amei, partilhei, acreditei e também corri riscos. Vivi tudo aquilo que um homem pode viver. Não tive medo de correr riscos, pois não importa quanto, o importante é como vivi. A minha última corrida foi para os braços de Deus onde encontrei uma luz infinita para iluminar os olhos de cada um que chorar por mim”, dizia a lembrança de falecimento entregue pela família.



A morte abrupta de Celso abalou demais quem o conhecia. Amadio conta que recebeu a notícia de Alberto Luiz Tres, colega de Mangels. Os três eram muito amigos. Na hora da ligação, Celso ainda estava no hospital da região e Amadio tentou conseguir um avião ambulância do Hospital Oswaldo Cruz, em São Paulo, que poderia dar uma melhor assistência a Celso. Porém, não havia mais tempo para que ele fizesse essa viagem. Falar sobre isso abala Amadio até hoje, assim como aos funcionários mais antigos, que haviam pedido diversas vezes a Celso que vendesse a moto.

No mesmo dia que Celso faleceu, Nadia, que não fazia parte da rotina da Franzoi, precisou decidir o que faria com a empresa. “A empresa estava bem, estava sólida, e eu disse: ‘Gente, vamos tocar esse negócio. E todo mundo veio comigo’”, conta Nadia, que pediu a ajuda do pai, Pacifico, e da irmã, Neiva. “Ela disse: ‘Vocês vão para lá? E a gente nem pensou. Não sentamos, nem tivemos uma conversa. Nós só fomos para lá, no mesmo dia, depois do enterro do Celso. Eu não sabia nem chegar na Franzoi, me perdi no caminho’”, lembra Neiva, que era representante comercial. Pacifico era taxista e os dois largaram suas funções para assumir a empresa.

PAULO PRÉVIDI,

gerente de vendas da Brasmetal

“Houve um processo de aperfeiçoamento da Baukus, desde a melhora da liga do aço, do processo siderúrgico e sua influência para o resultado após o tratamento térmico que é executado aqui dentro, passando pelo processo de relaminação a fio, tratamento de corda, acabamento de superfície. Tudo isso identificamos em campo, graças ao trabalho da Franzoi lá fora, entendendo as necessidades não só dos equipamentos que os clientes possuem, mas também do tipo de matéria-prima que o Brasil tem.”

Naquele mesmo dia, Neiva e Pacífico conheceram os funcionários e começaram a entender como a empresa funcionava. Tinham ao seu lado uma boa equipe, bons fornecedores, uma empresa solidificada no mercado e um cenário econômico favorável. “Não tive medo. Na época foi tudo tão natural... fui administrando o que vinha. O Celso tinha um fornecedor de aço muito amigo, o Amadio, que me disse algo que eu nunca vou esquecer: ‘A empresa está capitalizada, vocês só têm que sentir e agir como uma parábola. Não tomem nenhuma grande decisão agora. Deixem fluir’”, conta Neiva.

Celso era um empreendedor nato, tinha ousadia, arrojo nos negócios e capacidade intelectual para administrar. Porém, era centralizador. Rotinas, custos e planilhas estavam apenas em sua cabeça. “Ele cuidava das compras, das vendas, do financeiro, do cachorro da casa, cuidava de tudo, não largava nada para ninguém”, conta Nadia. “Ele era o cabeça pensante da empresa, fazia tudo da maneira dele, não tinha nada registrado no computador”, completa Vilson Vargas.

Por ter uma personalidade forte, característica que quase todos que o conheceram usam para defini-lo, Celso não aceitava que ninguém participasse de suas decisões. “O impacto foi grande. Nos primeiros 20 dias, houve muita desconfiança de todos sobre o que aconteceria na empresa. Eram muitas perguntas, poucas respostas”, conta Valmor Bristot.

Aos poucos, todos foram achando seus lugares. Com a entrada da família na empresa, chegou-se a conhecer um lado de Celso que, em vida, não se conhecia. “Eu nunca imaginei que iria trabalhar lá. O Celso nunca misturou família e trabalho. Posso contar nos dedos as vezes que fui na Franzoi com ele; era só quando ele ia mostrar uma nova sede ou quando comprava uma máquina. Ele era extremamente discreto com o trabalho dele, não era bocudo”, conta Neiva, completando: “Tanto que, quando ele morreu e fomos para a Franzoi, eu não tinha dimensão da importância dele nesse mercado, do reconhecimento que tinha até de fora do Brasil. Eu conheci um Celso novo ali, que, como cunhada, até então, eu não tinha visto.”

MARCO ANTÔNIO NAPOLI,
gerente comercial da Brasmetal, antes Mangels

“A Franzoi sempre foi digna do maior respeito e da maior atenção dentro da Mangels por todos os executivos. Durante essas décadas, passou muita gente pela Mangels e pela Franzoi, mas a parceria e a confiança nunca foram quebradas, mesmo que, até há alguns anos nunca tivesse tido um contrato jurídico firmado.”

A filha, Nicole, também conheceu um Celso diferente, anos mais tarde, quando, já adulta, recebeu da avó materna uma caixa onde estavam guardados os telegramas que a família recebeu quando o pai faleceu: “Eram telegramas de todos os lugares do Brasil e do Exterior. Naquele momento, quando eu já estava, de certo modo, preparada emocionalmente para acessar tudo aquilo, tive uma conexão grande com o meu pai e o conheci melhor. Eu descobri uma abrangência da figura dele dentro da área.”

VALDIR FREDIANI,
fornecedor

“Sempre houve confiança mútua e dedicação. É coisa de gerenciamento, coisa de raiz, de gente disposta a continuar a obra do Celso. É o espírito guerreiro, atrevido e impetuoso dele levado adiante pelas pessoas que seguiram.”

Bomkoski lembra de uma história envolvendo Nicole, logo após a partida de Celso: “Eu era gerente da fábrica, já tinha uns 60 funcionários trabalhando. E a Nicole, com uns 10, 11 anos, disse: ‘João, eu quero aprender a trabalhar aqui.’ Eu não achei uma boa ideia porque ela era uma criança, e aquele ambiente era perigoso para ela. Mas dei um servicinho na expedição, de embalar serra. Até que eu disse: ‘Nicole, teu negócio é estudar, porque isso tudo é teu, vai ficar para ti. Tu é a única Franzoi que tem aqui dentro, com o sangue do Celso. Estuda para vir administrar isso.’”

Celso costumava dizer que, se um dia algo acontecesse com ele, Nadia deveria vender a empresa, pois os concorrentes eram predadores, o mercado era difícil e a venda da Franzoi daria dinheiro suficiente para ela e Nicole viverem com tranquilidade.

Nadia, porém, seguiu outro caminho. “Eu não quis me desfazer de uma coisa que era tão amada por ele e que foi construída com tanto sacrifício. A Franzoi era a menina dos olhos dele, a vida dele estava ali. Eu não podia acabar com isso. Até veio um interessado em comprar: agradei, e não vendi. Eu confiava na equipe, sempre confiei no ser humano. Fui no peito e na raça, sabia que a gente ia dar certo”, diz Nadia. Hoje, ela e Nicole são as sócias-proprietárias da empresa.

NAVEGANDO
EM MEIO
AO TEMPORAL

Valdir Frediani, que fornecia metal duro e pastilhas de serra foi um dos que prestou assessoria à distância para ajudar a dar continuidade à empresa. A família não sabia, por exemplo, que Celso tinha pago antecipadamente US\$10 mil para uma empresa de Luxemburgo enviar mercadorias. E Frediani ajudou a finalizar este assunto. “Ficamos trabalhando por muitos e muitos anos. Criamos uma relação de amizade, até jantávamos juntos. Foi um apoio administrativo, mas também emocional. Há um sentimento de fraternidade até hoje entre a gente”, diz.

Neiva ficou na direção da Franzoi durante dois anos, até que precisou se afastar, pois queria ter uma rotina mais tranquila para que pudesse ser mãe. A família convidou Amadio para assessorar a empresa.

No ano 2000, Amadio assumiu a gestão da Franzoi. Neste mesmo período, a empresa adquiriu um Centro de Afiação de Serras Circulares, totalmente automatizado, um marco para o setor, pois nenhuma empresa do segmento tinha algo assim no Brasil: máquinas oito eixos eram raríssimas.

Amadio tinha uma ligação com a Franzoi, conhecia profundamente não apenas o produto da empresa, mas também o mercado em que estava inserida. Mudou-se de Santo André, SP, para Caxias do Sul junto com a esposa, e assumiu a direção da Franzoi. Com isso, a relação Franzoi/Mangels, que fornecia a Baukus, ficou ainda mais fortalecida.

ROSAURA ROCKENBACH,

revendedora

“Junto com a Franzoi, o nosso crescimento foi gritante, foi algo que mudou o nosso nível. A serra fita sempre foi um problema, por questão de qualidade, e quando a gente veio com a melhor que tinha no país, a credibilidade em cima do nosso nome cresceu.”

Marco Antônio Napoli conta que chegou um momento em que todos os concorrentes da Franzoi também queriam ter acesso à marca Baukus. Amadio e Neiva decidiram adotar uma nova estratégia: começaram a trazer esses concorrentes para uma parceria. “Eles diziam: ‘Se tu comprar o produto diretamente da Franzoi, a Franzoi vai te vender quantidades mais adequadas, quantidades menores, e te dar uma pequena margem. A Franzoi tem uma tecnologia diferenciada para soldar, possui máquinas de última geração que trarão uma melhoria no produto final de vocês.’ E isso deu certo”, explica Napoli.

Foi apenas por volta de 2006 que Mangels e Franzoi firmaram um acordo oficial (até então, era só aquele acordo de folha de caderno e aperto de mão entre Celso e Amadio). Com a formalização deste contrato de exclusividade de venda de produto e uso da marca no Brasil e América Latina, selou-se essa parceria de décadas.

No começo dos anos 2000, a Franzoi passou por outro importante momento: a empresa adquiriu a concorrente Santi Ferramentas, situada em São José dos Pinhais, PR, importante fabricante de serras circulares de metal duro, fresas, cabeçotes, brocas e máquinas de afiação para o setor moveleiro.

A aquisição abriu um novo espaço no mercado para a Franzoi, agora não apenas madeireiro, mas também moveleiro, e intensificou sua presença no Paraná. “Nós já cogitávamos comprar a Santi. E eu fui para uma Feira em Milão, encontrei com o Afonso Santi e fiz a ele uma proposta”, conta Amadio. “Com a aquisição da Santi, a gente passou a ter o maior portfólio de produtos que uma indústria nacional poderia suprir.”

Enquanto isso, a filial de Belém seguia a todo vapor, ficando cada vez mais independente da matriz, após passar por uma grande reforma. Na gestão de Amadio, a Franzoi expandiu com mais uma filial, em Sinop, MT, onde vendia os materiais à pronta-entrega.

Nessa época, a Franzoi também firmou uma nova parceria com a Rockenbach, que ainda hoje revende os produtos Franzoi. A relação entre as duas empresas começou em Sinop, MT; depois estendeu-se para Aripuanã, MT; Manaus, AM; Belém, PA; e Cuiabá, MS. “Levamos a Franzoi como parceira para todas essas lojas. Como eles tinham o nome forte no ramo madeireiro, foi muito importante tê-los com a gente”, explica a administradora Rosaura Nodari Rockenbach. A empresa começou a revender serras circulares, depois passou a oferecer serras fita e serras Santi. “Chamamos a nossa loja de boutique, pois temos a melhor serra fita, a melhor serra circular... Aqui só tem coisa boa, as melhores serras do Brasil e na hora que o cliente precisa”, diz Rosaura.

Assim como com outros parceiros, a relação entre Franzoi e Rockenbach sempre foi além do profissional. “No momento em que perdi meu marido e assumi a empresa, a Neiva foi quase uma mentora, me ajudando, porque eu só tinha o conhecimento da parte financeira, mas ela tinha o conhecimento técnico. Ela foi uma pessoa incrível para continuar essa parceria. Segurou firme e ensinou a gente a vender bem. E assim continuamos”, conta Rosaura. “Mais tarde, o Paulo Barbieri, que assumiu a Franzoi, também visitou Belém muitas vezes para ver o que podia fazer para ajudar. Além disso, a minha filha teve um problema sério de saúde, e o Paulo foi até Curitiba, no hospital. Ficamos quatro horas conversando lá. Com a Franzoi, temos esse lado comercial sério, que tem que ser tratado sem risada, mas também temos o lado humano, de ninguém deixar ninguém na mão.”

ÉDER VARASCHIN,
gerente administrativo financeiro

“A Franzoi é a empresa mais tradicional do segmento: ela continua forte, continua inovando, continua investindo, continua saudável e tecnológica.”

Outra parceria duradoura é com a Bilibio Comércio de Ferramentas, de Luzerna, SC, que está com a Franzoi há 40 anos. “Quando o meu pai (Orides Bilibio) ia a Caxias, ele se encontrava com o Celso em um barzinho para falar de negócios, enquanto tomavam uma Coca e comiam um pastel. Prontamente se conectaram. Meu pai sempre foi um ótimo representante e assim nasceu o vínculo com a Franzoi, que pretendemos manter até à gente partir”, conta Alexandre Júnior Bilibio. O pai dele faleceu em 2008: “Esse acordo deles era tão sério, que nunca teve um documento assinado dizendo qual região que representamos. Tanto meu pai quanto o Celso eram pessoas de palavra, no ‘fio do bigode’, eram pessoas de honra. E esse acordo é respeitado até hoje. Temos imenso respeito por eles e viramos uma família, praticamente.”

Bilibio, que assumiu Junto ao irmão e à mãe, após a morte do pai, diz que o negócio da família se desenvolveu muito no decorrer dos anos, e isso se deve, em grande parte, à parceria com a Franzoi. “Uma coisa que nos marcou foi o grande incentivo que a Nadia e o Barbieri nos deram para assumir a empresa do pai, logo depois que ele faleceu. A gente concordou que essa história entre Franzoi e Bilibio tinha que continuar, pois ela tinha tudo a ver com a vida do meu pai. Ele trabalhava numa empresa que vendia serras e não tinha quase nada... Quando ele começou a trabalhar com o Celso, a vida dele só foi pra frente. A parceria foi boa para os dois, a vida da minha família melhorou. Com a ajuda dos produtos Franzoi, nossas vendas sempre cresceram, ano a ano.”



Enquanto contribuía para que outras empresas crescessem, a Franzoi crescia também. Em 2007, novos equipamentos de tecnologia alemã foram adquiridos, entre eles um novo centro de afiação CNC de oito eixos, o mais moderno no mercado naquele ano. Em 2008, foi o momento de investir em novos equipamentos na solda e afiação de serras fita, modernizando a fabricação de serras estelitadas.

ALEXANDRE JÚNIOR BILIBIO,
representante

“Um ano antes de morrer, o meu pai, Ourides Bilibio, disse: ‘O dia que vocês assumirem a empresa, nunca deixem de trabalhar com a Franzoi. Vão vir muitas ofertas, de muitos outros negócios, mas nunca saiam da Franzoi’. E estamos seguindo isso à risca. Nunca vamos pular fora do barco, vamos sempre seguir o que o pai falou.”

A Franzoi evoluía em tecnologia, e passou a priorizar também o ambiente de trabalho. Durante a direção de Amadio, foi inaugurado um salão de festas na empresa, espaço utilizado até hoje por funcionários e suas famílias.

Amadio ficou na administração da Franzoi até 2008, quando Neiva assumiu o cargo novamente. Dessa vez, ela decidiu criar um Conselho, para que as decisões importantes fossem pensadas em grupo. Além da família, o Conselho trouxe especialistas de fora da empresa para contribuir.

O ano de 2008 foi especificamente complicado, por causa da crise mundial que assolou a economia. A gestão teve que tomar decisões difíceis nos anos que seguiram, como o fechamento das filiais do Paraná, do Pará e do Mato Grosso. “Esse período foi desafiador. Tivemos que encolher para fortalecer”, lembra Neiva.

Para se recuperar, em 2009, a Franzoi buscou ajuda no Exterior, focando novamente no seu diferencial, a tecnologia de ponta. Adquiriu uma máquina italiana para retífica de discos e fez um investimento em consultoria alemã para processos e produção com o objetivo de melhorar performance e rendimento dos produtos, principalmente de serras circulares.

Neiva trabalhou na Franzoi até 2016 e, nesse período, contratou outro diretor, que ingressou em 2009 na empresa. “Eu precisava de um gerente industrial e contratamos o (Paulo) Barbieri. Fomos por todo o Brasil conhecer os clientes, nos aproximar deles”, conta Neiva. Barbieri, mais tarde, foi promovido a diretor da empresa.

A
SEGUNDA
REESTRUTURAÇÃO

Nos anos que seguiram, a Franzoi passou por diversas mudanças. Em 2010, inaugurou uma loja na matriz, no bairro São José. A loja vendia todos os produtos Franzoi. Um ano depois, foi implantado na empresa o sistema ERP de gestão, com foco na melhor integração entre os processos e setores de toda a empresa. Nesse mesmo ano, também foi adquirida mais uma máquina de corte a laser. E a distribuição exclusiva da marca Baukus foi ampliada para a América Latina.



Porém, a Mangels, parceira de décadas, passava por um período difícil. Em 2013, a marca Baukus foi adquirida pela Brasmetal. Quando a Mangels avisou que ia parar, Napoli logo pensou na Franzoi. “Poxa vida, se a Mangels desativa essa fábrica, ela simplesmente neutraliza o produto e a marca. E a Franzoi teria que se reinventar”, conta. “Uma coisa que eu me orgulho foi de ter tido a iniciativa de ter feito uma articulação junto com a Brasmetal, para que essa parceria continuasse.”

TIAGO LUIZ MARTINI,
gerente comercial

“Cumprimos os acordos firmados. A Franzoi é uma empresa realmente parceira do cliente, que não tem restrição nem porta fechada com nenhum deles e nunca deixa nada para trás. Nossos clientes e fornecedores têm uma confiança muito grande em nós, sabem que nunca vão ficar no prejuízo.”

Com a compra da Baukus pela Brasmetal, a Franzoi seguiu como distribuidora exclusiva da marca, e o produto continuou sendo produzido com a mesma fórmula da Mangels. A Franzoi conduziu o processo com segurança, não deixando que essa transição abalasse a sua marca. A Baukus passou a ser vendida não apenas na América Latina, mas também na Europa. Segundo Napoli, “a qualidade da Franzoi é indiscutível. Sempre teve a melhor qualidade no mercado e não deixa nada a desejar para nenhum competidor.”

DANIEL BONATO,

gerente de logística e produção

“São 23 anos dentro da empresa. Eu tenho 43. Então mais da metade da minha vida eu vivi ali dentro. O pessoal fala que sou ‘patrimônio da empresa’. É uma empresa transparente que tenho orgulho de fazer parte. Essa história de 50 anos não se conquista por acaso.”

Para Paulo Prévidi, gerente de vendas da Brasmetal, a parceria com a Franzoi foi se sedimentando com o passar dos anos. “Hoje já investimos mais de €4 milhões no processo para fazer o produto Baukus, onde a Franzoi é, mais do que nosso cliente, uma extensão da nossa empresa”, diz Prévidi, ao explicar: “Há uma grande sinergia na forma de pensar entre as duas empresas, que estão sempre em busca de inovação e tecnologia, tanto que tudo o que existe em equipamentos na Alemanha, o berço da relaminação no mundo, existe aqui no Brasil. Nosso maior parceiro é a Franzoi, isso que temos parceiros nos EUA, Itália e outros países.” Para ele, “a confiança não foi adquirida, foi conquistada.”

De 2014 a 2018, novas mudanças significativas. Em 2014, a empresa adquiriu uma máquina para soldar pastilhas com tecnologia alemã. Dois anos depois, todo o parque fabril da empresa foi revitalizado, com a implementação do conceito de Lean Manufacturing na empresa. Os setores indiretos também passaram por mudanças. E em 2018, um grande lançamento movimentou as vendas: a linha de Serras Color Face, com tratamento de superfície, melhorou a performance da serra. Foram três inovações: Silver, Black e Green, diferentes tipos de tratamento que possibilitaram menor aderência de resíduos, menor consumo de energia na máquina e maior durabilidade do produto. “Nosso mercado é carente de lançamentos. A serra é desse jeito há muitos anos. Não houve grandes evoluções na forma de cortar madeira. E entrou a Color Face, que trouxe uma outra cara para a mesma ferramenta”, explica Tiago Luiz Martini, gerente comercial da Franzoi.

As serras Franzoi, que já tinham reconhecimento de qualidade no mercado, ficaram ainda melhores com a inovação. “A Franzoi sempre foi uma empresa inovadora, que procurou se sobressair no mercado, indo em busca de tecnologia para aperfeiçoar os produtos para os clientes que precisavam de melhorias na sua produção”, acrescenta Euládio Bristot.

Ao completar 45 anos, em 2017, a empresa adotou o slogan “Evolução é a nossa marca”. No mesmo ano, a Franzoi foi reconhecida com o prêmio Destaques do Ano da ARH Serrana, pelo Sistema de Gestão CONFERE, que havia iniciado em 2015. O sistema promove novos arranjos para ferramentas de melhoria contínua de produtos e serviços. No ano seguinte, o CONFERE foi premiado novamente, dessa vez pelo ESARH na categoria Gestão de Pessoas.



Os prêmios reconheceram a importância do programa da Franzoi, que valoriza os funcionários que trazem as melhores ideias para a empresa. “É uma empresa familiar que hoje tem uma gestão profissionalizada. Então, o envolvimento das pessoas que trabalham aqui contribui para que a gestão tome as melhores decisões”, completa o gerente administrativo financeiro, Éder Varaschin.

Boas decisões foram essenciais para enfrentar o que viria nos próximos anos.

A
MONTANHA-
RUSSA
DO 2020

Em 2020, a pandemia da Covid-19 fechou mais de 600 mil empresas no Brasil. A crise financeira que se instalou mundialmente não afetou a Franzoi. Pelo contrário: o aquecimento do mercado da madeira, por causa da inflação que valorizou o produto, e a preparação da gestão e da produção durante os anos anteriores, fizeram com que a empresa expandisse e visse seus números crescerem.

O fornecedor Valdir Frediani acredita que tudo o que se sabia até a pandemia sobre máquinas, vendas e negócios, mudou. “O mundo não aceita mais o que aceitava antes. A única constante em uma empresa é a mudança. É preciso adaptar-se aos tempos, e a Franzoi chegou aos 50 anos porque fez isso.”

NEIVA CASAL GALIOTTO,
ex-diretora e cunhada de Celso

“Acho que todo esse sucesso tem a ver com o que o Celso plantou lá atrás. Ele sempre teve parcerias fortes com fornecedores e clientes, e, até hoje, a Franzoi honra essas parcerias. Quando se combina algo, está combinado.”

Durante a pandemia, conforme Tiago Luiz Martini, o mercado madeireiro deslanchou e a Franzoi estava preparada para atendê-lo. “Não mandamos pessoas embora nessa época, não enxugamos, como muitos outros fizeram. Com isso, acabamos absorvendo a capacidade do mercado com força total”, explica.

A empresa também não sofreu com o desabastecimento. Mesmo no começo da pandemia, com o lockdown e o momento mais crítico da circulação de produtos, os clientes Franzoi não ficaram sem material, pois a política de grandes estoques é uma preocupação constante da empresa, assim como a boa relação com os fornecedores.

A Franzoi teve crescimento exponencial nos anos 2020, 2021 e 2022: duplicou sua capacidade. Nas vendas, o crescimento foi visto não só no Brasil, com seus 4 mil clientes ativos, mas também no mercado internacional, exportando para a América Latina e Central.

Em 2022, ano em que a empresa celebrou 50 anos, para dar conta da demanda, a fábrica funcionou 24 horas por dia em três turnos na matriz, em Caxias do Sul. Além de contar com reforço na filial, em Marituba, PA, que começou a funcionar em 2021, marcando o retorno da Franzoi à região Norte do país. “Já tivemos muitas filiais no passado, mas a Franzoi optou por ter mais distribuidores que forneçam para cada região”, explica Éder Varaschin.

Hoje, são 130 funcionários e seis distribuidores de Norte a Sul do país. A Franzoi exporta para Costa Rica, Panamá, Colômbia, Peru, Bolívia, Paraguai, Argentina, Chile, Equador, Guatemala, Guiana, Honduras, Suriname, Uruguai, Venezuela, El Salvador, Nicarágua, México e África do Sul. E está em constante prospecção para toda a América Latina e Central.

Os números continuam crescendo. “Queremos ter o controle de uma empresa grande e a agilidade de uma empresa pequena. Cada decisão que tomamos, nos perguntamos: ‘Isso vai diminuir a nossa agilidade? Tem que repensar. Vai aumentar o controle? Vamos em frente’”, explica o diretor executivo Paulo Barbieri.

Nesse momento em que a marca chegou aos seus 50 anos de história, além de comemoração, o período foi de reflexão. Não é pouca gente que já perguntou qual é a fórmula para um sucesso que dura cinco décadas. Mas quem trabalha na empresa sabe que não se trata de um segredo. E sempre responde da mesma forma: respeito aos acordos firmados.

JAN STOESSER,
gerente de vendas da Vollmer do Brasil

“Temos muito orgulho de ter um cliente como a Franzoi, que é um verdadeiro pioneiro na fabricação de Serras Circulares da América do Sul. A Vollmer-Group agradece a parceria e confiança durante todos esses anos e parabeniza a toda a equipe Franzoi pelos seus 50 anos de sucesso e dedicação.”

Essa máxima começou no tempo de Celso, que já tinha a prática de visitar pessoalmente os clientes e estreitar relações com os fornecedores. “Na Franzoi, nós cumprimos os acordos firmados, independentemente do custo que isso possa ter. É uma empresa realmente parceira do cliente, que não tem restrição nem porta fechada com nenhum deles e nunca deixa nada para trás. Nossos clientes e fornecedores têm uma confiança grande em nós, sabem que nunca vão ficar no prejuízo. E isso é assim desde o olhar do fundador”, pontua Martini. “A Franzoi não distingue se é um cliente, um fornecedor, um colaborador. Ela atende a todos da mesma forma, com o mesmo comprometimento e entrega”, completa Varaschin.

O ex-funcionário Vilson Vargas lembra até hoje de uma história da Franzoi relacionada ao empenho para a entrega do produto. “O Celso queria muito ter um cliente na mão, que era a Faber-Castell. Há tempos ele queria ser fornecedor deles. Certo dia, apareceu essa oportunidade de fornecer material para a Faber. O cara me ligou e disse que precisava de determinada máquina e serra. Era dezembro e a gente estava quase parando de trabalhar, mas eu disse que entregaria as serras antes de sair de férias. Ele havia solicitado um pedido a uma outra empresa em outubro, que só veio a receber em março do ano seguinte. Esse pedido com nós ele fez em 14 de dezembro e recebeu em 21 de dezembro. Ficou apavorado com tamanha rapidez e virou um dos mais importantes clientes da Franzoi, sendo parceiro até hoje.”

O Vollmer-Group também é parceiro de longa data, sendo o principal fornecedor de máquinas da empresa. “A Franzoi sempre teve abertura para novos investimentos, a fim de fornecer aos clientes ferramentas de altíssima qualidade. Desde cedo, ela começou a exportar seus produtos, o que, para a época, era algo totalmente inovador neste segmento”, conta Jan Stoesser, gerente de vendas da Vollmer do Brasil.

A Franzoi segue tendo a qualidade como destaque: tanto nos produtos, com um alto nível de desempenho, como no atendimento, com vendedores alinhados às necessidades de cada cliente. O sucesso da Franzoi, que hoje atende a uma grande parcela do mercado, é impulsionado também pela força de suas marcas:

Baukus: com distribuição exclusiva da Franzoi para toda a América Latina e Central, destaca-se pelo rendimento e maleabilidade durante o processo de corte de madeiras tropicais e de reflorestamento.

Santi: marca da Franzoi para serras circulares especiais utilizadas na indústria moveleira e marcenarias. Tem como destaque os insumos selecionados utilizados para a sua fabricação, além de suas tolerâncias mais apertadas, garantindo precisão e alto desempenho.

Aço Forte Ferramentas: marca de serra fita larga criada pela Franzoi com o propósito de atender o mercado revendedor, tem composição química equilibrada, oferecendo segurança aos clientes.

Wintersteiger: fabricante europeia de serras fita descartáveis, a qual a Franzoi tem exclusividade para comercialização dos produtos no mercado nacional. São serras com dentes temperados para cortes brutos e pré-acabados de madeira em serrarias móveis, portáteis e em processos de corte contínuo.

Para o gerente de logística e produção, Daniel Bonato, que está na empresa há 23 anos, a Franzoi é a indústria mais equipada do ramo na América Latina. Em 2022, a empresa fez um investimento de R\$6 milhões em máquinas europeias, pensando no crescimento de 30% da produção. São máquinas para fabricação de serras circulares de última geração. “Hoje só vai sobreviver quem for tecnológico”, opina Valmor Bristot, que fez parte da Franzoi por 25 anos.

NADIA FRANZOI,
sócia-proprietária e viúva de Celso

“Uma empresa chegar aos 50 anos com os mesmos donos é algo muito raro. O meu sentimento é de agradecimento por todos que passaram pela Franzoi. Todos deram o melhor de si, assim como Celso. Eu fui no peito e na raça. E agradeço todo o pessoal por ter vindo junto.”

Para Bonato, além da capacidade de maquinário, a empresa se destaca pelo seu potencial humano. “Temos profissionais de cada área que entendem muito sobre o produto, que sabem o que estão fazendo. As pessoas foram bem preparadas para os cargos que assumem”, analisa.

Hoje, a Franzoi tem uma gestão descentralizada. Além de Barbieri na direção, a administração conta com três gerentes com capacidade de decisão. Outro grande diferencial, e que acompanhou o crescimento da empresa, é a gestão profissionalizada, onde cada um faz com que o seu setor flua da melhor forma possível.

Todos os profissionais da fábrica recebem treinamento. Um afiador de serra, por exemplo, chega a passar um ano aprendendo a função. Reter os talentos é uma preocupação da Franzoi. “Valorizar o trabalho de cada um está no DNA da empresa”, diz Bonato. “Até esse momento, não se conseguiu tecnologias suficientes para substituir o talento do homem”, reforça Barbieri, ao explicar que algumas partes do processo, apesar de toda a automatização da fábrica, ainda são manuais.

Funcionários bem treinados garantem um produto de qualidade, mas apenas esse alto padrão não é suficiente para fechar a venda, conforme o diretor. É preciso bom relacionamento com o cliente, o que necessita preocupação genuína com o que eles estão passando. “Nossos vendedores não perguntam o que o cliente precisa. Eles perguntam qual o problema que ele tem, o que está incomodando. Então, além de vendedores, eles são consultores: não vendem apenas o produto, mas resolvem esses problemas. E sempre cumprimos o que combinamos. Na dúvida, o cliente tem razão”, completa Barbieri.



Pensando nisso, com o passar dos anos, a Franzoi também começou a oferecer palestras técnicas no Brasil e América Latina sobre o uso e a manutenção dos produtos. Hoje, a empresa segue com as principais linhas de atuação que começaram ainda com Celso: fabricação de lâminas de serra fita e lâminas de serra circular, além de comercialização de produtos como broca, faca de picador, fresas, rebolos e cabeçotes. “Não nos diferenciamos por preço, mas por qualidade. Por todo o Brasil, tem alguém com a camisa da Franzoi”, diz Martini.

Essa trajetória de meio século teve altos e baixos, mas um eixo comum em todos os anos: muito trabalho. Um legado construído a muitas mãos e que conta com elas para seguir crescendo, com responsabilidade e inovação pelos próximos 50 anos.

DE
OLHO
NO
FUTURO

Fabricar serra circular, do ponto de vista técnico, é um processo simples: a serra é um disco de metal recortado, com pastilhas soldadas e afiadas. Uma pessoa brevemente orientada consegue fazê-la. “Mas fabricar mais de uma serra igual, que funcione da mesma maneira e que funcione bem é a complexidade do negócio. E isso só se consegue com experiência”, destaca Barbieri.

Após tantos anos no segmento, experiência e *know how* são marcas da Franzoi. A empresa planeja, até 2025, ser a principal alternativa de fornecimento na área de atuação na América Latina.

A rapidez em identificar movimentos do mercado e se adaptar a ele, conforme Prévdi, da Brasmetal, é o grande diferencial da Franzoi. E o que explica a chegada aos 50 anos com planos tão ousados. “Existe um modelo de sistema da Franzoi para identificar isso, para não perder mercado e sempre ter um plano de ação para se manter nele”, reflete Prévdi. “A necessidade de inovação e de mudança requer uma velocidade cada vez maior. O que acontecia em cinco anos, hoje acontece em um. É utópico falar como a Franzoi estará daqui a 50 anos, mas o plano estratégico das duas empresas, Franzoi e Brasmetal, para os próximos três anos está no caminho certo e os planos anteriores corresponderam aos resultados”, finaliza.

Desde 2015, a Franzoi realiza o planejamento estratégico anual, uma mudança na cultura da empresa, que passou a focar ainda mais em seus objetivos. Um deles é seguir crescendo com sustentabilidade. Hoje, conforme Prévdi, o caminho precisa ser trilhado de forma mais sustentável. “Poucas empresas vão estar preparadas para essa mudança. A Franzoi é uma delas.”

A sustentabilidade é uma preocupação da Franzoi há anos. A maior parcela das vendas é destinada ao corte de madeira de reflorestamento. Apenas uma pequena porcentagem é destinada para madeira nativa, e essa parte está focada no plano de manejo, ou seja, extração de forma legal com mínimo impacto ao meio ambiente. A empresa apoia e é uma grande incentivadora do manejo florestal.

TUDO SE
RESUME ÀS
PESSOAS

Muitos passaram pela Franzoi ao longo dos anos. “As pessoas passam, as empresas ficam”, reflete Neiva. “Cada pessoa que passou pela Franzoi tentou fazer o seu melhor. Uma empresa é uma construção, e quem está lá, está colocando tijolinhos fortes.”

Para Neiva, Celso continua iluminando o seu projeto de empresa. Mas ela acredita que ele não teria aprovado a decisão da família, de seguir com o negócio. “Ele não teria gostado. Se um dia a gente se encontrar lá em cima, ele certamente diria: ‘Vocês não fizeram como eu mandei’”, diz Neiva, com bom humor. Nadia também fala sobre isso com alegria: “A empresa cresceu muito e eu acho que ele iria me parabenizar. Ia me dar umas broncas também mas, no geral, ia ficar bem feliz, porque estamos sempre presentes.”



Nadia celebra os 50 anos da empresa que começou com o marido: “Hoje, a Franzoi está como eu sempre imaginei. Claro que tivemos momentos bons e ruins. Mas eu confio nesse pessoal que está aí. Confio e agradeço o esforço deles, porque eles vestem a camisa, é bonito de ver. O meu sentimento nesses 50 anos é de agradecimento a todos que passaram pela Franzoi.”

“O que se vê hoje é uma nova Franzoi, após um longo trabalho de reconstrução. Uma marca forte, bem aceita e sem restrição”, opina Martini.

Nicole observa que a Franzoi de hoje é uma empresa madura, com decisões mais conscientes e com maior conhecimento do seu potencial. “A gente aprendeu com os tropeços. O maior salto foi dado agora, nos últimos anos. A Franzoi hoje está consciente do seu papel na sociedade, está sólida e agregadora. Ninguém é eterno, mas uma empresa pode ser perene. É essa perenidade que desejo para a Franzoi, que a empresa siga expandindo, que siga para além da gente, além da nossa finitude.”

PAULO BARBIERI,

diretor executivo

“Queremos ter o controle de uma empresa grande e a agilidade de uma empresa pequena. Cada decisão que tomamos, nos perguntamos: ‘Isso vai diminuir a nossa agilidade? Tem que repensar. Vai aumentar o controle? Vamos em frente’”

Bonato e Barbieri dividem dessa opinião: “Quando sairmos, temos que deixar a empresa em condições para que novas pessoas assumam e continuem o trabalho. Nós não estamos pensando só no agora, estamos deixando uma sequência para continuarem nosso trabalho, que começou lá com o Celso”, diz Bonato. “O meu plano é deixar a empresa saudável financeiramente, que seja um local realmente bom para trabalhar. Acredito de coração nisso, pois a gente passa mais da metade da vida no ambiente de trabalho, então, ele tem que ser saudável. Eu quero ter o orgulho de dizer que eu ajudei a construir isso, que eu ajudei a chegar até aqui”, finaliza Barbieri.



Nessa trajetória de 50 anos, muitos podem dizer com orgulho: “Eu ajudei a construir.” Pela Franzoi, passaram os mais diversos talentos. E todos, do seu jeito, ajudaram a empresa a chegar onde ela está hoje. Mais do que isso, a chegar firme e forte, talvez melhor do que jamais esteve.

Celso não queria que a Franzoi continuasse caso ele partisse. Mas, talvez dessa vez, vendo o rumo que o seu projeto de vida tomou, teria ficado feliz em ser contrariado.

LINHA
DO
TEMPO

FRANZOI - 50 ANOS PARA CONSOLIDAR-SE E

UMA BASE FIRME PARA PENSAR NOS PRÓXIMOS 50.

1952

Nascimento de Celso Franzoi, em Caxias do Sul. Celso era filho de Roberto Franzoi, proprietário da Agromáquinas e Motores Franzoi, loja de ferragens que comercializava motosserras, motores, cabos de aço e ferramentas em geral.

1984

Celso inicia a distribuição exclusiva da marca Baukus para o Brasil.

A empresa passa a assinar com o nome Franzoi Ferramentas.

1987

Celso, que trabalhava com o pai, tinha o empreendedorismo na essência e era considerado um visionário. No começo dos anos 70, ele direcionou o negócio para o setor madeireiro, um novo nicho de mercado, com a fabricação de serra fita para o corte de madeira, criando assim, a Franzoi Ferramentas.

1972

1989

Franzoi amplia ainda mais seu mercado, iniciando a produção de serras circulares calçadas em metal duro e passa a trabalhar com o slogan "A Marca da Serra".

1996

A mulher de Celso, Nadia, vira sócia da empresa.

Abril: A Franzoi, líder no seu mercado de atuação, muda-se para uma nova e ampliada sede em Caxias do Sul.
Agosto: Falecimento de Celso após um acidente de moto. A família decide levar a empresa adiante.

1997

Celso vai até a Alemanha, onde importa para o Rio Grande do Sul a primeira máquina de corte a laser do setor de ferramentas, revolucionando o processo de fabricação de serras circulares, antes realizado somente por estampagem.

1993

2000

Franzoi adquire um Centro de Afição de Serras Circulares, totalmente automatizado.

Novos equipamentos de tecnologia alemã são adquiridos, entre eles um novo centro de afiação CNC de oito eixos, o mais moderno do mercado na época.

2007

Aquisição da concorrente, Santi Ferramentas, situada em São José dos Pinhais/PR, importante fabricante de serras circulares de metal duro, fresas, cabeçotes, brocas e máquinas de afiação para o setor moveleiro.

2003

2008

Investimento em novos equipamentos de solda e afiação de serra fita, modernizando a fabricação de serras estelitadas. Em abril de 2008, o vereador Gustavo Toigo encaminhou um projeto de lei que deu o nome de Celso Franzoi a uma via pública municipal, localizada no Bairro Kayser. A homenagem foi aprovada pela Câmara de Vereadores de Caxias do Sul.

2010

Inauguração da loja anexada à fábrica, em Caxias do Sul.

2011

Implantado o sistema ERP de gestão, com foco na melhor integração entre os processos e setores. Aquisição de máquina de corte a laser. Ampliação de distribuição exclusiva da marca Baukus para a América Latina.

A Franzoi completa 40 anos e adota o slogan "Experiência e Tecnologia."

2012

Aquisição de uma máquina italiana para retífica de discos. Investimento em consultoria alemã para processos e produção com o objetivo de melhorar performance e rendimento dos produtos, principalmente no segmento de serras circulares.

2009

2015

Início do Sistema de Gestão CONFERE, que trouxe inovação e promoveu arranjos para ferramentas de melhorias contínuas de produtos e serviços.

2017

A empresa completa 45 anos, com a implantação do slogan "Evolução é a nossa Marca" e o reconhecimento do Sistema de Gestão CONFERE, com o Prêmio Destaques do Ano da ARH Serrana.

Revitalização de todo o parque fabril da empresa, na aplicação do conceito de Lean Manufacturing.

2016

Aquisição de máquina para soldar pastilhas com tecnologia alemã.

2014

2018

Inicia-se a revitalização dos setores indiretos. O Sistema de Gestão CONFERE é novamente premiado, agora pelo ESARH na categoria Gestão de Pessoas.

2021

Abertura da filial em Marituba/PA, marcando o retorno da empresa à região do Norte do país.

2022

Novas máquinas europeias são adquiridas para a expansão de 30% da capacidade de produção. A Franzoi celebra 50 anos de atuação com produção e faturamento recorde.

Lançamento do Franzoi Raízes, programa de mudança de cultura dentro da empresa.

2023



SOLUÇÕES
FRANZOI EM
FERRAMENTAS
DE CORTE



SERRAS CIRCULARES

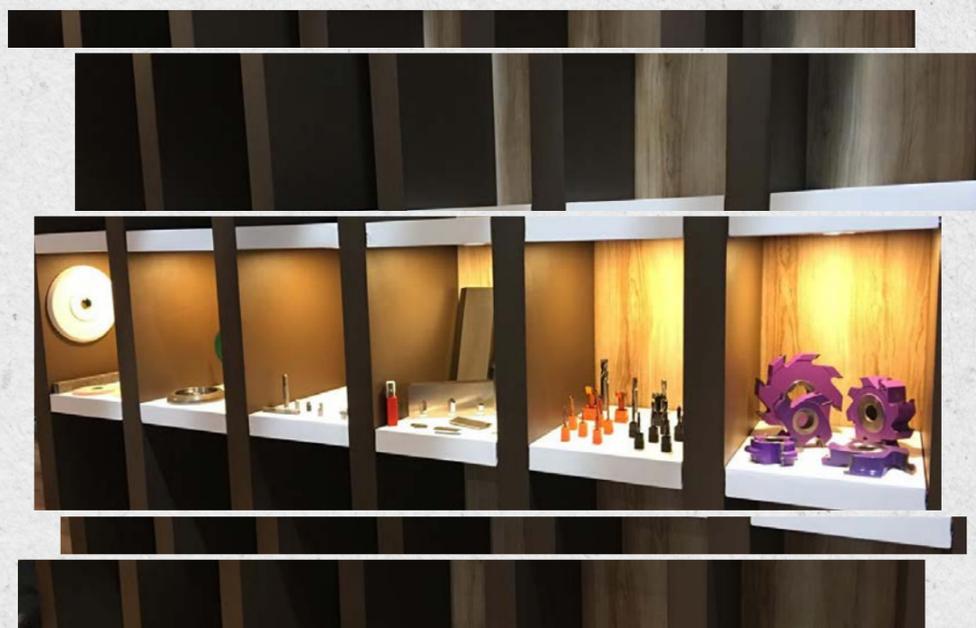
As lâminas de serras circulares Franzoi são produzidas com alta tecnologia, de forma automatizada e desenvolvidas de acordo com a necessidade de cada cliente.

SERRAS FITA

A empresa produz as serras fita mais confiáveis do mercado, que se destacam pela durabilidade e alta performance nos cortes.

FERRAMENTA DE CORTE

A Franzoi tem uma linha de ferramentas para corte e usinagem da madeira, com produtos específicos para o mercado moveleiro e serrarias.



*Aos funcionários, fornecedores, revendedores e clientes,
a nossa mais sincera gratidão pela parceria.
A jornada só foi possível por causa de vocês.*

