PERIODICO DI INFORMAZIONE DEL CONSORZIO CDU

GIUGNO 2004 - NUMERO 26

SPAZIO TECNICO

Consorzio Distributori Utensili

Anno 9 - Numero 26
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.)

UTENSILI DA TAGLIO
Speciale rivestimenti.

LA NUOVA EUROPA
Rischi e opportunità per le nostre imprese.

DIRITTO SOsocietario
La nuova riforma.

RISORSE UMANE
Fissare gli obiettivi nella vendita.

PROMOZIONI CDU DA NON PERDERE.
25 grandi offerte per il tuo lavoro.

Pag. 20-21 — MOLYKOTE MASCHERPA

Pag. 26 — Araldite MASCHERPA

Pag. 14 — ECOPLUS, SG-ELASTIC, PFERD

Pag. 28

Pag. 24-25 — USAG

UTENSILI? MEGLIO SE RIVESTITI.

IL MONDO DELLA LAVORAZIONE MECCANICA STRETTO TRA L'ESIGENZA DI ACCRESCERE LA PROPRIA PRODUTTIVITÀ E QUELLA DI CONTENERE I COSTI, GARANTENDO SEMPRE UNA ELEVATA QUALITÀ. TRE MARCHI LEADER OFFRONO LA LORO RICETTA.

LE ESIGENZE DELL'INDUSTRIA METALMECCANICA.

L'evoluzione che il mondo della lavorazione meccanica sta vivendo non conosce soste. Anzi, al contrario, procede a ritmi spediti sotto lo stimolo di un mercato che, se da un lato si mostra sempre meno propenso alle programmazioni di medio-lungo termine, dall'altro, proprio per questo, richiede tempi di risposta via via più rapidi e tende a dover comprimere i costi di produzione.
Sulla spinta di queste richieste, le aziende del settore hanno dovuto mutare profondamente pelle per poter restare competitive ed affrontare con successo la sfida dei mercati.
Certo, l'equazione tra variabili così diverse e, per molti versi, apparentemente tra loro contrastanti non è facile da essere risolta.
La necessità di offrire una sempre più elevata produttività deve essere coniugata, come detto, con la ricerca di una costante riduzione dei costi di produzione. E ciò significa andare ad incidere sia sui costi per i lubrorefrigeranti che su quelli per il loro smaltimento. Ma anche ridurre i costi legati all'usura degli utensili impiegati nelle diverse lavorazioni, per altro a fronte della necessità di dover operare su materiali con gradi di resistenza e di durezza sempre più elevati.
Accrescere la velocità di produzione significa, d'altra parte, intervenire per ridurre in produzione la resistenza allo scorrimento dell'utensile sul pezzo da lavorare.
Velocità e costi in primo piano, dunque. Ma se queste sono le richieste, non va dimenticato che le soluzioni per far fronte a queste esigenze non possono assolutamente andare a discapito del mantenimento di quegli elevati standard di qualità e precisione nelle lavorazioni che, ormai, costituiscono un "must", un pre-requisito cioè per poter essere scelti come fornitori.

LA RICOPERTURA: UNA RISPOSTA, MOLTI VANTAGGI.

È in questo contesto che, soprattutto nell'ultimo decennio, una delle principali strade percorse, parallelamente agli investimenti effettuati nel rinnovamento del parco macchine, è stata quella dell'evoluzione degli utensili, sia sul livello dei materiali con cui sono costruiti, sia su quello della loro ricopertura. Una strada, quella del rivestimento degli utensili, intrapresa dai principali produttori nazionali ed esteri, attraverso un intenso e costante impegno di ricerca applicativa, condotta spesso fianco a fianco degli stessi utilizzatori. E il settore degli utensili da taglio è, sotto questo aspetto, uno di quelli in cui più interessanti sono stati i risultati ottenuti.
Obiettivo prioritario dell'impegno dei costruttori è rivolto ad ottenere un significativo accrescimento della longevità dell'utensile: un vantaggio che si traduce, per l'utilizzatore, in una drastica riduzione dei tempi di fermo macchina per la sostituzione, ottimizzando così al meglio la produttività.
Ma i rivestimenti offrono anche ulteriori vantaggi: in primo luogo la possibilità di lavorare a secco, in assenza cioè di lubrorefrigerante o con un suo utilizzo in quantità molto ridotte. E ciò nonostante le alte temperature che si generano in questo tipo di lavorazioni.
L'estrema durezza e la stabilità termica che un rivestimento è in grado di determinare sull'utensile lo protegge infatti contro l'usura anche in condizioni di

lavoro estremo. I componenti antiattrito presenti nel rivestimento agiscono inoltre come elemento che facilita lo scorrimento del truciolo.

DA SILMAX IL 1° RIVESTIMENTO PVD SENZA TITANIO.

Da sempre protagonista nel settore della ricerca e dello sviluppo di nuovi rivestimenti, Silmax può offrire una gamma di rivestimenti Balzers per alte prestazioni davvero importante. Grazie a questi rivestimenti, gli utensili Silmax sgarantiscono una maggior resistenza termica e chimica nelle lavorazioni a secco e ad alta velocità, riduzione dell'attrito superficiale con una migliore evaquazione del truciolo in lavorazione, nonchè una superiore qualità della superficie lavorata.
In linea con questa tradizione, Silmax Balzers ha presentato in anteprima all'ultima EMO di Milano il primo rivestimento PVD senza Titanio (AlCrN - Nitruro di Cromo Alluminio), appartenente ad una nuova generazione chiamata G6.
Questo rivestimento è resistente all'ossidazione fino a temperature di 1100 °C ed ha una durezza a caldo notevolmente superiore ai comuni rivestimenti, permettendo prestazioni più elevate, anche in applicazioni con sollecitazioni termiche estremamente spinte.
Subito dopo l'annuncio, Silmax ha iniziato una intensa attività di sperimentazione durata circa 3 mesi nel Centro Ricerche di Lanzo Torinese per verificare le applicazioni e i parametri di taglio applicabili, condotta lavorando acciai con resistenza di 800, 1200 N/mm² e inossidabili. I risultati ottenuti hanno evidenziato come il rivestimento AlCrN (Balinit Alcrona G6) sia un ottimo rivestimento sia per il metallo duro che per l'acciaio superrapido.
Il campo di applicazione principale è la lavorazione degli acciai fino a 52 Hrc di durezza. Per le durezze superiori ai 52 Hrc il rivestimento X.CEED rimane quello di riferimento. Nelle applicazioni di contornatura, cava e finitura permette di lavorare a parametri più elevati di quelli utilizzati per l'X.TREME (fino al 100% in più). Utilizzando gli stessi parametri di taglio dell'X.TREME l'usura rilevata sugli utensili si è notevolmente ridotta, permettendo delle percorrenze superiori (fino al 100% in più).
Silmax ha avviato la produzione di questo nuovo coating a Lanzo Torinese nel marzo 2004.

I RIVESTIMENTI SILMAX

FONTE BALZERS	BALINIT FUTURA	BALINIT X.TREME	X.ALU	BALINIT DIAMOND	BALINIT X.CEED	BALINIT ALCRONA G6
Durezza HV (0,05)	3000	3500	3500	8000	3300 10000	3200
Coefficente di attrito su acciaio (a secco)	0,4	0,4	0,2	0,15-0,20	0,4	0,35
Spessore (µm)	1-4	0,5-2,5	2-4	6-20	1-4	1-4
Temperatura massima di esercizio	800°C	800°C	800°C	600°C	900°C	1100°C
Applicazioni	Per HSS+HM Utensili soggetti ad elevati stress termici: lavorazioni a secco, su una vasta gamma di materiali	Solo per HM; specialmente per lavorazioni ad alta velocità e/o di materiali temprati ad elevate durezze	Rivestimento a base TiAlN, espressamente suggerito e consigliato per la lavorazione delle leghe leggere	Solo per HM; lavorazione della grafite e di materiali non ferrosi	Solo per HM; rivestimento adatto a lavorazioni di materiali temprati a durezze >52HRC (lavorazioni ad alta velocità)	Frese HM per sgrossatura e finitura; Frese HSS per sgrossatura e finitura. Suggerito per elevate prestazioni su materiali <52HRC

GAMMA, QUALITÀ E PREZZO: LA PROPOSTA TKN.

Un posto sempre più rilevante nel quadro del mercato degli utensili rivestiti lo sta conquistando TKN, il marchio di prodotti distribuito in esclusiva dalle utensilerie associate al Consorzio CDU.

La decisione di indirizzarsi verso i rivestimenti da parte di TKN nasce dalla richiesta proveniente dai numerosi clienti delle utensilerie consorziate, alla ricerca di una gamma di prodotti che sappiano unire qualità e prezzo. Le tendenze delle moderne tecnologie e gli standard di lavorazione di oggi richiedono infatti livelli qualitativi sempre più elevati, ma anche soluzioni equilibrate sotto il profilo del rapporto performances/prezzo. Questo con i prodotti TKN rivestiti viene prontamente rispettato.
In particolare essi offrono molti vantaggi: una velocità di taglio e di avanzamenti più elevati per ridurre i tempi di lavorazione, una maggiore resistenza all'usura superiore per ridurre il consumo degli utensili; la riduzione del fermo macchina per il cambio degli utensili o eventuali costi per il riposizionamento e la riduzione della formazione del tagliente di riporto fa si che si ottengano delle migliori qualità di resa superficiale.

DARK E DIAMANTE: LE FAMIGLIE UOP NEI RIVESTIMENTI.

Un altro protagonista della scena nazionale in questo settore è UOP. Anche in questo caso, particolarmente ricca è la sua tipologia di rivestimenti, sviluppati nel moderno Centro rivestimenti PVD in collaborazione con ricercatori e tecnici di fama mondiale e grazie ad una continua sperimentazione di strutture e composizione di strati sempre più complessi e all'avanguardia, e che vanno sotto i marchi Dark e Diamante. Si tratta, in entrambi i casi, di soluzioni innovative che offrono una eccezionale resistenza all'usura ed alle alte temperature, unitamente ad un altro potere autolubrificante che conferisce all'utensile un bassissimo coefficiente di attrito.
In particolare Dark Plus è un rivestimento di elevata durezza e di grande resistenza alla temperatura. Estremamente performante, nasce per le lavorazioni HSC e Dry Cutting, è consigliato anche per la lavorazione di materiali con durezze superiori ai 62 HRC.
Diamante, invece, è un rivestimento in diamante policristallino cha raggiunge l'eccezionale durezza di 10.000 HV, particolarmente adatto per le lavorazioni della grafite.
Tali caratteristiche ne consentono e suggeriscono l'impiego per lavorazioni gravose, con elevati avanzamenti, in assenza o con scarsa lubrificazione. ■

I RIVESTIMENTI UOP

Tipo di rivestimento	Durezza (HV)	Resistenza all'ossidazione (°C)	Coefficiente di attrito	Spessore (µm)	Impiego
DARK					
DARK	3500	> 800	0,5	1,5	Ogni tipo di materiale
DARK PLUS	3500	600	0,05	2	Ogni tipo di materiale
DARK AL	3500	800	0,05	1,5	Alluminio e sue leghe, materie plastiche
DARK TI	3500	800	0,05	2,5	Titanio e leghe di titanio
DARK INOX	3500	500	0,05	1	Acciai inox
DIAMANTE					
D Graph	10000	650	0,03	6	Grafite

A MONACO DI SCENA L'AUTOMAZIONE E I PROCESSI PRODUTTIVI.

SUCCESSO DI PUBBLICO E DI ESPOSITORI PER LA PRIMA EDIZIONE DEL METAV. PRESENTATE LE ULTIME INNOVAZIONI NELLA LAVORAZIONE DEL METALLO.

Sono stati circa 23 mila i visitatori di METAV Munchen, la fiera dedicata ai processi di produzione e automazione che si è tenuta dal 27 al 30 aprile scorsi presso il Centro Fieristico di Monaco di Baviera. Un bel successo, se si conta che l'appuntamento era alla sua prima edizione. Le statistiche stilate dagli organizzatori hanno detto che l'89% dei visitatori proveniva dalla stessa Baviera e dal Baden-Württemberg, mentre il restante dall'estero.
Consistente anche il numero degli espositori che si è attestato sulle 530 unità provenienti da 16 diversi Stati. Analizzando nello specifico, risultano importanti le presenze dell'imprenditoria degli Stati confinanti. Tra questi la parte del padrone l'hanno fatta gli austriaci ma anche l'Italia è stata rappresentata in modo consistente come anche la Repubblica Ceca.
Numerose anche le novità presentate dagli espositori. A fare la parte delle protagoniste sono state le macchine e gli utensili per la lavorazione dei metalli come fresatrici, centri di lavorazione, torni, rettificatrici, attrezzi e stampi per fornitura. Particolarmente "appetita" l'area dell'automazione dove ad attirare l'attenzione sono stati i robot industriali. Anche l'informatica ha avuto il suo spazio. A METAV Munchen sono stati esposti i nuovi hardware e software utilizzati nell'elettronica industriale, con particolare attenzione ai dispositivi di azionamento.
Alla luce di questi risultati, gli organizzatori della VDW (l'associazione nazionale tedesca di produttori di macchine utensili, ha deciso quindi di dare un secondo appuntamento a Monaco in aggiunta a quello già esistente del Metav di Dusseldorf. L'obbiettivo è quello di soddisfare le aspettative del mercato del Sud della Germania e dei Paesi confinanti.
A questo punto, Metav si candida a diventare uno dei principali punti di riferimento per quanto riguarda lo sviluppo della tecnologia manifatturiera ma anche come osservatorio dei trend nel settore dell'automazione dei processi di produzione. Non é un caso se nel corso della manifestazione, infatti, sia stato lanciato lo slogan "La via più breve verso il prodotto innovativo" da parte di alcuni tra i più rinomati istituti di tecnologia di deformazione dei metalli. Uno slogan che è servito per sottolineare, se mai ce ne fosse bisogno, l'importanza delle sinergie tra mondo della ricerca e industriale che in Germania viene sentito come una condizione imprescindibile per uno sviluppo armonico e competitivo dei processi produttivi. ■

REPORT

LAMIERA CONFERMA LA LEADERSHIP ITALIANA NEL SETTORE DEFORMAZIONE.

Si conferma ancora una volta un appuntamento di grande interesse LAMIERA, la manifestazione espositiva dedicata al settore delle macchine utensili che lavorano per deformazione, tenutasi a Bologna dal 12 al 15 maggio. Protagoniste della dodicesima edizione sono state oltre 570 imprese, che hanno proposto il meglio della produzione internazionale del comparto.
Soddisfatti i vertici di UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE, l'associazione dei costruttori italiani di macchine utensili, robot e automazione promotrice della mostra, che per bocca del presidente Andrea Riello hanno sottolineato come l'affluenza di pubblico registrato nei quattro giorni di apertura, ben 23 mila presenze, testimonia la tenuta dell'evento e la vivacità del comparto che ha saputo ben fronteggiare la negativa congiuntura internazionale, confermando l'Italia al secondo posto nella classifica internazionale dei produttori di macchine per deformazione.
Particolarmente eterogenea la provenienza geografica delle imprese espositrici, con ben 23 Paesi rappresentati.
A compendio dell'ampia e variegata offerta in mostra, LAMIERA ha proposto, come di consueto, un fitto programma di convegni, volto all'analisi dei temi di maggior interesse e attualità per costruttori e utilizzatori, che ha coinvolto oltre 300 operatori del settore.
Grande successo di pubblico, per lo spazio Lambda che, per questa dodicesima edizione di LAMIERA, ha presentato l'intera linea di produzione necessaria per realizzare portabottiglie e glacette per lattine, illustrando, così, il complesso progetto che origina sandwich di lamiera e acciaio inox saldati con il laser. Le visite al "laboratorio del futuribile" sono state seguite da oltre 2.500 persone. ■

L'ALLARGAMENTO DELL'UE: QUALI OPPORTUNITÀ PER LE IMPRESE ITALIANE.

CON IL NUOVO INGRESSO LO SCORSO 1° MAGGIO DI 10 NUOVI PAESI, L'UNIONE EUROPEA AMPLIA I SUOI CONFINI E SI CANDIDA AD ESSERE UN MERCATO SEMPRE PIÙ VASTO E COMPETITIVO SULLO SCACCHIERE MONDIALE. DI FRONTE A QUESTO ALLARGAMENTO, LE IMPRESE DEL NOSTRO PAESE SI INTERROGANO SU OPPORTUNITÀ E PERICOLI. MA SULLA BILANCIA PESANO MOLTO DI PIÙ LE PRIME. VEDIAMO PERCHÈ.

Dallo scorso 1° maggio l'Unione Europea si è allargata a 25 Paesi includendo ai quindici già presenti anche Slovenia, Malta, Cipro, Ungheria, Repubblica Ceca, Estonia, Polonia, Slovacchia, Lituania e Lettonia.
La Nuova Europa, dunque, cammina sempre più spedita seppur tra le difficoltà di creare un impianto solido comune e, allo stesso tempo, preservare comunque le identità dei singoli Stati.
Un compito, questo, a cui sono chiamate le èlite politiche le quali dovranno saper integrare i cosidetti "grandi" – Italia, Francia, Germania e Spagna – con realtà minuscole come la piccola isola di Malta.
Ma sotto il profilo economico cosa cambia per le imprese, soprattutto per quelle italiane? Quali pericoli corrono e quali nuove opportunità si presentano loro?

FOCUS
La nuova Europa

UN MERCATO DA 500 MILIONI DI CONSUMATORI.

Eppure l'ingresso dei nuovi Stati significa anche allargamento di un mercato europeo che arriverà a toccare quota 500 milioni di consumatori proprio grazie alle new entry che apportano 75 milioni di persone in più ma con un Pil che é pari soltanto al 5% del totale Ue. Un dato importante che senza dubbio si impone anche all'attenzione degli imprenditori italiani molti, per la verità, fanno già dei buoni affari con l'Est europeo.
Del resto, le statistiche dicono che l'area in oggetto rappresenta già il 16% dell'export "made in Italy", ovvero più della metà di quanto le aziende del nostro Paese esportano in Usa e comunque più di quanto si esporta in Giappone. Basta questo per capire che l'allargamento ai 25 nuovi membri è un'occasione unica per le imprese italiane. In sostanza, i nuovi mercati appaiono come una sorta di "terra promessa", piena di interessanti prospettive commerciali ma anche di insidie e punti interrogativi.
La scommessa è quindi quella di prepararsi ad intessere relazioni commerciali cercando il più possibile di conoscere l'ambito in cui si opera e quindi i vantaggi e i rischi a cui si troverà di fronte ogni imprenditore.

TUTTE LE OPPORTUNITÀ DA CONSIDERARE.

L'apertura di un nuovo mercato di 75 milioni di persone offre, ovviamente, un nuovo tipo di clientela che gli esperti definiscono anche "ricettiva". I dieci nuovi Paesi entrati nell'Ue sono, infatti, composti da una popolazione che ha un tenore di vita decisamente inferiore al nostro. Un esempio su tutti: il salario medio nella Repubblica Slovacca è di 328 euro.
Un dato, insomma, da tener presente e in qualche modo decisivo in sede di programmazione strategica aziendale. Trasferire la produzione in uno di questi nuovi Stati membri risulta, infatti, conveniente perchè la manodopera ha un costo sensibilmente inferiore. D'altro canto, la ridotta capacità d'acquisto impone anche un adeguamento dei prodotti d'esportazione con la creazione, ad esempio, di linee low cost adatte a quel tipo di clientela.
Sul piano strettamente logistico l'allargamento porterà altri vantaggi: una riduzione nei costi di trasporto e nelle pratiche di disbrigo alle dogane ma anche l'occasione di esportare l'italian style in zone dove non si è ancora radicato e, in alcuni casi, anche scarsamente conosciuto.

MA NON MANCANO ALCUNI RISCHI.

In cima alle preoccupazione dell'imprenditoria italiana c'è la concorrenza con i colleghi dei dieci nuovi Stati membri soprattutto nei settori a più alta intensità di lavoro (abbigliamento, lavorazione del legno e mobilio, calzaturiero, lavorazione materie plastiche, lavorazioni meccaniche). Eppure in soli otto anni, dicono le statistiche, anche in questi Paesi il costo della manodopera è salito del 55%.
Fa paura, in questo senso, anche la tendenza alla convergenza nella competitività nele strutture aziendali e nella specializzazione anche se con forti scarti (Ungheria 33%, Lituania 33%). Per le piccole e medie aziende italiane, infine, a preoccupare è soprattutto la scarsa conoscenza della struttura produttiva e commerciale dei nuovi mercati ma anche la scarsità di informazioni sul comportamento d'acquisto dei consumatori.
Un fatto decisivo, questo, che comporta la conseguente difficoltà nella commercializzazione del prodotto e nella ricerca di fornitori competitivi. Preoccupa, infine, la generale disinformazione sulle variabili necessarie ad adattare la produzione a questi nuovi mercati.

L'INFORMAZIONE: UNA CHIAVE PER IL SUCCESSO.

Se la pubblicità come recitano gli esperti, è l'anima del commercio, la conoscenza è senza dubbio la chiave del successo. Anche il più bravo imprenditore non può essere competitivo su un nuovo mercato se non ne conosce le regole. Ecco dunque che la scommessa dell'imprenditoria italiana che vuole guardare a Est è quella di conoscere nel dettaglio il terreno su cui si dovrà confrontare. Conoscere significa imparare quali sono le opportunità da cogliere in ogni singolo Paese e quali le insidie da evitare.

UNO SGUARDO VERSO ALCUNE PROSPETTIVE.

Gli esperti di economia consigliano che è giusto scommettere sui nuovi Paesi. Ma bisogna fare in fretta e cogliere la palla al balzo. I bassi costi di produzione e della manodopera verranno, infatti, colmati in non meno di 5-6 anni.
Ancora gli esperti individuano in Ungheria, Polonia, Slovacchia e nei tre Paesi Baltici gli Stati più pronti all'adesione alla Ue. In generale, invece, si assiste a un'impreparazione finanziaria e normativa delle imprese dell'Est di cui solo un 8% si ritiene pronto all'allargamento. Questo dato deve fare riflettere sul fatto che la competizione è ancora lontana dall'essere organizzata. Ne consegue che in queste condizioni la concorrenza vera, almeno per ora, non c'è con il risultato che le aziende italiane potranno avvalersi di una struttura stabile e già organizzata e quindi più facilmente vincente. ■

Andrea Morleo

FOCUS

La nuova Unione Europea

CIPRO

Superficie: 9.251 Kmq
Popolazione: 2,3 milioni.
Cosa esportare: mezzi di trasporto, macchinari, mobili, abbigliamento, calzature.
Cosa importare: prodotti agricoli, imbarcazioni, metalli, legname, accessori abbigliamento.
Specializzazione produttiva: industria cantieristica.

MALTA

Superficie: 316 Kmq
Popolazione: 380 mila
Cosa esportare: prodotti petroliferi, macchine e apparecchi elettrici, tessuti, prodotti alimentari.
Cosa importare: imbarcazioni, accessori per industria abbigliamento.
Specializzazione produttiva: industria cantieristica.

SLOVACCHIA

Superficie: 49.035 Kmq
Popolazione: 5,4 milioni
Salario medio: 328 euro
Cosa esportare: macchinari, tessuti, accessori auto, cuoio.
Cosa importare: abbigliamento e accessori, metalli e prodotti chimici di base.

REPUBBLICA CECA

Superficie: 78.864 Kmq
Popolazione: 10,3 milioni
Salario medio: 578 euro
Cosa esportare: autoveicoli, macchinari, articoli in plastica e gomma, elettrodomestici.
Cosa importare: autoveicoli, macchine e apparecchi elettrici, tessuti, manufatti in metallo.
Specializzazione produttiva: autoveicoli, prodotti chimici.

POLONIA

Superficie: 312.685 Kmq
Popolazione: 38,6 milioni
Salario medio: 537euro
Cosa esportare: macchinari e impianti, elettrodomestici, accessori auto, articoli in plastica e gomma.
Cosa importare: autoveicoli, parti meccaniche, prodotti chimici di base.
Specializzazione produttiva: autoveicoli, accessori auto, prodotti chimici.

FOCUS

La nuova Unione Europea

SLOVENIA

Superficie: 20.273 Kmq
Popolazione: 2 milioni
Salario medio: 1.103 euro
Cosa esportare: autoveicoli, macchinari, prodotti petroliferi.
Cosa importare: energia elettrica, macchine e apparecchi elettrici, manufatti in metallo, tessuti, carta e cartone.
Specializzazione produttiva: lavorazione metalli, cartotecnica, calzature low cost, tessuti.

UNGHERIA

Superficie: 93 mila Kmq
Popolazione: 10,2 milioni
Salario medio: 557 euro
Cosa esportare: autoveicoli, macchine elettriche, macchinari, tessuti, articoli in plastica e gomma.
Cosa importare: abbigliamento, calzature e strumenti per telecomunicazioni.
Specializzazione produttiva: prodotti chimici, autoveicoli, abbigliamento e calzature low cost.

ESTONIA

Superficie: 45.227 Kmq
Popolazione: 1,36 milioni
Salario medio: 450 euro.
Cosa esportare: autoveicoli, macchinari, prodotti in metallo, elettrodomestici.
Cosa importare: legno e sughero, prodotti petroliferi, tessuti, strumenti per telecomunicazioni.
Specializzazione produttiva: prodotti petroliferi, legname, tessuti.

LETTONIA

Superficie: 64.610 Kmq
Popolazione: 2,35 milioni
Salario medio: 335 euro
Cosa esportare: veicoli, elettrodomestici, mobili, articoli in plastica e gomma.
Cosa importare: filati, legno e sughero, tessuti.
Specializzazione produttiva: filati, tessuti, industria alimentare.

LITUANIA

Superficie: 65.200 Kmq
Popolazione: 3,7 milioni
Salario medio: 378 euro
Cosa esportare: autoveicoli, macchinari, elettrodomestici, articoli in plastica e gomma.
Cosa importare: filati e accessori industria tessile, prodotti petroliferi.
Specializzazione produttiva: tessuti e filati.

LA RIFORMA DELLE SOCIETÀ: COME CAMBIANO LE REGOLE.

IL 1° GENNAIO 2004 È ENTRATA IN VIGORE LA RIFORMA DELLE SOCIETÀ, ANNUNCIATA DA TEMPO E RESA EFFETTIVA ALL'INIZIO DEL 2003 CON L'APPROVAZIONE DEI DECRETI DELEGATI. ANALIZZIAMONE IN QUESTO E NEL PROSSIMO NUMERO LE PIÙ SIGNIFICATIVE E RILEVANTI NOVITÀ.

ALCUNE CONSIDERAZIONI GENERALI.

Il 1° gennaio 2004 è entrata in vigore la riforma delle società, annunciata da tempo e resa effettiva all'inizio del 2003 con l'approvazione dei Decreti delegati.
Vi sono già state alcune "messe a punto" ed altre sono previste prima dell'estate. La Commissione Vietti si riunirà ai primi di questo mese di giugno per valutare l'effetto dell'introduzione delle nuove norme dopo un semestre di operatività e approntare quegli interventi rivelatisi necessari dopo l'applicazione pratica.
La riforma che andiamo ad esaminare coinvolge l'intera organizzazione delle società. Innanzitutto, le norme che "regolano" la vita delle società e i rapporti fra i soci e gli organi societari sono state quasi totalmente riscritte: molto spesso nelle nostre piccole e medie imprese negli statuti non erano indicate modalità particolari di svolgimento della vita sociale e molto spesso si indicavano riferimenti alle norme di legge che regolavano le diverse operazioni, ciò anche in considerazione del fatto che il Codice Civile non lasciava molto spazio a impostazioni personali e specifiche delle società.
Con le nuove norme, invece, avremo la possibilità di regolamentare la vita societaria in modo più rispondente alle necessità delle specifiche situazioni reali. Consideriamo quindi questa riforma come un'opportunità per ripensare alla struttura delle nostre società nell'ottica di uno svolgimento più organico dell'attività sociale.
Il pensiero che ha guidato il legislatore nell'approntare la riforma è stato sostanzialmente quello di favorire la diffusione delle società di capitali rendendole più snelle nell'operatività (specie per le società a responsabilità limitata), accordando il beneficio della responsabilità limitata e nel contempo realizzando l'obiettivo di rendere più diffuse ed applicate le regole in tema di pubblicità dei bilanci, scoraggiando quindi la costituzione di società di persone o ditte individuali.
I recenti provvedimenti legislativi in campo fiscale ed ora, anche civilistico, favoriranno senz'altro la trasformazione in società di capitali delle società personali – o ditte individuali – ancora esistenti).

LE INNOVAZIONI PIÙ SIGNIFICATIVE IN MATERIA.

La riforma ha affrontato la normativa in tema di Società per azioni e Società a responsabilità limitata (oltre alle società cooperative che, per il momento, non vengono qui trattate).
Come detto, le regole civilistiche sono state sostanzialmente tutte riscritte e, in particolare sono state innovativamente disciplinate:
a) le norme che regolano la costituzione delle società
b) le norme che regolano i conferimenti
c) le norme che regolano i diritti dei soci e le ipotesi di recesso
d) le norme che regolano le assemblee
e) le norme che regolano l'amministrazione
f) le norme che regolano il controllo

legale e contabile
g) le norme che regolano le situazioni di conflittualità dei soci.
Possiamo comunque preliminarmente osservare che, mentre con la previdente legislazione, la società a responsabilità limitata era sostanzialmente una "sorella minore" della società per azioni, ora la S.R.L. è completamente diversa dalla S.P.A. ed in particolare potremmo dire che assomiglia molto alle attuali società di persone. Ciò in quanto consente una flessibilità che era, fino ad ora, sconosciuta (specie nella determinazione dei conferimenti e nello svolgimento delle assemblee oltre che per le particolari modalità di adempimento dei compiti degli amministratori), che consente anche migliore chiarezza e trasparenza nei rapporti personali e patrimoniali fra i soci e con i terzi.

GLI ADEGUAMENTI DEGLI STATUTI SOCIETARI.

In considerazione del nuovo scenario normativo, si renderà necessario procedere all'adeguamento degli statuti oggi esistenti. Il termine previsto dalle disposizioni transitorie è il 30 SETTEMBRE 2004. Quindi dobbiamo tempestivamente ed adeguatamente prepararci all'approvazione dei nuovi statuti.
Questo richiede riflessioni attente sia da parte degli imprenditori soci che da parte dei consulenti che dovranno opportunamente consigliare e.... guidare le scelte delle diverse compagini sociali nell'adottare le migliori e più pertinenti modifiche, così da rendere effettiva la rispondenza delle regole statutarie alla reale situazione societaria.
L'adeguamento richiede la convocazione di un'assemblea straordinaria della società con all'ordine del giorno le modifiche statutarie e sarà anche l'occasione per dare definitiva conversione al capitale sociale delle società che hanno ancora il capitale espresso in Lire italiane anziché in Euro (spesso all'epoca si è adottata la cd "procedura semplificata" per la conversione del capitale, anziché formalizzare la conversione stessa con assemblea straordinaria).
Vi sono poi alcune ipotesi nelle quali non è necessario procedere alla modifica statutaria: precisamente si tratta delle società in liquidazione o che verranno poste in liquidazione prima del 30 settembre 2004.

L'ASSOGGETTAMENTO ALLA DIREZIONE DI ALTRE SOCIETÀ/ENTI.

Vorremmo soffermarci su un argomento di particolare novità per la legislazione italiana. L'art. 2497 e seguenti del Codice Civile, in vigore dall'1.1.2004, prevede che in caso di situazione giuridica di controllo di una società nei confronti di un'altra società, vi sia una presunzione assoluta di assoggettamento della società controllata all'attività di direzione e coordinamento da parte della società controllante. La stessa presunzione opera nel caso in cui vi sia, da parte della controllante, l'obbligo di redazione del bilancio consolidato.
Nel caso in cui una società sia soggetta all'attività di direzione e coordinamento da parte di un'altra società, gli amministratori della controllata devono comunicare tale situazione al Registro Imprese e chiederne l'iscrizione in apposita sezione del Registro Imprese stesso indicando i dati della società che esercita, di fatto, la direzione e coordinamento della controllata. Analogo obbligo è previsto quando l'attività di direzione e coordinamento sia esercitata da una società su un'altra società in virtù di contratti o clausole statutarie.
La presunzione prevista dal codice civile non è sempre riscontrabile nella realtà. Infatti vi sono molte società controllate da società immobiliari/finanziarie di famiglia (cd "holding"), che non svolgono attività di direzione e coordinamento sulle società controllate in quanto il possesso della partecipazione costituisce squisitamente investimento finanziario e patrimoniale. Sovente le società controllanti "holding" non hanno né struttura né volontà di dirigere e coordinare l'attività delle controllate limitandosi ad esercitare i propri diritti di azionista/socio nelle controllate medesime.
Gli amministratori che non provvedono alle prescritte denunce al Registro Imprese sono direttamente responsabili nei confronti dei soci per eventuali pregiudizi arrecati alla redditività e al valore del patrimonio sociale, nonché nei confronti di terzi in relazione all'integrità del patrimonio sociale.
Quando sussistono le condizioni di assoggettamento alla direzione e coordinamento di altre società od enti, negli atti e nella corrispondenza della società controllata deve essere indicata la situazione di assoggettamento, indicando anche la denominazione della società controllante.
Come detto, l'obbligo di iscrizione nel Registro Imprese e di indicazione negli atti e nella corrispondenza dell'assoggettamento alla direzione e coordinamento, esiste dall'1.1.2004. Il termine per la denunzia al Registro Imprese è, come per tutte le comunicazioni, di 30 giorni.
Si tratta di un argomento molto delicato ed importante, sia per le possibili conseguenze a carico degli amministratori che non provvedono all'iscrizione, che per quanto riguarda eventuali necessità di riservatezza (specie in ambito commerciale) della situazione prospettata.
Sono comunque situazioni che vanno attentamente valutate e dovrebbero comunque essere oggetto di apposita delibera da parte dei Consigli di Amministrazione delle società coinvolte.

(1 - continua)

Rosita Forcellini
Studio Campidori
Commercialisti & Associati
www.studiocampidori.it

FISSARE GLI OBIETTIVI NELLA VENDITA: IL METODO S.M.A.R.T.

COINVOLGERE I VENDITORI NEGLI OBIETTIVI DI CRESCITA DI UN'AZIENDA È ESSENZIALE AI FINI DEL SUCCESSO DI ENTRAMBI.

"S"come "specifico". "M" come "misurabile". "A" come "azioni". "R" come "realistico". "T" come "tempo".
Dietro l'acronimo SMART si nasconde una proposta di metodo operativo estremamente concreto adottabile da un venditore per pianificare la propria attività, condividendo con l'azienda una serie di obiettivi di crescita.

SUPERARE IL PERICOLO DELL'ESTRANEITÀ.

Termini come budget, obiettivi di vendita fanno ormai parte del corredo di ogni venditore.
In molte aziende gli obiettivi di crescita vengono affidati ai venditori, senza che questi siano stati coinvolti nella loro definizione.
Questo non coinvolgimento della forza di vendita è una delle cause principali per il mancato raggiungimento dei risultati prefissati, e provoca un senso di estraneità nei venditori stessi.
Tuttavia, quando al venditore viene richiesto di formulare in termini operativi gli obiettivi di crescita per l'anno successivo, egli si trova in difficoltà, poiché non sempre possiede una metodologia per definire in modo corretto i propri obiettivi.
I pericoli che il venditore può correre sono antitetici: o formula obiettivi molto bassi ("per stare dalla parte della ragione"), perdendo occasioni di vendita e quindi di miglioramento per il proprio guadagno; oppure predispone piani troppo ambiziosi e non realistici, creando i presupposti per situazioni di frustrazione professionale.
"Gli obiettivi? Sono numeri scritti sulla carta, ma la realtà è molto diversa" oppure "Inutile scrivere dei numeri, tanto i clienti fanno quello che vogliono" sono le risposte più frequenti che mi danno i

venditori all'inizio di seminari di formazione sulla pianificazione delle attività di vendita; salvo poi ricredersi alla fine.
Obiettivo di questo articolo è di fornire alcune indicazioni operative per aiutare i venditori a predisporre un piano di vendita personale che sia motivante e realistico allo stesso tempo.

CONOSCERE IL MERCATO E I CLIENTI.

Prima di predisporre qualsiasi piano è necessario possedere un bagaglio di conoscenze relative al proprio mercato e ai propri clienti.
L'attività di pianificazione richiede di fermarsi a riflettere su quanto si è fatto e su quanto si deve fare; e i venditori, persone molto attive e sempre in movimento, spesso ritengono che ragionare su quanto deve essere fatto sia una perdita di tempo. Capita così di sentirsi dire: "Come faccio? Non ho tempo, devo visitare tanti clienti. Poi non posso scegliere io quali prodotti vendere".
È quindi necessario che il venditore superi questi alibi se vuole essere protagonista attivo delle sue vendite e non essere in balìa dei suoi clienti.

PUNTO DI PARTENZA: UNA ANALISI DEL "VISSUTO".

Innanzitutto occorre compiere una disanima puntuale e completa dell'attività svolta, cioè analizzare il fatturato per cliente e prodotti, incrociando i dati per conoscere compiutamente cosa si è fatto e come si è operato.
Successivamente occorre rispondere ad alcune domande:
- "cosa determinerà l'aumento delle vendite che intendo raggiungere?"
- "quali tra i miei prodotti genereranno più facilmente questa crescita?"
- "quali sono i clienti più adatti per questi prodotti?"
- "quale argomentazioni dovrò adottare per convincerli meglio?"

"i miei concorrenti come reagiranno?
È evidente che le risposte date all'inizio dell'anno andranno sottoposte a verifica mensile. È infatti importante poter attuare tempestivamente le eventuali correzioni di rotta che si rivelassero necessarie a fronte di situazioni non previste.

UNA PROPOSTA OPERATIVA: IL METODO S.M.A.R.T.

Per mettere nero su bianco i propri obiettivi suggerisco il metodo S.M.A.R.T.
Si tratta di un acronimo che ha un signficato ben preciso. Vediamolo insieme.

S come specifico.
Gli obiettivi devono indicare cosa si deve realmente raggiungere, "voglio migliorare i miei risultati" è generico non fornisce indicazioni operative; "voglio aumentare la vendita del prodotto XY" è più specifico poiché mi indica esattamente cosa devo fare.

M come misurabile.
L'obiettivo deve essere espresso con dei numeri: voglio aumentare del 10% la vendita del prodotto XY; in questo modo il venditore conosce in ogni momento in che misura si sta avvicinando al suo traguardo.

A come azioni.
Quali azioni devono essere intraprese per raggiungere quanto prefissato, voglio aumentare del 10% la vendita del prodotto attraverso la sua presentazione a 50 clienti nuovi".

R come realistico.
La risposta a questa domanda nasce dalla conoscenza della propria attività, del proprio mercato, della forza della propria azienda, delle attività e dei prodotti della concorrenza.

T come tempo.
Indicare la dimensione temporale, cioè entro quando si devono raggiungere gli obiettivi prefissati, aiuta a capire se essi sono realistici oppure no. Raggiungere 50 nuovi clienti in un mese può essere irrealistico, nell'arco di sei mesi no.
Inoltre la dimensione temporale aiuta il venditore a distribuire correttamente il proprio tempo di vendita.
Quindi il nostro obiettivo sarà espresso nel seguente modo: voglio aumentare del 10% la vendita del prodotto XY attraverso la sua presentazione a 50 nuovi clienti nell'arco di 6 mesi.

Gli ottimi venditori sono anche ottimi pianificatori della propria attività, perché in questo modo riescono anche a prevedere le difficoltà a cui andranno incontro e si preparano ad affrontarle in modo adeguato. ■

Giovanni Sironi
Senior Partner di
Soluzioni e Management S.r.l.
giovannisironi@tiscali.it

PFERD

Alta qualità e rendimento

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

PFERD

PFERD – Giolo srl

Via G. d. 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

GRANDE PROMOZIONE

Banco da lavoro fisso con piano in lamiera MG

In acciaio scatolato, con telaio perimetrale sotto il piano di lavoro, piano di lavoro spessore 3mm. Verniciatura: blu RAL 5015
Con la possibilità di montare cassetti e cassettiere.

Codice CDU	Misure	Prezzo PROMO
V15 071 0005	1000x700x850	104,00
V15 071 0010	1500x700x850	140,00
V15 071 0015	2000x700x850	182,00

Banco da lavoro fisso con piano in legno MG

In acciaio scatolato, con telaio perimetrale sotto il piano di lavoro, piano di lavoro in legno spessore 40mm. Verniciatura: blu RAL 5015. Con la possibilità di montare cassetti e cassettiere.

Codice CDU	Misure	Prezzo PROMO
V15 066 0005	1000x700x890	144,00
V15 066 0010	1500x700x890	186,00
V15 066 0015	2000x700x890	232,00

Cassetti e cassettiere per banchi da lavoro MG

In acciaio scatolato, fissaggio mediante bulloni, alla struttura preforata dei banchi da lavoro, guide di scorrimento con cuscinetti a sfera per garantire una portata notevole e un'ottima scorrevolezza. Con serratura.

Codice CDU	Tipologia	Prezzo PROMO
V15 306 0005	1 cassetto	44,00
V15 306 0010	3 cassetti	130,00
V15 306 0015	1 cassetto 1 vano anta	112,00

Carrello portautensili MG

Con ruote da ø 125mm 2 fisse e 2 pivottanti, 1 telaio portaboccole a tre file, 2 telai inclinati, una mensola con piano in gomma, con tasca portadisegni.
Fornito senza boccole.

Codice CDU	Misure	Prezzo PROMO
V10 036 0005	745x510x870	348,00

Argano manuale in lega leggera TIRFOR TRACTEL

Peso e ingombri ridotti, con pratica impugnatura di disinnesto, operazioni di marcia avanti ed indietro in linea, senza ingranaggi né ruote, il funzionamento è dato da due gruppi mascellari che trascinano alternativamente il cavo, la presa aumenta con l'aumentare del carico. Dotato di cavo e di carrucola.

Codice CDU	Tipologia	Prezzo PROMO
PST 260 0001	Argano portata 800 kg con fune acciaio ø 8,3 40 m e carrucola	469,00
PST 260 0002	Argano portata 1600 kg con fune acciaio ø 11,5 40 m e carrucola	789,00

GRANDE PROMOZIONE

Sollevatore magnetico TECNOMAGNETE

Compatto, leggero, per pezzi piani e tondi, affidabile, massima sicurezza estrema facilità d'uso. La staffa di movimentazione verticale permette la movimentazione di pezzi con caricamento verticale.

PROMOZIONE CDU partire da 465,00

Codice CDU	Sollevatori	Catalogo CDU	Prezzo PROMO
C60 905 0250	250 kg	~~475,00~~	355,00
C60 905 0500	500 kg	~~712,50~~	535,00
C60 905 1000	1000 kg	~~1235,00~~	928,00

Codice CDU	Staffe	Prezzo PROMO
C60 906 0250	per maxX 250	465,00
C60 906 0500	per maxX 500	550,00
C60 906 1000	per maxX 1000	635,00

PROMOZIONE CDU da ~~475,00~~ 355,00

Autocentranti MPT MARIO PINTO

A comando manuale non rotanti. Specifici per centri di lavoro e macchine con utensili rotante - cubi - tavole. Azionamento frontale, possibilità di montaggio in sequenza. Montaggio diretto senza flangia d'interposizione. Protezioni anti infiltrazioni. Grande precisione di ripetibilità. Struttura estremamente compatta. Passaggio barra. Forze di bloccaggio da 1.700 daN a 3.500 daN. Morsetti teneri in dotazione.

PROMOZIONE CDU partire da 466,00

Codice CDU	MACC-3 A 3 GRIFFE	Prezzo PROMO
C04 005 0105	105	466,00
C04 005 0130	130	570,00
C04 005 0150	150	647,00
C04 005 0200	200	725,00

Codice CDU	MACC-4 A 4 GRIFFE	Prezzo PROMO
C04 010 0150	150	777,00
C04 010 0200	200	79,00

Corpo fresa ad inserto per spianatura a 45° TKN

Fissaggio mediante staffa ø 50.

PROMOZIONE CDU ~~144,26~~ 129,00

Codice CDU	Prezzo listino	Prezzo PROMO
A55 020 0500	~~144,26~~	129,00

Corpo fresa ad inserto per spallamento retto a 90° TKN

Gambo cilindrico e fori di lubrorefrigerazione. Fissaggio inserto mediante vite ø 20.

PROMOZIONE CDU ~~76,80~~ 69,00

Codice CDU	Prezzo listino	Prezzo PROMO
A55 080 0200	~~76,80~~	69,00

Serie di pinze ER TKN

Su zoccolo di plastica DIN 6499/B. Tipo standard. Misure progressione 1 mm

PROMOZIONE CDU partire da 68,00

Codice CDU	tipo	quantità	misure	Prezzo PROMO
C70 020 0016	ER 16	10 pz	1÷10	68,00
C70 020 0025	ER 25	15 pz	2÷16	98,00
C70 020 0032	ER 32	18 pz	3÷20	109,00
C70 020 0040	ER 40	23 pz	4÷26	219,00

GRANDE PROMOZIONE

Fresa frontale a sgrossare 3/4 tagli in metallo duro integrale TKN

Serie normale tagliente al centro, norma DIN 6528, elica 30°, tolleranza diametro h10, codolo cilindrico liscio. Per eseguire operazioni di sgrossatura e contornatura su acciai e ghise.
(COD. CDU da A50 070 0500 a A50 070 2000)

Fresa frontale a sgrossare 3/4 tagli in metallo duro integrale con ricopertura multistrato Energy TKN

Serie normale, tagliente al centro, norma DIN 6528, elica 30°, tolleranza diametro h10, codolo cilindrico liscio.Per eseguire operazioni di sgrossatura e contornatura su acciai e ghise.
(COD. CDU da A50 080 0500 a A50 080 2000)

Fresa in metallo duro a due taglienti TKN

Serie normale testa semisferica, norma interna, elica 32°, tolleranza diametro h10, codolo cilindrico liscio. Per eseguire scanalature raggiate, su tutti i materiali.
(COD. CDU da A50 110 0200 a A50 110 2000)

Fresa in metallo duro a due taglienti, con ricopertura multistrato Energy TKN

Serie normale testa semisferica, norma interna, elica 32°, tolleranza diametro h10, codolo cilindrico liscio. Per eseguire scanalature raggiate, su tutti i materiali.
(COD. CDU da A50 120 0200 a A50 120 2000)

PROMOZIONE CDU
sconto 20%

Fresa in metallo duro a quattro taglienti TKN

Serie normale testa semisferica, norma interna, elica 30°, tolleranza diametro h10, codolo cilindrico liscio. Per eseguire scanalature raggiate, su tutti i materiali.
(COD. CDU da A50 130 0200 a A50 130 2000)

Fresa in metallo duro a quattro taglienti con ricopertura multistrato Energy TKN

Serie normale testa semisferica, norma interna, elica 30°, tolleranza diametro h10, codolo cilindrico liscio. Per eseguire scanalature raggiate, su tutti i materiali.
(COD. CDU da A50 140 0200 a A50 140 2000)

Inserto per fresatura in metallo duro ricoperto TKN

Codice CDU	Tipo	Catalogo CDU cadauno	Prezzo PROMO 50 pezzi	Prezzo PROMO 100 pezzi
A57 060 0100	SEKN 1203 P25 T	~~4,32~~	190,00	365,00
A57 080 0100	APKT 1003 P25 T	~~6,00~~	265,00	505,00
A57 080 0200	APKT 1604 P25 T	~~6,40~~	280,00	40,00
A57 100 0100	ADKT 1505 P25 T	~~7,12~~	315,00	600,00

PROMOZIONE CDU
partire da
190,00
50 pezzi

Punta cilindrica in metallo duro con ricopertura Focus TKN

Norma DIN 6537, angolo affilatura 140°, tolleranza diametro m7, codolo a norma DIN 6535 forma HA. Per eseguire forature 3xD, su materiali a truciolo corto e lungo come acciai da costruzione, da bonifica e legati, ghise acciaiose, grigie e leghe di AlSi.
(COD. CDU da A40 010 0300 a A40 010 1600)

Punta cilindrica in metallo duro integrale con fori di refrigerazione e ricopertura TKN

Norma DIN 6537, angolo affilatura 140°, tolleranza diametro m7, codolo a norma DIN 6535 forma HA. Per eseguire forature 5xD, su materiali a truciolo corto e lungo come acciai da costruzione, da bonifica e legati, ghise acciaiose, grigie e leghe di AlSi.
(COD. CDU da A40 040 0400 a A40 040 2000)

PROMOZIONE CDU
sconto 15%

SPAZIO PROMO

GRANDE PROMOZIONE

Morse TKN Serie MA

Morsa accoppiabile, precisa e conforme agli standard, SLITTA BASE = +/- 0,01MM ; RIFERIMENTO CHIAVETTE SLITTA BASE / GANASCIA FISSA = +/- 0,025mm.
Con ganasce discendenti (effetto " PULL DOWN ").
Il prezzo include: n. 1 coppia di chiavette H7 a scelta; n. 1 chiave a pipa; n. 1 fermo laterale; n. 2 coppie di staffe con nasello a scelta; cassa imballo in legno.

Codice CDU	dimensioni	Prezzo PROMO
C55 195 1520	150x200	589,00
C55 195 1525	150x250	636,00
C55 195 1530	150x300	689,00
C55 195 2030	200x300	1287,00

Cacciavite dinamometrico preregolato BAHCO

Impugnatura ergonomica, adatto per il montaggio degli inserti sui corpi fresa delle macchine utensili, finitura nichelata e cromata, punta fosfatata, lama in acciaio al vanadio.

Codice CDU	Momento torcente	Misura	Prezzo PROMO
N15 051 0006	0,6	IP6	28,00
N15 051 0007	0,9	IP7	28,00
N15 051 0008	1,2	IP8	28,00
N15 051 0009	1,4	IP9	28,00
N15 051 0010	2,0	IP10	28,00
N15 051 0015	3,0	IP15	28,00

Power Clamp FRANZ HAIMER

Attrezzatura per il calettamento ad induzione per mandrini, adatto per l'inserimento di utensili in HSS e metallo duro. Il sistema di calettamento a caldo può essere impiegato su una gamma molto ampia di mandrini prebilanciati G 6,3 a 10.000 g/min, in 69871 - MAS BT - HSK.

Codice CDU	POWER CLAMP KOMFORT	Prezzo PROMO
C66 999 0005	composizione	8600,00
	Unità base - Bobina per ø 3-32 mm - Tavola rotante con 3 adattatori per mandrini a scelta Piano appoggio utensili - Apparecchio refrigerazione a liquido con 5 adattatori di raffreddamento	

Codice CDU	POWER CLAMP ECONOMIC	Prezzo PROMO
C66 999 0010	composizione	5200,00
	Unità base - Bobina per ø 3-32 mm - 1 adattatore per mandrini a scelta Piano appoggio utensili	

Termometri a termocoppia Tipo K HANNA INSTRUMENT

Portatili con doppia scala di misura °C/°F.

Codice CDU	Campo misurazione	Catalogo CDU	Prezzo PROMO
F91 205 0005	-50,0÷150,0	~~120,75~~	110,00
F91 210 0005	-200,0÷999,9	~~131,25~~	120,00
F91 211 0005			445,00

Codice CDU	Sonde x termometri a termocoppia	Catalogo CDU	Prezzo PROMO
F91 240 0010	900° C max - lungh. 130 mm - ø 8 mm	~~53,29~~	48,00
F91 240 0030	900° C max - lungh. 220 mm - ø 5 mm	~~45,15~~	41,00

SPAZIO PROMO

GRANDE PROMOZIONE

Le promozioni sono valide fino al 30/09/2004 e sino ad esaurimento scorte. Esse sono disponibili esclusivamente presso i punti vendita delle utensilerie consorziate CDU, i cui indirizzi sono indicati in questa pagina.

BI.ERRE.DI S.p.A.
- Via Spataro 40 - 16151 Genova
- Via delle Pianazze 25 - 19100 La Spezia
- Via della Motorizzazione, 32 - 12020 Madonna dell'Olmo (CN)
- Via Del Lavoro 19 - 15100 Alessandria
- Via G.Ferraris 143 - 17047 Vado Ligure (SV)

CE.D.I. S.P.A.
- Strada Statale 265 Km 26+645
  81020 S.Marco Evangelista (CE)

DEGA e GRAZIOLI S.p.A.
- Via Cremona 8/B - 25025 Manerbio (BS)
- Via G. di Vittorio, 20 - 25100 Brescia

TEKNOMILL S.r.l.
- Via Europa 100 - 24040 Passirano (BS)

FERROJULIA S.r.l.
- Via Grado 48 - 34074 Monfalcone (GO)
- Via Nazionale 92 - 33040 Pradamano (UD)

F.LLI BONO S.p.A.
- Via Dell'Economia 131- 36100 Vicenza
- Via Pozzetto 118 - 35013 Cittadella (PD)
- 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 110 - 10127 Torino

MABRO S.r.l.
- Via Delle Fratte 3/M - 06132 S.Sisto (PG)

MINETTI S.p.A.
DIVISIONE STOCCHI
- Via Bianzana 68 - 24100 Bergamo

BRUNABOSI S.r.l.
- Via Cerati 1/A - 43100 Parma
- Via Carlo Cafiero 2/C - 42100 Reggio Emilia
- Via Cisa 168-170 - 46030 Cerese di Virgilio (MN)

SAVUTENSILI S.r.l.
- Via S.Geltrude 18 - 39100 Bolzano

T.I.B. S.a.S.
- Via Quintino Sella 46 - 13855 Valdengo (BI)

C.A.M.I. S.a.S.
- Via B. Buozzi 6
  13013 Borgate di Serravalle Sesia (VC)

U.M.A.P. S.a.S.
- Via S.Penna 21 - 51100 Pistoia

U.M.C. S.p.A.
- Via Porta 2 - 21012 Cassano Magnago (VA)

CASSANO GOMMA S.p.A.
- Via Porta 2 - 21012 Cassano Magnago (VA)

UT. LUGHESE S.r.l.
- Via Piratello 59/3 - 48022 Lugo (RA)

RIVA UTENSILI S.r.l.
- Via B. Buozzi, 180 - 15033 Casale Monferrato (AL)

UTEMAC S.r.l.
- Via Armaroli 1 - 40012 Calderara di Reno (BO)

UT. C. SPREAFICO S.r.l.
- Via B.Buozzi 15/13 - 23900 Lecco
- Via Liguria 11/A - 23018 Talamona (SO)

C.S. UTENSILI S.r.l.
- Via B.Buozzi 15/13 - 23900 Lecco

UT. LUGHESE S.r.l.
- Via Piratello 59/3 - 48022 Lugo (RA)

UT. MODENESE S.r.l.
- Via Germania 23 - 41100 Modena

U.M. S.r.l.
- Via Germania 23 - 41100 Modena

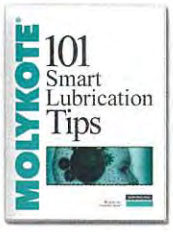
I NOSTRI INGRANAGGI SONO SEMPRE IN MOVIMENTO

© 2003 Dow Corning. Doc n. A973. Dow Corning e Molykote sono marchi registrati Dow Corning Corporation. AV05842

Se i lubrificanti vi stanno a cuore come a noi, anche la vostra mente è sempre alla ricerca di nuove idee. Qui alla Molykote non ci fermiamo mai, tanto che anche adesso stiamo progettando nuovi lubrificanti innovativi.

Ed è proprio la passione per l'innovazione e l'esperienza tecnica di Dow Corning ciò che rende "intelligenti" questi lubrificanti, che offrono prestazioni di gran lunga superiori a molti prodotti standard proprio perché sono progettati a livello molecolare.

Guida alla risoluzione dei problemi gratuita. Adesso, potrete trovare una soluzione a ben 101 tra i problemi di lubrificazione più comuni grazie alla nuova Guida alla risoluzione dei problemi Molykote, intitolata "101 Suggerimenti per una lubrificazione ottimale" e disponibile su Internet. Per scaricarla, basta visitare il sito www.molykotetips.com. Gli ingranaggi Molykote sono sempre in movimento e, con i nostri prodotti, lo saranno anche i vostri.



in Italia:
MASCHERPA
www.mascherpa.it

MOLYKOTE®
Soluzioni Dow Corning per una lubrificazione intelligente

La vetrina delle novità

CORAL

Cod. 26.01

BRACCIO EVOLUTION.

CORAL ricerca costantemente soluzioni per salvaguardare le condizioni di salute del lavoratore sul posto di lavoro e di conseguenza la qualità e la produttività. Per questo ha realizzato Evolution, il braccio aspirante autoportante brevettato che rappresenta la soluzione tecnica ideale per l'aspirazione dei fumi di saldatura, gas, vapori, aerosol, fumi di olio, polveri, ecc.

A norma di legge - L'Evolution è stato progettato e costruito nel pieno rispetto delle normative vigenti relative alla sicurezza sul posto di lavoro e alla evacuazione dei fumi nocivi e delle sostanze inquinanti dall'ambiente di lavoro.

Costruzione - Grazie al suo sistema di movimentazione totalmente innovativo, garantisce grandissima leggerezza e, al tempo stesso, bassissima resistenza al flusso d'aria. Le tubazioni e la cappetta aspirante del braccio Evolution sono raccordate tra loro a mezzo di speciali giunti esterni snodati, brevettati e tubo flessibile ad alta resistenza "no-smoke flex" che consentono un semplice e comodo movimento del braccio.

L'Evolution è inoltre dotato di una ralla che permette una rotazione anche di 360° se montato su supporto predisposto. Il flusso dell'aria inquinata che attraversa il canale di aspirazione creato nel braccio e non viene quindi ostacolato da snodi o articolazioni interne. Data la lunghezza ridotta del tubo flessibile usato nei gomiti ne risultano perdite di carico notevolmente inferiori ad altri sistemi similari presenti sul mercato. Minore perdita di carico significa: inferiore potenza richiesta al ventilatore e quindi risparmio energetico, velocità di attraversamento più bassa e rumorosità più contenuta.

Risparmi energetici - L'estrazione dei fumi nocivi dagli ambienti di lavoro nella stagione invernale, crea in essi un forte abbassamento di temperatura. L'Evolution No-Smoke rappresenta la soluzione ideale a questo inconveniente in quanto, grazie alla serrandina di regolazione incorporata, è possibile dosare la quantità di aria da aspirare necessaria. È inoltre possibile filtrare l'aria inquinata con appositi filtri forniti come optional e riciclarla quindi nel locale completamente priva di tossicità.

MOLYKOTE®

Cod. 26.02

DA MOLYKOTE® NUOVI GRASSI PER CUSCINETTI AD ELEVATE PRESTAZIONI.

Molykote® ha recentemente aggiunto sei nuovi grassi per cuscinetti ad alte prestazioni alla sua linea di lubrificanti, per poter offrire ai clienti la più vasta gamma di prodotti per la lubrificazione per uso industriale disponibile in commercio.I grassi per cuscinetti Molykote sono prodotti ad alte prestazioni che possono essere impiegati per svariate applicazioni, ad esempio per i motori elettrici, i cuscinetti di ventole, le macchine edili, i laminatoi, i sistemi di chiusura centralizzati, gli alza-cristalli,etc.

Il Grasso per cuscinetti di motori multifunzione Molykote G-0100 è un olio minerale addensato con urea. Può essere usato in un ampio intervallo di temperature, riduce la rumorosità, ha un'ottima resistenza alla corrosione e all'ossidazione. È indicato per motori elettrici, cuscinetti di ventole, cuscinetti di pompe ad acqua ed essiccatori dell'industria chimica e della carta.

Il Grasso per cuscinetti a lunga durata Molykote G-0101 è un olio minerale addensato con litio. Può essere utilizzato in un ampio intervallo di temperature ed impiegato per componenti sottoposti a velocità elevate come ingranaggi e i cuscinetti.

Il Grasso per cuscinetti sottoposti a carichi elevati Molykote G-0102 è un olio minerale addensato con un complesso al calcio. Può essere utilizzato in un ampio intervallo di temperature. Offre ottima resistenza al dilavaggio, alla corrosione e all'usura.

Il Grasso per cuscinetti ad alte prestazioni Molykote G-1001 è un grasso multifunzione, economico e ad alte prestazioni che integra le proprietà di resistenza alle alte temperature tipiche dell'addensante con complesso al litio con quelle di resistenza alle basse temperature tipiche degli oli minerali e sintetici. È particolarmente indicato per i cuscinetti a rulli.

Il Grasso per cuscinetti sottoposti a velocità elevate Molykote G-2001 è un grasso a base di olio sintetico addensato con litio. Grazie alla sua ottima resistenza alle basse temperature e alla sua capacità di fornire una protezione ottimale contro l'usura e la corrosione, è la soluzione ideale per i mandrini, i posizionatori ultra-veloci, le taglierine di stampi e numerose applicazioni dell'industria chimica e della carta. L'assenza di lubrificanti solidi lo rende adatto ai cuscinetti a rulli medio-piccoli sottoposti ad alte velocità.

Il Grasso per cuscinetti sottoposti ad alte temperature Molykote G-6000 è un grasso a base di olio sintetico di feniletere addensato con poliurea, che offre un'ottima stabilità in presenza di sollecitazioni meccaniche elevate. Può essere utilizzato anche a temperature estreme, presenta ottima resistenza alle basse temperature ed è indicato per i macchinari esposti a radiazioni.

I grassi per cuscinetti sono disponibili in cartucce da 400 g., in barattoli da 25 kg e in fusti da 180 Kg.

Per ulteriori informazioni: **info@mascherpa.it**

BOSCH

Cod. 26.03

TRAPANO BATTENTE A DUE VELOCITÀ GSB 20-2 RE BOSCH: POTENZA E MANEGGEVOLEZZA INSIEME.

Con il GSB 20-2 RE **Bosch** introduce sul mercato un innovativo trapano battente a due velocità. Figlio di una nuova linea ideata per coniugare potenza e maneggevolezza, il GSB 20-2 RE ha in dotazione un motore da 800 watt di potenza che può sviluppare una coppia di 33/13 Nm e un numero nominale di giri al minuto compreso tra 0-1100 e 0-3000.
Il GSB 20-2 RE di Bosch è un trapano reversibile anche per l'avvitamento. Il mandrino autoserrante Auto-Lock in metallo a una sola bussola consente una rapida e semplice sostituzione dell'utensile con una sola mano. La frizione meccanica ANTI ROTATION che, in caso di blocco della punta, si inserisce automaticamente in poche frazioni di secondo, offre garanzia di assoluta sicurezza.
Il GSB 20-2 RE si presenta con un look solido e compatto con la nuova carcassa in alluminio e un'altrettanto innovativa impugnatura Softgrip per una presa sicura che consente di lavorare senza fatica e con le dovute garanzie di aderenza perché non è permesso alcuno slittamento della mano sull'impugnatura stessa. I dati tecnici parlano di una regolazione elettronica che consente un inizio foratura preciso. Il numero di colpi/giri, esattamente preselezionabile attraverso una rotellina, permette un avanzamento ottimale della foratura.
Tra le sue caratteristiche il GSB 20-2 RE vanta anche un riduttore meccanico sincronizzato a due velocità che permette la commutazione durante il funzionamento e un attacco alberino filettato (1/2 – 20 UNF). Il diametro collare alberino 43 millimetri (norme europee) consente l'impiego su supporto a colonna. Il tutto racchiuso nei 2,5 chilogrammi di peso complessivo.
ø foro nell'acciaio (1a/2a vel.): 16/8 mm - ø foro nel calcestruzzo: 20/13 mm - ø foro nel legno: 40/25 mm; ø corone a forare nel muro: fino a 82 mm.

D'ANDREA
LA TECNOLOGIA DELL'ALTA PRECISIONE

Cod. 26.04

"MONOFORCE": I NUOVI PORTAUTENSILI MONOLITICI A FORTE SERRAGGIO.

D'Andrea S.p.A. leader mondiale nel settore degli accessori di alta precisione per macchine utensili, presenta MONOFORCE, la nuova linea di portautensili monolitici a forte serraggio. MONOFORCE rappresenta la soluzione ideale ed economica per l'attrezzatura di tutte le M.U., ove sussistano esigenze e necessità di serraggio utensili sollecitati a elevati carichi radiali come nella fresatura, e si affianca al già noto Force della famiglia Toprun, il sistema di portautensili integrali bilanciabili, con ghiera brevettata.
Il programma MONOFORCE per mandrini macchina DIN 69871 e MAS-BT è realizzato nelle grandezze ISO 40 e ISO 50 con bussole da 20 mm e da 32 mm disponibili standard in tutta la gamma diametrale compatibile con questi diametri d'alloggiamento (per serraggi da Ø 3 mm a Ø 25 mm). Il sistema di portautensili MONOFORCE è interamente prodotto da D'Andrea e sarà completamente disponibile a magazzino a partire dalle prossime settimane.
Le principali caratteristiche del sistema sono:
• elevata forza di serraggio • precisione di concentricità inferiore a 5 µm • estrema rigidità • dimensione compatta • pre-bilanciatura di serie • eccellente qualità e un notevole grado di precisione • coni costruiti in tolleranza AT3 • passaggio refrigerante attraverso il mandrino macchina per mezzo di specifico dispositivo. Tale dispositivo permette l'utilizzazione di bussole da 20 mm e da 32 mm standard e non specificatamente dedicate.
Sono in fase di realizzazione sia dei kit completi sia dei "mini-kit"; il cliente può scegliere 2 o 3 diametri di bussole, in funzione delle proprie esigenze di montaggio.
MONOFORCE ha quindi tutte le caratteristiche per presentarsi al mercato con le carte in regola per dare una valida svolta alle problematiche inerenti il forte serraggio. Inoltre MONOFORCE presenta un costo estremamente interessante.

La vetrina delle novità

Cod. 26.05

NUOVO CATALOGO DESTACO 2004.

La gamma più completa dei sistemi di bloccaggio manuali, pneumatici e idraulici è ora disponibile in un unico catalogo presso tutti i rivenditori autorizzati **Destaco**. Al suo interno, oltre alle schede tecniche, esplosi, foto a colori, per oltre 600 modelli di chiusura, in evidenza tutte le novità, i ricambi e suggerimenti sul tipo di applicazione. Dal brevetto nel 1936 per la chiusura a ginocchiera Destaco garantisce la qualità più alta nei sistemi di bloccaggio. Distribuito in Italia in esclusiva da IBD S.r.l. Destaco assicura tutto il valore di un leader mondiale.
Per richieste, contatta: **destaco@ibdonline.org**

Cod. 26.06

SET MOBILE "3 IN 1" IN METALLO.

Stanley presenta un prodotto dalle caratteristiche uniche ed eccezionali. Il nuovo set mobile "3 in 1" in metallo è un prodotto assolutamente professionale ed innovativo, progettato e realizzato pensando a chi deve farne un uso frequente ed intenso, contenere e trasportare utensili pesanti.
L'aggiunta del metallo ne fa un prodotto molto robusto e curato in ogni particolare.

Dati tecnici

- corpo in lamiera d'acciaio
- cassetta 20" con coperchio scanalato. Vaschetta. Manico a scomparsa in alluminio. Cerniere in metallo.
- cassettiera a 2 cassetti con guide in metallo.
- Base fissa con vano unico ribaltabile – 2 elastici laterali - ruote a grande portata – portafilo.
- Dimensioni: 57,9x75,9x36,7 cm

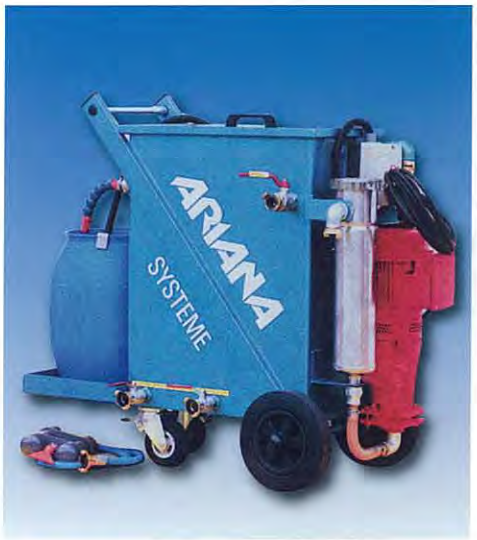
Cod. 26.07

IMPIANTO DI TRATTAMENTO R-3000 ARIANA.

Durante i processi produttivi l'inquinamento dei lubrorefrigeranti a causa di oli estranei è inevitabile. Con l'impianto di trattamento R-3000 di **Ariana** le emulsioni o soluzioni vengono depurate e trattate in modo ottimale durante il processo produttivo. In questo modo la durata viene incrementata notevolmente ed i costi di smaltimento si riducono al minimo. Tutti i vantaggi con l'impianto di trattamento R-3000:

- elimina oli e sostanze estranee contemporaneamente
- riduzione di consumo di olio e acqua
- riduzione di intasamenti e corrosione
- riduzione dei costi di smaltimento
- inibisce la formazione di odori e pericolo di infezione
- l'utensile si usura meno
- alta capacità di flusso per tempo di utilizzo ridotti
- lavora in by-pass senza utilizzo di personale
- ugello di aspirazione flessibile e galleggiante regolabile
- riciclaggio emulsione 550 l/h.

Per informazioni: **info@ariana-cool-line.de - www.ariana-cool-line.de**



tellure Rôta

Cod. 26.08

NUOVI SUPPORTI ELETTROSALDATI PER LA MOVIMENTAZIONE INDUSTRIALE.

Tellure Rôta è una delle aziende leader in Europa per la progettazione, la produzione e la vendita di ruote e supporti per uso industriale, civile e domestico. Con oltre 3.500 articoli di produzione interna, l'azienda modenese propone una gamma prodotti in grado di coprire il 90% degli impieghi di movimentazione industriale.
La struttura di Ricerca e Sviluppo di Tellure Rôta lavora con costanza alla progettazione di articoli innovativi e soluzioni personalizzate, anche tramite la collaborazione con centri di ricerca universitari nella ricerca di nuovi materiali e nuove soluzioni progettuali.
Da questo tipo di sinergia sono nati anche i nuovi supporti elettrosaldati, presentati per la prima volta al mercato durante la Fiera Movint – Expologistica.
Questi supporti devono essere adatti all'utilizzo anche in condizioni di funzionamento molto gravose; in questa ottica, i progettisti di Tellure Rôta sono intervenuti principalmente sulla geometria del supporto e sui processi tecnologici.
Per aumentare la resistenza ai carichi verticali il supporto presenta una piastra di fissaggio con perno integrato, ottenuta per forgiatura; le orecchie della forcella invece sono modellate mediante un processo di imbutitura al fine di aumentare la resistenza agli urti laterali.
La soluzione è stata studiata mediante un'analisi agli elementi finiti (FEM), volta a simulare il comportamento del supporto sotto carico e in presenza di urti laterali. Grazie all'ausilio del calcolatore e di software specifici è così stato possibile ottimizzare la geometria dei vari componenti, ottenendo in tempi brevi i risultati migliori a costi contenuti.
I nuovi supporti elettrosaldati rotanti e fissi hanno portate comprese tra 900 e 4.000 Kg e sono abbinabili a ruote di diametro compreso tra 100 e 400 mm.

USAG

Cod. 26.09

FUNZIONALITÀ, PRECISIONE E SICUREZZA NELLA NUOVA CHIAVE COMBINATA A CRICCHETTO REVERSIBILE USAG 285K.

Usag, la più grande industria italiana operante nel settore dell'utensileria professionale, lancia sul mercato la sua nuova chiave combinata a cricchetto reversibile 285K, studiata e realizzata per invertire il senso di lavoro in un unico gesto semplice e veloce.
Da sempre impegnata nell'attività di Ricerca e Sviluppo per fornire ai propri Clienti strumenti sempre all'avanguardia, Usag ha creato una chiave combinata a cricchetto reversibile che garantisce performance davvero eccezionali: test di laboratorio hanno infatti dimostrato che le sue prestazioni sono superiori a quelle previste dalla normativa ISO in vigore.
Progettata con un'elevatissima resistenza alla torsione, la nuova chiave 285K di Usag permette di lavorare con grande maneggevolezza e sicurezza. Sicurezza garantita anche dalla leva di cambio di direzione nella testa della chiave che consente di evitare inversioni accidentali del cricchetto. Inoltre, grazie all'inclinazione a 15° della testa, la nuova chiave 285K può essere utilizzata anche in piano facilitando il lavoro dell'operatore.
Usag offre il massimo anche in termini di precisione: concepita con un angolo di ripresa molto ridotto (solo 5° - pari a 72 denti), la nuova chiave 285K consente di operare anche in spazi ridotti.

Nuovo programma Matrix Usag 2004
dedicato ad un nuovo modo di organizzare

Se **Matrix** è la soluzione che cercavate per organizzare il lavoro, vi aspettiamo a porte aperte. Siamo in grado di proporre soluzioni studiate ad hoc per l'allestimento di qualsiasi veicolo commerciale. Ascolteremo con attenzione le vostre esigenze e le tradurremo in un dettagliato progetto. Non esitate a contattarci.

Spiccata modularietà
Chiusura centralizzata
Maniglie ergonomiche

Ottimo sistema di guide, che garantisce la fuoriuscita totale del cassetto

NUMERO VERDE
800-58.41.28

www.usag.it

USAG

in Italia

MASCHERPA

www.mascherpa.it

Le soluzioni Araldite per l'incollaggio di tecnopolimeri e materiali compositi sono di certo le più esaurienti. Perché? Perché sono fornite dalla nostra vasta gamma di prodotti con una forte enfasi sulla consulenza tecnica esperta della nostra forza di vendita e dei nostri distributori autorizzati.

Le nostre soluzioni per l'incollaggio di tecnopolimeri e compositi hanno qualcosa in più: *ascolteremo con grande attenzione tutte le vostre esigenze*

La gamma di prodotti è così vasta che può risolvere praticamente ogni problema d'incollaggio. Gli adesivi Araldite sono in grado di unire ogni tipo substrato e vi consentono di dar vita alle vostre idee, in progettazione e nella produzione.

L'altro importante elemento delle soluzioni Araldite è la preparazione tecnica e l'esperienza della nostra forza di vendita e dei nostri distributori che sono a vostra disposizione in veste di consulenti tecnici. Essi si preoccupano di comprendere i vostri obiettivi per fornirvi una soluzione esauriente che tiene conto dei substrati, dell'ambiente d'incollaggio e della preparazione delle superfici.

Araldite®

LA SOLUZIONE IDEALE PER L'INCOLLAGGIO DI TECNOPOLIMERI E COMPOSITI

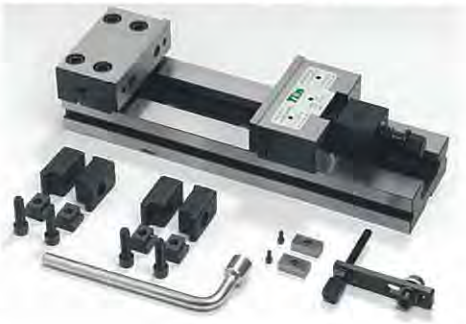
Visitate www.araldite-adhesives.com

Araldite® è un marchio registrato da Vantico GmbH, Basilea, Svizzera, parte del gruppo Huntsman.

TKN

Cod. 26.10

NUOVE MORSE TKN SERIE MA: IL CONNUBIO IDEALE TRA PREZZO E PRECISIONE.



Il connubio "precisione/prezzo" è la principale prerogativa delle nuove Morse **TKN**.
Tutti i particolari della morsa sono realizzati con ottimi materiali, che attribuiscono alla morsa una buona rigidità, gli elementi soggetti ad usura sono finemente trattati per raggiungere durezza di 50-60 HRC.
L'elemento mobile permette un avanzamento rapido fino al punto di chiusura che poi viene ultimata agendo sulla vite di serraggio.
Il peso della morsa è relativamente contenuto, per permettere il suo trasferimento da un macchina ad un'altra in modo rapido e semplice. La particolare modularità di questa morsa consente un veloce (s)montaggio delle ganasce ed una rapida configurazione sistema di bloccaggio del pezzo.Le superfici di scorrimento ed accoppiamento sono rettificate di precisione.
Queste caratteristiche garantiscono, le precisioni di accoppiamento richieste dalla moderna tecnologia delle macchine utensili. Disponibili nei modelli MA 150x200; MA 150x250; MA 150x300; MA 200x300, le morse TKN sono tutte con ganasce discendenti (effetto " PULL DOWN ").
Caratteristiche: slitta base: +/- 0,01mm; rif. chiavette slitta base/ganascia fissa: +/- 0,025mm.
Dotazione standard: n. 1 coppia di chiavette H7 a scelta; n. 1 chiave a pipa; n. 1 fermo laterale; n. 2 coppie di staffe con nasello a scelta; cassa imballo in legno.

TKN

Cod. 26.11

PORTAUTENSILI AD ESPANSIONE IDRAULICA TKN.

Il portautensile ad espansione idraulica è un prodotto ad elevato contenuto tecnologico idoneo per essere utilizzato in lavorazioni dove si richiedono alte prestazioni e ottimi livelli qualitativi. A dispetto delle sue possibilità e pur se presente sul mercato da diversi anni, non è riuscito ad imporsi all'attenzione degli utilizzatori a causa del prezzo molto alto. Ora, grazie a **TKN**, è possibile utilizzare tutti i vantaggi di questo portautensili ad un prezzo contenuto, con in aggiunta la certezza di una pronta disponibilità (DIN 69871 ISO 40 - 50, BT 40 - 50) ed un servizio clienti affidabile per un marchio di grande prestigio.
Il principio di funzionamento è molto semplice: una piccola vite aziona un pistoncino che comprime l'olio idraulico contenuto in una camera anulare deformando in maniera uniforme, ed ampiamente entro i limiti di elasticità del materiale, due zone in cui le pareti sono più sottili. Questa espansione del materiale permette il perfetto bloccaggio sul gambo dell'utensile che produrranno elevati valori di resistenza a torsione, senza pregiudicare la precisione di concentricità costruttiva in quanto la deformazione del materiale è uniforme perché uniforme è la distribuzione della pressione dell'olio idraulico sulle pareti della camera anulare. Numerosi i vantaggi del portautensili ad espansione idraulica:

- Errore di precisione e di ripetibilità ≤ 3 µm. per un'asportazione di truciolo equamente distribuita fra i taglienti con conseguente minor usura degli stessi ed un incremento della durata dell'utensile.
- Ottimo valore di equilibratura di fornitura G=2,5 n=15.000 giri/min. Può essere ulteriormente affinato per ottenere elevate qualità di finitura superficiale a grande velocità di rotazione ed in massima sicurezza.
- Tenuta completa; non sono possibili infiltrazioni d'olio, grasso, liquido refrigerante o trucioli.
- Facilità di utilizzo: basta una chiave a T per bloccare e sbloccare l'utensile.
- Nello stesso portautensile ad espansione idraulica è possibile montare una grande varietà di bussole di riduzione disponibili nei diversi diametri interni per adattarsi al codolo dell'utensile. Il risparmio è evidente senza penalizzare la precisione.
- Le bussole di riduzione permettono anche il fissaggio di codoli con recessi.
- La tenuta nell'adduzione di refrigerante è garantita fino ad una pressione di 50 Bar.

Una sola cosa cui fare attenzione per non rovinare irrimediabilmente il portautensile: non azionarne il bloccaggio a vuoto.
Le migliori prestazioni si ottengono utilizzando utensili con codolo cilindrico. La tolleranza del diametro del codolo deve assolutamente essere h6. Gli impieghi ottimali del portautensile ad espansione idraulica sono nel campo della foratura e della fresatura con punte e frese a candela anche in metallo duro nonché dell'alesatura di precisione.

SPIRIT OF INNOVATION

A525 PT

M320

AP 1

25EUR 80

F1 CAR S

17SX

QUALITY AIR

A.N.I.

Officine Meccaniche A.N.I. SpA
Via Arzignano, 190 - 36072 Chiampo (VI) Italy - Tel +39 0444 420888 - Fax +39 0444 420620 - www.ani.it - ani@ani.it

PICCOLE E MEDIE IMPRESE: LA RISPOSTA ITALIANA ALLE MULTINAZIONALI.

IL DINAMISMO DELLE PMI ITALIANE SOPPERISCE ALLA MANCANZA DI SLANCIO DELLA GRANDE INDUSTRIA E DELLE IMPRESE MULTINAZIONALI. MA A MONTE MANCA UNA POLITICA INDUSTRIALE STRUTTURATA CHE CONSENTA UNA CRESCITA PIÙ AGEVOLE DI QUESTO TESSUTO.

In un'economia come quella del nostro Paese, dove la grande industria continua a non mostrare segnali di ripresa, sono ancora una volta le piccole e medie imprese a distinguersi nei processi di trasformazione e di sviluppo. Nonostante le difficoltà, le PMI continuano a mantenere e ampliare le proprie quote di mercato estero, confermando il proprio fondamentale ruolo all'interno del sistema economico italiano.

Continuano a crescere, seppur lentamente, le piccole e medie imprese italiane. In un quadro economico come quello del nostro Paese, dove si assiste ad una costante crisi della grande industria, incapace di uscire da un trend con costanti segnali negativi, le PMI ancora una volta si dimostrano vive.
Senza una politica di intervento che favorisca lo sviluppo e il sostegno alla grande impresa, tocca infatti alle aziende medio-piccole fare da motore dei comparti produttivi italiani. Ruolo che alle PMI per ora riesce piuttosto bene, soprattutto in alcuni settori privilegiati come quello dei distretti industriali, dove non solo mantengono costante la propria presenza sul mercato estero, ma riescono addirittura ad ampliarla.

I SOGGETTI CHE STANNO AL CENTRO DEL RINNOVAMENTO.

A dare una spinta allo sviluppo delle PMI c'é in primo luogo un fattore di tipo sociale. L'imprenditoria italiana infatti sta divenendo sempre più giovane e preparata dal punto di vista culturale e tende sempre maggiormente a cooperare per raggiungere una crescita altrimenti difficile da perseguire.
Gli ultimi rilevamenti statistici non fanno che confermare questo trend.
Secondo i dati del rapporto "L'Italia delle imprese" ad esempio, redatto dalla Fondazione Nord-Est-Il Sole 24 ore, il 69% circa degli imprenditori sotto i 50 anni ha in mano un diploma superiore, mentre oltre il 16% di essi possiede una laurea.
Le aziende che posseggono sono solitamente di piccole dimensioni, inserite soprattutto nel settore dei servizi.
Ma il dato più interessante riguarda lo spirito di collaborazione che muove il loro operato. Ad un orientamento fortemente individualista infatti l'imprenditore moderno va pian piano sostituendo un costruttivo indirizzo collaborativo con i propri colleghi, per il perseguimento di

obiettivi comuni.
La concorrenza sempre più spietata e le difficoltà dell'economia fanno infatti propendere i proprietari di PMI verso un comportamento maggiormente cooperativistico. La maggioranza di essi ritiene che solo attraverso consorzi e fusioni si possano perseguire quegli obbiettivi di competitività, internazionalizzazione e crescita che le aiutino a sopportare con maggiore tranquillità concorrenti sempre più agguerriti.

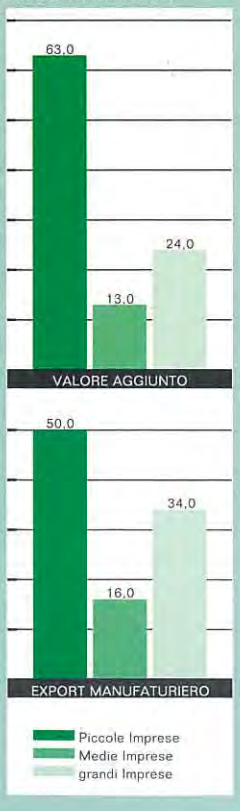
L'IMPATTO DI QUESTA POLITICA SUI MERCATI ESTERI.

Competizione sì quindi, ma fronte comune per ampliare la propria presenza nel mercato internazionale.

Una rivoluzione che sta facendo cambiare ruolo e competenze delle PMI, sempre più "internazionalizzate".
Alcune associazioni imprenditoriali si sono già spinte ben oltre il consueto ambito operativo delle piccole e medie imprese, organizzandosi per dare una spinta all'ampliamento degli orizzonti commerciali dei propri affiliati. Il lavoro svolto sui vicini paesi dell' Est-europeo è solo un primo passo di una operazione che su larga scala coinvolge ormai anche Cina, Brasile, Russia e India, e che punta ad un potenziamento della competitività e della presenza sul mercato.
Potenziamento che però, per essere pienamente sfruttato dalle PMI, deve essere sostenuto a sua volta da una serie di interventi strutturali. Se infatti il mondo della grande industria va aiutato, anche il sistema delle piccole e medie imprese ha bisogno di una progettazione generale che permetta un'implementazione dell'efficienza produttiva e tecnologica con minore impatto di costi sull'imprenditore.
La cultura imprenditoriale a sfondo cooperativo va ancor più accresciuta, soprattutto nei sistemi locali e per quanto riguarda innovazione delle tecnologie e preparazione del personale. Al tempo stesso anche il territorio che ospita le PMI deve cambiare, dotandosi di infrastrutture e risorse che favoriscano sviluppo e produttività e di politiche di tipo industriale che si differenzino a seconda dei bisogni delle singole realtà.
Una serie di evoluzioni questa, favorita anche dalla dinamicità delle PMI, che risalta soprattutto se comparata con le perduranti difficoltà del comparto della grande industria.
Come evidenzia l'analisi Mediobanca-Unioncamere sui distretti industriali, già nel periodo antecedente la crisi economica, nel quinquennio 1996-2000, le PMI hanno messo in evidenza un dinamismo di grande spessore, anche in presenza di una tassazione proporzionalmente più pesante rispetto a quella che colpiva in quel lustro le imprese di maggiori dimensioni. Una crescita a 360°, sia per fatturato (+26,5%) che per export (+36,4%), creazione di posti di lavoro (+12,1%) e produzione di valore aggiunto (+24,6%).Tra il 1997 ed il 2002 poi è nato un gran numero di nuove società di capitale in quelle zone, come il nord est del Paese, dove le piccole e medie imprese sono più diffuse.

L'industria italiana

Ripartizione percentuale nel 2000 (settore manufatturiero)



La crescita 1996-2000

Variazione percentuale del valore aggiunto

	Var. forza lavoro	Aumento produttiv.	Aumento dei prezzi	Crescita Compless.
Medie Imprese	+12,1	+5,1	+5,8	+24,6
Beni per persona e casa	+8,4	+5,0	+5,9	+20,5
Meccanica	+14,3	+8,8	+5,7	+31,4
Distretti	+11,1	+5,8	+5,3	+23,8
Spl	+10,7	+7,1	+5,6	+25,2
Altre imprese	+12,9	+4,1	+6,0	+24,6
Grandi Imprese in Itali	-5,3	+15,2	+5,1	+14,8

I profitti sul capitale nel 2000

Grandi e medie imprese

	Medie Imprese	Grandi imprese in Italia
Roi	12,6	8,3
Debiti finanziari in % del capitale	55,9	44,9
Costo del debito	6,9	6,8
Poste straordin. in % del risultato	+1,5	+61,5
Aliq. fisc. media in % dell'utile lordo*	46,5	28,5
Roe	9,3	10,6

(*) escluse imprese in perdita

Fonte. Il Sole 24 Ore

LE MEDIE IMPRESE: UN SEGMENTO VITALE.

In questo contesto, sono soprattutto le medie imprese a far registrare le migliori performances. Si tratta, in realtà, di un segmento piuttosto contenuto sotto il profilo numerico: se infatti consideriamo come soglie dimensionali il fatturato (tra

i 13 e i 260 milioni di Euro) e i dipendenti (fra i 50 e i 499), sono complessivamente poco meno di 8.000 in tutto, ma per la metà controllate da grandi imprese italiane o estere. Eppure, dati alla mano, crescono costantemente di numero e di dimensioni, investono più delle grandi e creano più lavoro, sono patrimonialmente solide ed economicamente competitive e fanno registrare una buona redditività.

Questi soggetti imprenditoriali sono concentrati prevalentemente nel Nord Ovest e nel Nord Est: la Lombardia, in particolare, ne è per molti versi la culla d'elezione, se è vero che ospita il 20,3% delle imprese manifatturiere italiane ma il 32,6% di quelle di media dimensione. A livello settoriale, la meccanica, i beni per la persona e per la casa (il tessile e l'abbigliamento, la pelle e il cuoio, il legno e i mobili e le ceramiche e i prodotti per l'edilizia) sono le aree di attività dove maggiormente sono operative.

Il peso che le medie imprese occupano nello scenario economico italiano è presto detto. A livello di valore aggiunto dell'industria manifatturiera, le medie società rappresentano il 13% (contro il 24% delle grandi e il 63% delle piccole). Ma dal 1996 al 2000 il loro sviluppo (+24,6%) è stato nettamente superiore sia di quello delle grandi aziende (+14,8%), sia del Pil italiano (+18,6%). Anche sotto il profilo della creazione di posti di lavoro, il dinamismo delle medie imprese è stato esemplare: nello stesso quadriennio ha fatto segnare un + 12,1%), a fronte di una riduzione del personale da parte delle grandi industrie pari al 5,3%.

Quanto all'export è cresciuto nelle medie imprese del 36,4%, contro un +28% delle grandi industrie. Il fatturato, infine, è cresciuto del 29,7%.

Un altro dato che fotografa il dinamismo del segmento delle medie imprese è senza dubbio rappresentato dal tasso medio d'investimento che, sempre tra il 1996 e il 2000, è stato del 10,8% (contro un 8,9% delle multinazionali europee) e la crescita delle immobilizzazioni materiali, pari al 38,1%. Per farvi fronte, tuttavia, mentre il fabbisogno per gli investimenti tecnici e finanziari è stato coperto da risorse proprie, quello per il circolante è stato coperto da nuovi debiti finanziari.

Ciò la dice lunga sulla solidità finanziaria di queste imprese. Ma, al tempo stesso, evidenzia uno scarso interesse che esse sembrano mostrare verso la Borsa e il mercato azionario. ■

Matteo Corno

CARTA EUROPEA PER LE PMI: MIGLIORA L'AMBIENTE EUROPEO PER LE PICCOLE IMPRESE.

Gli Stati membri della CE hanno registrato progressi in tema di miglioramento dell'ambiente delle piccole imprese nei tre settori prioritari contemplati dalla Carta europea per le piccole imprese nel 2003: accesso al finanziamento, innovazione e trasferimento di tecnologia, consulenza alle piccole imprese. È quanto emerge dalla quarta relazione sull'attuazione della Carta, che segnala anche come questi progressi siano frutto principalmente dello scambio continuo di informazione fra gli Stati membri.

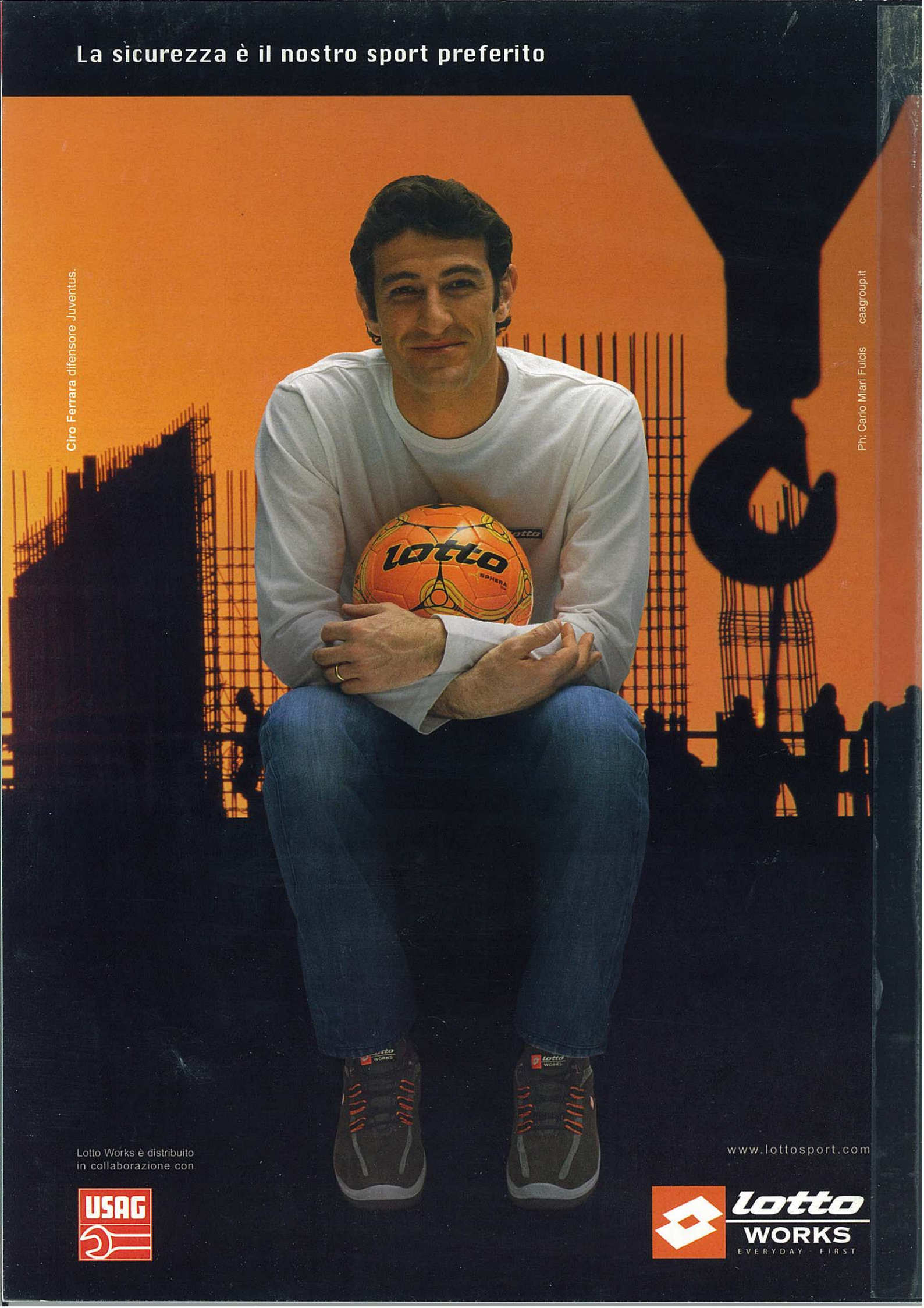
Ad esempio, sulla base dell'esperienza acquisita in Belgio, Danimarca e Paesi Bassi, la Svezia sta mettendo a punto un metodo per misurare gli oneri amministrativi. Sull'esempio dei Paesi Bassi, il Belgio ha creato uno sportello al quale le imprese possono rivolgersi per segnalare normative contraddittorie o di non facile applicazione. La Spagna, dal canto suo, per garantire che i risultati dei progetti della Commissione ottengano un riscontro, informa periodicamente le organizzazioni imprenditoriali e gli esperti in PMI.

Alcuni incoraggianti sviluppi sono stati constatati negli Stati membri nel corso del 2003 per il settore prioritario della consultazione delle PMI. Ad esempio, i programmi di scambio tra PMI e amministrazioni nei Paesi Bassi e nel Regno Unito hanno creato un nuovo canale per l'ascolto delle PMI. Tuttavia, sebbene numerosi paesi dispongano di sistemi ben consolidati per la consultazione delle PMI, le differenze tra gli Stati membri persistono, ed è pertanto necessario mantenere la pressione per ottenere un miglioramento costante e sistematico della consultazione.

Ulteriori progressi sono stati realizzati nell'anno trascorso per quanto riguarda l'accesso ai finanziamenti; esempi interessanti sono il programma finlandese "DIILI", che ha l'obiettivo di favorire la partecipazione di personale qualificato al capitale sociale dell'impresa, il modello austriaco di aiuti all'avviamento per il capitale di rischio del settore pubblico e i fondi di investimento locale ("FIP") della Francia. Tuttavia, per le imprese l'accesso al finanziamento è uno dei problemi più importanti, e le iniziative future dovranno essere concentrate sul finanziamento della fase iniziale e sul potenziamento del capitale.

Diverse nuove misure sono state adottate nel settore dell'innovazione e del trasferimento di tecnologia. Ad esempio, l'iniziativa olandese "TechnoPartner" e l'Agenzia Innovazione portoghese sono un segnale di migliore coordinamento dei programmi relativi all'innovazione. Tuttavia, molte piccole imprese incontrano ancora notevoli problemi quando tentano di migliorare la loro capacità d'innovazione. Sono pertanto necessarie misure volte a facilitare il collegamento in rete delle imprese e i vivai di imprese (distretti o "clusters"). Il progetto tedesco "PROINNO" e quello austriaco "STRAPAMO" sono validi esempi di comunicazione transfrontaliera. ■

La sicurezza è il nostro sport preferito



Ciro Ferrara difensore Juventus.

Ph: Carlo Miari Fulcis caagroup.it

Lotto Works è distribuito
in collaborazione con

USAG

www.lottosport.com

lotto
WORKS
EVERYDAY FIRST