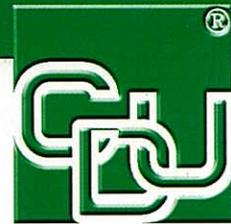


SPAZIO TECNICO



Consorzio
Distributori
Utensili

Anno 7 - Numero 19
Spedizione in abb. post. - 70%
Filiale di Milano

Direttore responsabile: Giorgio Cortella

Editore: Consorzio CDU

sede legale: Via Rugabella, 1 Milano

sede operativa: V.le Colleoni, 17 Agrate

Progetto e coordinamento editoriale:

Bianchi Errepi Associati Srl - Lecco

Stampa: Grafiche Mazzucchelli Spa

Seguro di Settimo Milanese (MI)

Autorizzazione del Tribunale di Lecco

n. 3136 del 21/09/95 (n.9/95 Reg.Per.)



SPECIALE CATALOGO CDU

800 pagine di prodotti.

LEGGE TREMONTI BIS

Una opportunità per le imprese.

ALLEANZE & PMI

Il futuro nella cooperazione tra aziende.

LA VETRINA DELLE NOVITÀ

Proposte dal mercato.

PROMOZIONI CDU

15 offerte da non perdere.

Pagg. 15-19



ZOOM

Catalogo generale CDU

DAL CONSORZIO CDU IL CATALOGO DEI RECORD.

FINALMENTE DISPONIBILE IL NUOVO IMPORTANTE CATALOGO GENERALE DEL CONSORZIO DISTRIBUTORI UTENSILI: LA PIÙ COMPLETA SINTESI DELLE PROPOSTE CHE LA MODERNA DISTRIBUZIONE INDUSTRIALE RIVOLGE ALLE IMPRESE.

Da oltre due anni e mezzo è in fase di allestimento e preparazione: un lavoro meticoloso, che ha coinvolto l'intera struttura del Consorzio Distributori Utensili, cui si sono affiancate decine e decine di tecnici e responsabili commerciali delle utensilerie associate e delle oltre cento aziende produttrici che possono contare su un contratto di fornitura con il CDU.

Ora, finalmente, è una splendida realtà, a disposizione dei clienti delle utensilerie consorziate. E il risultato finale costituisce un giusto premio per quanti ne hanno reso possibile la realizzazione.

Si tratta del nuovissimo Catalogo Generale 2002 del Consorzio Distributori Utensili: un'iniziativa editoriale che costituisce senza dubbio la più importante e completa guida delle proposte offerte alle imprese dalla moderna distribuzione industriale.

UNA SORTA DI "BIBBIA" DEL SETTORE.

Sono infatti ben 50 mila gli articoli censiti in questo volume di 800 pagine, suddivisi in nove distinte famiglie di applicazioni. Un vero e proprio universo di informazioni, particolarmente aggiornate e complete, che copre l'intero spettro di esigenze di una impresa, sia che si tratti di un'azienda di piccole dimensioni o artigianale, sia che invece ci si rivolga ad una realtà industriale più strutturata. Alla base del lavoro



ZOOM

Catalogo generale CDU

TUTTO IL CATALOGO, SEZIONE PER SEZIONE.

1

UTENSILI DA TAGLIO



Punte	10-36
Maschi	37-52
Filire	53
Alesatori	54-62
Svassatori	64-68
Frese HSS	69-94
Lame	95-105
Bariletti	106-107
Punte MD	108-112
Alesatori MD	113-116
Frese MD	117-121
Corpi frese	122-126
Inseri	130-131
Utensili da tornio	132-141
Utensili solidobranci	142-147

2

ATTREZZATURE MACCHINE UTENSILI



Mandrioli per tornio	142-143
Mandrioli per trapano	146-168
Prolunghe	169-170
Bussole di riduzione	170
Estrattori	170
Contropunte	171-174
Trascinati	175-178
Tornette	177-180
Portaforisali di ricambio	181-186
Mandrioli portamaschi	187-189
Morse	194-212
Fissaggio	212-228
Mandrioli	230-277
Piastre	278-282
Misurazione sulla macchina	283-292
Protezione macchina	293-294
Svassatori	295-296
Varie	296-302

3

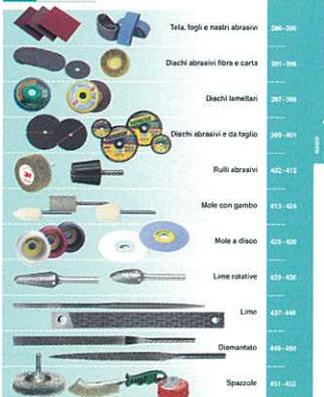
STRUMENTI DI MISURA



Calibri	300-312
Micrometri	313-320
Comparatori	321-328
Tastatori	331-332
Alesametri	332-333
Stai	334-336
Blocchetti	337-338
Truscini	339-340
Materiale in granito	341-343
Varie	343-357
Metri e rotelle	358-360
Livelle	361-362
Strumenti di misura non dimensionali	364-365

4

ABRASIVI



Tela, fogli e nastri abrasivi	366-390
Dischi abrasivi fibra e carta	391-394
Dischi lamellari	395-398
Dischi abrasivi e da taglio	399-401
Rulli abrasivi	402-412
Mole con gambo	413-424
Mole a disco	425-429
Lime rotative	430-434
Lime	435-440
Diamantato	441-445
Spazzole	446-452

5

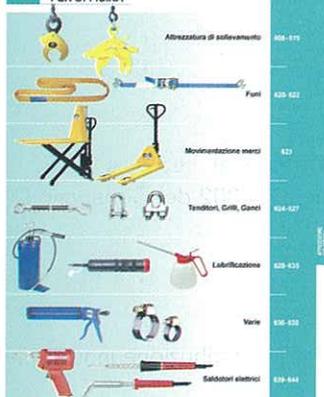
UTENSILI MANUALI



Chavi	456-474
Chavi a bussola	475-484
Chavi dinamometriche	485-489
Chavi ad esagono	500-512
Circonviti e bits	513-534
Piuzze per elettronica	535-537
Piuzze e tronchiali	538-541
Cesole	542-543
Cotelli e cutter	544-549
Martelli	554-568
Bulini, cocospirine e scalpelli	569-572
Estrattori	574-577
Seghetti	578-579
Sirettoni e morse	580-584
Giraviti	585-586
Togliatubi e filiere	587-588
Portaulexus	589-602

6

ATTREZZATURE PER OFFICINA



Attrezzatura di sollevamento	606-619
Puntelli	620-622
Movimentazione merci	623
Tenditori, Grifi, Ganci	624-627
Lubrificazione	628-633
Varie	634-635
Saldatori elettrici	636-644

7

UTENSILI ELETTRICI E MACCHINE



Utensili a batteria	646-648
Trapani	649-652
Martelli a tassellatori	653-654
Smontaglieri	655-660
Avvitatori	661-662
Cesole e rotofrasi	663-665
Seghetti e seghe circolari	666-667
Lavaglieri	668-669
Piatelli	670
Varie	671-672
Accessori per utensili elettrici	673-679
Seghe a nastro	680-681
Mole	682-684
Compressori	685-686
Utensili pneumatici	687-704
Accessori per utensili pneumatici	705-722
Ideopultrici	723-725
Aspiratori	726-728
Gruppi elettrogeni	729-730

8

ANTINFORTUNISTICA, SALDATURA E CHIMICI



Protezione corpo, respirazione e udito	732-746
Antinfortunistica Varie	747-754
Saldatura ossigeno	755-763
Saldatura ad arco	764-773
Motorsaldatrici	774-777
Materiale di consumo	778-781
Saldatura Varie	782-786
Mantenimento industriale	787-790
Oil per metalli	791-795
Lubrificanti	796-799
Pulitori	799-799
Rivestimenti-Protettivi	799-799
Grassi lubrificanti	799-799
Metalli plastici epossidici	800-800
Chimici per elettronica	801
Adesivi epossidici	801-805
Seghetti plombei	806-806
Solventi	806
Chimici Varie	806-812

9

ARREDAMENTO INDUSTRIALE



Arredi	816-817
Cassetti per utensili NC	818-841
Banchi da lavoro	842-844
Varie	846-846
Arredi di servizio	847-850
Cassetti	851-852
Cassettiere personalizzate	853-853
Contenitori	854-872
Sistemi di scaffalatura	873-875

MEETING

Fiere e convention

BI-MU MEDITERRANEA: MACCHINE UTENSILI, ROBOT E AUTOMAZIONE.

**TERZA EDIZIONE, DAL 21 AL 24 FEBBRAIO, PER LA
MANIFESTAZIONE ORGANIZZATA DALLA FIERA DEL
LEVANTE DI BARI.**

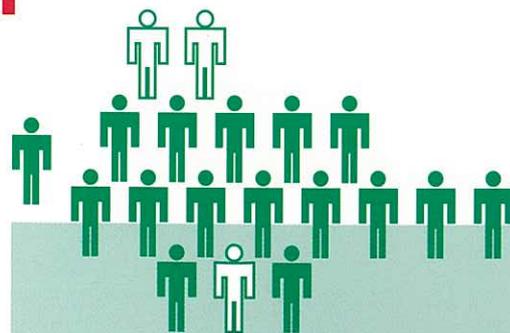
Nell'edizione del 2000, ha registrato la partecipazione di 237 imprese (23% delle quali straniere) e quasi 11.000 visitatori provenienti da 13 differenti Paesi. Numeri significativi, destinati ad essere ampiamente superati dall'edizione di quest'anno, cui partecipano oltre 300 aziende distribuite su una superficie espositiva superiore ai 9.500 metri quadrati.

Con questo biglietto da visita si presenta BI-MU MEDITERRANEA, che si svolge a Bari dal 21 al 24 febbraio. La fiera si rivolge all'ampio e variegato mercato delle industrie delle regioni centromeridionali italiane, dei paesi balcanici, dell'Europa sudorientale e dell'Africa settentrionale. Una vasta area geografica di eccezionale potenzialità evolutiva, animata da PMI che possono contare su competenze e risorse qualificate, oltre che da insediamenti produttivi dei colossi di diversi comparti che hanno scelto la zona mediterranea per investimenti connessi alla globalizzazione del commercio.

Interessante il programma convegnistico che si svolge a margine della manifestazione e che si apre con la tavola rotonda incentrata sul tema "La fabbrica delle competenze. La formazione nel campo dei beni strumentali per lo sviluppo del Mezzogiorno e per la crescita delle imprese." Venerdì 22 febbraio è invece la volta dei convegni "Formazione e certificazione nel mondo della saldatura. Opportunità e prospettive" e "Imprese e territorio. Le condizioni per uno sviluppo di sistema".

Ma BI-MU MEDITERRANEA si segnala soprattutto per l'ampia gamma di novità che riguardano macchine utensili, robot e prodotti d'automazione. Tra le proposte più innovative vanno segnalati i sistemi fondati sulla modularità funzionale, talmente flessibili da adeguarsi facilmente e velocemente alle esigenze delle industrie utilizzatrici.

Proprio per questo motivo BI-MU MEDITERRANEA è un'occasione irrinunciabile per quanti sono alla ricerca di nuove opportunità: infatti tutti i dati statistici fanno presupporre che la domanda di macchine utensili, robot e automazione espressa dall'area mediterranea assumerà, prestissimo, connotazioni di estremo interesse. Per il 2001 le stime riguardanti il consumo di macchine utensili nel sud Italia si attestano infatti attorno agli 8.550 miliardi di lire (pari a circa 4 miliardi e 390 milioni di euro) con un incremento pari al 10,5% rispetto all'anno precedente. Inoltre nei paesi mediterranei si sta concretizzando un processo di riconversione industriale che vede affiancarsi agli insediamenti di gruppi internazionali una fitta rete di subfornitura che, pressata dall'esigenza di migliorare la qualità del prodotto, punterà necessariamente sull'innovazione delle proprie strutture. ■



APPUNTAMENTI

21/02/2002 - 24/02/2002

BI-MU MEDITERRANEA

Bari - Italia

05/03/2002 - 09/03/2002

SIMODEC

La Roche sur Foron - Francia

11/03/2002 - 16/03/2002

BIEMH

Bilbao - Spagna

14/03/2002 - 17/03/2002

INTOOLEX/MICROTECNIC

Zürich - Svizzera

19/03/2002 - 23/03/2002

INDUSTRIE

Paris - Francia

26/03/2002 - 30/03/2002

OUTIL - EXPO

Paris - Francia

09/04/2002 - 13/04/2002

THECNI-SHOW

Utrecht - Olanda

15/04/2002 - 20/04/2002

HANNOVER MESSE INDUSTRY

Hannover - Germania

29/04/2002 - 03/05/2002

MACH

Birmingham - Gran Bretagna

22/05/2002 - 25/05/2002

LAMIERA

Bologna - Italia

UTILITÀ

Legge Tremonti Bis



UNA NUOVA OPPORTUNITÀ PER LO SVILUPPO DELLE IMPRESE.

VIAGGIO ALL'INTERNO DELLA NUOVA NORMATIVA CHE AGEVOLA GLI INVESTIMENTI REALIZZATI DA IMPRESE E LAVORATORI AUTONOMI. UN'ATTENZIONE PARTICOLARE ALLE SPESE PER LA FORMAZIONE.

La normativa relativa alla detassazione degli utili reinvestiti (cd. "Tremonti bis") presenta molte analogie con la disciplina della precedente legge agevolativa in tema di nuovi investimenti (Legge 357/1994).

Le differenze, rispetto alla precedente legge, sono da rilevare sia per quanto riguarda i soggetti ammessi all'agevolazione che per quanto riguarda l'oggetto dell'agevolazione stessa. Infatti l'attuale legge agevolativa estende i benefici per i nuovi investimenti anche ai lavoratori autonomi, oltre a banche ed assicurazioni, mentre riconosce agevolabili anche i costi per la formazione del personale dipendente.

Considerate le finalità delle presenti note si concentrerà l'attenzione sul contenuto delle agevolazioni a favore delle imprese con particolare riferimento alle novità in tema di agevolazioni per la formazione.

Per semplicità d'esposizione non si farà riferimento ai casi particolari di esercizio non coincidente con l'anno solare come pure ai casi particolari di periodi d'imposta frazionati rispetto all'anno solare (casi di trasformazione da società di capitali in società di persone e viceversa).

SOGGETTI INTERESSATI ALLE AGEVOLAZIONI.

L'agevolazione spetta a tutti i contribuenti che producono reddito d'impresa, sia che si tratti di imprese individuali che di società (di persone o di capitali), con la sola condizione che abbiano iniziato l'attività prima dell'entrata in vigore della legge (25 ottobre 2001).

LA DETASSAZIONE DI PARTE DEL REDDITO IMPONIBILE.

L'agevolazione consiste nella detassazione di parte del reddito imponibile dell'impresa corrispondente al 50% del volume dei nuovi investimenti realizzati rispetto alla media del quinquennio precedente. Essa si concretizza in una variazione in diminuzione da indicare nel quadro del reddito d'impresa della dichiarazione dei redditi Modello Unico riferita al 2001 e/o al 2002.

Gli investimenti da prendere in esame sono quelli effettuati dopo il 30 giugno 2001 e sino al 31 dicembre 2002.

COSA SI INTENDE PER NUOVI INVESTIMENTI.

L'investimento deve consistere nella realizzazione, nel territorio dello Stato, di nuovi impianti, nel completamento di opere sospese, nell'ampliamento, nella riattivazione, nell'ammodernamento di impianti esistenti e nell'acquisto di beni strumentali nuovi.

La norma fa sostanziale riferimento agli artt. 67 e 68 del TUIR.

È opportuno sottolineare che il termine "acquisto" di beni strumentali nuovi comprende anche gli acquisti tramite contratto di leasing e la realizzazione degli stessi in appalto o in economia da parte del soggetto destinatario dell'agevolazione.

Nell'ipotesi di beni complessi autoprodotti, ove alla loro realizzazione abbia concorso anche un bene usato, il requisito della novità sussiste in relazione all'intero bene, purché il costo del bene usato non sia di rilevante entità rispetto al costo complessivamente sostenuto. Si comprendono anche i beni inferiori a un milione e le spese incrementative dei beni strumentali anche se di proprietà di terzi.

UTILITÀ

Legge Tremonti Bis

MODALITÀ DI CALCOLO DEGLI INVESTIMENTI.

Per la determinazione della media di riferimento abbiamo questi riferimenti:

- per il calcolo dell'agevolazione relativa agli investimenti realizzati nel periodo 1° luglio 2001 – 31 dicembre 2001 si dovranno predisporre i conteggi degli investimenti netti agevolabili negli anni 1996-1997-1998-1999-2000.
- per il calcolo dell'agevolazione relativa agli investimenti realizzati nel periodo 1° gennaio 2002 – 31 dicembre 2002 il riferimento temporale si sposta in avanti di un anno e pertanto si dovranno predisporre i conteggi degli investimenti netti agevolabili negli anni 1997-1998-1999-2000-2001.

La novità più rilevante della nuova legge agevolativa rispetto alla precedente è la possibilità di escludere dal calcolo della media l'anno nel quale sono stati realizzati i maggiori investimenti.

Sia per la determinazione del volume degli investimenti realizzati ai fini della media di riferimento, sia per la determinazione del volume degli investimenti realizzati, occorre tener conto, in diminuzione degli investimenti realizzati, anche dei disinvestimenti. Occorre pertanto seguire questo schema.

Costo degli investimenti in beni nuovi



**Corrispettivo dei disinvestimenti
(o valore normale dei beni destinati
a finalità estranee all'impresa)**



TOTALE INVESTIMENTI NETTI

Vanno considerati tutti i disinvestimenti, quindi anche le cessioni di beni a suo tempo acquistati usati. Nel calcolo dei valori di riferimento non si tiene conto delle rivalutazioni eseguite in precedenza.

Una volta calcolato l'importo degli

investimenti netti del quinquennio di riferimento, dopo aver eliminato dal conteggio l'anno nel quale sono stati realizzati gli investimenti maggiori, si dovrà confrontare il valore medio degli investimenti realizzati con gli investimenti del periodo agevolabile (2° semestre anno 2001 o anno 2002). Il 50% dell'eccedenza degli investimenti realizzati rispetto alla media degli investimenti dei periodi considerati ai fini della media stessa costituirà l'importo della variazione in diminuzione da apportare al reddito d'impresa nella dichiarazione dei redditi del periodo.

COME COMPORTARSI PER LA SUCCESSIVA CESSIONE DEI BENI.

La norma di legge ha previsto una disposizione "antielusiva". Infatti i beni che hanno partecipato alla determinazione dell'agevolazione non possono essere ceduti successivamente per:

- due anni se beni mobili
- cinque anni se beni immobili.

Nell'ipotesi di cessione dei suddetti beni, nella dichiarazione dei redditi dell'anno nel quale è avvenuta la cessione dovrà essere inserita una variazione in aumento del reddito imponibile pari al corrispettivo dei beni ceduti o valore normale dei beni autoconsumati fino a concorrenza della variazione in diminuzione effettuata nel periodo in cui è stato realizzato e agevolato l'investimento per la parte ad esso proporzionalmente riferibile.

LE AGEVOLAZIONI PER LA FORMAZIONE DEL PERSONALE.

Non vi è confronto con la media dei costi sostenuti negli anni precedenti. Le spese di formazione sono da assumere al netto di contributi eventualmente

ricevuti (Fondo Sociale Europeo, Leggi Regionali varie) a fronte dei costi sostenuti.

I costi da considerare sono quelli di docenza o comunque di servizi reperiti all'esterno dell'azienda, mentre il costo del personale impegnato nell'attività di formazione (sia docenti che discenti), determinato con i criteri fiscali di riferimento, è agevolabile sino al 20% del volume delle retribuzioni corrisposte in ciascun periodo d'imposta. Non rientrano nell'agevolazione le quote di ammortamento dei beni impiegati per l'attività di formazione. Per la quantificazione delle spese sostenute si deve predisporre la documentazione idonea (relazione, materiale informativo, conteggi delle retribuzioni dei dipendenti impegnati nella formazione), documentazione che deve essere attestata: dal Presidente del Collegio Sindacale, se esiste l'organo di controllo, oppure da un revisore contabile o da professionista iscritto all'albo dottori commercialisti, ragionieri, consulenti del lavoro o dal direttore di un CAF.

ALTRI ASPETTI DELLA AGEVOLAZIONE TREMONTI.

Brevemente, ricordiamo che l'agevolazione non opera agli effetti IRAP e che è alternativa alle agevolazioni DIT e VISCO. L'importo dell'agevolazione non dovrà essere considerato agli effetti del versamento dell'acconto d'imposta per l'esercizio successivo. Per quanto riguarda la cumulabilità con altre agevolazioni (contributi in conto esercizio o in conto capitale) si dovrà far riferimento a quanto disposto dalle singole leggi che disciplinano i contributi agevolati. ■

**Rosita Forcellini
Studio Campidori**

Commercialisti & Associati

Tel 0341357711-Fax 0341360136

forcellini@studiocampidori.it

IL SUCCESSO DELLE PMI PASSA ATTRAVERSO LA COLLABORAZIONE.

LE ALLEANZE TRA LE IMPRESE DI PICCOLE E MEDIE DIMENSIONI TRA ESIGENZE DI CRESCITA, INNOVAZIONE ORGANIZZATIVA, RECIPROCA COMPATIBILITÀ E ATAVICA DIFFIDENZA.



Globalizzazione e nuove tecnologie, unite alla particolare configurazione industriale italiana, caratterizzata da un'elevatissima presenza di aziende di piccola dimensione, fanno emergere la necessità, per le PMI, di intraprendere attività di alleanza volte a definire strategie per affrontare con successo la competizione sui mercati.

Una necessità che, però, si scontra molto spesso con la tendenza a considerare il proprio potenziale alleato un concorrente tanto più "pericoloso" in quanto opera sullo stesso terreno.

In questo scenario, i distretti territoriali rappresentano lo strumento più efficace per oltrepassare questi limiti, che rischiano di trasformare la piccola dimensione in "nanismo".

Globalizzazione e nuove tecnologie, unite alla particolare configurazione industriale italiana, caratterizzata da un'elevatissima presenza di aziende di piccola dimensione, fanno emergere la necessità, per le PMI, di intraprendere attività di alleanza volte a definire strategie per affrontare con successo la competizione sui mercati.

È questo quanto emerge con evidenza dalle ricerche sviluppate dal Centro Studi Confindustria e da Nomisma. Queste disamine vengono però fortemente limitate nelle loro applicazioni reali dall'indagine, realizzata dal Censis in occasione del Forum 2001 sulle

Strategie per la competizione

economie locali, che invece sottolinea l'allentarsi delle relazioni tra imprese inserite nello stesso ambito territoriale. Eppure, come sottolinea Giuseppe Roma, direttore del Censis, "la scelta di un modello più aperto e meno egoistico è indispensabile", e le nostre "multinazionali territoriali", rappresentate dai distretti e dai sistemi locali di impresa, si muovono in questa pericolosa dicotomia, che se da una parte spinge verso collaborazioni strategiche, dall'altra fa prevalere la diffidenza verso il vicino, spesso visto solo come un pericoloso concorrente.

L E RELAZIONI TRA LE PICCOLE E MEDIE IMPRESE.

Anche in un quadro così complesso come quello italiano, è punto nodale il fatto che le piccole e medie imprese non vivono isolate, ma si fondano su una fitta rete di relazioni che lega le une alle altre. Tutte le attività sono infatti rette da un sistema di scambi di mercato tra imprese diverse. Questo sviluppo presuppone un ruolo predominante di un mercato dove gli scambi non siano occasionali, in quanto una simile evenienza darebbe origine a una pericolosa incertezza in fase di programmazione della propria attività. Le transazioni tra imprese si fondano quindi su veri e propri accordi collaborativi, che sviluppano un insieme di modalità di transazione strutturate al fine di stabilizzare il cosiddetto "ambiente competitivo".

Dalla ricerca condotta presso il Centro Studi Confindustria si possono trarre interessanti indicazioni per analizzare questi particolari accordi tra imprese di piccole e medie dimensioni.

Primo elemento che si evidenzia è la tendenza a non limitare la collaborazione a un semplice scambio di beni materiali, ma a svilupparla nell'acquisizione di elementi meno tangibili, ma importan-

tissimi, quali il know-how e la capacità di progettazione. La collaborazione diviene così lo strumento per acquisire importanti competenze specifiche per lo svolgimento della propria attività.

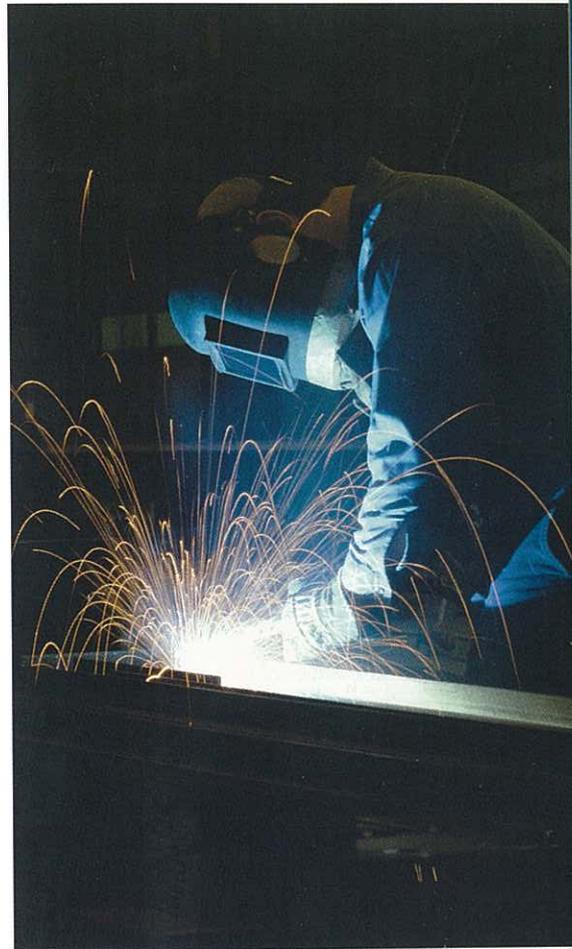
ACCORDI VERTICALI ED ORIZZONTALI: QUALI DIFFERENZE.

Gli accordi possono inoltre essere suddivisi in due fondamentali tipologie: abbiamo infatti collaborazioni "verticali", volte cioè all'apprendimento di competenze complementari rispetto al core business dell'azienda e che caratterizzano le relazioni intraprese su mercati conosciuti, e collaborazioni "orizzontali" che espongono direttamente l'impresa nei confronti di potenziali concorrenti che operano su un medesimo mercato non conosciuto. Cronologicamente le relazioni "orizzontali", che insistono sulla tendenza dell'impresa a conoscere un nuovo mercato che generalmente coincide con il mercato estero, di solito precedono gli accordi di tipo "verticale". Ci troviamo in ogni caso di fronte a due livelli di un imprescindibile processo di apprendimento nel quale il rapporto con le altre unità produttive diviene trampolino di lancio per lo sviluppo delle proprie potenzialità.

Va altresì sottolineato come spesso gli accordi tra imprese non presuppongano una formalizzazione, attraverso un contratto, della collaborazione.

L'ACCORDO COME ARMA STRATEGICA COMPETITIVA.

Per riuscire a competere con successo sui mercati globalizzati, secondo quanto rivelano le analisi di Nomisma sui processi di trasferimento di quote azionarie fra imprese, strumenti fondamentali



appaiono le operazioni concernenti la minoranza del capitale aziendale, spesso collegate al rafforzamento finanziario delle imprese coinvolte. A tale proposito, nell'ultimo biennio, si è registrato un incremento di interventi di società finanziarie nel capitale aziendale. Una quota considerevole di operazioni di minoranza è rappresentata da accordi di scambio azionario o da acquisizioni minoritarie che consolidano preesistenti relazioni "non equity". Queste operazioni, che mirano a uno strategico rafforzamento aziendale delle piccole imprese, sono attualmente quantificabili in circa 200 ogni anno.

Tali accordi, dai contenuti spiccatamente commerciali, sono particolarmente evidenti nei settori editoriale e finanziario, ma esempi di network tecnologico stanno assumendo una certa importanza



anche in ambienti decisamente più tradizionali. Spicca in tal senso il settore meccanico, dove la richiesta del mercato di lavorazioni e componentistica sempre più complessa viene evasa da un insieme di piccole imprese che lavorano in modo coordinato.

Accordi di tipo "equity" vengono usati per strutturare al meglio la presenza sui mercati internazionali dove la globalizzazione spinge le imprese di minori dimensioni verso accordi strategici di collaborazione.

Queste alleanze consentono di sfruttare le conoscenze e le risorse del partner e di limitare i rischi connessi con il mercato stesso. I motivi più frequenti che spingono le PMI ad abbracciare strategie di collaborazione con aziende italiane o internazionali possono così riassumersi in: ampliamento dell'offerta, diversificazione dei mercati, presenza internazionale, diminuzione del rischio e ampliamento dimensionale.

Gli accordi aziendali rappresentano quindi un percorso consolidato in cui lo schema a rete è la fondamentale risorsa per affrontare la competizione globale. Questo strumento consente una notevole crescita accoppiata alla

salvaguardia dell'autonomia imprenditoriale e strutturale, con la possibilità di scambio di know-how a più livelli: tecnico, operativo e di mercato. Un processo evolutivo che purtroppo deve fare i conti con i numeri: sono infatti ancora troppo poche, soprattutto se rapportate alla loro diffusione sul territorio nazionale, le imprese che vedono nella collaborazione una possibilità di crescita.

L A VALUTAZIONE DEL PARTNER POTENZIALE.

Posto che esistono vari livelli di cooperazione, da una collaborazione di facciata si raggiunge una collaborazione destrutturata o una vera e propria imprenditorialità di gruppo, va da sé che l'identificazione e la valutazione dei potenziali partner rivesta un'importanza fondamentale che implica una reciproca compatibilità strategica e organizzativa. Stabilito quindi il tipo di collaborazione che si vuole intraprendere, la scelta dell'impresa alleata va operata mediante

una valutazione comparata di alcune fondamentali caratteristiche aziendali. Innanzitutto vanno attentamente valutati i bisogni a cui deve rispondere l'accordo, quali sono i vantaggi e quali gli ostacoli interni alla realizzazione della collaborazione.

Vanno poi attentamente soppesate le risorse da conferire nell'accordo interaziendale.

Da non sottovalutare sono inoltre le caratteristiche istituzionali dell'impresa, la sua struttura finanziaria, il profilo professionale del personale e del gruppo dirigente e infine l'assetto organizzativo dell'azienda.

La comparazione di tutti questi parametri non deve poi prescindere dalla realistica valutazione dei tempi di realizzazione dell'accordo. ■

Cristiano Pinotti

LE PMI TRA COOPERAZIONE E DIFFIDENZA.

Come abbiamo visto un tessuto frammentato come quello che caratterizza la struttura industriale italiana, per le ridotte dimensioni aziendali e in presenza di un'economia dominata da grandi aggregazioni internazionali, è costantemente a rischio di ineguatezza se non intervengono modelli di integrazione imprenditoriale.

Associazioni di categoria e d'impresa, consorzi, soggetti finanziari, infrastrutturali e di promozione hanno avuto il grande merito di sostenere il nostro sistema dei distretti industriali fondato sulle piccole e medie imprese.

Ci troviamo di fronte a una serie di facilitatori del processo produttivo che scaturiscono da una volontà aggregativa;

una volontà che però non può più limitarsi all'associazionismo, ma deve coinvolgere il comportamento stesso degli imprenditori che appare ancora diffidente verso i più avanzati modelli cooperativi.

Secondo una recente indagine del Censis appare evidente come l'attenzione delle imprese venga sempre più coinvolgiata all'esterno dell'area di riferimento, il che provoca un allentarsi delle relazioni tra le imprese facenti parte di uno stesso territorio.

Le PMI infatti si stanno internazionalizzando con un processo largamente spontaneo e non organizzato (63,9% delle

PMI su base nazionale) e che spesso, soprattutto al sud, non coinvolge l'ambito territoriale in cui l'impresa è inserita. L'informatizzazione, la logistica, il marketing e la progettazione rimangono appannaggio delle singole PMI. Le imprese dello stesso territorio sono refrattarie alla creazione di data base comuni e il vicino assume ancora connotati più di avversario e di concorrente che di potenziale partner.

Come rileva il Censis il fattore che ostacola principalmente l'apertura verso le tecnologie innovative è, per il 90,2% dei casi, la difficoltà a condividere informazioni con i propri concorrenti, seguito immediatamente dalla volontà aziendale di conservare una totale autonomia di gestione. Ancora una volta si apre una sfida per le piccole e medie imprese dove l'alleanza imprenditoriale diviene il volano per crescere sotto il profilo della finanziarizzazione e per poter investire nella ricerca e nell'innovazione. ■



UNIVERSITÀ: NUOVE IDEE E NUOVE IMPRESE.

DAL MONDO UNIVERSITARIO UN IMPULSO ALLA CREAZIONE DI NUOVE AZIENDE CAPACI DI VALORIZZARE I RISULTATI DELLA RICERCA.



L PROGETTO DEL POLITECNICO DI MILANO.

Lo sdoganamento dello studio dalla mera attività accademica ha dato il via al consorzio Politecnico Innovazione, una struttura che si pone l'obiettivo di trasferire al sistema imprenditoriale le competenze scientifiche e le ricerche sviluppate dal Politecnico di Milano. Questa interessante prospettiva si traduce in una serie di servizi offerti al mondo industriale che, dai tirocini di eccellenza e dai servizi di trasferimento tecnologico, spaziano al servizio brevetti e informatizzazione, per giungere allo "start up" di imprese innovative a elevato contenuto tecnologico. Quest'ultimo progetto, denominato Startech e realizzato in collaborazione con Sviluppo Italia SpA, ha prodotto l'Acceleratore d'Impresa Bovisa.

L A RICERCA ESCE DAL PALAZZO DI CRISTALLO.

La ricerca scientifica, con un profondo balzo culturale, ha capito l'importanza di legarsi al mondo imprenditoriale, di creare occasioni di guadagno e di occupazione.

È questo, in sintesi, il messaggio che giunge dal mondo accademico e che finalmente fa proprie alcune intuizioni da decenni sviluppate da prestigiosi atenei di matrice anglosassone, Stanford e Cambridge su tutti, israeliani e da qualche anno abbracciate anche a livello europeo.

Il Politecnico di Milano, insieme ad una piccola ma agguerrita pattuglia di altre università italiane, si è infatti attivato per affiancare alle consuete attività didattiche e di ricerca, un innovativo progetto che mira a "fare impresa", cioè a sfruttare la più grande risorsa in nostro possesso: le teste e le idee. Un'iniziativa indirizzata quindi a promuovere la capacità imprenditoriale di ricercatori e studenti, supportate da strutture universitarie e da appositi fondi che abbiano il coraggio di investire nelle rischiose fasi iniziali di un'impresa fondata sulla ricerca ad alto valore tecnologico.

NCUBATORI UNIVERSITARI: UNA RISPOSTA EFFICACE.

L'incubatore tecnologico universitario voluto dal Politecnico di Milano tende a valorizzare la ricerca in un contesto di prototipazione d'impresa e si distacca completamente da altre simili precedenti esperienze che si sono mosse solo a livello commerciale, senza il supporto di nuovi prodotti, senza nuove tecnologie e soprattutto senza idee veramente imprenditoriali capaci di tradurre in

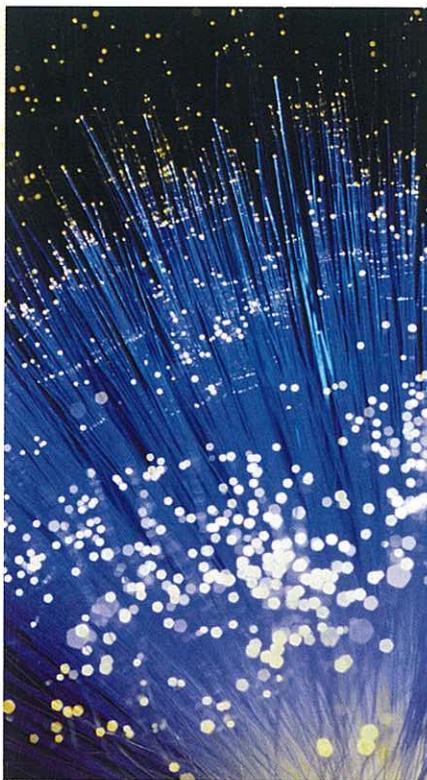
ZOOM

Ricerca & Finanza

una reale prospettiva di successo sul mercato.

Ma per capirci meglio ecco qualche numero. L'Acceleratore Bovisa, avviato nel marzo del 2000, ad oggi ha registrato 281 colloqui informativi, dai quali si sono discussi 50 progetti, che hanno a loro volta condotto alla valutazione di 32 "business plan". Questo processo a cascata ha portato all'incubazione di 8 imprese, un numero che potrebbe apparire esiguo, ma che si giustifica con la serietà con la quale vengono trattate le fasi preliminari e con gli spazi limitati a disposizione di ogni singola azienda. Si deve infatti sottolineare come l'acceleratore offra alle imprese incubate servizi di "tutoring" a supporto della pianificazione e dell'organizzazione imprenditoriale, oltre all'uso di un'area attrezzata, una vera e propria infrastruttura dove svolgere la propria attività. Ultima e forse più importante novità di questo progetto è infine la necessità che queste neonate imprese escano, nel giro di un paio d'anni, dall'incubatore per confrontarsi con il mercato e camminare con le proprie gambe.

Il successo di questa iniziativa ha



spinto il Politecnico a varare un nuovo incubatore, l'Acceleratore Leonardo che aprirà i battenti il prossimo settembre.

L FINANZIAMENTO DEL PROGETTO DEL POLITECNICO.

In ogni caso a tutti è certamente chiaro che per iniziare un'attività imprenditoriale e per diffondere l'innovazione tecnologica nella piccola e media impresa non bastano le idee, ma occorrono degli investimenti finanziari di una certa importanza. Proprio per questo ai soli investitori che potremmo definire istituzionali (associazioni degli industriali, camere di commercio, Assolombarda, Regione e Comuni) si devono affiancare "sponsor" importanti. È quanto è avvenuto per Politecnico Innovazione, che beneficia dell'appoggio finanziario della Fondazione Cariplo. ■

Informazioni

• **Acceleratore d'Impresa:** via Durando 10 - 20150 Milano, tel. 02 23997120, fax 02 23997113.

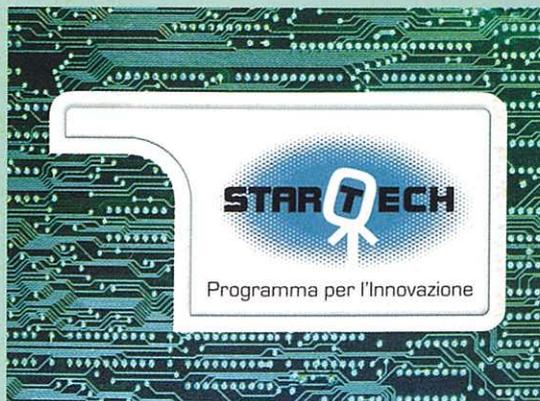
• **Politecnico Innovazione:** via Fucini 2 - 20133 Milano, tel. 02 23691838, fax 02 23691820.

STARTECH: DALLA RICERCA ALL'IMPRESA.

Startech è un programma per la creazione di nuove imprese ad alto contenuto tecnologico, per l'avvio di "spin off" accademici e tecnologici e di "knowledge-based firms". Tra gli altri compiti di Startech spiccano la valorizzazione dei risultati della ricerca (marchi e brevetti), la promozione di forme di partnership tra ricercatori e imprese e lo sviluppo di sistemi territoriali d'impresa ad alta innovazione.

Questo programma si rivolge a giovani laureati, borsisti di ricerca, dottorati, tecnici di laboratorio, professori e ricercatori in possesso di un know-how specialistico derivante da un'attività di ricerca e traducibile in innovazioni di prodotto e/o di processo. L'accesso al programma Startech può inoltre avvenire in partnership con piccole e medie imprese.

Startech offre servizi di assistenza (Startech Agency) e capitale di rischio (Startech Capital). Startech Agency è un sistema di servizi, gratuiti e personalizzati, per la trasformazione di progetti di ricerca in potenziali business. Startech Capital partecipa invece al capitale di rischio delle nuove imprese e opera acquisizioni di quote di minoranza anche in accordo di investimento con operatori finanziari privati. ■





FINANZA E INNOVAZIONE.

GLI INVESTIMENTI E LA LEVA FISCALE ALLA BASE DELLA NASCITA, ANCHE NEL NOSTRO PAESE, DI IMPRESE TECNOLOGICAMENTE AVANZATE.

Nella competitività industriale puntare sulla Ricerca & Sviluppo è una scelta obbligata. In considerazione, però, della scarsa disponibilità finanziaria dei soggetti pubblici, risulta inevitabile l'utilizzo di strumenti di finanza innovativa in partnership con il sistema privato. Tutto ciò unito ad una radicale sburocra-tizzazione che incentivi la R&S tramite la leva fiscale.

U NIONE EUROPEA E FINANZA INNOVATIVA.

Tutti i paesi dell'Unione Europea evidenziano come il finanziamento rappresenti l'ostacolo principale ai processi di innovazione, indipendentemente dalle dimensioni dell'azienda e dal settore di competenza, come sottolineato dai Piani d'azione per l'innovazione in Europa e dal Programma integrato per le piccole e medie imprese.

Al contempo si moltiplicano gli inviti della Comunità Europea a investire sulla creazione di imprese ad alto contenuto tecnologico, un tema sostenuto anche da un elevato numero di studi economici.

Ai buoni propositi devono però corrispondere significativi miglioramenti che sappiano invertire il gap di competitività tra l'Italia e i più agguerriti concorrenti internazionali.

La Banca d'Italia ha recepito l'importanza di un'azione energica in questo settore con l'emanazione, nel luglio del 2001, di una normativa che promuove i fondi di investimento per le politiche di Ricerca & Sviluppo.

Con questa disposizione viene riconosciuto alle SGR dedicate all'istituzione di fondi chiusi di venture capital riservati a investitori qualificati, la possibilità di costituirsi con un capitale minimo di soli 100.000 euro, ben al di sotto di quello, pari a 1 milione di euro, richiesto per le SGR ordinarie. Una risoluzione che viene incontro alle necessità delle università impegnate nel finanziare la ricerca scientifica finalizzata ad applicazioni industriali.

Il venture capital non può però, da solo, soddisfare le esigenze dell'intero ciclo di finanziamento dell'innovazione. Diviene quindi necessario programmare un'offerta finanziaria più eclettica.

In molti stati europei si tende a promuovere, anche attraverso istituzioni pubbliche, un maggiore impiego di strumenti di contenimento del rischio. Possono a tale proposito essere esemplificative le indicazioni, date a livello comunitario, per gli "spin off" universitari.

La necessità di interventi meno consistenti nella fase di "early stage" suggeriscono di incentivare anche in Italia la nascita di finanziamenti quali i fondi universitari che, pur operando secondo le regole di mercato, possono svolgere la propria attività senza aspettative di profitto eccessivamente speculative.

R ICERCA & SVILUPPO: L'USO DELLA LEVA FISCALE.

I tempi burocratici non coincidono con i tempi dell'innovazione. La sburocra-tizzazione va applicata a partire dai sistemi di incentivazione attualmente legati a iter lunghi e complessi per ottenere contributi oltretutto soggetti a tassazione.

Occorre allora indirizzare le risorse pubbliche verso esenzioni e deducibilità fiscali. Del resto in un contesto produttivo come quello italiano, caratterizzato da una netta prevalenza di PMI, l'impiego della leva fiscale risulta la più adeguata tipologia d'aiuto.

Posto che l'innovazione tecnologica è in grado di incrementare il tasso di produttività di lavoro e di capitale, va da sé come questi due fattori debbano essere incentivati con aiuti, quali la leva fiscale, che premiano il reddito.

Le agevolazioni che riguardano le imposte intervengono in presenza di risultati aziendali positivi, in poche parole premiano solo le imprese più efficienti. Si innesta così un criterio meritocratico nella distribuzione delle risorse.

La leva fiscale può presentare forme di credito d'imposta per gli investimenti in R&S, sgravi fiscali per i risparmiatori che investono in prodotti finanziari dedicati a queste politiche e interventi fiscali, come la detraibilità delle imposte dei contributi erogati, per valorizzare il sistema universitario e di ricerca. ■

SPAZIO PROMO

Promozioni da non perdere

CORPO FRESA AD INSERTO TKN

+50 INSERTI IN METALLO DURO.

Corpo fresa ad inserto per spallamento retto a 90° per la lubrificazione, ø 50, (A55 110 0500 pag.123 Catalogo generale CDU) e 50 inserti per fresatura APKT in metallo duro ricoperto P25 T (A57 080 0200 pag 131 Catalogo generale CDU).



PROMOZIONE 

€ 290,00
anziché € 378,55

FLUIDO DA TAGLIO UNIVERSALE TKN CHEM

+SERIE DI PUNTE IN ACCIAIO HSS TKN.

Serie di punte codolo cilindrico in acciaio HSS, da 1 a 10 per 0,5, serie corta, DIN 338 (A01 150 0010 pag. 19 Catalogo generale CDU), e fluido da taglio universale Cut Oil F500, Spray 400 ml, ad elevato potere refrigerante adatto per le operazioni di lavorazione dei metalli, esente da cloro (U10 005 0004 pag.789 Catalogo generale CDU).



PROMOZIONE 

€ 30,00
anziché € 42,25

M ANDRINO PORTAPINZA TKN

+4 PINZE ER32 TKN

+8 FRESE IN METALLO DURO TKN.

Mandrino portapinza ER 32 DIN 6499 tipo corto attacco DIN 69871 A (C65 055 2005 pag.240 Catalogo generale CDU) e frese in metallo duro a due taglienti, diam. 6-8-10-12, con ricopertura multistrato Energy serie normale tagliente al centro, (A50 020 ---- pag.117 Catalogo generale CDU) e frese in metallo duro integrale a quattro taglienti, diam. 6-8-10-12, con ricopertura multistrato Energy, serie normale tagliente al centro, (A50 060 ---- pag.118 Catalogo generale CDU).



PROMOZIONE 

€ 245,00
anziché € 269,1

SPAZIO PROMO

Promozioni da non perdere

UTENSILE UNIVERSALE MULTIMAX PRO NICHOLSON.



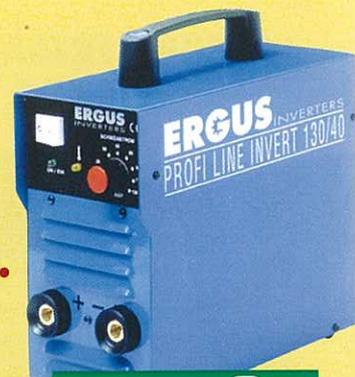
PROMOZIONE 

€ 39,00
anziché € 47,58

Utensile universale Multimax Pro, in acciaio inossidabile, per uso professionale, con funzioni di: pinza universale a becchi mezzitondi-splafili-2 cacciaviti a taglio-cacciavite a croce Phillips-coltello a punta-lama seghettata-riga in pollici/centimetri 8"/20cm-Anello per sagola-lima per metallo/legno (N35 480 0005 pag. 561 Catalogo generale CDU).

INVERTER PER SALDATURA ERGUS

+ KIT DI SALDATURA.



PROMOZIONE 

€ 320,00
anziché € 675,08

Inverter 130/40 per la saldatura con elettrodi rutili, basici e TIG, in corrente continua, monofase, innesco a striscio, (T55 045 0005 pag.767 Catalogo generale CDU) e kit di saldatura, con 5 m di cavo. Texas 25 per saldatrici ad inverter, capocorda per saldatrici normali King B (T90 005 0005 pag.782 Catalogo generale CDU).

SMERIGLIATRICE ANGOLARE WSG 12-125 FEIN

+ SET 10 MOLE A CENTRO DEPRESSO.

Smerigliatrice angolare WSG 12-125 angolare M14, per dischi abrasivi da 125 mm (R20 025 0005 pag. 656 Catalogo generale CDU) e 10 mole a centro depresso per sbavatura, forma 27125x7x22,2 (L25 005 3010 pag.399 Catalogo generale CDU).



PROMOZIONE 

€ 180,00
anziché € 207,51

SMERIGLIATRICE PNEUMATICA ASSIALE BIAx

+ SET 10 LIME ROTATIVE ASSORTITE.

Smerigliatrice pneumatica assiale con valvola, 85.000 giri, con doppio cuscinetto per elevate prestazioni, ideale per impegni continui, leggera ed ergonomica, (R75 345 0005 pag.695) e set 10 lime rotative assortite gambo 3 mm.

PROMOZIONE 

€ 456,00
anziché € 539,00



SPAZIO PROMO

Promozioni da non perdere

TRUSCHINO DIGITALE FORMAT RISOLUZIONE 0,01.

Truschino digitale, ideale per la misurazione di altezze e per la tracciatura, fornito completo di punta a tracciare in metallo duro, con uscita dati Opto RS 232 C (F40 105 0005 e F40 105 0010 pag.339 Catalogo generale CDU).



PROMOZIONE 

campo di misura 0÷300

€ 365,00

anziché € 430,00

PROMOZIONE 

campo di misura 0÷600

€ 455,00

anziché € 537,00

CALIBRO CON COROLOGIO TESA + TASTATORE 3D TKN.

Tastatore 3D universale precisione 0,01mm per CNC e per fresatrici, codolo corto da 20 mm, (C75 005 0005 pag.283 Catalogo generale CDU) e calibro con orologio divisione 0,02 mm 1 giro della lancetta 2 mm, in acciaio inox temprato, precisione secondo norme DIN 862 (F05 210 0150 pag.308 Catalogo generale CDU).



PROMOZIONE 

€ 280,00

anziché € 353,59

SET DI MICROMETRI PER ESTERNI FORMAT RISOLUZIONE 0,01..

Set di 4 micrometri per esterni, scala cromata, bloccaggio a leva, frizione per la regolazione della forza di serraggio, precisione secondo DIN 863, in cassetta di legno (F10 205 0005 pag.316 Catalogo generale CDU).



PROMOZIONE 

€ 80,00

anziché € 94,50

TACHIMETRI OTTICI ADVENT.

Tachimetri ottici, per contatto e laser, ideali per il tecnico della manutenzione e del collaudo (F91 005 0005, F91 010 0005 e F91 015 0005 pag.372 Catalogo generale CDU).



PROMOZIONE 

ottico

€ 125,00

anziché € 144,61

PROMOZIONE 

ottico, laser e x contatto

€ 360,00

anziché € 408,00

PROMOZIONE 

ottico e x contatto

€ 190,00

anziché € 222,08

SPAZIO PROMO

Promozioni da non perdere

SERIE DI CHIAVI COMBinate A TESTA POLIGONALE FORMAT

+ SET DI 6 GIRAVITI CON PUNTA RINFORZATA FORMAT.

Serie di chiavi combinate a testa poligonale piegata di 15°, forchetta inclinata di 15°, misure 6-7-8-9-10-11-12-13-14-17-19-22, in acciaio al Cromo Vanadio, esecuzione cromata con testa lucida (N05 110 0015 pag.460 Catalogo generale CDU) e set di 6 giraviti, impugnatura in materiale plastico, punta rinforzata (N25 420 0005 pag.523 Catalogo generale CDU).

PROMOZIONE 

€ 40,00
anziché € 49,85



CARRELLO PORTAMANDRINI.

Carrello porta mandrini (V10 035 0005 e V10 035 0010 pag.840 Catalogo generale CDU).



PROMOZIONE 

ISO 40 - 44 coni
€ 460,00
anziché € 682,42

PROMOZIONE 

ISO 50 - 44 coni
€ 480,00
anziché € 656,31

BANCO DA LAVORO A PONTE

+ CASSETTIERA A DUE CASSETTI.



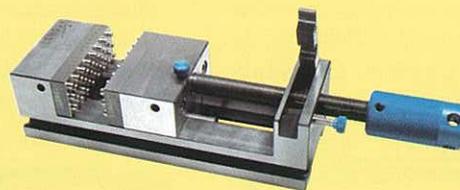
PROMOZIONE 

per ISO 50
€ 275,00
anziché € 379,28

Banco da lavoro con gambe a ponte saldate, con sottopiano in lamiera 20/10, piano in faggio multistrato (V15 065 0010 pag. 846 Catalogo generale CDU) e Cassettiera per banco da lavoro con 2 cassetti da 150 mm (V15 310 0005 pag.848 Catalogo generale CDU).

MORSA VARIO-TEC AD ALTA PRECISIONE

+ 2 COPPIE DI PIASTRE ANGOLARI.



PROMOZIONE 

€ 745,00
anziché € 876,64



Morsa Vario-Tec, rende pratiche e veloci le lavorazioni leggere su macchine a controllo numerico, tradizionali, di misura ed elettroerosione, la precisione del sistema è $\pm 0,01$ mm nella morsa Standard, Vario-tec grazie ai pistoncini mobili delle ganasce e alla ricca proposta di accessori permette il posizionamento rapido dei particolari anche più complessi, garantendo un'accurata ripetibilità (C55 005 0505 pag.194 Catalogo generale CDU) e 2 coppie di piastre angolari, per permettere il fissaggio con angolazioni particolari senza spreco di tempo, spessore 3 mm, temprata a 30° e 45° (C55 050 0030 e C55 050 0045 pag.195 Catalogo generale CDU).

SPAZIO PROMO

Dove trovare le promozioni

Le promozioni sono valide fino al 31 Maggio 2002 e sono disponibili esclusivamente presso i punti vendita delle utensilerie consorziate al CDU, i cui indirizzi sono indicati in questa pagina. Non perdetevi questa occasione e richiedete il Catalogo generale CDU per conoscere tutte le proposte.



BI.ERRE.DI S.p.A.

- Via Spataro 40 - 16151 GENOVA
- Via delle Pianazze 25 - 19100 La Spezia
- Via Del Lavoro 19 - 1610 Alessandria
- Via G.Ferraris 14 - 317047 Vado Ligure (SV)
- Corso Galileo Ferraris 11 - 12100 Cuneo

BRUNA BOSI S.p.A.

- Via Cerati 3/A - 43100 PARMA
- Via Carlo Cafiero 2/C - 42100 Reggio Emilia
- Via Cisa 168-170 - 46030 Cerese di Virgilio (MN)

C.A.M.I.

di BOCCHIO RAMAZIO GUIDO & C. S.a.S.

- Via B. Buoizzi 6
13013 BORNATE DI SERRAVALLE SESIA (VC)

CASSANO GOMMA S.p.A.

- Via Porta 2
21020 CASSANO MAGNAGO (VA)

CE.D.I. S.P.A.

CENTRO DISTRIBUZIONE INDUSTRIALE

- Strada Statale 87 Km 21+200
81025 MARCIANISE (CE)

DEGA e GRAZIOLI S.p.A.

- Via Cremona 8/B - 25025 MANERBIO (BS)

FERROJULIA S.r.l.

- Via Grado 48 - 34074 MONFALCONE (GO)

F.LLI BONO S.p.A.

- Via Dell'Economia 131 - 36100 VICENZA
- Via Pozzetto 94 - 35013 Cittadella (VI)
- Via Lago di Lugano 28 - 36015 Schio (VI)

G. REDAELLI S.p.A.

- Via V.Emanuele 34 - 20045 BESANA B.ZA (MI)

3 ERRE S.r.l.

- Via Circonvallazione 73 - 20040 BELLUSCO (MI)

GI.MA.T S.p.A.

- Via Palma di Cesnola 11 - 10127 TORINO

MINETTI BERGAMO S.r.l.

- Via Canovine 14 - 24100 BERGAMO

SAVUTENSILI S.r.l.

- Via S.Geltrude 18 - 39100 BOLZANO

STOCCHI S.r.l.

- Via Bianzana 68 - 24100 BERGAMO

TEKNOMILL S.p.A.

- Via Europa 100 - 24040 PASSIRANO (BS)

T.I.B.

TECNOLOGIA INDUSTRIALE BIELLESE

- Via Quintino Sella 46
13855 VALDENGO (BI)

U.M.A.P. S.p.A.

- Via S.Penna 21 - 51100 PISTOIA

U.M.C. S.p.A.

- Via Porta 2
21012 CASSANO MAGNAGO (VA)

UT. C. SPREAFICO S.r.l.

- Via B.Buoizzi 15/13 - 23900 LECCO

C.S. UTENSILI S.r.l.

- Via B.Buoizzi 15/13 - 23900 LECCO

UT. LUGHESE S.r.l.

- Via Piratello 59/34 - 8022 LUGO (RA)

UT. MODENESE S.r.l.

- Via Germania 23 - 41100 MODENA

UTEMAC

- Via Armaroli 1
40012 CALDERARA DI RENO (BO)

- Sede
- Filiale

La vetrina delle novità

SECO

Cod. 19.01

IL SISTEMA SECOLOR.



Secolor è un sistema di identificazione degli inserti di tornitura inventato dalla **Seco Tools** che continua tuttora ad essere lo standard di riferimento del settore.

Secolor è basato su una matrice costituita da nove piccole caselle quadrate disposte su tre righe e tre colonne a costituire un quadrato più grande. A ciascuna riga è abbinato un colore in tre tonalità diverse. Il colore blu identifica gli acciai, il giallo gli acciai inox e il rosso le ghise. Le tonalità chiare identificano le operazioni di finitura, le tonalità medie sono abbinata alle operazioni di media sgrossatura mentre le tonalità scure sono abbinata alle operazioni di sgrossatura.

Su ciascuna scatoletta di inserti di tornitura Seco, è riportata la matrice Secolor, un pallino nero in una determinata casella consente di individuare con semplicità ed immediatezza il materiale ed il tipo di operazione per cui sono indicati gli inserti ivi contenuti.

Le combinazioni formatrucioolo/qualità più versatili sono contrassegnate da pallini neri e cerchi. I pallini neri rappresentano il campo d'impiego principale mentre i cerchi stanno ad indicare le possibili alternative.

Il sistema Secolor permette di scegliere il giusto inserto per la specifica lavorazione in modo veloce ed inequivocabile.

Richiedete al Vs. rivenditore la nuova brochure "Vantaggio Secolor" per ottenere la massima produttività al minimo costo.

CORAL
ANTIPOLLUTION SYSTEMS

Cod. 19.02

NUOVO NOIL: LA PURIFICAZIONE DELL'ARIA NEGLI AMBIENTI DI LAVORO.

Il nuovo gruppo Noil è stato concepito da **Coral** sia per purificare l'aria negli ambienti di lavoro ove si producono nebbie oleose, sia per recuperare l'olio e le emulsioni filtrate, consentendone il riciclo.

Le sue applicazioni sono:

- industria meccanica: torni per operazioni multiple, macchine filettatrici, dentatrici, rettificatrici, stampatrici a freddo, ecc.
- industria grafica: rotativa tipografica per giornali (nebbie di inchiostri), ecc.
- industria alimentare: nebulizzatori d'olio vegetale, macchine per la lavorazione della pasta, ecc.

- altri settori: turbine, compressori, pompe, lubrificatrici, nebulizzatori, ecc.

Grazie all'impegno di un prefiltro in paglia metallica e di un filtro in poliestere, viene garantito un alto rendimento di captazione delle particelle oleose, il cui valore medio è pari al 98%. L'aria purificata viene quindi riciclata nell'ambiente di lavoro. L'olio e le emulsioni filtrate si raccolgono nella parte inferiore del separatore e fuoriescono quindi dall'apposita bocca di scarico. Viene così garantito il recupero pressoché totale e quindi il relativo riciclo. Il separatore Noil si presenta estremamente compatto e con dimensioni ridottissime grazie all'installazione interna dell'elettroventilatore.

Ciò consente una facile adattabilità a qualsiasi macchina utensile.



Cod. 19.03

NUOVO RUBINETTO RAPIDO UNIVERSALE.

La **A.N.I.** ha recentemente presentato sul mercato una nuova serie di rubinetti rapidi universali a sfere per aria compressa.

La Ditta, prima al mondo una quindicina di anni fa a produrre un Rubinetto Rapido per aria compressa che accettasse la maggior parte dei profili di innesti utilizzati in Europa e nel Mondo, ora propone una sofisticata evoluzione dello stesso con

l'aggiunta di una pratica sicurezza che impedisce lo sganciamento accidentale dell'accoppiamento; basta infatti un piccolo movimento rotatorio della ghiera esterna per impedire ogni possibilità di distacco.

La fabbricazione della ghiera esterna con sofisticate macchine a controllo numerico, permette la massima precisione di accoppiamento rubinetto-innesto e garantisce la massima affidabilità nel tempo.

La finitura è molto accurata, con la parte esterna lucidata e nichelata.

La portata aria dipende dal tipo di innesto utilizzato e può raggiungere i 2.000 lt/1', a 6 bar, con l'innesto a profilo Germania.



La vetrina delle novità



Cod. 19.04

SCM: IL VOSTRO PARTNER NELLA MASCHIATURA.



La **SCM** è stata fondata nel 1972 dai fratelli Angelo ed Eugenio Masoero, brevettando e costruendo un mandrino a cambio rapido per la maschiatura, con la frizione di sicurezza precostituita, particolarmente adatto alle macchine utensili utilizzate in quel periodo. Attualmente propone cinque serie complete di prodotti:

- mandrini a cambio rapido per Foratura e Maschiatura con registrazione precostituita per Macchine Utensili tradizionali;
- mandrini maschiatori con e senza compensazione, adatti per Macchine Utensili a CNC, e bussole con e senza frizione;
- mandrini portautensili tradizionali per Macchine Utensili a CNC;
- mandrino portautensili WELER, brevettato, a forte serraggio, bilanciato e con smorzamento delle vibrazioni;
- mandrini maschiatori e portautensili con attacco HSK DIN 69893.

La S.C.M., che ha ottenuto la certificazione ISO 9001 nel 2000, può contare su una forza produttiva potente e tecnologicamente avanzata e su una efficiente struttura commerciale, che le permette di essere presente nei paesi a più alta densità industriale nel mondo.

STANLEY

Cod. 19.05

DA STANLEY L'ARMADIO "SPORCO/PULITO".

L'ultima novità **Stanley** nel campo degli armadi, in plastica completamente riciclabile e atossica, è l'armadio "sporco/pulito". Produzione certificata Iso 9002, conforme al D.L. 626/94.

Le caratteristiche principali sono:

- predisposizione per chiusura a lucchetto
- 1 ripiano
- barra appendiabiti
- cerniere in metallo
- 45 cm di profondità totalmente utilizzabili
- possibilità di agganciare più armadi insieme
- piedini regolabili
- montaggio semplice e veloce
- dimensioni. cm70x189x48 (LxHxP)

Codice prodotto: 828297 - 218



Cod. 19.06

SCM: MANDRINI E PORTAUTENSILI CON ATTACCO HSK - A DIN 69893.

SCM propone una gamma completa di utensili con attacco HSK - A DIN 69893. I mandrini maschiatori serie 36.000, ideali per essere impiegati su centri di lavoro, sono predisposti al passaggio del lubrificante all'interno con pressione di utilizzo massima di 50 bar e sono caratterizzati da compensazione sia in rientro che in sfilamento e scorrimento su gabbia a sfere. I maschiatori serie 34000, adatti per centri di lavoro e macchine programmate, hanno altezza e peso ridotti; offrono un'ampia compensazione assiale e presentano scorrimento su gabbia a sfere e dispositivo per incrementare la pressione d'imbocco. Nella



versione con attacco codolo cilindrico vengono impiegati su macchine a transfer, filettatrici multifusi e macchine CNC. I maschiatori serie 21080 senza compensazione assiale con passaggio di lubrificante sono adatti per macchine a CNC predisposte per la "maschiatura rigida"; hanno ingombro ridotto e un leggero gioco radiale tra mandrino e bussola per facilitare l'allineamento tra maschio e foro. SCM presenta anche una ampia scelta di portafrese a trascinamento fisso, attacchi per frese tipo Weldon e pinze per utensili con gambo cilindrico, equilibrati fino a 20.000 giri/minuto e, a richiesta, disponibili con attacco HSK 50-80-100. Infine il mandrino portautensili Weler offre una perfetta centratura, chiusura a pinza meccanica con elevata potenza di serraggio; possibilità di ulteriore fissaggio con grano tipo Weldon. La struttura è antivibrante, con possibilità di microcorrezione sulla centratura utensile. Brevettato è equilibrato fino a 20.000 giri/minuto.



Cod. 19.07

LA PIÙ AMPIA PRODUZIONE DI SMERIGLIATRICI E PULITRICI.

Dal 1963 **Nebes** Elettromeccanica progetta e costruisce macchine smerigliatrici e pulitrici, un punto di riferimento non solo a livello italiano nel settore. Due, in particolare, le linee dedicate. La prima "serie industriale in alluminio" è pensata per lavorazioni di media portata.

La "serie industriale in ghisa" rappresenta invece il fiore all'occhiello dell'azienda. Nebes è infatti tra le poche in Europa a produrre smerigliatrici da banco con struttura interamente in ghisa e potenze da 0,5 a 6 HP: prive di vibrazioni, che accrescono la resa degli utensili impiegati. Tutte le macchine Nebes costruite in versione CE sono munite di pastiglie termiche inserite nell'avvolgimento per impedire il surriscaldamento del motore.

Sono anche dotate di un interruttore con bobina di minima, per impedire il riavvio del motore dopo un'interruzione, anche minima, di corrente.

I carter sono stati sottoposti a severi test di resistenza. Tutte le macchine possono essere dotate di comando in bassa tensione.



Cod. 19.08

FORCE, I NUOVI PORTAUTENSILI D'ANDREA, A FORTE SERRAGGIO.



Il nuovo anno rappresenta per l'azienda **D'Andrea** un'occasione per continuare con successo la produzione e la commercializzazione dei nuovi portautensili a forte serraggio Force. Il valore aggiunto che Force garantisce, nelle lavorazioni di fresatura, è l'elevata forza di serraggio e la precisione di concentricità che è sempre inferiore a 5 micron. Forza, precisione e rigidità sono le qualità essenziali dei nuovi portautensili Force, assicurate dalle ridotte tolleranze costruttive e di accoppiamento.

La caratteristica principale di Force è costituita dalla bilanciatura che garantisce una rapida equilibratura del portautensile e permette di ottenere il meglio dalle macchine utensili ad alta velocità e dall'utensile stesso. Force rende l'utensile più forte e consente di ottenere una finitura superficiale migliore. I portautensili Force sono prodotti e garantiti da procedure di progettazione, fabbricazione e vendita conformi alla norma ISO 9001 (certificato n.166/98) che rappresenta un'ulteriore conferma della loro qualità.

Per soddisfare le più svariate esigenze Force è presente sul mercato in 4 versioni di coni d'attacco:

- HSK
 - DIN
 - BT
 - CAT (per il mercato americano)
- e in 2 versioni di foro base:
- ø 20 mm
 - ø 32 mm.



Cod. 19.09

DA TELLURE RÔTA SOLUZIONI ALL'AVANGUARDIA.

Semplice, efficace, registrabile: è il nuovo freno **Tellure Rôta**, applicato sui supporti tipo P (Pesante, con portata fino a 750 kg), PX (Pesante in Acciaio Inox) ed EP (Extrapesante, con portata fino a 1600 kg) per ruote di diametro compreso tra i 150 e i 200 mm.

Il nuovo freno garantisce il bloccaggio contemporaneo della ruota e del supporto e consente di registrare l'efficacia della frenatura mediante un'apposita vite a testa esagonale.

Inoltre, il freno è dotato di un innovativo dispositivo di sblocco: è sufficiente una semplice azione della punta del piede sul pedale per sbloccare la ruota e rimettere in movimento il carrello.

L'impegno costante di Tellure Rôta nello sviluppo di nuovi prodotti ha consentito ancora una volta all'azienda modenese di essere all'avanguardia nella realizzazione di soluzioni pensate per agevolare la movimentazione in ogni condizione di utilizzo.



Araldite® mette tutti gli altri metodi di giunzione al loro posto.



La maggior parte dei metodi tradizionali di fissaggio indeboliscono i vostri manufatti alterandone la struttura. Gli adesivi strutturali Araldite® preservano i vostri prodotti da questa tortura assicurando giunzioni estremamente tenaci che oltrepassano le prestazioni ottenute precedentemente. In più sono rapidi e molto semplici da impiegare.

Metodi Tradizionali	Perché Araldite è migliore
Rivetti	Nessuna riduzione della resistenza a seguito di stress prolungati nel tempo
Viti, Bulloni, Dadi	Nessuna riduzione della resistenza a seguito di forature
Saldatura/Brasatura	Nessuna riduzione della resistenza dovuta a danni da calore. Nessuna distorsione termica

Araldite®
adesivi strutturali

Richiedete maggiori informazioni:
Tel. +39 02 28 003.202
www.mascherpa.it Email: info@mascherpa.it
Araldite è un marchio registrato di Vantico AG, Basel, Switzerland.

vantico

La vetrina delle novità



Cod. 19.10

SIT: SPAZZOLE SPECIALI E STANDARD PER OGNI TRATTAMENTO ED UTILIZZO INDUSTRIALE.

La **SIT**, Società Italiana Tecno spazzole, azienda certificata ISO 9002, è uno dei primi spazzolifici a livello europeo ed è in grado di assicurare nella logica della qualità totale prodotti affidabili ed efficienti.

Oltre alla vasta gamma di spazzole per elettroutensili e manuali prodotte in serie, oltre 600 articoli per ogni tipo di trattamento e finitura delle superfici, SIT produce da oltre quarant'anni spazzole speciali, che vengono utilizzate in tutti i settori industriali. Flessibilità e soluzioni personalizzate sono il punto di forza della SIT in risposta alle più svariate richieste. Nell'immagine alcune delle spazzole a pennello per utensili elettrici e pneumatici in diverse forme, dimensioni e filamenti.



BIAx

Cod. 19.12

PLF 88: IL POTENTE E PERFETTO ATTREZZO AD ARIA COMPRESSA UNIVERSALE.

Il nuovo PLF 88 è la novità con la quale **Biax** garantisce ai propri clienti che, da oggi, sbavare, limare, tagliare, segare, levigare e lucidare sarà ancora più semplice e sicuro. Un'eccezionale lavorazione ed un'elevata



sicurezza di funzionamento derivano direttamente dai nuovi plus del prodotto:

- un'azionamento ad aria compressa rapidamente oscillante
- una nuova unità silenziatrice per una notevole riduzione dei rumori
- una doppia attenuazione delle vibrazioni nell'azionamento e nell'impugnatura
- una leva di comando con sblocco di sicurezza.

Inoltre una elevata velocità d'escursione e un potente motore sono in grado di assicurare agli utilizzatori di PLF 88:

- una potenza di taglio ottimale per segare e troncare
- un'elevata velocità di levigatura e di lucidatura
- elevati rendimenti di limatura e sbavatura
- una lucidatura razionale con ottima spinta assiale ed eccellente corsa longitudinale
- elevata potenza d'asportazione
- lamiere fini, materiali sintetici rinforzati con fibra di vetro si segano senza inceppamenti della lama.

Utensili di qualità adatti alla potenza dell'apparecchio come lime, lame da sega, nastri smeriglio, lame da taglio ed altro ampliano le possibilità d'impiego dell'attrezzo.

Di seguito alcuni dati tecnici di PLF 88:

Peso: 0,76 Kg

Pressione d'esercizio ottimale: 6/8 bar

Consumo d'aria compressa: 0,25 m³

Corsa regolabile senza soluzione di continuità da 2 a 89 mm.



ALLMATIC
Spannsysteme

Cod. 19.11

EPPINGER PORTAUTENSILI E MODULI PER TORNI CON TORRETTA MOTORIZZATA.



Tradizione e Innovazione.

Oltre 6000 portautensili fissi e moduli rotanti sono contenuti nel nuovo CD proposto da EPPINGER per **Metech** a testimonianza dei 75 anni di storia dell'azienda che si propone sempre di più come azienda di riferimento del settore.

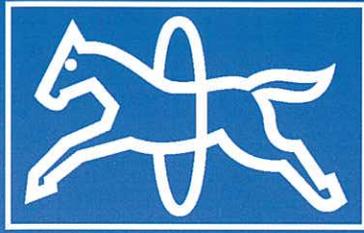
La filosofia aziendale è chiara: la qualità al primo posto, quindi grande importanza al processo costruttivo. Tutto, dal progetto all'utensile finito, viene costruito in Germania nello stabilimento di Denkendorf. Così è cominciata e così continua ancora oggi: in stretto contatto collaborativo con i maggiori costruttori mondiali di torni CNC con portautensili adattati alle macchine fin nel minimo dettaglio. Importanti costruttori di macchine si affidano da anni alla esperienza Eppinger.

La gamma disponibile è vastissima: dai portautensili VDI fissi fino ai moduli rotanti per torrette motorizzate con attacco VDI o specifico del costruttore.

Sul nuovo CD tutti i moduli standard e speciali per Gildemeister, Graziano, Biglia, Okuma, Daewoo, per torrette Baruffaldi e Duplomatic e per molte altre importanti marche.

Richiedetelo alla Metech.

PFERD



Alta qualità e rendimento

UTENSILI per limare, fresare, smerigliare, pulire e tagliare.



PFERD - Giolo srl

Via G. Di Vittorio, 33/7-9 • 20068 Peschiera Borromeo (Mi)
Tel: 02/55 30 24 86 • Fax 02/55 30 25 18 • e-mail: info@pferd.it

La vetrina delle novità

BOSCH

Cod. 19.13

I NUOVI TRAPANI BATTENTI BOSCH GSB 22: PIÙ POTENTI E DOTATI DEL SISTEMA AUTO-LOCK.

La gamma dei trapani battenti a due velocità si amplia con due nuovi modelli: GSB 22-2 RE e GSB 22-2 RCE.

Oltre all'incremento di potenza, una grande novità di questa categoria di utensili è costituita dal sistema **Bosch Auto-Lock** che consente una sostituzione rapida e semplice delle punte mediante una mano sola! Grazie al blocco mandrino automatico, il mandrino autoserrante in metallo cromato può essere azionato facilmente: è sufficiente ruotarlo in un senso per liberare e rimuovere l'accessorio e nell'altro senso per serrarlo. Inoltre

l'impugnatura è dotata di un morbido rivestimento softgrip con materiale ammortizzante per garantire una presa sicura e particolarmente confortevole grazie al ridotto livello di vibrazioni trasmesse all'operatore (Vibration Control). Infine la robusta impugnatura laterale, regolabile e removibile, è provvista di asta di profondità in metallo.

Il modello GSB 22-2 RCE, con i suoi 1200 Watt di potenza, si colloca al vertice della propria classe.

La sicurezza di utilizzo è garantita anche dalla frizione a slittamento. La rotellina elettronica di regolazione permette di controllare il numero di giri, mentre il sistema Constant Electronic garantisce all'operatore un numero costante di giri anche nell'utilizzo sotto carico del trapano. La piastra girevole portaspazzole offre un duplice vantaggio: uguale potenza nei due sensi di rotazione e maggiore durata utile delle spazzole. Il robusto mandrino metallico di alta qualità ha un'apertura massima di 13 mm. Il modello GSB 22-2 RE presenta le stesse caratteristiche del modello precedentemente descritto, con la sola differenza di disporre di una potenza di 1010 Watt e di non possedere il sistema Constant Electronic. Entrambi i modelli possiedono un robusto cambio meccanico a due velocità.



Mitutoyo

Cod. 19.14

MITUTOYO ITALIANA PRESENTA IL NUOVISSIMO ALESAMETRO.



Digimatic Codice 511-501, il nuovo alesametro millesimale, è il frutto della più evoluta ricerca **Mitutoyo** nel settore. Lo strumento è dotato di:

- comparatore millesimale con funzione di registrazione della quota minima misurata (che elimina gli errori dovuti alla lettura dell'operatore) e possibilità di presetare tre valori di riferimento differenti (Master);
 - la testa di misura è di tipo elettronico e la misura viene inviata elettricamente al comparatore evitando così errori dovuti ai rimandi meccanici;
 - le prolunghie opzionali, estremamente semplici e rapide nel montaggio, consentono di raggiungere profondità fino a 2 m;
 - rotazione del display di 320° e inclinazione di 90°. L'impugnatura (a testina ferma) può ruotare sul suo asse.
- Tutto questo in uno strumento leggerissimo con le seguenti caratteristiche:
Campo di misura: 45 - 100 mm
Risoluzione: 0.001 mm
Grado di protezione: IP54
Uscita dati: Digimatic

nicotra
meccanica spa

Cod. 19.15

SPECIALISTI DELLA TECNICA DEL FISSAGGIO: ATTREZZI DI BLOCCAGGIO RAPIDO.

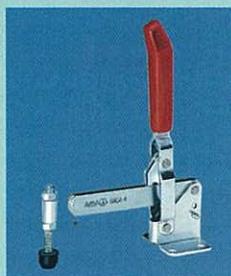
Da **Nicotra** una vastissima gamma di attrezzi ad azionamento manuale e pneumatico, in esecuzione verticale, orizzontale, ad asta di spinta e di chiusura.

Diverse versioni anche in acciaio inox.

Cilindri pneumatici ad asta rotante.

Richiedici il catalogo specifico.

Disponibile anche un CD con tutti i nostri prodotti.





Scegliete Qualità per la vostra manutenzione ?

La gestione di una manutenzione efficiente ed efficace, per conseguire la massima affidabilità e la maggior disponibilità operativa degli impianti, non può che passare per un "sistema lubrificazione" di qualità. MOLYKOTE® è da sempre leader nella lubrificazione speciale con prodotti formulati per fornire prestazioni di emergenza in caso di anomalie improvvise, sostenere carichi di lavoro imprevisti ed estendere gli intervalli di lubrificazione in assoluta sicurezza.

Contattate il nostro Servizio Tecnico per un sistema lubrificazione di qualità, per telefono 02280031, via fax 022829945 o con e-mail a: info@mascherpa.it

MOLYKOTE® Lubrificanti speciali

In Italia distribuito da:
EMANUELE MASCHERPA S.p.A.
via N. Battaglia 39 - 20127 MILANO

www.mascherpa.it

LA COMPETITIVITÀ INIZIA DALL'AMMORTAMENTO DEGLI IMPIANTI.

L'EVOLUZIONE DEL PROGRESSO TECNOLOGICO PORTA CON SÈ UN AUMENTO DEL VALORE DEGLI IMPIANTI SUL COSTO TOTALE DEL PRODOTTO. ECCO PERCHÉ IL PROBLEMA DEL LORO AMMORTAMENTO NON È IN PRIMO LUOGO CONTABILE.

A prima vista potrebbe sembrare fuori tema in un contesto tecnico disquisire di un argomento normalmente trattato in ambito amministrativo, ma non è così. Con il progresso tecnologico l'incidenza sul totale del valore degli impianti di produzione, sempre più automatizzati e sofisticati, è progressivamente aumentata arrivando a contribuire in maniera importante alla valorizzazione del costo totale del prodotto. A ciò si aggiunge che l'obsolescenza tecnica, cioè la necessità di sostituire l'impianto con un altro più avanzato ed efficace, è sempre più rapida. Ecco quindi che il criterio di ammortamento diventa una componente strategica per la competitività del prodotto.



L VALORE DA PORTARE IN AMMORTAMENTO.

Il costo di un impianto è costituito dal valore iniziale (di acquisto o di costruzione in economia) aumentato delle spese accessorie di installazione e collaudo, nonché delle spese incrementative via via sostenute, e diminuito del presunto ricavo di realizzo (valore residuo) conseguibile al momento dell'eliminazione (svendita o rottamazione). Cioè:

costo impianto = costo storico + spese + incrementi - valore residuo.

Il costo di un impianto deve essere reintegrato dai ricavi delle produzioni attuate utilizzando l'impianto stesso.

L'INIZIO E LA FINE DI UN AMMORTAMENTO.

La vita utile dell'impianto è il periodo di partecipazione dello stesso alla produzione d'impresa.

La durata utile dipende quindi non soltanto dal logorio fisico-tecnico conseguente all'uso (senescenza), ma anche da considerazioni di carattere economico, cioè ad esempio quando un impianto non risulta più economicamente conveniente poiché il ripristino della sua efficienza richiede costi (manutenzione o riparazione) troppo elevati. Oppure ancora quando la sua efficacia è superata da quella di un impianto più attuale (obsolescenza), o infine quando si richiedono altre

MMOBILIZZAZIONI MATERIALI: COME AMMORTIZZARLE.

Per definizione l'ammortamento è il procedimento contabile a mezzo del quale viene frazionato in più esercizi, attraverso determinate quote, il costo di acquisizione di un bene per l'esercizio di un'impresa. I problemi che si pongono nella determinazione tecnica delle quote d'ammortamento nel rispetto delle norme civilistiche riguardano:

- 1 il valore da ammortizzare
- 2 la durata dell'ammortamento
- 3 il metodo di ammortamento.

potenzialità.

Durata ammortamento = data fine ciclo produzione (prevista) - data avvio produzione.

Il processo di ammortamento inizia nel momento in cui l'impianto inizia a produrre e termina quando (si prevede che) il suo compito si conclude.

COME PROCEDERE AD UN CORRETTO AMMORTAMENTO.

Per evitare che, in quanto proibito da decreto legislativo, il processo di ripartizione del costo sia accelerato o rallentato nei vari esercizi a seconda di convenienze di bilancio, il procedimento attraverso il quale si perviene al calcolo delle quote di periodo si ispira al cosiddetto principio funzionale.

Secondo tale principio in ogni esercizio (di solito anno solare) deve venire accantonata una somma costante pari a:

quota di ammortamento = costo di impianto / durata ammortamento.

Come detto le quote devono recare valore costante nell'ambito di un determinato piano di utilizzo industriale.

Pertanto, poiché i piani aziendali possono mutare, è quindi consentito modificare anche i piani di ammortamento ordinario (deve essere in tal caso redatta la motivazione nella nota integrativa del bilancio). I metodi di ammortamento più diffusi sono:

- **Ordinario:** determinato in base a parametri (coefficienti) di utilizzo normale.
- **Intensivo:** il maggior sfruttamento rispetto all'utilizzo normale aumenta i coefficienti di cui sopra.
- **Anticipato:** ulteriore quota aggiunta alle due precedenti per nuova acquisizione o costruzione.
- **Decelerato:** il minor sfruttamento rispetto all'utilizzo normale riduce i coefficienti normali.

• **Deduzione integrale:** è consentita nell'esercizio per beni di costo inferiore al milione di lire.

LE VARIANTI AL METODO: QUALI E QUANDO.

Può accadere che per determinati impianti sia prevedibile un costo di rinnovo notevolmente superiore al costo storico di quelli in funzione, anche a parità di capacità produttiva. In tal caso può essere opportuno procedere, parallelamente all'ammortamento seguito con i criteri di cui sopra, ad accantonamenti di utili di esercizio mediante la costituzione di riserve di rinnovamento che concorreranno all'autofinanziamento dei maggiori costi di rinnovo.

In determinate situazioni può sorgere il problema di una svalutazione oppure di una rivalutazione del bene in ammortamento, poiché dopo l'avvio del piano emergono differenti condizioni operative interne o esterne all'azienda. Il valore cui si deve fare riferimento per giudicare l'eventuale svalutazione non è il valore di mercato dell'impianto, ma il suo valore d'uso, cioè quel valore che potrà essere ragionevolmente recuperato attraverso i ricavi effettivi connessi al processo produttivo. Le rivalutazioni devono avere carattere di eccezionalità e possono avere ragioni economiche o di ordine monetario, cioè connesse a particolari fenomeni inflazionistici.

LE IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI.

Fin qui si è parlato di impianti fisicamente ben individuabili. Le immobilizzazioni immateriali rappresentano invece investimenti durevoli privi di consistenza fisica, ma ugualmente necessari per la

produzione di beni o di servizi. Essi sono: costi di ricerca, sviluppo, pubblicità; diritti di brevetto industriale e di utilizzo delle opere d'ingegno; concessioni, licenze, marchi; avviamenti e acconti. Nella voce "diritti di brevetto e opere di ingegno" sono compresi il know-how specifico di ricerca e sviluppo e il software informatico. Nella voce "concessioni" sono compresi i diritti d'autore e le royalties. L'attuale forma fiscale prevede che tali beni immateriali siano deducibili in misura non superiore a un terzo del loro costo. Il periodo minimo di ammortamento è pari quindi a tre esercizi.

Nella voce "avviamenti" sono compresi l'acquisto di azienda, il conferimento, la fusione e l'acquisto di partecipazioni. L'attuale norma fiscale prevede che tali beni siano deducibili in misura non superiore a 1/5 del loro valore.

LE IMMOBILIZZAZIONI FINANZIARIE.

Comprendono essenzialmente due categorie di valori:

- partecipazioni finanziarie (titoli)
- immobilizzazioni diverse (crediti a media e lunga durata).

L'acquisizione di partecipazioni costituisce un investimento durevole di capitali che risponde a precise scelte di politica aziendale. È quindi una forma di impiego destinata a rimanere stabilmente nell'azienda e pertanto si annovera a piena ragione tra le immobilizzazioni, anche se spesso le forme di valorizzazione dell'ammortamento assumono aspetti particolarmente complessi e discutibili. ■

Massimo Fumagalli

**Partner della società
PRIMA Organizzazione Industriale
tel. 031 571535 - fax 031 571365
(e-mail: primasnc@tin.it)**

COME ESSERE UN "CAPO" AUTOREVOLE.

CHI GUIDA UN'AZIENDA DEVE SAPER FONDERE IN SÈ CARATTERISTICHE DIVERSE. E, SOPRATTUTTO, DEVE CONQUISTARSI SUL CAMPO I GRADI DA PARTE DEL SUO ESERCITO. NE VA DEL SUCCESSO STESSO DELL'IMPRESA.



TRE ASPETTI ESSENZIALI DEL RUOLO DEL CAPO.

Chi dirige ha un ruolo di guida che consiste soprattutto nel coordinare e dirigere l'attività di altre persone per conseguire gli obiettivi assegnati.

Il ruolo del Capo contiene al proprio interno tre aspetti: il primo è quello di sviluppatore di relazioni interpersonali ed organizzative; il secondo è quello di essere uno snodo informativo; il terzo aspetto è quello decisionale.

Nel comune linguaggio organizzativo per rappresentare il ruolo del capo si fa spesso ricorso alla metafora dell'incudine e del martello, o a quella di essere tra due fuochi.

In effetti queste due metafore rappresentano correttamente la posizione di un Capo, poiché nella realtà delle situazioni organizzative egli svolge una intensa attività di raccordo tra la Direzione ed il proprio gruppo. Infatti, se da un lato egli è il rappresentante della direzione nei confronti dei suoi collaboratori e pertanto si fa garante delle decisioni aziendali; dall'altro egli è il portavoce delle esigenze del proprio gruppo, presentandole e difendendole nei confronti della direzione. In questo contesto, egli sviluppa e favorisce le relazioni tra persone che occupano posizioni diverse all'interno del gruppo, per facilitare il raggiungimento degli obiettivi che la Direzione ha assegnato al gruppo.

Il secondo aspetto del ruolo del capo

Nessuno mette più in discussione l'affermazione che il successo di una qualsiasi organizzazione, dipende non solo dalle risorse finanziarie e dai mezzi di produzione, ma soprattutto dagli uomini che in essa vi operano.

Il ruolo di coloro che all'interno dell'organizzazione sono chiamati a gestire gli uomini è pertanto fattore critico e fondamentale.

In questo primo articolo affronteremo le tematiche relative alle modalità di gestione del ruolo del capo, mentre nei successivi verranno fornite indicazioni operative per aiutare il capo a selezionare, valutare e sviluppare i propri collaboratori.

riguarda l'aspetto informativo. Infatti è attraverso il Capo che arrivano le informazioni della Direzione circa gli obiettivi e i risultati raggiunti o da raggiungere. Inoltre, grazie alla propria competenza, da un lato fornisce ai propri collaboratori le informazioni che permettono loro di migliorare le proprie prestazioni professionali; dall'altro è in grado di fornire informazioni sull'andamento del proprio reparto e/o ufficio che consentano alla Direzione di prendere decisioni corrette e tempestive.

Il terzo aspetto del ruolo del capo, certamente quello più complesso e visibile, riguarda la presa di decisioni. Il capo è chiamato a decidere sulla allocazione delle risorse (uomini, mezzi, informazioni) in suo possesso; interviene a ridurre le interferenze organizzative sull'andamento delle attività del proprio reparto e/o ufficio. A volte è chiamato a decidere sull'introduzione di novità che riguardano sia l'aspetto produttivo che quello organizzativo.

DALLA LEADERSHIP DI POSIZIONE A QUELLA PERSONALE.

Di fronte alla complessità del ruolo delineata nel paragrafo precedente il capo ha due modi per far valere la propria leadership.

La prima modalità è basata sul potere derivante dalla posizione. Il Capo ha una sua collocazione nell'organigramma aziendale che gli viene riconosciuta da tutti, indipendentemente dalle sue capacità personali. In questa situazione l'autorità gli viene delegata dall'alto, dalla proprietà o dalla direzione generale. Il capo esercita la propria influenza attribuendo ricompense e punizioni; indicando ai collaboratori responsabilità e doveri; impartendo disposizioni sul lavoro da svolgere e su come eseguirlo.

La seconda modalità è basata sull'autorevolezza personale. Il Capo

ottiene l'impegno e la collaborazione dei dipendenti attraverso la fiducia e il rispetto che si è meritato in base al proprio comportamento. La leadership è conquistata sia attraverso la comunicazione bi-direzionale, unendo, cioè, alla capacità di fornire indicazioni corrette sulle aspettative aziendali la capacità di ascoltare i collaboratori; sia fornendo ai collaboratori sostegno e leale riconoscimento delle loro esigenze personali.

L MODELLO BASATO SULL'AUTOREVOLEZZA PERSONALE.

Quali sono pertanto le capacità che un capo deve mettere in pratica perché sia riconosciuto autorevole?

Il punto di partenza è rappresentato dalla considerazione positiva del proprio collaboratore. Il Capo ritiene che, pur nella differenza dei ruoli e delle posizioni, il collaboratore è disposto a collaborare per raggiungere gli obiettivi aziendali; per questo non ha paura a fornire informazioni circa il reale andamento della situazione.

È fiducioso nelle capacità di impegno del collaboratore e non ha paura a trasferire le proprie conoscenze e capacità, quindi lo addestra e lo forma professionalmente.

È attento alle esigenze e motivazioni del collaboratore; tuttavia non esita a fargli notare gli eventuali errori commessi e a richiamarlo al rispetto delle regole aziendali.

Valuta i propri collaboratori, comunicando loro i risultati e i criteri utilizzati per le sue valutazioni; affida loro compiti in base alle capacità e potenzialità.

Il suo modo di comunicare è chiaro e diretto; sa affrontare per tempo le situazioni difficili evitando che il tempo le renda difficilmente gestibili.

Infine il Capo autorevole sa assumersi le proprie responsabilità, riconoscendo anche i propri errori.

Il modello di comportamento così delinea-



ato non è né facile né semplice, richiede anche tempi non brevi perché possa essere attuato. È, infatti, necessario conoscere e applicare tecniche di comunicazione interpersonale; utilizzare modalità di valutazione che non si basano su sensazioni ma sull'attenta e puntuale analisi delle situazioni; saper riconoscere le potenzialità e i limiti dei collaboratori.

Certamente comportamenti autoritari, o peggio ancora manipolatori, nel breve periodo sono più efficaci. Infatti, le persone mettono in pratica quanto loro richiesto per paura delle punizioni o dei mancati premi; ma nel medio periodo i migliori se ne vanno perché non vedono riconosciute le loro capacità; oppure riducono il loro impegno. E al Capo non resta che sgobbare di più, facendo lavori che altri non fanno o fanno male. ■

Giovanni Sironi
Partner della società
Soluzioni & Management S.r.l.
Tel 0286984820 - Fax 028051769
giovannisironi@soluzioniemangement.it

QUALITY AIR



OFFICINE MECCANICHE

A.N.I. S.p.a.

www.ani.it • ani@ani.it

Nuovo rubinetto rapido universale a sfere

con sicurezza antiscalfiamento



SICUREZZA
ANTISCALFIMENTO

1

2



CERTIFICAZIONE CE
OTTONE LUCIDATO E NICHELATO



COMPLETEZZA
DI GAMMA



IMPIEGO UNIVERSALE
CON OGNI TIPO DI INNESTO

