



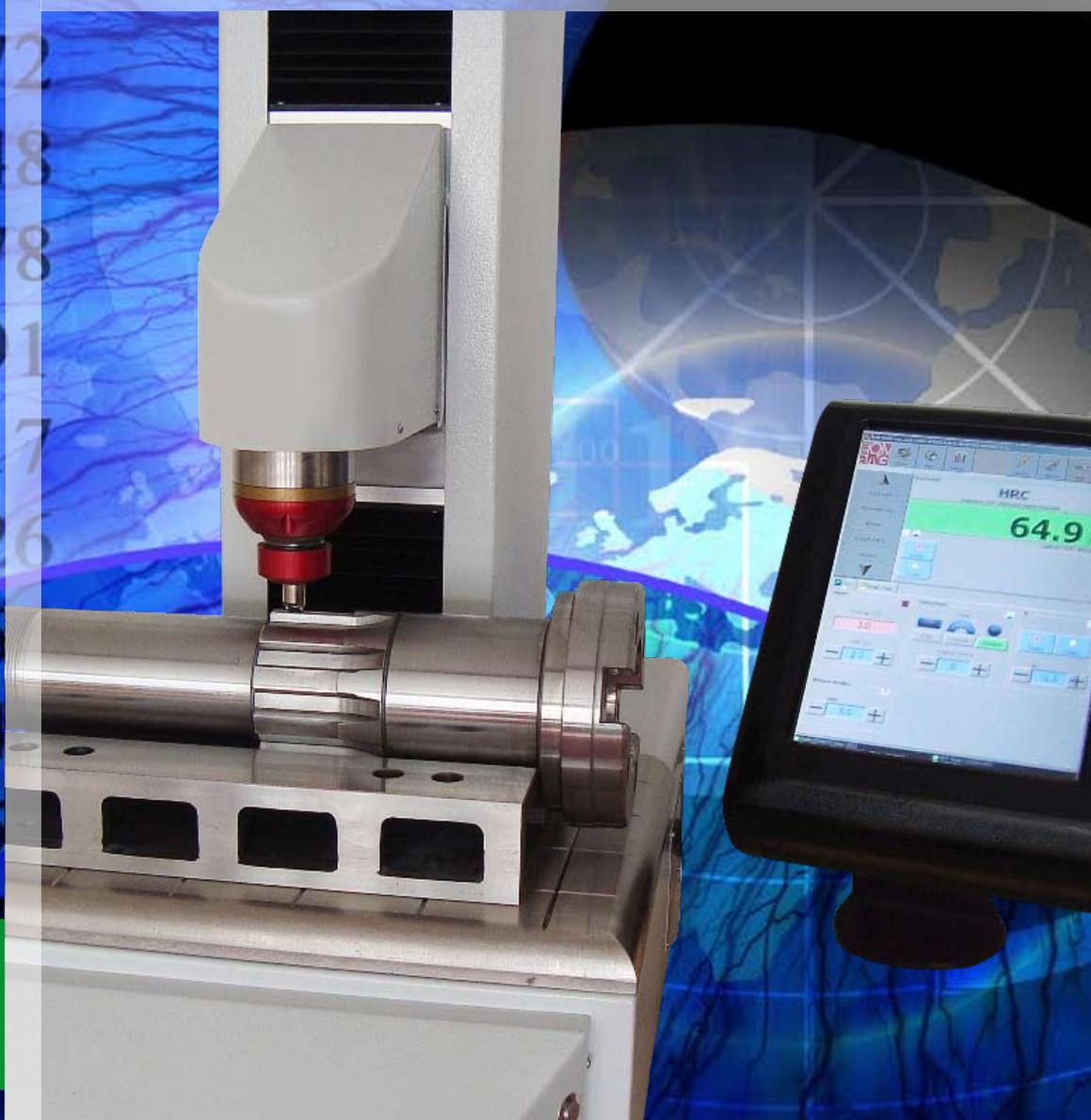
CONSORZIO DISTRIBUTORI UTENSILI

ANNO 17
NUMERO 44
GIUGNO 2011

contiene I.P.

SpazioTecnico

PERIODICO DI INFORMAZIONE DEL CDU

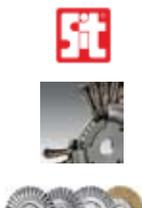


SPECIALE:
**MISURA E
CONTROLLO**

SPEDIZIONE IN ABB. POSTALE 70% FILIALE DI MILANO



| 20



| 21



| 21



| 22



| 23



| 24

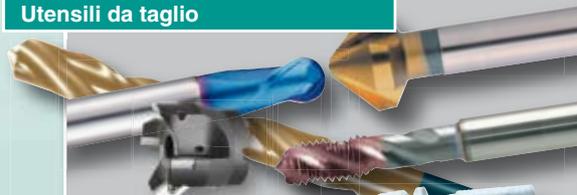


Catalogo generale

**NUOVO
CATALOGO
GENERALE
CDU
RICHIEDILO
GRATIS
ALLA TUA
UTENSILERIA
DI FIDUCIA.**

2010/12 4^a ed.

Utensili da taglio



Attrezzature macchine utensili



Strumenti di misura



Abrasivi



Utensili manuali



Attrezzature per officina



Utensili elettrici e macchine



Antifortunistica, saldatura e chimici



Arredamento industriale



Indici



INDICE

ZOOM

TECNOLOGIA E RICERCA AL SERVIZIO DELLA QUALITÀ

Dopo un buon 2010, il settore si prepara a vivere quest'anno un'ulteriore crescita. E non mancano numerose novità di prodotto.

PAG. 04

MEETING

FIERE & EVENTI

25esima CONTROL: la qualità protagonista.

PAG. 12

REPORT

UN "NUOVO CORSO" PER I DISTRETTI ITALIANI

Di fronte alla crisi internazionale, torna in auge il modello del capitalismo diffuso e delle filiere con forti legami territoriali. Ad essere premiato è soprattutto chi ha puntato su ricerca e innovazione.

PAG. 13

L'INTERVISTA

ORA ANCHE L'ITALIA HA IL SUO "MISTER PMI"

È Giuseppe Tripoli, nominato lo scorso 28 febbraio col compito di raccogliere le esigenze delle piccole imprese e sollecitare le istituzioni.

PAG. 17

NEWS

LA VETRINA DELLE NOVITÀ

Informazioni in diretta sulle novità e le proposte dai marchi fornitori convenzionati con il Consorzio Distributori Utensili CDU.

PAG. 20

FOCUS

INCENTIVI PER IL RILANCIO A "COSTO (QUASI) ZERO"

Semplificazione, opere pubbliche e sostegno alle imprese che investono in ricerca e assunzioni al Sud le tre principali direttrici del provvedimento.

PAG. 26

UTILITÀ

SOCIAL MEDIA MARKETING: COME TI CONTATTO I CLIENTI

I social media come Facebook, Twitter e le community online sono un'opportunità da cogliere per le aziende. Alcuni consigli per farlo con successo.

PAG. 29

SpazioTecnico

TECNOLOGIA E RICERCA, AL SERVIZIO DELLA QUALITÀ

Dopo un buon 2010, il settore si prepara a vivere quest'anno un'ulteriore crescita. E non mancano numerose novità di prodotto.



INDISPENSABILI STRUMENTI PER COMPETERE.

Se è vero che la qualità continua ad essere un fattore competitivo determinante per competere sui mercati e che, anzi, il valore aggiunto che essa può generare risulta in molti casi vincente per distinguersi rispetto alla concorrenza, è evidente come il settore degli strumenti di misura e controllo abbia risentito meno di altri dei riflessi della crisi internazionale che finalmente sembra oggi attenuarsi.

Una dinamica, questa, che trova testimonianza per altro nelle opinioni espresse dai numerosi marchi presenti in questo mercato strategico, ai quali le utensilerie del Consorzio CDU si rivolgono per soddisfare le richieste della propria clientela. E, se il 2010 ha fatto registrare per i produttori di strumentazioni di misura e controllo un trend positivo, i primi mesi di questo 2011 sembrano confermare, ed anzi consolidare, questa tendenza. Questo specifico settore, poi, manifesta, per sua stessa natura, una evoluzione an-

QUESTO SETTORE MANIFESTA UNA EVOLUZIONE ANCOR PIÙ RAPIDA DI ALTRI, SULLA SPINTA DELLA RICERCA DI SEMPRE PIÙ ESASPERATI STANDARD DI PRECISIONE E DELL'ESIGENZA DELLE IMPRESE DI GARANTIRE CON SICUREZZA LA RIPETITIVITÀ DELLE MISURE. MA, ACCANTO AD ESSE, C'È UN'ALTRA SFIDA: LA PERSONALIZZAZIONE DELLE SOLUZIONI.

cor più rapida di altri, sulla spinta della ricerca di sempre più esasperati standard di precisione e, al tempo stesso, dell'esigenza delle imprese di garantire con sicurezza la ripetitività delle misure laddove le produzioni si fanno seriali. Ecco, dunque, in molti casi che è la tecnologia e l'elettronica applicate ad intervenire a supporto di tali richieste. Ma i produttori di strumentazione di misura e controllo sono chiamati anche ad un'altra sfida: la personalizzazione delle soluzioni, che si traduce sia nella consulenza finalizzata a scegliere il prodotto più idoneo alle specifiche esigenze entro una gamma estremamente ampia di proposte a catalogo, sia nella messa a punto di strumenti "dedicati".

AFFRI: ALTA TECNOLOGIA ED ELEVATA PERSONALIZZAZIONE.

“Il mercato richiede strumentazione ad alto contenuto tecnologico e personalizzato sulle proprie esigenze. A tali esigenze rispondiamo con una vasta gamma di prodotti: questo, oltre a permetterci di proporre lo strumento più in linea con le necessità di ogni utente, garantendo al tempo stesso un interessante rapporto prezzo/prestazioni, ci consente di raggiungere mercati differenziati”. Ad affermarlo è Roberto Affri, alla guida dell'azienda specializzata in durometri. “Abbiamo inoltre realizzato diversi nuovi prodotti - continua - e, in particolare, un durometro a cella di carico per misurazioni Vickers”. WIKI 200 è il primo micro-durometro in grado di eseguire una

scansione automatica di molti provini con altissima definizione di 1 μm senza limiti di dimensione in tempo rapido.

Grazie alla superficie visiva da 100x50mm o da 200x90 mm che viene mappata con definizione di 1 μm , assicura un'altissima precisione del punto di inizio delle impronte per determinare la profondità della durezza superficiale CHD. Dotato di piattaforma di lavoro multifunzione, funzione "Mosaico intelligente" e linee di impronte multidirezionali, è anche semplice e rapido da utilizzare. Tra le altre novità Affri si segnala il comodissimo durometro portatile universale Metaltester MKII, adatto per tutti i metalli e ogni superficie.



ZOOM

STRUMENTI DI MISURA E CONTROLLO



AMRA: LA SFIDA DEL FOTVOLTAICO.

Ha investito molto in nuovi strumenti di misura per nuovi mercati e applicazioni anche Chauvin Arnoux: "Il mercato richiede strumenti di misura per le esigenze della manutenzione e controllo, in quanto la crisi ha rallentato l'installazione di nuovi impianti produttivi" spiega Davide Mariani, di Amra Spa. "Quanto ai nuovi settori, abbiamo consolidato e rafforzato la nostra presenza nel mondo fotovoltaico, sia con strumenti impiegati nelle nuove installazioni che in quella di manutenzione delle strutture esistenti". Nel primo caso, particolare successo ha incontrato GREENTEST FTV100, verificatore e certificatore di impianti fotovoltaici che consente la visualizzazione contemporanea di tutte le misure, il calcolo del rendimento dei pannelli fotovoltaici e di conversione AC/DC e la stampa dei risultati delle misure per la certificazione. Per la manutenzione delle strutture esistenti vengono proposti sia lo stru-



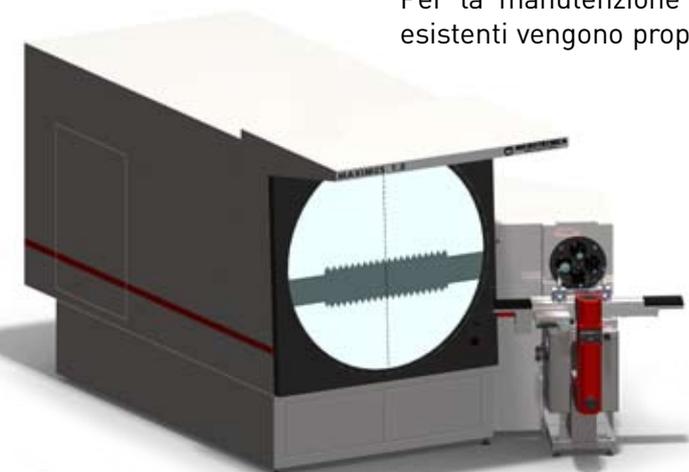
mento I-V TRACER FTV200 per la misura della caratteristica I-V dei moduli o delle stringhe di un impianto fotovoltaico, sia il RELAY TESTER FTV021 per la verifica e la certificazione del relé di protezione.



LTF: GRANDI PROIETTORI DI PROFILI E MACCHINE PER IL CONTROLLO DELLA MICRODUREZZA.

In forte crescita è stato l'andamento del mercato nel 2010 per LTF SpA: "Siamo cresciuti del 15% rispetto al 2009 e, in questi primi mesi, ancora del 20% sullo scorso anno. Quanto alle principali richieste del mercato, cambiano in funzione della sua tipologia: all'estero la richiesta è di macchine bidimensionali, proiettori di profili, con schermo di grandi dimensioni, mentre il mercato italiano richiede macchine per il controllo di microdurezza sui materiali".

Maximus 1.5 è il nuovo proiettore di profili da \varnothing 1.500 mm di schermo,



che lo rende il più grande al mondo. È particolarmente adatto per l'industria aeronautica e per quei lavori che richiedono alta precisione nella misurazione dei particolari. Isoscan è invece il nuovo microdurometro per la misurazione di microdurezze secondo le norme ISO ed ASTM con la possibilità di generazione e misurazione automatica delle impronte.

MICROPLAN: LIVELLE ELETTRONICHE.

Ugualmente positivo il trend fatto registrare da Microplan Italia Srl: "Prendendo come riferimento il 2008, nel 2010 vi è stato un incremento del 30% e un ulteriore 20% dal 2010 al 2011. Le richieste riguardano il settore della metrologia e delle energie alternative. Oltre ai prodotti standard, il Gruppo Microplan fornisce al mercato mondiale basamenti speciali a disegno in granito e banchi di controllo di alta precisione, soluzioni innovative che utilizzano sistema di scorrimento su cuscinetti pneumostatici, applicazioni laser, scale di misura, motorizzazioni, ecc".

Tra le novità da segnalare nell'offerta Microplan la sonda assiale Bluetooth, lo strumento per la misura di grandi diametri "Archimede" e la tavola rotante pneumostatica per il controllo della concentricità, disponibile anche in versione motorizzata. Particolarmente ampia la gamma di livelle elettroniche, strumenti di alta precisione per il rilevamento di inclinazione e pendenze rispetto all'orizzonte o ad un angolo

preso come riferimento, impiegate anche nel montaggio e livellamento di macchinari.



STROBOSCOPIO PORTATILE RHEINTACHO A LED.

Meno entusiasmante è stato invece il 2010 per Rheintacho, rappresentata da SIME, che ha comunque investito anch'essa su nuovi prodotti, a cominciare da RT STROBE pocket LED, l'ultimo e più performante stroboscopio portatile, caratterizzato da estesa varietà di funzioni settabili, grado di protezione IP 65 (contro acqua e polvere), alta frequenza dei flash (massimo 300,000 flash al minuto), eccezionale intensità della luce emessa, segnale di ingresso e uscita regolabile, controllo del flash al quarzo molto accurato, display multilinea e LED ad alta intensità.



VISION ENGINEERING: NUOVA GAMMA FALCON.

Vision Engineering ha vissuto un 2010 all'insegna di uno scarso dinamismo, mentre il 2011 sembra essersi aperto con maggior vivacità. Interessante l'esame delle richieste del mercato fatto dalle due aziende.

"Due sono le principali tendenze del mercato. La prima è di ordine tecnica, con la richiesta di strumentazione performante, semplice da utilizzare e con un prezzo concorrenziale. La seconda, invece, è più di natura finanziaria:

la mancanza di liquidità che caratterizza questo periodo post-ripresa comporta un incremento delle richieste di dilazione dei pagamenti. Abbiamo quindi stretto accordi con società finanziarie primarie così da poter offrire al cliente la formula del noleggio operativo su tutte le nostre apparecchiature"



ZOOM

STRUMENTI DI MISURA E CONTROLLO



spiega Michelangelo Prendin, General manager di Vision Engineering. “Abbiamo inoltre lanciato FALCON, una nuova gamma di strumenti di misura senza contatto a due e tre assi, intuitivi nell'utilizzo e dal prezzo molto competitivo”.

ELBO CONTROLLI: MACCHINE DI PRESETTING DEDICATE.

“Il mercato delle macchine per la pre-registrazione e misura degli utensili è orientato verso prodotti di alto contenuto tecnologico. - afferma invece Massimiliano Tasca, di Elbo Controlli - Questa non è la sola richiesta del mercato: l'estrema semplicità di utilizzo per l'operatore ci viene posta quale caratteristica fondamentale. Il design innovativo e l'ergonomia attentamente studiata rispondono alle esigenze di un mercato che si indirizza verso macchine capaci di integrarsi nelle attuali aree produttive”.

Due le novità proposte. La macchina presetting Larth, che ha la caratteristica di essere un prodotto “entry level”, anche se l'elettronica, il software e il sistema telecamera permettono ottime prestazioni, con estrema semplicità e rapidità d'uso.

Elbo Controlli ha inoltre progettato una macchina presetting, chiamata Khyan TW, dotata di doppia telecamera e di un software dedicato alla misura delle geometrie per le affilatrici, quali angoli di spoglia, inclinazione eliche e molto altro ancora.



La seconda telecamera può assumere diverse posizioni, per eseguire misure sia frontali, sia dall'alto dell'utensile.

ASSICONTROL: PROBLEM SOLVING VERSO IL CLIENTE.

Il problem solving è l'obiettivo che ha orientato Assicontrol nel suo servizio al cliente: “Assistiamo il cliente in ogni fase con l'obiettivo di aiutarlo a risolvere i problemi di tipo tecnico/applicativo”, sostiene Susanna D'Accordio. Tra i nuovi prodotti proposti, il misuratore di spessori ad ultrasuoni centesimali per corrosioni e sfogliature MT200: ideale per tutti i controlli qualità, in accettazione dei materiali di produzione e in manutenzione, è facilissimo da usare, in quanto è sufficiente appoggiare la sonda su un lato del pezzo da controllare per leggerne lo spessore.

MH310 è invece un durometro portatile con stampante incorporata a lettura digitale con sensore a principio dinamico, che consente di vedere e stampare tutte le informazioni contemporaneamente. Infine Assicontrol propone la nuova serie EASY-CHECK Fe/, spessimetri per rivestimenti economici, semplicissimi da utilizzare, in grado di assicurare affidabilità e precisione.

TESA: SISTEMA REFLEX.

Si chiama Reflex il nuovo sistema che contraddistingue la nuova gamma di macchine ad alta tecnologia e massima semplicità d'utilizzo lanciate da TESA nel





2010, un anno che ha visto l'azienda tornare a crescere dopo la crisi.: "L'obiettivo - spiega Marcello Andretta - è consentire ai clienti di effettuare misure sofisticate con macchine sofisticate senza bisogno di personale specializzato". Il concetto Reflex si concretizza in 5 versioni distinte dello stesso software, ognuna delle quali è dedicata ad un tipo di macchina e di applicazione diversa.

MICROSCOPI DIGITALI DINO-LITE E OCULARI DINO-EYE.

Il taleco è il distributore esclusivo dei microscopi digitali Dino-Lite. Versatili, maneggevoli, tecnologici, semplici, di elevata qualità e con un rapporto prestazioni/prezzo eccellente, questi microscopi digitali con risoluzione a 1.3 MegaPixels o addirittura a 5 Mega Pixels semplificano i processi produttivi, il controllo qualità e particolari lavorazioni. Grazie al semplice software è possibile acquisire immagini, video e ritardi di video, fare annotazioni sulle foto acquisite, misurazioni e calibrature. Se invece un'azienda già possiede un microscopio ottico o un endoscopio e desidera digitalizzare le immagini, l'oculare Dino-Eye è la scelta giusta per soddisfare questa esigenza.

PREISSER: QUALITÀ TEDESCA, GARANZIA CDU.

Qualità tedesca, infine, per Preisser, marchio distribuito in esclusiva in Ita-

lia dal Consorzio CDU. All'interno del ricco programma di vendita, segnaliamo in particolare in nuovo calibro digitale a corsio, fornito con certificato di taratura DKD (riconosciuto SIT). Realizzato con struttura in acciaio inossidabile temprato, superfici di misurazione rettificate e vite di bloccaggio e provvisto di display a cristalli liquidi, è dotato di una serie di funzioni (ABS incrementale, commutazione mm/pollici e precisione secondo norma DIN 862). Nuova la tecnologia: il calibro è infatti dotato di un innovativo sistema elettronico (quick-start) che permette di memorizzare la posizione di misura prescelta, consentendo di eseguire altre misurazioni. Inoltre, con la funzione Quick-lock, si ottiene un bloccaggio rapido dello strumento, prevenendo accidentali manipolazioni sui pulsanti. Particolarmente interessante è anche la serie di altimetri Preisser Helo-Hight, con campo di misura 0-350 o 0-600 mm e risoluzione 0,01/0,001 μ . Dotati di sistema di misura dinamico a scala incrementale, testa di misura scorrevole motorizzata a doppia lettura ottica, assicurano massima precisione ed elevata ripetibilità. La funzione di memorizzazione dei dati di posizione, che vengono mantenuti anche a dispositivo spento, la facilità di movimento, la compensazione della temperatura tramite sensore integrato e la notevole autonomia di lavoro si abbinano ad un'unità di controllo con display grafico di facile lettura. Lo strumento è fornito completo di unità di comando e visualizzazione, supporto per tastatore, tastatore con sfera (\varnothing 6,0), blocco di azzeramento e taratura e alimentatore per batteria.



LA MISSION: MISURARE LA DUREZZA DEI MATERIALI

Dall'anno della sua fondazione, Affri ha conosciuto una crescita costante, sia da un punto di vista produttivo che strutturale. Punto di forza della sua gamma di produzione è la tecnologia adottata.



In alto a destra: Serie WIKI - Durometro a cella di carico per misurazioni Micro e MacroVickers.

In alto a sinistra: Durometro portatile per tutti i metalli e per controllare riporti o rivestimenti a partire da 0.08 mm. di spessore.

È da oltre mezzo secolo che il gruppo Affri, formato dalle aziende Affri e Omag sas, ha una sola mission: misurare in maniera affidabile e precisa la durezza dei materiali.

Fedele a questa filosofia, il gruppo Affri di Induno Olona, in provincia di Varese, ha messo a punto numerosi tipi di durometri (piccoli, grandi, automatici, robotizzati, portatili, autonomi) riuscendo così a soddisfare le più diverse esigenze di una clientela ampia e variegata, a livello nazionale e internazionale.

Come sottolinea Roberto Affri, attuale responsabile commerciale del gruppo Affri "il poter offrire una vasta gamma di prodotti per noi ha un doppio vantaggio: oltre a permetterci di proporre lo strumento più in linea con le necessità di ogni utente (garantendo al tempo stesso un interessante rapporto prezzo/prestazioni), ci consente di raggiungere mercati differenziati. Affri è uno dei pochi costruttori in questo settore a poter offrire durometri per ogni esigenza e tipologia di utenza".

UNA TECNOLOGIA DALLE PRESTAZIONI ELEVATE.

Oltre alla lungimiranza e alla grande intraprendenza del fondatore Giovanni Affri, il successo di Affri è ovviamente imputabile alla qualità dei suoi prodotti, forti di una tecnologia dalle prestazioni nettamente superiori rispetto a quelle garantite dai sistemi tradizionali.

"I metodi tradizionali - spiega Roberto Affri - eseguono le misurazioni con fasi separate e generate dall'alto e dal basso. Così facendo però il pezzo da esaminare rimane in un equilibrio instabile durante la misurazione e ogni risultato sul pezzo può alterarsi di misura in misura. Nella pratica, la massa usata per imprimere forza sul penetratore è indiretta (tramite rapporti di leve). La massa crea pertanto un impatto dovuto all'accelerazione, verificandosi un eccesso di carico imputabile proprio all'accelerazione.

Va ricordato anche che le colonne che



CON IL SISTEMA AFFRI, TUTTE LE FASI E LE FORZE DI MISURA SONO GENERATE NELLA STESSA DIREZIONE (DALL'ALTO VERSO IL BASSO), SENZA DUNQUE PROVOCARE ATTRITI E SENZA RAPPORTI, IN MODO DIRETTO E ASSOLUTO.

supportano i pezzi sono fonte di instabilità; inoltre vi è un punto di supporto assai ridotto e una piccola guida, per cui risulta difficile eseguire prove su pezzi lunghi o larghi. Senza dimenticare che un utilizzo continuo dello strumento di misura come un durometro genera usura e facile gioco sulle guide, oltre che una significativa perdita di precisione durante la lavorazione.

A differenza dei metodi tradizionali, nel sistema Affri un solo comando aziona tutte le fasi e tutte le forze che sono generate nella stessa direzione (dall'alto verso il basso), senza attriti e senza rapporti, in modo diretto e assoluto. La forza viene garantita da un dinamometro incrementale o in maniera elettronica da una cella di carico con incremento graduale della forza. Il riferimento 0 di misura è ancorato al penetratore, muovendosi in simbiosi e restando costantemente aderente alla superficie da rilevare. Ogni cedimento del pezzo non influenza il risultato finale.

Con il sistema Affri il pezzo può essere bloccato prima e durante la misurazione ed è disponibile un unico comando di start per avviare l'intero ciclo di misurazione senza interruzione di fase".

Con questa tecnologia tutte le operazioni sono controllate da un singolo comando, con il quale si effettua anche il contatto automatico con il pezzo e il ciclo di misurazione della durezza.

I vantaggi di adottare il sistema Affri sono pertanto evidenti: per cominciare, le instabilità del pezzo non influenzano la precisione del risultato, mentre eventuali

cedimenti vengono compensati in quanto è la testa del durometro che scende sul pezzo e insegue i movimenti durante le fasi di misurazione. Una grande base di appoggio fissa permette di supportare carichi anche di 2.000 kg di carico o superiori.

Altro aspetto positivo dell'utilizzo del sistema Affri è la possibilità di effettuare test accurati anche su pezzi particolarmente grandi o sagomati, il tutto senza dover ricorrere a accessori o ripetere il test (poiché la prima misura risulta da subito esatta). Gli stessi vantaggi sono garantiti da ogni strumento Affri: ad azionamento manuale, motorizzato oppure destinato alla misurazione di durezza Rockwell, Vickers, Brinell.

Sotto a sinistra: Serie LD - Durometri automatici universali Rockwell, Brinell e Vickers

Sotto a destra: Serie MRS - Durometri motorizzati con corsa di 50 mm. e oltre.





25ESIMA CONTROL: LA QUALITÀ PROTAGONISTA

Il settore delle soluzioni per il controllo e il miglioramento della qualità non conosce flessioni: il salone andato in scena a Stoccarda dal 3 al 6 maggio ne è testimone.

**OLTRE 24 MILA VISITATORI
PROVENIENTI DA 72 PAESI.**

Garantire la qualità dei propri prodotti è considerato sempre più un fattore strategico in un mercato altamente competitivo e globalizzato, oltre che un modo per distinguersi dalla concorrenza tanto più valido in momenti di contrazione del business.

Conferma la grande attenzione suscitata

dal tema il successo della 25esima edizione di CONTROL, la fiera internazionale dedicata ai controlli di qualità che si è tenuta a Stoccarda dal 3 al 6 maggio scorsi.

I 570.000 METRI QUADRATI DI ESPOSIZIONE SONO STATI OCCUPATI DA QUASI 900 AZIENDE PROVENIENTI DA TUTTO IL MONDO. NOTEVOLE ANCHE IL NUMERO DI NUOVI PRODOTTI PRESENTATI IN ANTEPRIMA NELL'OCCASIONE, BEN 170.



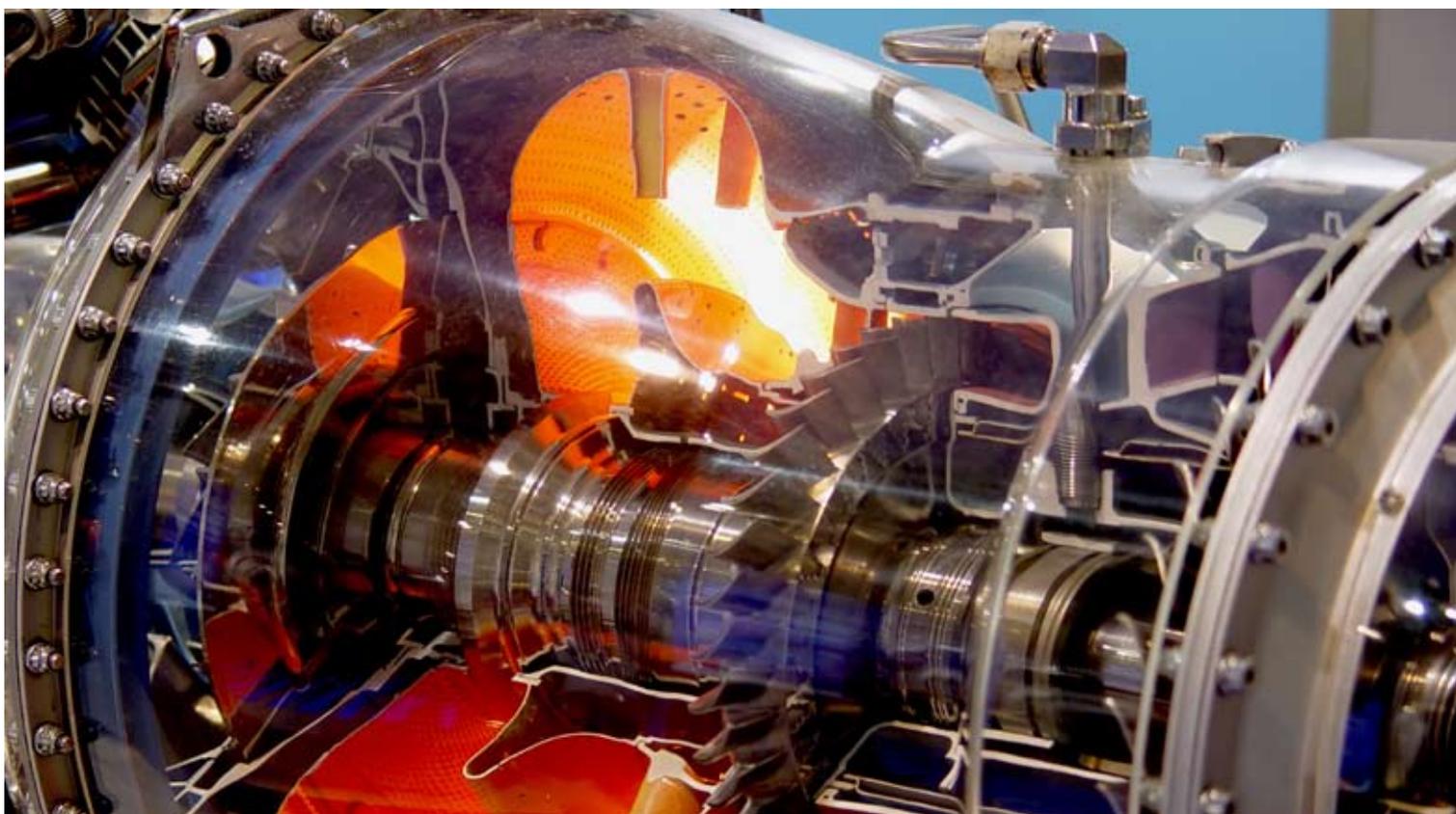
Tra le tecnologie al servizio della misurazione e del miglioramento qualitativo dei prodotti, ampio spazio è stato dedicato alle strumentazioni di analisi dei materiali e delle superfici per mezzo di ultrasuoni, laser e videocamere, alle attrezzature per l'accurata misurazione del colore fino al pixel e ai processi di misurazione con un grado di precisione fino al millesimo di millimetro. Tecnologie ideali per il comparto automotive e per l'industria dei beni di largo consumo.

Alcuni tra i settori a maggiore contenuto di innovazione, tra cui il controllo qualità per l'energia solare ed eolica, le tecnologie di misurazione ottica 3D, la tomografia a raggi X, sono inoltre stati protagonisti di presentazioni speciali e forum con testimonianze di esperti.

Il successo della manifestazione sta anche nel numero dei visitatori: oltre 24 mila, provenienti da 72 diversi Paesi. In crescita, in particolare, i visitatori esteri, che hanno toccato il 22 per cento.

UN “NUOVO CORSO” PER I DISTRETTI ITALIANI

Di fronte alla crisi internazionale, torna in auge il modello del capitalismo diffuso e delle filiere con forti legami territoriali. Ad essere premiato è soprattutto chi ha puntato su ricerca e innovazione.



LA CARTA VINCENTE DELLA FLESSIBILITÀ.

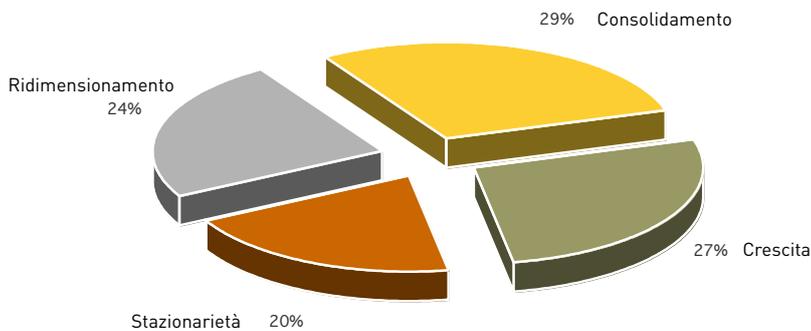
La terza Italia, quella del capitalismo diffuso e dei distretti industriali, nasce negli anni Ottanta per rispondere a un momento di forte discontinuità nello sviluppo economico del Paese: allora, per la prima volta, il mercato era passato da una domanda di prodotti di massa, in quantità, a una richiesta di soluzioni personalizzate, di qualità.

Le piccole imprese, soprattutto nel nord-est e nel centro Italia, hanno saputo cogliere la sfida rispondendo con flessibilità e capacità di adattamento rapido. Sono nati così i distretti, prima profondamente legati a una realtà geografica da cui prendevano origine le relazioni strette tra le imprese di una stessa filiera.

Con l'avvento della globalizzazione prima e della crisi economica poi, questa realtà è stata messa a dura prova: in molti si sono chiesti se i distretti avessero le carte

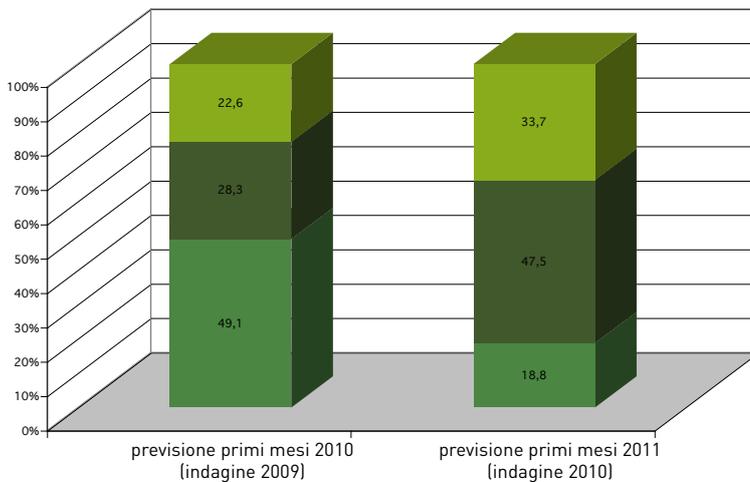
REPORT DISTRETTI INDUSTRIALI

Fase congiunturale registrata dalle imprese operanti in un distretto (risposte %)



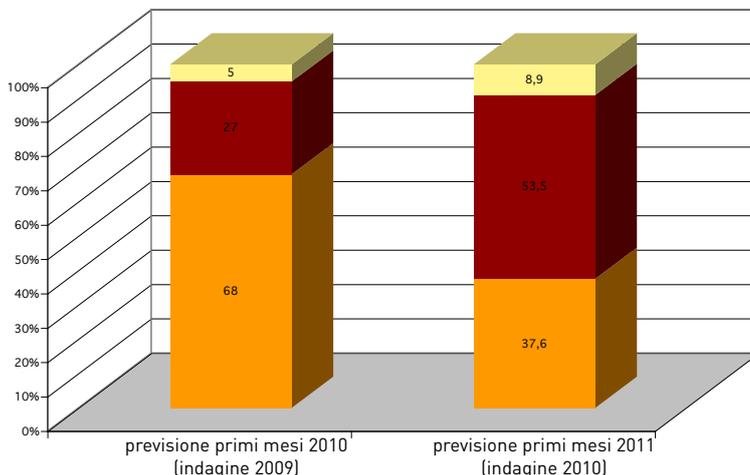
Previsioni sull'andamento del fatturato del distretto (risposte %)

■ occupazione in diminuzione ■ occupazione stabile ■ occupazione in crescita



Previsioni sull'andamento dell'occupazione del distretto (risposte %)

■ occupazione in diminuzione ■ occupazione stabile ■ occupazione in crescita



in regola per sopravvivere a cambiamenti così forti nel mercato.

Dai primi dati sulle modalità con cui i distretti hanno risposto alla crisi, emerge come invece non sia andata così male come le Cassandre del capitalismo diffuso prevedevano. E pare che tra le risorse messe in campo per reagire, un forte ruolo sia stato giocato proprio da quella flessibilità che è da sempre la forza dei distretti: chi ce l'ha fatta, chi ce la sta facendo, è proprio chi più rapidamente ha risposto al cambiamento. Chi ha innovato, fatto ricerca, ripensato la produzione, chi ha cercato nuove dinamiche di filiera, nuovi mercati di sbocco, nuovi fornitori, anche al di là del territorio.

In alcuni casi l'adattamento alle nuove condizioni di contesto ha comportato una vera e propria rivoluzione copernicana, dove a modificarsi è stata la struttura stessa del distretto.

UN ESEMPIO CHE FA SCUOLA.

È quanto è accaduto nel neonato distretto aerospaziale del Varesotto, ufficialmente battezzato lo scorso giugno in occasione della fiera tedesca dedicata al comparto: la struttura di questo distretto prevede poche aziende leader e in questo non si differenzia dal modello tradizionale con "campioni distrettuali", medie aziende che fanno da capofila e gestiscono il rapporto col cliente finale.

LA FORTE INNOVAZIONE RISPETTO AL PASSATO È LA RIDISTRIBUZIONE DELLE ATTIVITÀ STRATEGICHE: I SUBFORNITORI NON SONO PIÙ CHIAMATI A PRODURRE UN COMPONENTE O A COPRIRE UNA FASE DEL PROCESSO; ALLE AZIENDE, ANCHE PICCOLE, È CHIESTO DI PROGETTARE UN'INTERA SOLUZIONE, FORNENDO UNA RISPOSTA "CHIAVI IN MANO" ALL'INTERNO DELLA FILIERA.

LE AZIENDE MIGLIORI CRESCONO SEMPRE PIÙ, MENTRE QUELLE MARGINALI RISCHIANO LA CHIUSURA. LA DIFFERENZA DIPENDE DALLE STRATEGIE: LE IMPRESE VINCENTI SONO QUELLE CHE, OLTRE A PUNTARE SULLA QUALITÀ DI PRODOTTO E SUL MARCHIO, HANNO IL CONTROLLO DIRETTO DELLA DISTRIBUZIONE.

Un cambiamento positivo, sicuramente, che alimenta lo sviluppo delle aziende, ma che comporta anche una componente significativa delle risorse umane brain intensive, investimenti maggiori e quindi un certo grado di crescita dimensionale e manageriale. Per nascere il distretto aerospaziale è stato comunque supportato in buona parte da fondi pubblici; resta da capire se abbia sufficiente autonomia per proseguire con le proprie risorse in un percorso di crescita sostenibile.

BEN 18 NUOVI CLUSTER TECNOLOGICI.

Una realtà a cui si sta guardando con interesse è proprio quella dei diciotto nuovi distretti high-tech – di cui quello aerospaziale fa parte, censiti per la prima volta quest’anno nell’indagine periodica sui distretti svolta da Intesa-SanPaolo.

I DICIOOTTO POLI FANNO PARTE DI QUATTRO SETTORI AD ALTA INTENSITÀ DI TECNOLOGIA E RICERCA (OLTRE ALL'AERONAUTICO, IL FARMACEUTICO, IL BIOMEDICALE, L'INFORMATICO) E SI CARATTERIZZANO PER ESSERE BEN DISTRIBUITI ANCHE NEL SUD ITALIA, A DIFFERENZA DEI LORO PREDECESSORI PIÙ TRADIZIONALI, OLTRE CHE PER LO STRETTO COLLEGAMENTO CON CENTRI DI RICERCA E UNIVERSITÀ.

Sono proprio questi nuovi distretti ad aver registrato le migliori performance

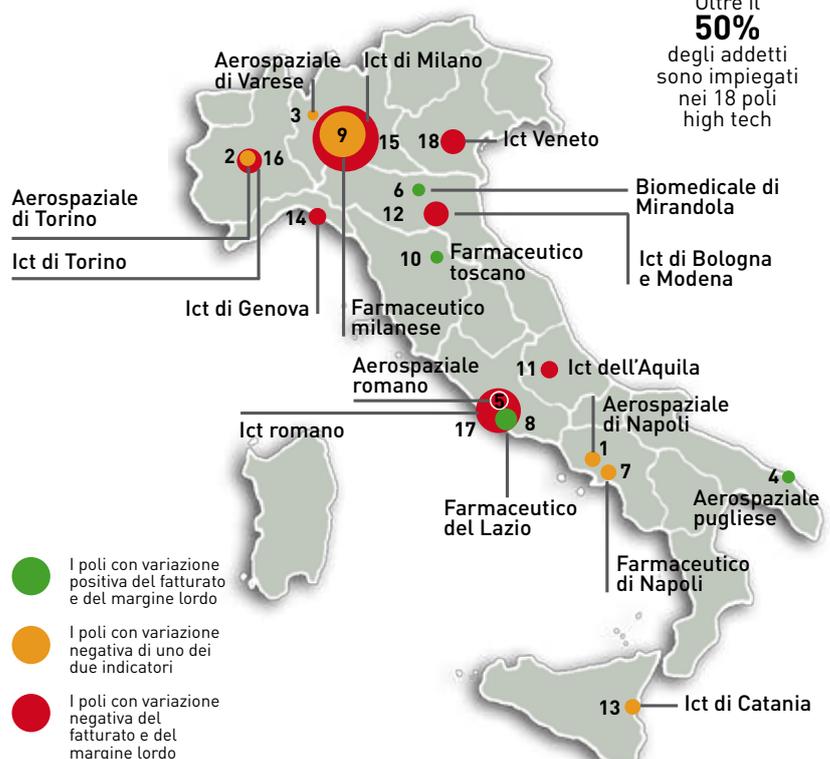
nell’ultimo periodo, con fatturato e ritorno degli investimenti mediamente più alti di parecchi punti percentuali, avvalorando la teoria che proprio l’alto contenuto di innovazione possa essere la chiave per dare nuova linfa a un modello che ha funzionato dagli anni Ottanta ad oggi.

I POLI DELL’HIGH TECH

500 mila

Gli addetti nei settori ad alta tecnologia

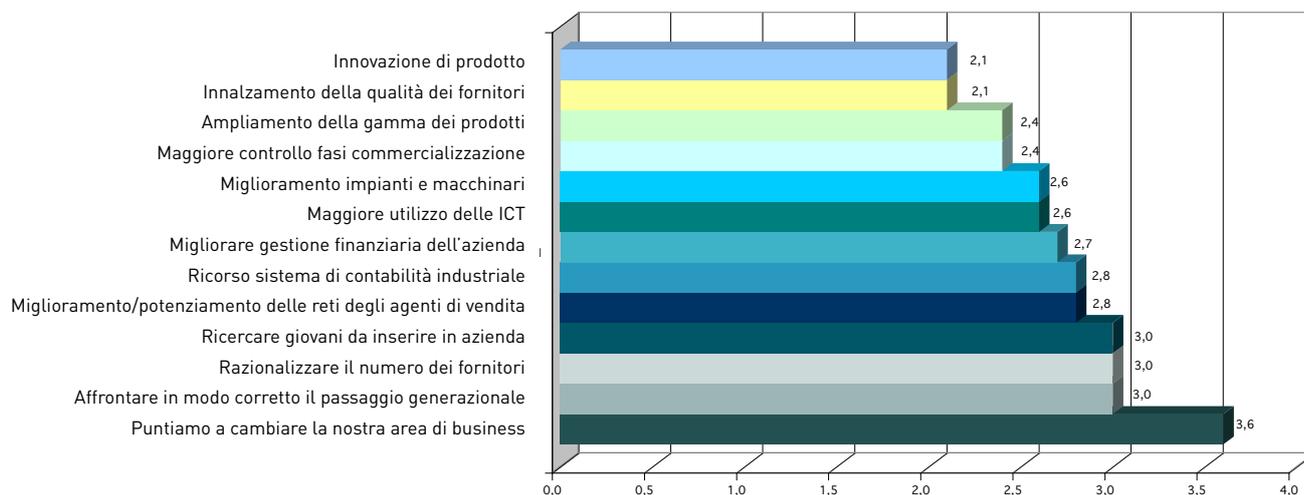
Oltre il **50%** degli addetti sono impiegati nei 18 poli high tech



La dimensione di ogni cerchio indica l'importanza del distretto in termini di fatturato e numerosità di imprese (Ict: tecnologia dell'informazione e della comunicazione)

REPORT DISTRETTI INDUSTRIALI

Obiettivi di investimento e miglioramento delle imprese di distretto (voto da 1 a 5; 1 = poco importante; 5 = molto importante)



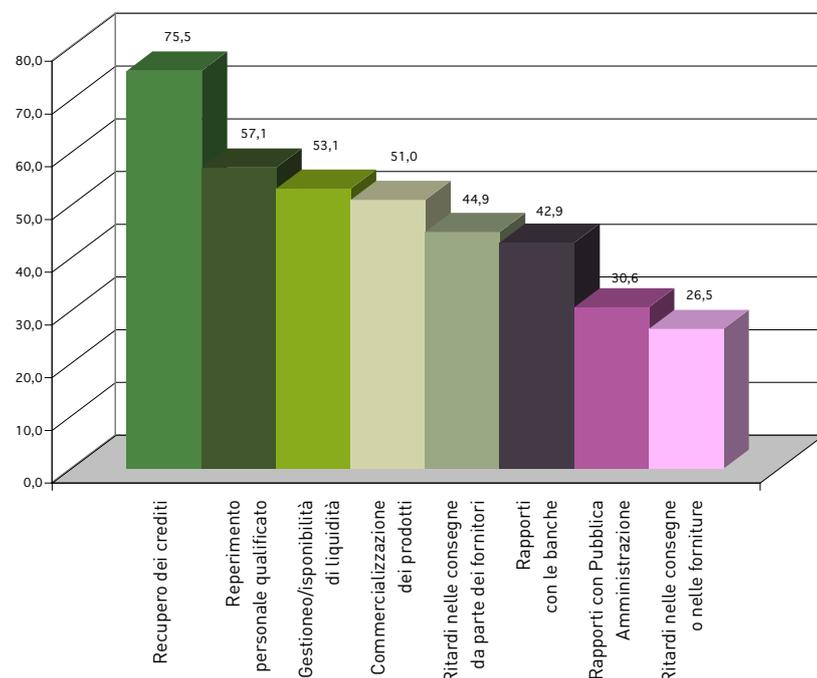
Fonte: indagine Censis, 2010

LA TRASFORMAZIONE IN ATTO.

L'indagine annuale promossa dalla Federazione dei Distretti Italiani evidenzia comunque un quadro abbastanza positivo anche al di fuori dei distretti high tech. La conseguenza più evidente della crisi è stata una naturale selezione che, al cre-

scere delle criticità di contesto, ha visto cedere le aziende meno preparate a cambiare, a innovare o cercare nuovi mercati. Ci sono poi altri segnali di una trasformazione del modello distrettuale, come spiega Valter Taranzano, presidente della Federazione dei Distretti Italiani: "Ciò che emerge dal Rapporto è l'evoluzione che stanno attraversando i distretti. Evoluzione caratterizzata da importanti trasformazioni organizzative realizzate dalle aziende. In primo luogo, la dimensione media delle imprese localizzate nei distretti tende ad aumentare ed è superiore rispetto alla media nazionale. Alla luce di questa nuova realtà, registriamo una forte dispersione dei risultati delle imprese distrettuali. Le aziende migliori crescono sempre di più, mentre quelle marginali rischiano la chiusura. La differenza tra i due "poli" è determinata dalle strategie applicate: le imprese che registrano performance brillanti di bilancio sono quelle che, oltre a puntare sulla qualità di prodotto e sull'affermazione del marchio, hanno orientato gli investimenti sul controllo diretto dei canali distributivi, soprattutto all'estero. Da una parte, quindi, una reazione "creativa", dall'altra evidenti sintomi di inadeguatezza".

Fig. 5 - Principali problemi segnalati dalle imprese di distretto (risposte in %)



ORA ANCHE L'ITALIA HA IL SUO "MISTER PMI"

È Giuseppe Tripoli, nominato lo scorso 28 febbraio col compito di raccogliere le esigenze delle piccole imprese e sollecitare le istituzioni.

Qual è il ruolo attribuito a Mister PMI e come la nascita di un difensore delle PMI può aiutare le piccole imprese provate da questi anni difficili?

Non è un caso che la decisione di istituire una figura come questa avvenga dopo un lungo periodo di crisi. Quando c'è da stringere la cinghia perché le risorse sono poche, ci sono anche delle conseguenze positive: una di queste è aguzzare l'ingegno per trovare nuove soluzioni, un'altra è quella di vedere sotto una nuova luce le cose che già esistono. In questo senso, il tema delle MPMI, la cui presenza nel nostro tessuto economico è stata sempre considerata una cosa ovvia, oggi ha assunto un ruolo centrale anche politicamente. Ci si è resi conto che è proprio in gran parte grazie al sistema delle MPMI che la nostra economia ha tenuto. Quanto al ruolo di Mister PMI, io lo interpreto come

un punto di raccordo, di facilitazione e contatto tra chi detiene il potere decisionale – quindi, a diversi livelli, le Regioni, il Governo centrale, l'Unione Europea – e il mondo delle Associazioni e delle imprese. Ritengo che il mio compito sia raccogliere le istanze di queste ultime, mettere insieme alcuni temi e fungere da sollecitatore nei confronti delle Istituzioni.

A suo parere, le micro e piccole imprese sono uscite cambiate dall'esperienza di questi anni?

Innanzitutto abbiamo tutti maturato una consapevolezza, che trovo sia sempre più diffusa: quella che il sistema imprenditoriale italiano sia estremamente differenziato, sui territori, per settori e anche all'interno degli stessi settori; non si può quindi parlare di una micro o piccola impresa tipo.

Premesso questo, sicu-



NATO A CATANIA, LAUREATO IN GIURISPRUDENZA E CONIUGATO CON 3 FIGLI, GIUSEPPE TRIPOLI DA MAGGIO 2009 È CAPO DEL DIPARTIMENTO PER L'IMPRESA E L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DEL MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO. IL 28 FEBBRAIO SCORSO È STATO NOMINATO RESPONSABILE PER L'ITALIA PER LE PICCOLE E MEDIE IMPRESE ("MR. PMI").

IN PRECEDENZA HA MATURATO UNA LUNGA ESPERIENZA NEL SISTEMA CAMERALE, RICOPIRENDO LA CARICA DI SEGRETARIO GENERALE DELL'UNIONCAMERE DAL 2001 AL 2009.

IN QUALITÀ DI COMPONENTE DI EUROCHAMBRES (L'ORGANIZZAZIONE EUROPEA DELLE CAMERE DI COMMERCIO), SI È A LUNGO OCCUPATO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE.

TRA IL 1999 ED IL 2001, AVEVA RICOPERTO L'INCARICO DI VICE SEGRETARIO GENERALE DELLA CONFCOMMERCIO, OCCUPANDOSI DELLA MODERNIZZAZIONE DEL SETTORE DISTRIBUTIVO E DEI SERVIZI, DELLE POLITICHE TERRITORIALI, DEI RAPPORTI CON LE REGIONI E PER LA PROGRAMMAZIONE NEGOZIATA ED I FONDI STRUTTURALI.

L'INTERVISTA

A COLLOQUIO CON...



ramente è avvenuto, e in parte è ancora in corso, un passaggio culturale all'interno del sistema delle MPMI: l'internazionalizzazione, l'innovazione, la qualità sono temi oggi vissuti in modo profondamente diverso rispetto al passato.

Cosa può fare il Pubblico per sostenere lo sviluppo delle micro e piccole imprese?

Il primo tema da affrontare è quello del contesto, dell'ambiente in cui le MPMI operano: è un ambiente complicato da una forte burocrazia, e le prime azioni da intraprendere sono proprio quelle volte a ridurla. Va chiarito che non esistono formule magiche che possano portarci rapidamente ad una "burocrazia zero".

Ciò che è possibile fare è operare per una telematizzazione più spinta e individuare nelle procedure burocratiche alcuni colli di bottiglia il cui superamento può portare vantaggi con-

creti: è su questi due fronti che stiamo agendo.

In questo contesto, sono principalmente tre le aree di lavoro su cui il Governo è impegnato: lo Statuto delle Imprese, provvedimento attualmente all'esame del Parlamento, le Agenzie per le Imprese e la riforma degli incentivi.

Quali sono le iniziative messe in campo in questi tre ambiti?

Lo Statuto delle Imprese è uno strumento con una potenzialità enorme, perché cambia l'ottica, la prospettiva con cui si guardano le imprese: l'impresa non è più considerata un suddito della Pubblica Amministrazione, le sono riconosciuti una serie di diritti di cittadinanza che migliorano sensibilmente il rapporto con le P.A. con cui le imprese operano. Ci stiamo a questo proposito impegnando perché lo Statuto delle Imprese venga approvato prima della pausa estiva.

Per quanto riguarda l'Agenzia per le Imprese, l'obiettivo è ottenere una collaborazione stabile tra pubblico, privato e associazioni, per creare strumenti che aiutino le micro e piccole imprese ad avere un rapporto facilitato con la Pubblica Amministrazione. Ribadisco che quando si parla di semplificazione è necessario essere realistici: concentriamoci su poche cose,

con effetti concreti.

La riforma degli incentivi prevede un largo utilizzo delle forme automatiche; a mio parere i migliori incentivi sono quelli fiscali, che prevedono una detrazione al momento del pagamento. Si tratta di una formula che rende strutturale il vantaggio per l'impresa che adotta comportamenti virtuosi. La negoziazione diretta dovrebbe essere limitata e riservata solo a quei casi che implicano grandi investimenti.

Molti imprenditori hanno sperimentato nell'ultimo periodo difficoltà di accesso al credito: che giudizio dà all'operato del Fondo Centrale di Garanzia?

Il Fondo Centrale di Garanzia ha lavorato moltissimo, proprio a causa del periodo difficile che anche le nostre imprese hanno vissuto, e ha funzionato bene. È stato allargato nelle dimensioni finanziarie, ne è stata estesa la capacità di garanzia per singola operazione, si è aperto anche a mondi nuovi rispetto al passato, come a quello dell'artigianato.

Per dare una misura della sua efficacia, i finanziamenti attivati dalle banche a favore delle PMI, grazie al Fondo Centrale di Garanzia, nel 2010 hanno raggiunto i 10 miliardi di Euro circa.

Accanto a questo strumento, stiamo lavorando perché vengano impiegati an-

che strumenti di finanza un po' più sofisticati anche da parte delle piccole imprese: serve però un maggiore avvicinamento tra chi offre questi strumenti, che spesso sono inadeguati per le PMI, e le stesse piccole imprese, a cui occorre fare un passaggio culturale per prenderli in considerazione nelle proprie politiche finanziarie.

Le risorse pubbliche sono, purtroppo, in diminuzione. Quali criteri vengono applicati per il loro impiego?

Quando le risorse pubbliche scarseggiano, valgono due regole: la prima è fare sistema, nel senso sostanziale del termine, attraverso progetti di integrazione perché diversi livelli istituzionali lavorino insieme per raggiungere obiettivi comuni; la seconda è usare le risorse come leverage, come leva per attrarre risorse private. A questo proposito, cito l'esempio del Fondo Innovazione, costituito in parte da risorse pubbliche, in parte da un fondo privato, selezionato attraverso una gara: gli interventi avvengono per rafforzare l'equity di aziende piccole che intendano trasformare un brevetto in un prodotto industriale.

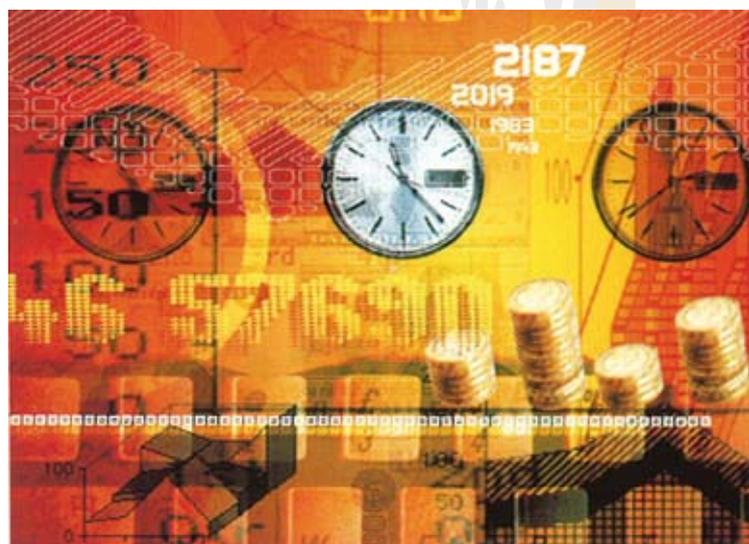
Ultimamente pare che le PMI siano uscite dall'eccessivo individualismo di cui spesso venivano accu-

sate per fare rete tra loro: è a suo parere un nuovo modo di competere o solo un fenomeno che riguarda pochi casi eccellenti?

Le imprese che fanno rete sono certo ancora una minoranza, ma una minoranza in crescita: ad oggi 242 aziende risultano inserite in 42 contratti di rete, e di queste 212 sono MPI. Il contratto di rete non è naturalmente una panacea per tutte le piccole imprese, ma si tratta sicuramente di un ulteriore strumento per competere offerto agli imprenditori. Interessante è anche notare come, alla domanda fatta agli imprenditori coinvolti del perché abbiano scelto il contratto di rete, le risposte siano state "perché avevamo già un rapporto e volevamo consolidarlo", "per completare la filiera", "per scambiare un know-how utile", "per condividere una figura manageriale"; nessuno ha risposto "perché ci sono gli incentivi". La logica è piuttosto quella del "ben vengano gli incentivi, se ci sono", ma non è quella la motivazione prioritaria per intraprendere un contratto di rete.

Quale sarà la strategia del Governo in tema di internazionalizzazione delle MPMI?

Anche in quest'ambito il principio seguito è quello di migliorare l'operativi-



tà dell'ICE seguendo la via della semplificazione della semplificazione: siamo ben messi sul territorio nazionale, dove già funzionano le Camere di Commercio, le Regioni e le loro strutture. All'estero, invece, si punta alla creazione di una rete di reti, di un coordinamento. La strategia è quella di concentrare le risorse nelle zone "scoperte"; dove invece operano già bene altre strutture, come le Camere di Commercio all'estero, di evitare di duplicarle e disperdere investimenti. Ci sono poi soggetti nuovi in ambito di internazionalizzazione delle PMI, come accade con alcune banche dell'Est Europa, che hanno interesse a sviluppare rapporti con le imprese italiane: la via è quella di favorire queste relazioni se possono portare beneficio alle nostre imprese.



LA PERFEZIONE ITALIANA...



**NUOVE PISTOLE DI SOFFIAGGIO E GONFIAGGIO
CON IMPUGNATURA RIVESTITA IN GOMMA ANTISCIVOLO**

PISTOLA 25/B1-RB

Nuova pistola di soffiaggio modello 25/B1-RB in alluminio nichelato con impugnatura rivestita in gomma antiscivolo. Dotata di valvola ad apertura progressiva per un perfetto dosaggio dell'aria in uscita.

PISTOLA 25/D-RB

Nuova pistola di gonfiaggio modello 25/D-RB in alluminio nichelato con impugnatura rivestita in gomma antiscivolo, manometro diam. 60 mm, 0-10 bar e pulsante di scarico.



NOVITA'

... I DETTAGLI

SPIRIT OF INNOVATION
www.ani.it



Officine meccaniche A.N.I. S.p.a
Via Arzignano, 190 • 36072 CHIAMPO (VI)
Tel. +39 0444 420888
Fax +39 0444 420620
mail: ani@ani.it



SISTEMA FILTRANTE AIRMAX PER LA PROTEZIONE DELLE VIE RESPIRATORIE

COD. 44.01

Dalla ventennale esperienza LANSEC sui prodotti per la protezione del saldatore e dalla costante presenza di questa azienda nelle officine di saldatura, nasce il nuovo sistema filtrante AIRMAX per la protezione delle vie respiratorie.

I sistemi filtranti autonomi garantiscono il totale isolamento del saldatore dai fumi nocivi sprigionati dall'arco di saldatura. L'erogazione, da parte del blocco motore posizionato posteriormente in cintura, e l'immissione continua dell'aria nella maschera di saldatura tramite il tubo che corre dietro la schiena, creano una pressione tale da non far penetrare alcuna particella di fumo nella maschera stessa. Il saldatore respira normalmente; la parte facciale rimane totalmente libera, senza ostruzioni a metà viso con annessi residui di polveri e eventuali problemi cutanei. I valori di fumosità rilevati all'interno della maschera

areata con AIRMAX sono pari a zero, sempre, in qualsiasi lavorazione. Il suo utilizzo diventa indispensabile anche in lavorazioni a banco e dovunque si sprigiona del fumo, non solo in situazioni più gravose di fumosità. È un equipaggiamento essenziale di cui ogni saldatore dovrebbe disporre per la salvaguardia della propria salute. Ecco dunque che il sistema AIRMAX si rende universale: alla portata di tutti per il suo costo contenuto e per l'esclusiva possibilità di essere applicato anche ad una qualsiasi maschera a casco già in possesso del saldatore. Il sistema filtrante AIRMAX in combinazione con l'estrattore di fumo ambientale sono la soluzione più efficace per risolvere le problematiche di tutte le officine di saldatura. Per informazioni:

www.lansec.it/sistemi-autonomi-di-respirazione/sistemi-filtranti/airmax.aspx



ESPERIENZA E TECNOLOGIA NELLE SPAZZOLE INDUSTRIALI

COD. 44.02

Le spazzole non sono solo prodotti per elettro-utensili, ma possono essere anche parte fondamentale di un processo di trattamento o pulizia di qualsiasi impianto industriale e avere diverse caratteristiche dimensionali e tecniche.

Queste spazzole sono studiate e costruite appositamente per il cliente; ciò significa progettazione specifica, una continua ricerca nei materiali impiegati e nello sviluppo tecnico dei sistemi di costruzione per ottenere il migliore rendimento del prodotto. Il prodotto industriale necessita della migliore combinazione di tutti gli aspetti qualitativi: i tempi di manutenzione negli impianti produttivi devono essere ridotti al minimo, se non addirittura eliminati.

SIT produce spazzole industriali da ormai 50 anni: l'esperienza che ne deriva, unita alla certificazione di qualità del sistema produttivo ISO

9001:2000 conseguita dal 1998, la posizionano come leader indiscusso sul mercato italiano e uno tra i primi cinque spazzolifici a livello mondiale nella produzione di spazzole speciali e prodotti di serie destinati alle ferramenta e utensilerie. Ogni spazzola - a mano, per trapano, per smerigliatrici angolari, per mole da banco - è il frutto delle conoscenze che SIT ha raccolto dall'esperienza industriale del prodotto speciale costruito su esigenze specifiche. Qualità, ricerca, sviluppo, servizio al cliente; questi gli impegni quotidiani a 360° su tutti i prodotti SIT, dalla spazzola di serie alla spazzola speciale.



Made in Italy UE
Spazzole a Mazzetti Ritorti
Tecnologia Made in Italy: sicurezza, test continui,
assicurano all'utilizzatore un prodotto di altissima qualità
secondo gli standard UNI EN ISO 9001:2000 ed EN 1083.



COD. 44.03



LITD ALL'AVANGUARDIA NELLA PRODUZIONE DI UTENSILI DIAMANTATI

Il diamante entra nell'industria. Da punto di partenza per una tecnologia d'avanguardia, diventa trampolino di lancio per sessant'anni di successi dell'utensileria diamantata, esportata in tutto il mondo. Alla Litd di Beinasco è proprio così, da tre generazioni. Sin da quando, nel 1947, venne aperto il primo laboratorio artigianale. Era da poco terminata la guerra e negli anni del boom economico, i fratelli Lanzavecchia iniziavano a sperimentare nuove tecnologie.

Oggi, alla guida della Litd c'è Andrea Lanzavecchia. Rappresenta la terza generazione della famiglia. È in azienda da quasi 25 anni e sa perfettamente che alla base di una storia aziendale di oltre mezzo secolo, ci sono la grande qualità, la competitività, la rapidità della consegna, l'assistenza.

Vastissima la gamma di applicazioni offerte dalla Litd, misurate e costruite sulle esigenze del cliente. In prima fila, le mole diamantate per affilatura, taglio, rettifica di acciai, metalli duri, vetro, ceramica, resina e pietre; poi ci sono gli utensili elettrolitici e quelli in diamante naturale, le paste diamantate (la Plus-Litd), e le polveri di diamanti. Tutto realizzato nei quattro reparti aziendali: divisione mole diamantate, divisione galvanica, divisio-

ne utensili per diamanti e divisione lavorazioni meccaniche. L'esperienza, il magazzino costantemente aggiornato, lo staff qualificato, la collaborazione con le aziende produttrici di maggior prestigio del settore e l'importazione diretta sono le caratteristiche che fanno di Litd il partner ideale per le aziende che ricercano un fattivo supporto nelle molteplici esigenze delle lavorazioni meccaniche e diamantate. "Siamo una sartoria - afferma Andrea Lanzavecchia - che crea prodotti su misura per il cliente".

Settore che ha garantito ottimi risultati all'azienda, quello delle lavorazioni metalliche, in tornitura, fresatura e rettifica. "Coprono il 40% del fatturato complessivo - aggiunge il presidente di Litd - che per il 2011 stimiamo raggiunga i 4 milioni di euro". Tra guardo possibile anche grazie alle esportazioni di utensili in tutt'Europa, in Cina e oltreoceano, negli Usa e in Sud America. Un mercato vasto, coperto con eccezionale efficacia.

Trenta gli operai, i tecnici e gli impiegati della Litd. Molti uomini, in mezzo secolo, hanno iniziato e concluso la carriera in azienda, vivendo così i grandi investimenti messi in cantiere dalla famiglia Lanzavecchia. L'ultimo, con l'acquisto di nuovi torni e di centri di lavoro a controllo numerico. "Oggi siamo pronti a raccogliere nuove sfide del mercato, a cercare nuovi clienti, a proporre i nostri prodotti esclusivi", spiega Andrea Lanzavecchia. Il reparto produttivo della Litd è composto da artigiani che fanno tesoro della tradizione e raccolgono con entusiasmo le innovazioni della tecnologia. In questa determinazione sta il segreto delle nuove opportunità di crescita, dei nuovi investimenti del 2011. "Ci sono già degli ordini - fa notare Lanzavecchia -, le sensazioni sono buone. Siamo fiduciosi, perché ci sono risposte positive in un momento non semplice per il mercato. Litd è pronta a costruire una crescita tecnologica e commerciale".

LITD
il diamante nell'industria

www.litd.it
info@litd.it

Marche di Qualità

Mole diamantate e CBN

Utensili in diamante ed elettrodeposti

Lavorazione metalli duri
Lavorazioni meccaniche

10092 BEINASCO (TO) • Strada delle Lose, 13 • Tel. 011.3499906 • Fax 011.3497623



AN-VI: ELASTICO COME UNA GOMMA, CON ALTA CAPACITÀ DI SMORZAMENTO

COD. 44.04

Le vibrazioni dei vostri macchinari rappresentano per voi un problema? La precisione delle misure e delle lavorazioni e la durata dei dispositivi ne sono compromessi? I pezzi che produce e lasciate cadere nei cassoni subiscono dei danni per i colpi ricevuti?

Oggi esiste una soluzione per questi problemi, fornendovi una ulteriore leva per aumentare la Vostra competitività da un punto di vista economico e qualitativo.

ITALECO s.r.l. presenta un innovativo prodotto che non trova eguali sul mercato: AN-VI è un nuovo prodotto della famiglia della gomma con caratteristiche sostanzialmente diverse da quelle dei tradizionali elastomeri.

Presenta l'elasticità di una buona gomma, ma la sua principale caratteristica è una inusuale capacità di smorzamento, essendo un materiale elastico che come un ammortizzatore assorbe e dissipa l'energia deformandosi in maniera non permanente.

Una parte di energia viene convertita in calore, mentre l'altra parte viene restituita lentamente attenuando per gran parte gli effetti dinamici.

In forma compatta, AN-VI può essere usato per ridurre le vibrazioni da colpi ed impatti accentuando gli effetti ammortizzanti, mentre espanso trova impieghi per carichi non eccessivamente pesanti.

Approfonditi studi condotti da importanti istituti di ricerca confermano che l'introduzione di AN-VI come interfaccia fra strutture vibranti e strutture fisse consente di ridurre al minimo la trasmissione delle vibrazioni, mentre nell'utilizzo per l'assorbimento di colpi l'energia viene dissipata senza che si verificano rimbalzi o danni alle superfici.

Ma le speciali caratteristiche di AN-VI non si fermano qui: a differenza dei prodotti di mercato confrontabili in termini di capacità di smorzamento, il materiale presenta una ottima resistenza all'abrasione, ha la caratteristica di non invecchiare ed è insensibile a gran parte degli agenti chimici presenti nell'indu-

stria (oli, alcol, acidi etc.).

Il campo operativo di temperatura in cui AN-VI mantiene sostanzialmente inalterate le sue caratteristiche è molto ampio, andando dai -20°C ai +40°C, mentre le caratteristiche elettriche ne consentono l'utilizzo direttamente a contatto con parti in tensione o componenti sensibili alle correnti elettrostatiche.

Molteplici le applicazioni possibili, essendo solo la fantasia un limite per l'utilizzo:

- smorzatori delle vibrazioni da moto alternativo e rotatorio
- rivestimenti interni per tramogge e contenitori
- copri manopole isolanti per macchine utensili portatili
- isolatori per ammortizzatori, cuscinetti e giunti
- pannelli fonoassorbenti

Il dinamico team di ITALECO s.r.l. è a disposizione per fornirvi il supporto necessario a comprendere come AN-VI può aiutarvi a migliorare la qualità del vostro ambiente di lavoro e del vostro prodotto finale.

Non esitate quindi a contattare un distributore CDU per saperne di più.



AN-VI viene proposto nello stato di espanso in pannelli di diverse misure e di spessore 1, 2 e 4mm.

Nella forma compatta vengono proposti dei formati predefiniti e possono essere realizzati specifici particolari a disegno su richiesta del cliente con la costruzione dei relativi stampi.

NEWS

LA VETRINA DELLE NOVITÀ

COD. 44.05



NUOVO CODOLO AD ESPANSIONE TELLURE RÔTA

Tellure Rôta presenta il nuovo codolo ad espansione in zama, progettato per garantire alle ruote un aggancio stabile e solido nel tempo su carrelli a struttura tubolare.

Il nuovo codolo ad espansione di Tellure Rôta può essere montato su tubi di diametro compreso tra 20 e 25 mm, e può sostenere un carico massimo di 120 daN.

Viene abbinato con ruote Tellure Rôta in gomma iniettata (serie 71) e in poliuretano iniettato (serie 60 e 61), di diam. 80-100 e 125 mm, con supporto a foro passante, che hanno eccellenti caratteristiche di scorrevolezza.

L'applicazione di queste ruote garantisce al carrello un'agevole movimentazione, diminuendo la fatica dell'operatore in fase di traino e spinta.

L'attacco con codolo in zama consente una riduzione delle manutenzioni e una frequenza molto ridotta delle operazioni di regolazione.



**Ruote e supporti per uso industriale,
civile e domestico**

Tellure Rôta S.p.A.
Via Quattro Passi 15
41403 Formigine (MO)
Tel: 059.410300-306 - fax: 059.572859
e-mail: info@tellurerota.com
<http://www.tellurerota.com> - <http://www.laruotagiusta.it>



OCCHIALI SOLARPRO™: LENTI FOTOCROMATICHE... E NON SOLO

COD. 44.06

SolarPRO™ è il nuovo occhiale di sicurezza Sperian proposto anche con lenti polarizzate.

Uno dei punti vincenti di questo occhiale sono le lenti. Per la prima volta, infatti, gli occhiali di protezione sono disponibili anche con lenti polarizzate o fotocromatiche, oltre che a specchio e nelle colorazioni grigio, gialle e incolori.

- **Polarizzate:** per avere una grande riduzione del riverbero, mantenere inalterati i colori e avere un'ottima definizione dei dettagli

- **Fotocromatiche:** sono le lenti che "cambiano colore" adattandosi automaticamente alle variazioni di luce ambientale. Perfette per chi lavora all'esterno in ambienti dove la luminosità ed il clima spesso cambiano o chi passa da un ambiente chiuso a luce artificiale ad uno esterno con intensa luminosità solare.

Tutte le lenti sono trattate con tecnologie di ultima generazione:

- **Supra-Dura™:** trattamento antigraffio che garantisce una durata della lente 5 volte superiore

- **Dura-Streme™:** doppio trattamento, antiabrasione all'esterno ed antiappannamento all'interno con una longevità di tali proprietà ben 3 volte superiore rispetto ad una lente tradizionale.

Infine, come tutti gli occhiali di protezione Sperian, anche i Solar Pro™ sono dotati di lenti in policarbonato di eccellente qualità ottica, certificati per resistere all'urto di oggetti alla velocità di 150 km/h. Tutte le lenti, comprese quelle incolori, filtrano i raggi UV al 99,9%.

L'altro punto vincente di SolarPRO è rappresentato dalla montatura: bel design sportivo che valorizza il volto di chi lo indossa, foggia leggera e avvolgente per un'ottima protezione laterale ed un'ampia visione periferica; astine orientabili antiscivolo, nasello regolabile, massima adattabilità e aderenza ai più diversi profili. Non ultimo, SolarPRO è 100% dielettrico e quindi è idoneo nei più diversi contesti lavorativi.

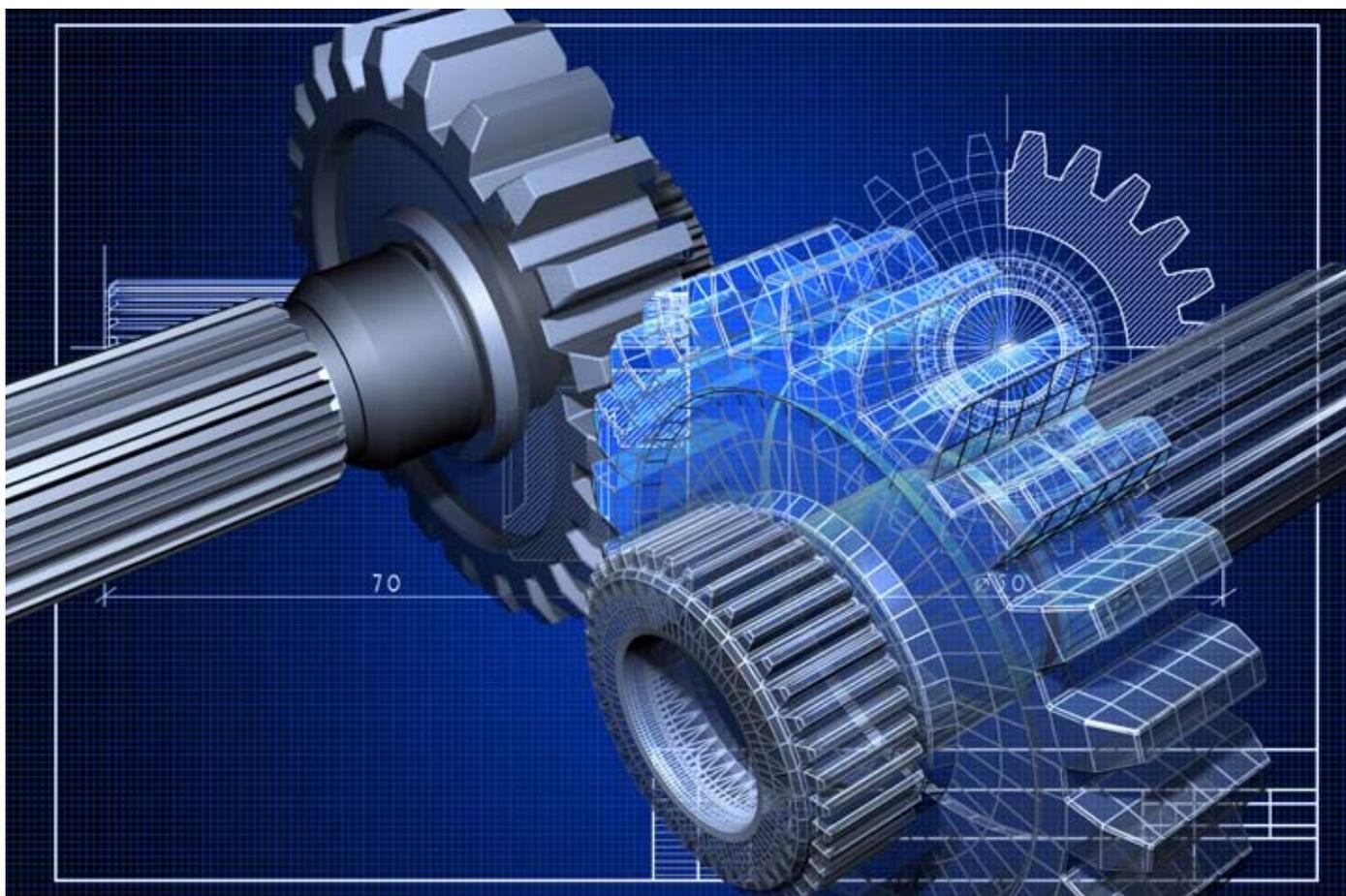
Sperian ora è

Honeywell



INCENTIVI PER IL RILANCIO A “COSTO (QUASI) ZERO”

Semplificazione, opere pubbliche e sostegno alle imprese che investono in ricerca e assunzioni al Sud le tre principali direttrici del provvedimento.



SEMPLIFICARE È D'OBBLIGO.

È stato approvato a maggio dal Governo il Decreto per lo Sviluppo 2011, il primo e particolarmente atteso tra i provvedimenti previsti nell'arco del semestre europeo.

Obiettivo dichiarato, trasformare in strumenti operativi le indicazioni contenute nel Documento di economia e finanza

presentato ad aprile, rilanciando lo sviluppo nazionale al costo più basso possibile, anche in considerazione delle scarse risorse pubbliche disponibili.

Un rilancio che passa attraverso un numero consistente di misure, raggruppabili in tre pacchetti principali: le semplificazioni, le opere pubbliche, e il sostegno alle imprese che investono in ricerca e assunzioni al Sud.



UN BONUS NELLA FORMA DI CREDITO D'IMPOSTA È RISERVATO, PER GLI ANNI 2011 E 2012, ALLE IMPRESE CHE SI AFFIDANO ALLE UNIVERSITÀ E AI CENTRI DI RICERCA PER FINANZIARE I LORO PROGETTI DI RICERCA SPERIMENTALE.

LA PRIMA MACROAREA DI MISURE COINVOLGE GLI AMBITI DELLE SEMPLIFICAZIONI FISCALI, AMMINISTRATIVE ED EDILIZIE.

Tra le oltre venti voci di semplificazione fiscale, di particolare rilievo l'introduzione di illecito disciplinare per eccesso di controlli alle imprese: i controlli attuati dovranno essere unificati, di durata non superiore ai quindici giorni e operati al massimo con cadenza semestrale. Cambia anche lo spesometro, con l'abolizione della comunicazione telematica per gli acquisti superiori ai tremila euro, se il pagamento viene effettuato con carte di credito, carte prepagate e bancomat. Non serve la compilazione della scheda benzina anche per i pagamenti di carburante effettuati con carte o bancomat. Viene poi prevista l'estensione del regime di contabilità semplificata a 400.000 euro di ricavi per le imprese di servizi e a 700.000 euro di ricavi per le altre imprese.

MENO PRESSIONE REGOLATORIA SULLE IMPRESE.

Sul fronte amministrativo, il fine è quello di ridurre la pressione regolatoria su imprese e cittadini, derivante dagli oneri sostenuti per adempiere agli obblighi di comunicazione alle amministrazioni pubbliche: viene adeguata la normativa sulla privacy agli standard europei, secondo cui il codice sulla privacy

non si applica ai dati personali tra determinate società per le sole finalità amministrative e contabili; ancora, vengono rilanciati i progetti per una carta d'identità elettronica e per il pagamento online e la consegna via web di ticket e referti medici. In materia di edilizia, scatta il silenzio-assenso sulla domanda di rilascio del permesso a costruire.

CAMBIANO LE REGOLE SUGLI APPALTI.

In materia di opere pubbliche, vengono introdotte nuove regole per gli appalti. Per opere di valore inferiore al milione di euro, si può procedere direttamente all'assegnazione, senza indire una gara d'appalto; sarà il responsabile del procedimento ad affidare i lavori alle stazioni appaltanti.

Almeno cinque i soggetti da coinvolgere nella gara per lavori fino a 500.000 euro, almeno dieci per opere di valore superiore a questa cifra. Viene inoltre fissato un tetto a riserve e varianti, con l'obiettivo di tagliare i costi fuori controllo.

SOSTEGNO ALLE IMPRESE.

Tra le iniziative riservate a sostenere le imprese, è previsto un bonus fiscale per chi assume al Sud lavoratori svantaggiati con contratti a tempo indeterminato, con un credito d'imposta nella misura del 50% dei costi salariali sostenuti per i primi dodici mesi dopo l'assunzione.

Un altro bonus nella forma di credito d'imposta è riservato, per gli anni 2011 e 2012, alle imprese che si affidano alle università e ai centri di ricerca per finanziare i loro progetti di ricerca sperimentale: un incentivo che riguarda il 90% della spesa aggiuntiva d'investimento e che mira ad agevolare gli investimenti per lo sviluppo.

PIÙ FLESSIBILITÀ VIENE POI DATA ALLO STRUMENTO DEL FONDO DI GARANZIA, CHE DOVREBBE SOSTENERE CON GARANZIA CONCESSA A TITOLO ONEROSO IL CAPITALE DI RISCHIO INVESTITO DA FONDI COMUNI DI INVESTIMENTO MOBILIARI CHIUSI.

Questi tre provvedimenti sono però subordinati, per l'entrata in vigore, ad ulteriori passaggi, rispettivamente con l'Unione Europea, l'Agenzia delle entrate e il Ministero dello Sviluppo Economico: si dovrà

quindi attendere per poterne beneficiare.

LE ALTRE NOVITÀ.

Molte altre novità sono state introdotte con il Decreto per lo sviluppo, che impattano su diversi settori economici. Viene rivisto il Piano Casa, con interventi innovativi tra i quali nuovi premi volumetrici che riguarderanno le zone urbane degradate: l'aumento delle volumetrie con cui viene premiato chi interviene riguarderà, per la prima volta e nella misura di un incremento del 10%, anche gli edifici non residenziali, quali negozi, magazzini e edifici industriali; un premio del +20% viene invece assegnato agli edifici residenziali.

Al via anche una nuova authority: viene infatti istituita l'Agenzia nazionale di vigilanza sulle risorse idriche, che avrà compiti di regolazione, anche tariffaria, e di difesa degli utenti.



SOCIAL MEDIA MARKETING: COME TI CONTATTO I CLIENTI

I social media come Facebook, Twitter e le community online sono un'opportunità da cogliere per le aziende. Alcuni consigli per farlo con successo.

INTERNET CRESCE E FA CRESCERE IL BUSINESS.

Internet ha sempre più peso in Italia: rappresenta il 2% del PIL nazionale, pari a un valore di 31,6 miliardi di euro nel 2010, con un aumento del 10% sul 2009. La previsione è che nel 2015 il web arriverà a pesare nell'economia italiana intorno a 59 miliardi. Sono numeri significativi quelli fotografati da un recente studio commissionato da Google, "Fattore Internet: come Internet sta trasformando l'economia italiana".

LO STUDIO MOSTRA ANCHE UN INTERESSANTE ASPETTO RIFERITO ALLE PMI. QUELLE CHE UTILIZZANO IL WEB ATTIVAMENTE CRESCONO PIÙ IN FRETTA, AMPIANO LA PROPRIA CLIENTELA ANCHE OLTRE I CONFINI NAZIONALI E ASSUMONO DI PIÙ: VANTAGGI SINTETIZZATI IN UNA CRESCITA MEDIA, NEGLI ULTIMI TRE ANNI, DELL'1,2%, RISPETTO A UN CALO DEL 2,4% DI QUELLE PASSIVE E DEL 4,5% DI QUELLE NON PRESENTI SU INTERNET.

UNO STRUMENTO STRATEGICO FONDAMENTALE.

I dati dimostrano come il web stia diventando, in molti sensi, un potenziale driver di crescita e una fonte di opportunità. e Internet riveste per lo sviluppo. Se un sito efficace e user-oriented è indispensabile, è anche vero che avere un



indirizzo sul web non basta più: serve un buon posizionamento sul motore di ricerca, che permetta di farsi trovare facilmente, ancora meglio se integrato da una campagna di promozione sviluppata con strumenti web integrati, quali link e banner su portali tematici, keyword advertising, social media.

UNA COMUNICAZIONE PIÙ DIRETTA CON I CLIENTI.

In particolare un uso intelligente dei social media permette di creare un nuovo canale di comunicazione con i propri clienti, diretto, bidirezionale e spesso a basso costo, ad integrazione quelli già esistenti e più tradizionali.

Va considerato che i clienti spesso già comunicano in modo autonomo tramite social network, blog, community online: gli specialisti parlano di "social customer", per riferirsi all'uso dei media digitali per recensire prodotti e scambiare opinioni sull'utilizzo servizi, affidandosi al giudizio di altri consumatori prima di fare una scelta d'acquisto.

SONO GIÀ MOLTE LE AZIENDE CHE HANNO COMPRESO L'IMPORTANZA DI PRENDERE IN SERIA CONSIDERAZIONE LE DISCUSSIONI ONLINE SUI PROPRI PRODOTTI, ARRIVANDO IN ALCUNI CASI A COINVOLGERE GLI UTENTI STESSI NELLA LORO PROGETTAZIONE.

PIANIFICARE LE AZIONI CON IL SOCIAL MEDIA MARKETING.

Per capire come muoversi nel web trandone vantaggi per il proprio business, in termini di reputazione e non solo, viene in aiuto il Social Media Marketing, un approccio al marketing incentrato proprio su questi nuovi strumenti di comunicazione.

Secondo il Social Media Marketing, il primo passo da compiere è mettersi in ascolto. Prima di entrare in azione, si inizia infatti con una fondamentale fase propeudeutica, basata sul monitoraggio delle conversazioni che riguardano la propria categoria di prodotto, il proprio brand e quello dei concorrenti.

Si può quindi passare all'interazione, per

stabilire una relazione diretta con i propri clienti finali, valorizzandoli e facendoli sentire ascoltati e compresi nelle proprie esigenze. Il terzo passo è il coinvolgimento attivo degli utenti, per renderli motore dell'innovazione dei propri prodotti o servizi, ovvero "ambasciatori del marchio", quelli che apprezzano a tal punto un prodotto o servizio da consigliarlo spontaneamente ad amici e altri utenti.

L'IMPORTANZA DI ASCOLTARE.

Ascoltare è la prima azione da intraprendere, ma è anche un processo che accompagna sempre la presenza sui social media, con l'obiettivo di raccogliere i feedback necessari al continuo miglioramento delle strategie di marketing.

L'ASCOLTO PERMETTE DI IDENTIFICARE CON CHIAREZZA IL TARGET DI RIFERIMENTO, OLTRE CHE I LUOGHI VIRTUALI E LE MODALITÀ IN CUI SI PARLA DELL'AZIENDA O DEL PRODOTTO, STUDIARE LA STRATEGIA PIÙ ADATTA.

Un buon report di ascolto delle conversazioni include alcuni elementi fondamentali: lo share of voice, il conteggio di tutte le volte in cui si registra un'occorrenza del brand, suddiviso per tipologia di fonti; il trend, la traccia del comportamento dei consumatori in corrispondenza del lancio di un nuovo prodotto, del restyling del sito o di un altro evento che ha riguardato l'azienda; l'individuazione dei top users, le persone che più parlano del brand; la sentiment analysis, che aiuta a capire non solo dove e di cosa si parla ma anche come se ne parla.

REAZIONE E INTERAZIONE.

Per iniziare ad essere parte attiva nei social media, è fondamentale sce-

TRA TELECOM ITALIA E REGIONE LOMBARDIA È STATO SIGLATO UN ACCORDO CHE MIRA AD ANNULLARE IL DIGITAL DIVIDE NELLA REGIONE PIÙ INDUSTRIALIZZATA D'ITALIA, CON UN PIANO BIENNALE DI INVESTIMENTI PER MIGLIORARE LE INFRASTRUTTURE DI RETE PER UN VALORE DI 95 MILIONI DI EURO.

gliere - anche facendosi consigliare da un professionista - lo strumento più adeguato per le proprie esigenze e in rapporto agli obiettivi prefissati.

I BLOG SONO MOLTO SPESSO IL PRIMO CANALE TRAMITE CUI INSTAURARE UN DIALOGO CON GLI UTENTI E PERMETTONO DI AVVIARE DISCUSSIONI E PROMUOVERE I CONTENUTI DI MAGGIORE INTERESSE. LE COMMUNITY SONO MOLTO EFFICACI NEL CASO DI DISCUSSIONI SPECIFICHE E POSSONO ANCHE ESSERE DEDICATE A SEGMENTI DI TARGET COME VENDITORI O CLIENTI.

Twitter e i servizi di micro-blogging sono importanti per tenere aggiornati i propri clienti e partecipare a piccole discussioni.

Le grandi reti sociali generaliste come Facebook rappresentano il veicolo privilegiato per partecipare a discussioni e monitorare trend emergenti; Facebook offre modalità di interazione differenti: oltre all'advertising è possibile creare quiz, giochi, pagine ufficiali, gruppi di discussione. Esistono inoltre numerose piattaforme sociali specializzate in singoli prodotti, che permettono di avviare discussioni su ogni tipologia di settore.

Verso il coinvolgimento degli utenti il web lascia spazio a molte possibilità di coinvolgere gli utenti, dalle applicazioni mobile (per iPhone e simili) ai giochi online, fino alle piattaforme di crowdsourcing, sistema che prevede lo svilup-



po di un progetto, un prodotto o un servizio aziendale da parte di un insieme di persone collegate via web.

L'IMPORTANTE È CONSIDERARE CHE INTERNET E I SOCIAL MEDIA HANNO PROPRIE LOGICHE, DIVERSE DA QUELLE APPLICABILI NEL MARKETING TRADIZIONALE. PER APPRODARE A UN USO EFFICACE DI QUESTI NUOVI MEZZI SERVE PERCIÒ UN CAMBIAMENTO SOSTANZIALE ANCHE NELL'APPROCCIO ALL'UTENTE/CLIENTE, PENA IL RISCHIO DI UN PERICOLOSO EFFETTO BOOMERANG.

Un passaggio, questo, che può essere fatto solo con l'applicazione di una strategia e una pianificazione accurate e il supporto di professionisti esperti nel settore.



CONSORZIO DISTRIBUTORI UTENSILI