

# SPAZIO TECNICO



**Consorzio  
Distributori  
Utensili**

Anno 7 - Numero 20  
Spedizione in abb. post. - 70%  
Filiale di Milano  
Direttore responsabile: Giorgio Cortella  
Editore: Consorzio CDU  
sede legale: Via Rugabella, 1 - Milano  
sede operativa: V.le Colleoni, 17 Agrate  
Progetto e coordinamento editoriale:  
Bianchi Errepi Associati Srl - Lecco  
Stampa: Grafiche Mazzucchelli Spa  
Seguro di Settimo Milanese (MI)  
Autorizzazione del Tribunale di Lecco  
n. 3136 del 21/09/95 (n.9/95 Reg.Per.)



**SPECIALE MISURA & CONTROLLO**  
Massime prestazioni ed elevata facilità d'uso.

**SCEGLIERE I COLLABORATORI**  
La selezione del personale.

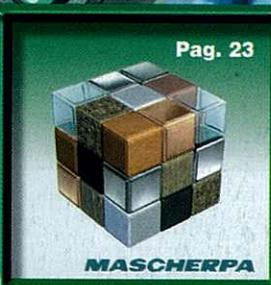
**LA GESTIONE DELLE SCORTE**  
Come gestire al meglio il magazzino.

**LA VETRINA DELLE NOVITÀ**  
Proposte dal mercato.

**PROMOZIONI CDU**

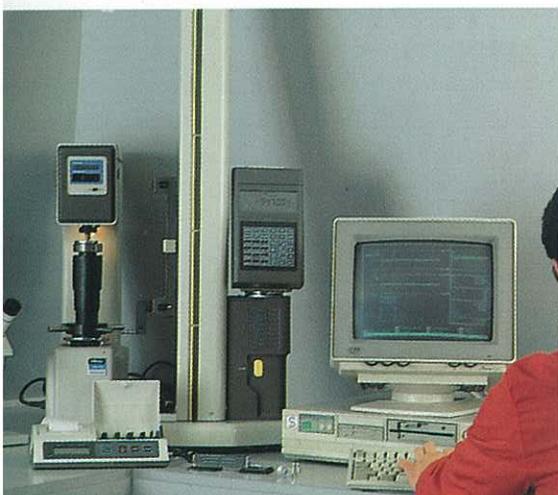
16 offerte da non perdere.

Pagg. 15-19



# PRESTAZIONI ESASPERATE, SEMPLICITÀ D'USO.

**IN QUESTO BINOMIO STA IL SIGNIFICATO DELLA RICERCA APPLICATIVA VERSO LA QUALE È INDIRIZZATA L'ATTIVITÀ DEI MARCHI PIÙ PRESTIGIOSI NEL CAMPO DELLA MISURAZIONE E DEL CONTROLLO.**



## **D**ALL'ELETTRONICA NUOVE POSSIBILITÀ.

È l'elettronica il vero fattore evolutivo nel campo della strumentazione di misura e controllo.

Di fronte infatti alle richieste di un mercato sempre più esigente, in cui l'orientamento alla qualità si traduce spesso in una esasperazione nella ricerca della precisione, la risposta che viene dalle case produttrici è quella di un sempre più spinto utilizzo dell'elettronica quale mezzo per supportare le esigenze della produzione.

I vantaggi di questa ricerca applicativa sono infatti molteplici: grazie alle tolleranze sempre più ridotte che le strumentazioni offrono è infatti possibile ottenere

pezzi e prodotti con caratteristiche costruttive sempre più complesse e vicine alle specifiche tecniche del cliente; la qualità, intesa come ripetitività e costanza di standard elevati, trova nell'elettronica un aiuto indispensabile. La stessa precisione nella lettura aumenta, limitando sensibilmente l'interferenza di componenti soggettivi nella registrazione di un dato.

## **I**NTEGRAZIONE E DIALOGO CON L'UTILIZZATORE.

Ma l'elettronica permette anche una sempre più stretta interfacciabilità degli strumenti di misurazione e controllo da un lato con la rete informatica, consentendo l'immagazzinamento di informazioni e la loro reperibilità nel tempo nei data base; dall'altro con gli stessi impianti produttivi, garantendo controlli "on line".

In linea dunque con l'evoluzione aziendale, che procede nella direzione di una sempre più stretta integrazione tra le diverse fasi del processo produttivo, anche la strumentazione di misura e controllo tende a privilegiare questo indirizzo. E lo fa mostrando una attenzione crescente verso un'altra componente che il mercato ha fatto emergere come premiante nella scelta di uno strumento rispetto ad un altro: la facilità di approccio.

Si va oggi, cioè, sempre più alla ricerca di strumenti che sappiano offrire prestazioni sofisticate e d'eccellenza, ma in modo "friendly" per l'operatore. Strumenti che sappiano, cioè, dialogare in modo semplice ed immediato, e consentano di avere sott'occhio, in una o più schermate semplici da attivare, tutti i parametri di cui si ha bisogno. Massime prestazioni, massima facilità d'uso: questo, dunque, il binomio vincente.

Un "mix" che viene ricercato sia nelle apparecchiature indirizzate in modo specifico ad una sola funzione, sia in quelle che consentono invece elevata flessibilità di utilizzo, racchiudendo in sé più caratteristiche applicative.

## **I**N OTTANTA PAGINE TUTTA L'OFFERTA DEL CONSORZIO.

Se questi sono i principali indirizzi del mercato, è interessante osservare come essi trovano riscontro nella maggior parte dei prodotti che il Consorzio CDU propone, attraverso i suoi fornitori convenzionati, come risposta alle esigenze delle imprese. Un'ampia panoramica, a questo riguardo, è offerta nelle oltre 80 pagine della sezione dedicata agli strumenti di misura proposta nel Catalogo generale CDU. Quasi 250 differenti apparecchiature, che spaziano dai calibri ai micrometri, dai comparatori

# ZOOM

## Speciale misura e controllo

ai tastatori, dagli alesametri agli altimetri, per finire agli strumenti di misura non dimensionali (multimetri, tester, megahometri, tachimetri, termometri, etc.).

Particolarmente difficile si presenta l'analisi di questo universo decisamente articolato, contrassegnato dai marchi dei più importanti produttori come Format, Mitutoyo, Tesa, Microplan, Borletti, Mahr, Kroepelin, Galileo, Stanley, Amra Chauvin Arnoux, Hanna instruments, Eurotron; un universo che, peraltro, contempla anche blocchetti di riscontro, basi e strumenti di misura manuale. Per questo ci limitiamo ad evidenziarne solo alcuni, che rappresentano importanti novità per il settore.

### **L** E NOVITÀ CHE FANNO TENDENZA NEL SETTORE.

È il caso della macchina ottica per l'analisi e la misura delle immagini in tre dimensioni della LTF: uno strumento evoluto, dalle dimensioni contenute (350x245 mm), che può essere fornito con 3 assi manuali o 2/3 assi CNC ed ha alcune prestazioni d'eccellenza: a cominciare dalla risoluzione (a 1 µm standard o 0,5 µm su richiesta). I parametri di corsa sono i seguenti: orizzontale 310 mm, trasversale 210 mm e verticale 130 mm.

Un altro interessante strumento, presentato come novità, è l'altimetro multifunzione TESA-HITE Plus D, ultimo nato tra i prodotti di Brown & Sharpe TESA SA. Si tratta di uno strumento che unisce semplicità e leggerezza già conosciute con TESA HITE, alla precisione del nuovo sistema di misura incrementale. La possibilità di misurare altezze, spallamenti, interassi, diametri esterni ed interni, lo rendono completo ed ideale per il controllo dei pezzi con estrema precisione in ogni loro particolare. Disponibile in due differenti altezze, 350mm e 600mm, è accompagnato da

un certificato SCS che ne attesta la precisione (pag. 339).

Sempre nel campo della misura dimensionale, uno dei marchi più attivi e con la più ampia gamma è FORMAT, marchio tedesco distribuito in esclusiva da CDU per il mercato italiano, che si presenta con una ottima sintesi tra qualità, prestazioni e prezzo. Ne sono un esempio il calibro digitale a corsoio, in acciaio inox temprato, con uscita dati, asta per misurazione di profondità, superfici di misura rettificate, risoluzione 0,01 e precisione 0,03 µm (pag. 306); o ancora il truschino digitale per il controllo di altezze e la tracciatura, con uscita dati (pag. 339).

Nell'ambito della strumentazione per la misura non dimensionale, tra le novità si segnala l'analizzatore di reti elettriche trifasi Qualistar CA 8334 di Amra Chauvin Arnoux, destinato ai servizi di controllo e di manutenzione di qualsiasi installazione elettrica.

Progettato in modo ergonomico, è assolutamente intuitivo sotto il profilo del funzionamento: esso presenta una tastiera divisa in zone immediatamente identificabili nelle loro funzioni.

Qualistar permette di ottenere un'immagine istantanea dei parametri elettrici di una rete, arricchita da valori

calcolati e da molteplici funzioni di trattamento. Principalmente si può suddividere le modalità di visualizzazione in tre fasi distinte, vale a dire: la fase di "Osservazione" dove è possibile visualizzare grafico, tabella e diagramma vettoriale (misure RMS in tensione e corrente, PEAK, MIN, MAX, AVG, KF, Pst, CF, sfasamento, squilibrio); la fase di "Diagnosi" dove è possibile visualizzare tutti i valori relativi alla potenza ed all'energia e le armoniche; la fase di "Sorveglianza" dove è possibile settare tre modalità principali (allarmi, registrazione e transitori).

Completo di software di gestione per il trattamento dei dati e degli allarmi, offre una rappresentazione grafica dei dati in ambiente WindowsNT e stampe di schermo e dei transitori in formato BMP. È possibile inoltre la visualizzazione in 3D delle armoniche ed esportare i dati su foglio elettronico (Excel).

Un'ultima novità segnalata, questa volta nel settore degli utensili manuali per la misura, è quella proposta da STANLEY, marchio che copre per CDU l'offerta di metri, rotelle e livelli. Si tratta della rotella Fat Max, con cassa in Abs, impugnatura in bicomponente, nastro in acciaio e classe di precisione II. ■

### **IL CATALOGO GENERALE CDU.**

Per informazioni ed approfondimenti su tutta l'offerta disponibile presso le utensilerie associate al Consorzio CDU relativamente agli strumenti di misura e controllo, è possibile consultare il Catalogo generale CDU (pag. 305-385).

Il Catalogo può essere richiesto direttamente a tutti i punti vendita delle utensilerie consorziate e rappresenta una vera e propria miniera di prodotti per tutte le esigenze di una moderna, impresa industriale. ■

3 STRUMENTI DI MISURA	
	Calibri 306-312
	Micrometri 313-320
	Comparatori 321-330
	Tastatori 331-332
	Alesametri 333-333
	Basi 334-336
	Blocchetti 337-338
	Truschini 339-340
	Materiale in granito 341-343
	Varie 343-357
	Metri e rotelle 358-360
	Livelli 361-363
	Strumenti di misura non dimensionali 364-385



# LA SELEZIONE DEI COLLABORATORI.

**COME ACCOSTARSI IN MODO CORRETTO AD UNO DEI PIÙ DELICATI ED IMPORTANTI PROCESSI AZIENDALI: L'INDIVIDUAZIONE DEI NUOVI COLLABORATORI DA INSERIRE ALL'INTERNO DELLA PROPRIA IMPRESA.**

Per un imprenditore la scelta dei propri collaboratori è uno dei momenti critici. Una scelta non felice produce costi molto elevati dal punto di vista economico, organizzativo e di stress.

"Mi sono sempre fidato del mio naso e non ho mai sbagliato". È una delle frasi che spesso gli imprenditori amano ripetere. Nel passato questa frase corrispondeva alla verità: sceglievano i collaboratori in un contesto che conoscevano bene, essendo quello dal quale provenivano. Erano pertanto in grado di prevedere i comportamenti. Oggi in un contesto cambiato è necessario utilizzare metodi meno empirici. Lo scopo del presente articolo è di fornire elementi utili per gestire il processo della selezione dei collaboratori.

## **UN PROCESSO DI VALUTAZIONE BIDIREZIONALE.**

L'imprenditore, o il capo, valuta la persona che ha di fronte, per capire se sarà in grado di svolgere il lavoro proposto. La persona valuta se l'azienda saprà rispondere alle proprie esigenze. Da un lato c'è l'esigenza di avere collaboratori affidabili sotto l'aspetto tecnico, produttivo, umano, motivazionale e della continuità. Dall'altro si chiede un lavoro sicuro, che permetta una crescita professionale attraverso compiti più complessi e completi, con un'autonomia

professionale sempre maggiore. Ma la selezione è un processo a più fasi: l'analisi delle necessità, la definizione del profilo del candidato, la sua ricerca, l'intervista di selezione e l'inserimento in azienda. Vediamole una dopo l'altra.

## **L'ANALISI DELLE NECESSITÀ: FARE CHIAREZZA.**

Lo sviluppo delle attività, sopravvenute esigenze organizzative, le dimissioni di un collaboratore, richiedono l'inserimento di nuove risorse. Compiere un'analisi delle necessità significa, pertanto, chiarire quali obiettivi sono attesi dal ruolo che da ricoprire, quali comportamenti sono richiesti e in quale contesto la persona da assumere deve operare. "Cosa dovrà fare tra 2/3 anni la persona che sta per assumere?" è la domanda che pongo agli imprenditori quando sono chiamato a fare delle selezioni. Rispondere a questa domanda significa avere ben chiare le possibilità di sviluppo di carriera della persona in termini gerarchici e professionali. Le caratteristiche personali ricercate nei candidati dipendono dalla corretta definizione delle necessità aziendali. A volte, nella mia esperienza professionale, ho evitato di presentare candidati con caratteristiche personali molto elevate, perché non avrebbero potuto esprimerle in certi contesti aziendali.

## **LA DEFINIZIONE DEL PROFILO DEL CANDIDATO.**

Dopo avere chiarito le necessità organizzative, occorre definire le caratteristiche della persona da inserire, ovvero stabilire l'insieme delle conoscenze, delle capacità e dei comportamenti necessari per ricoprire al meglio la posizione. Occorre elencare le conoscenze che il candidato deve possedere, ad esempio conoscenze di particolari tecniche manageriali, delle problematiche di un determinato settore, delle lingue straniere, indicando quelle fondamentali e quelle complementari.

Le capacità sono le abilità possedute dal candidato, ad esempio le capacità organizzative, quelle di comunicare, le abilità pratiche nello svolgere un determinato lavoro. Sono rappresentate dalle esperienze che il candidato ha sviluppato.

I comportamenti sono tratti della personalità quali la leadership, il senso del dovere, la disponibilità, l'apertura mentale, la flessibilità.

Nella definizione del profilo non è sufficiente fare un elenco delle conoscenze, delle capacità e dei comportamenti ma bisogna stabilirne l'importanza e le priorità. Alla definizione del profilo devono partecipare tutte le persone che in modo gerarchico avranno relazioni con la persona assunta. Si evita così che le persone vengano valutate su

# FOCUS

## Risorse umane

metri diversi. Il profilo del candidato ideale deve essere riportato in una scheda di valutazione che sarà utilizzata al termine dell'intervista di selezione.

### COME EFFETTUARE LA RICERCA DEL CANDIDATO.

La ricerca può essere svolta dal personale interno all'azienda, oppure può essere affidata a società di consulenza specializzate. I metodi utilizzabili sono molteplici dal passa parola alle inserzioni, alla ricerca mirata "voglio la persona x che lavora nell'azienda y".

In quest'ambito analizziamo la ricerca mediante inserzione su giornali.

Nello stendere il testo dell'inserzione il primo aspetto da considerare riguarda le persone che si vogliono raggiungere. Tutte le volte che le inserzioni non hanno dato esito è perché sono state troppo generiche e quindi non interessanti.

Il secondo aspetto riguarda il giornale da utilizzare. Per le posizioni manageriali o di rilevanza organizzativa è consigliabile utilizzare giornali nazionali; per le posizioni tecniche o di minore importanza i giornali locali sono i più indicati. Lo spazio da acquistare dipende dall'importanza della posizione, in ogni caso è necessario che sia ben visibile: l'inserzione costituisce il primo biglietto da visita dell'azienda.

Il terzo aspetto riguarda il testo che deve:

A) Contenere notizie sulla tipologia e il settore dell'azienda. Le informazioni devono essere veritiere, sono quindi da evitare frasi del tipo "azienda leader nel proprio settore" se non rispondenti al vero. Risponderebbero persone inadeguate o con aspettative troppo elevate.

B) Evidenziare la posizione da ricoprire.

C) Elencare correttamente i compiti principali che saranno affidati e la dipendenza gerarchica.

D) Descrivere le esperienze e le conoscenze richieste, evitando i tratti di personalità (persona dinamica, organizzata...) poiché chi risponde ritiene comunque di possederli.

E) Segnalare il range di età dei candidati, evitando l'errore di indicare un'età relativamente bassa accanto a "grande esperienza"; il titolo di studio e le lingue straniere eventualmente necessarie.

F) Indicare la sede di lavoro e, se richiesto, la disponibilità a trasferimenti.

### VALUTARE LE RISPOSTE ALLE INSERZIONI.

Le risposte vanno valutate su due versanti: l'aderenza al profilo richiesto e il numero dei curricula pervenuti. Il numero e la qualità delle risposte è legata a diversi fattori:

A) All'appetibilità della posizione: la posizione di direttore commerciale è diversa da quella di operatore CAD.

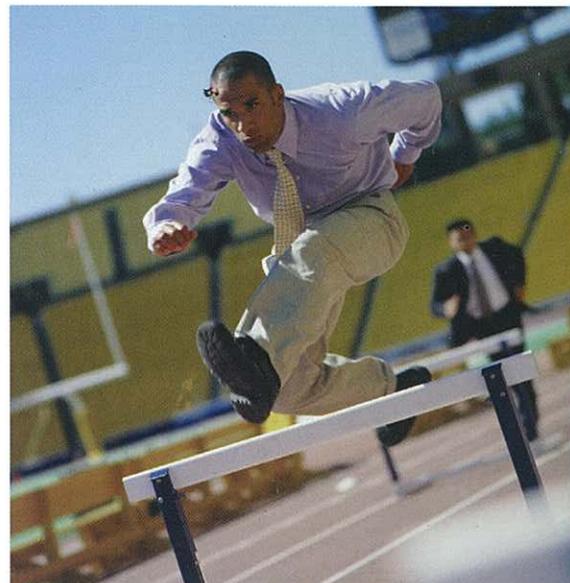
B) Alla specificità della posizione: un'inserzione per esperto di contabilità generale avrà un numero di risposte maggiore rispetto a quella di un esperto di un linguaggio informatico.

C) Alla località di lavoro: non sempre le persone sono disposte a spostarsi, oppure nella propria zona non esistono molte figure professionali come quella ricercata.

D) Al tipo di giornale utilizzato: se la posizione richiede di risiedere in zona l'inserzione su un giornale nazionale può produrre un numero elevato di risposte, ma pochi curricula interessanti.

### LA LETTURA DEI CURRICULA: ALCUNI CONSIGLI.

La scelta dei candidati da intervistare è legata alla corrispondenza dei dati forniti dal candidato con il profilo professionale



definito a suo tempo. Seguendo questo criterio anche la lettura dei curricula è sufficientemente veloce.

Non è, infatti, necessario leggerli tutti. In prima battuta occorre verificare se il candidato possiede le caratteristiche ritenute necessarie. In secondo luogo passare immediatamente a leggere il lavoro che sta svolgendo: è questa l'esperienza che interessa principalmente.

I curricula saranno suddivisi in gruppi: il primo riservato a quelli che avranno le maggiori attinenze al profilo tracciato, il secondo costituito dalle riserve, cioè abbastanza vicini al profilo, il terzo riservato ai curricula che non hanno attinenza con chi si sta ricercando.

Successivamente si passerà a leggere i curricula più attinenti.

Un'attenta lettura fornisce informazioni interessanti: la successione di incarichi sempre crescenti indica che la persona ha risposto alle esigenze dell'azienda presso la quale ha lavorato, inoltre è segnale di desiderio di crescita professionale; se la persona a un certo punto indica un arretramento di posizione da Responsabile vendite ad Area manager questo dato va valutato attentamente congiuntamente ad altre informazioni.

Se era Responsabile vendite di una

# FOCUS

## Risorse umane



piccola azienda il passaggio ad Area manager di una grande azienda di dimensioni nazionali è positivo; se invece la nuova azienda ha dimensioni simili alla precedente bisogna chiedersi cosa sia successo.

Altre informazioni si possono trarre dal numero di aziende presso le quali ha lavorato e sulla durata della permanenza in una stessa azienda. La permanenza troppo breve, sotto i due anni, indica una certa instabilità; una permanenza troppo elevata nella stessa posizione presso la medesima azienda può creare dubbi sulla reale capacità di crescita professionale.

Gli hobbies indicati offrono spunti circa alcune attitudini: la pratica sportiva è indicatore di una certa dinamicità, la lettura di capacità di approfondimento.

### **L'INTERVISTA DI SELEZIONE: LE REGOLE DA SEGUIRE.**

Tutte le informazioni desunte dal curriculum devono essere oggetto dell'intervista di selezione. Nell'intervista devono essere valutate: la presenza delle conoscenze e delle capacità rispetto al profilo indicato sotto l'aspetto dell'ampiezza ma anche della profondità; le motivazioni del cambiamento; le aspettative nei confronti del nuovo lavoro e dell'azienda. Per approfondire gli aspetti motivazionali e di personalità è opportuno ricorrere ad appositi test di personalità. Per analizzarne i risultati, qualora non si disponga di specialisti, è utile ricorrere a professionisti esterni. Nel condurre l'intervista di selezione bisogna seguire alcune regole.

La prima e fondamentale regola è quella di lasciare spazio al candidato; il colloquio non è un monologo del titolare o del futuro capo. Le domande devono essere di tipo aperto: "di cosa si sta occupando ora?", "cosa la spinge a cambiare?" ecc. in questo modo il candidato può esporre liberamente il proprio pensiero, e l'intervistatore può farsene un'idea più completa. Le domande di tipo chiuso: "è interessato a questo lavoro?", "si è già occupato di queste cose?" non lasciano libertà di scelta e quindi il candidato sarà portato a rispondere di sì, anche se questo non risponde completamente al vero.

La seconda regola è quella di porre le domande partendo da informazioni oggettive: il tipo di lavoro; l'azienda presso la quale lavora; successivamente si passa alle domande soggettive quali le motivazioni del cambiamento, i desideri e le aspettative. Non bisogna dimenticare che il candidato sa di essere valutato e quindi, almeno all'inizio, tenderà a dare di sé l'immagine più positiva possibile. L'esperienza insegna che alcune persone sono abili nel presentare quello che non sono!

Anche chi conduce l'intervista deve evitare l'errore di enfatizzare tutti gli

aspetti positivi dell'azienda o della posizione. Potrebbe indurre il candidato in errore. Le dimissioni, dopo poco tempo, di candidati validi sono originate dal fatto che in azienda non hanno trovato quanto promesso in fase di colloquio.

La terza regola consiste nel compilare al termine di ogni colloquio la scheda di valutazione; così si fissano tutte le informazioni necessarie e si ha la possibilità di confrontare i vari candidati nel modo più oggettivo possibile.

### **L'INSERIMENTO IN AZIENDA DEL CANDIDATO SCELTO.**

L'inserimento in azienda è il momento della verifica sia per l'imprenditore sia per il candidato. Il periodo di inserimento deve servire a colmare le inevitabili differenze che esistono tra le conoscenze e le abilità del candidato rispetto a quanto richiesto dalla posizione. La durata dipende proprio da questa differenza. In questa fase si devono passare i valori e la cultura aziendali, che si riassumono nelle norme di comportamento. Non bisogna lasciare il neo assunto a se stesso, utile predisporre il piano di inserimento con il candidato stesso, prevedendo contenuti e tempi. Scegliere le persone non è facile, spesso è una scommessa sul futuro, soprattutto se si tratta di neo laureati o di neo diplomati. Tuttavia se ci si avvicina alla selezione senza la presunzione di saper riconoscere a prima vista le persone, e se ci si avvale anche della consulenza di esperti, la possibilità di commettere errori diminuisce. ■

Giovanni Sironi

Partner della società  
**Soluzioni & Management S.r.l.**  
Tel. 02-86984820 - Fax 02-8051769;  
[www.soluzioniemangement.it](http://www.soluzioniemangement.it)  
[giovannisironi@soluzioniemangement.it](mailto:giovannisironi@soluzioniemangement.it)

# MEETING

Speciale metallo duro

## LAMIERA 2002

A BOLOGNA, DAL 22 AL 25 MAGGIO, DI SCENA  
L'ESPOSIZIONE DEDICATA AL MONDO DELLA LAMIERA.

Dal 22 al 25 maggio, il moderno quartiere fieristico di Bologna è stato teatro dell'undicesima edizione di Lamiera, importante vetrina delle macchine lavoranti per deformazione che, con scadenza biennale, propone una panoramica dell'offerta mondiale oltre a convegni e progetti di elevato contenuto tecnologico.

Negli ultimi dieci anni la manifestazione emiliana ha registrato un costante incremento di aziende partecipanti, di superficie espositiva e di gradimento tra il pubblico. Nel 1990 erano infatti solo 298 le imprese costruttrici che nell'edizione 2000 erano passate a 664 (di cui 224 straniere); anche la superficie espositiva è più che raddoppiata passando dai 12.205 metri del '90 ai 24.438 metri quadrati della scorsa edizione; il tutto condito da un numero di visitatori che da 11.688 ha fatto registrare un ottimo 23.438 nell'edizione di due anni fa. Un trend evolutivo quindi estremamente incoraggiante, destinato ad essere confermato anche da Lamiera 2002, manifestazione inoltre arricchita da "Lambda", l'area dedicata ai più alti contenuti tecnologici e che si propone come un vero e proprio "laboratorio del futuribile".

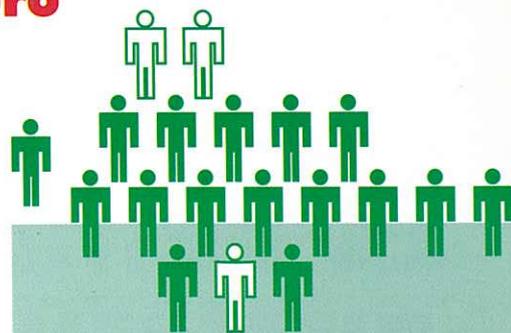
Lamiera 2002 ha dunque costituito un'importante occasione di incontro tra costruttori e operatori del settore ai quali offre l'importante opportunità di instaurare nuovi rapporti tecnico-commerciali. ■

## TUBE & WIRE

A DÜSSELDORF PROTAGONISTI FILO, CAVO E TUBO.

In linea con un trend positivo che dura ormai da 13 anni, anche l'edizione 2002 di Wire, fiera internazionale del filo e del cavo, e di Tube, manifestazione internazionale dedicata al tubo, si è chiusa con la partecipazione complessiva di oltre 1.500 aziende disposte su una superficie espositiva di circa 80.000 metri quadrati. Cifre, decisamente elevate, che si spiegano con il sostegno delle associazioni quali l'International Wire and Cable Exhibitors Association (IWCEA), International Wire & Machinery Association (IWMA) e l'International Tube Association (ITA) che produce certamente un'importante risonanza tra gli operatori a livello mondiale, ma anche con la contemporaneità delle due manifestazioni che creano così, all'interno della Messe Düsseldorf un notevole effetto sinergico che fa da volano rispetto alla presenza dei visitatori assestatisi, nelle ultime edizioni, sopra quota 60.000.

Wire ha essenzialmente proposto macchine per fili metallici, cavi e fibre di vetro, macchine per processi di foggatura e macchine per la produzione di molle; mentre Tube ha focalizzato la propria attenzione su metodi avanzati di fusione, laminazione, brasatura, saldatura, trafilatura, estrusione, trattamenti a caldo e apparecchiature di misurazione, controllo e regolazione. ■



## APPUNTAMENTI

27/05/2002 - 31/05/2002

**METALLOBRABOTKA**

Moscow - Russia

4/06/2002 - 8/06/2002

**METAV**

Düsseldorf - Germania

4/06/2002 - 8/06/2002

**MACHINETOOL MALAYSIA**

Kuala Lumpur - Malesia

17/06/2002 - 20/06/2002

**MACH-TOOL**

Poznan - Polonia

18/06/2002 - 21/06/2002

**CAT ENGINEERING**

Stuttgart - Germania

27/06/2002 - 3/07/2002

**EMAQH**

Buenos Aires - Argentina

# LA GESTIONE DELLE SCORTE: DIFFERENZIARE È D'OBBLIGO.

LA PRESENZA DELLE SCORTE DI MATERIALE IN AZIENDA È IL PIÙ DELLE VOLTE INDISPENSABILE. MA, DAL MOMENTO CHE LE SCORTE COSTANO, OCCORRE UN'OCULATA SCELTA PER TIPO DI MATERIALE DEL METODO DI GESTIONE CHE NE GARANTISCA IL LIVELLO OTTIMALE.

## **L** E TIPOLOGIE DI SCORTA VISTE DALLA PRODUZIONE.

Nell'ambito della logistica esistono diversi criteri (e altrettanti termini) per l'identificazione di un tipo di scorta, in funzione delle modalità di approccio per la loro gestione. Dal punto di vista della produzione possiamo fare riferimento alla seguente suddivisione:

**Scorte di transito:** sono generate dai tempi di trasferimento dei materiali da un punto all'altro del ciclo di trasformazione.

**Scorte di ciclo:** sono generate dal modo di acquistare e di produrre per lotti (lotto minimo, lotto economico, ecc.).

**Scorte di sicurezza:** sono generate da un'alta variabilità della domanda e/o da incertezze nei tempi di approvvigionamento.

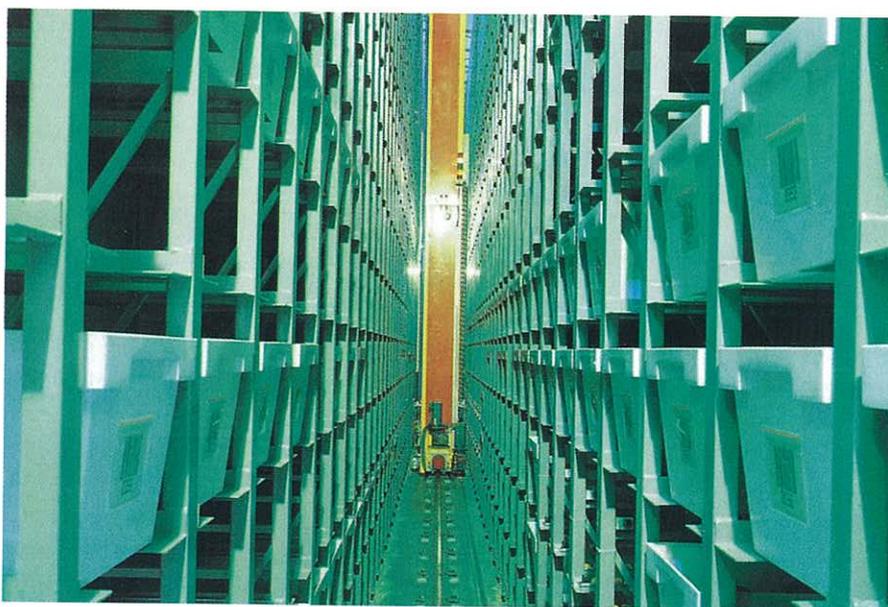
**Scorte di disaccoppiamento:** sono generate dall'opportunità di separare le produzioni dei vari reparti ai fini di ottimizzarne l'efficienza.

**Scorte di periodo:** sono generate dalla necessità di assorbire le differenze tra andamento della domanda e capacità di produrre (stagionalità).

In particolare:

• per **scorta minima (SM)** si intende la minima quantità di materiale a giacenza per evitare le rotture di stock, secondo la seguente equazione:

$$SM = GC \times 12 \times CM / 365 \times LS.$$



Dove:

**GC** = giorni di copertura (funzione del tempo di approvvigionamento)

**CM** = consumo medio mensile

**LS** = livello di servizio (coefficiente di sicurezza)

Invece, per **punto di riordino (PR)** si intende la giacenza raggiunta la quale è necessario rinnovare l'ordine del materiale gestito a scorta, secondo la seguente equazione:

$$PR = SM + (TA \times CM \times 12/365)$$

dove:

**SM** = scorta minima

**TA** = tempo di approvvigionamento (Lead Time Acquisti)

**CM** = consumo medio mensile

## **L** RAPPORTO TRA TIPOLOGIA E FORMA DI UNA SCORTA.

La logistica di produzione prevede la ripartizione dei materiali in tre forme: materia prima, semilavorato, prodotto finito. La tabella 1 mostra la matrice "tipologia/forma": per ogni punto di incontro viene indicato uno o più oggetti di analisi che determinano l'ottimizzazione dei relativi livelli di scorta.

In particolare, per lotto di acquisto, di produzione o di distribuzione si intende il cosiddetto **Lotto Economico (LE)**, cioè la quantità di materiale che rende minimo il totale dei costi e ottimale il rapporto tra costi e livello di servizio.

# UTILITÀ

## Il magazzino

Tab. 1

TIPOLOGIA	MATERIA PRIMA	SEMILAVORATO	FINITO
Scorta di transito	Sistema di acquisto Localizzazione fornitori	Layout di processo Movimentazione materiale	Layout di stabilimento Sistema distributivo
Scorta di ciclo	Acquisto a lotti	Produzioni a lotti	Distribuzione a lotti
Scorta di sicurezza	Qualità della fornitura Affidabilità delle consegne	Resa produttiva materiali Efficienza produttiva	Affidabilità delle previsioni Affidabilità delle consegne
Scorta disaccoppiamento	Flessibilità della fornitura	Flessibilità produttiva	Flessibilità delle consegne
Scorta di periodo	Stagionalità della fornitura		Stagionalità della domanda

Infatti minore è la quantità di lotto:

- minore è l'impegno finanziario
- minore è lo spazio necessario per la tenuta delle scorte
- minore è la forza contrattuale di acquisto
- maggiore è il numero di ordini da emettere (a parità di fabbisogno)
- maggiore è il rischio di rottura di stock.

Lo dimostra la seguente equazione

$$LE = 2 \times 12 \times CM \times CO/CS \times C$$

dove:

**CM** = consumo medio mensile

**CO** = costo di emissione e di gestione dell'ordine di acquisto

**CS** = costo standard (acquisto o produzione) dell'articolo

**CI** = incidenza del costo di magazzino sul costo standard.

### CRITERI BASE DI GESTIONE DI UNA SCORTA.

I principali criteri utilizzati sono due.

**Gestione a fabbisogno:** il dimensionamento viene determinato sulla base delle previsioni di vendita o dagli ordini effettivi. Le scorte dei componenti sono proporzionali al fabbisogno di finiti secondo distinta.

Ad esempio, nel caso di approvvigionamento di componenti per assemblare biciclette si avrebbe:

fabbisogno di finiti	100
scorta manubri	100
scorta telai	100
scorta pedali	200
scorta selle	100
scorta cerchi	200

**Gestione a scorta:** il dimensionamento è indipendente dalla domanda ma viene determinato da considerazioni economiche e logistiche. I materiali necessari per assemblare il prodotto finito sono tenuti a scorta in quantità ottimali rispetto al loro ciclo di fabbricazione e non tengono conto del fabbisogno di finito.

Nell'esempio della bicicletta si ha:

fabbisogno di finiti	100
scorta manubri	200
scorta telai	100
scorta pedali	500
scorta selle	250
scorta cerchi	150

Il criterio di gestione a scorta prevede a sua volta due modelli.

**A quantità fissa di riordino:** l'ordine viene emesso quando la scorta raggiunge il livello di riordino prefissato. La quantità ordinata è costante e corrisponde al Lotto Economico di

riordino. Il livello di riordino è definito dalla scorta necessaria per far fronte alla domanda durante il Lead Time di approvvigionamento (fig. 1)

**A periodo fisso di riordino:** l'ordine viene emesso a intervalli di tempo costanti. Il livello di scorta di riferimento (max) corrisponde alla quantità necessaria per soddisfare la domanda nel tempo (T+t) essendo T il periodo di riordino e t il tempo di approvvigionamento (Lead Time). Il periodo di riordino ottimale corrisponde al Periodo Economico di riordino, calcolato con lo stesso procedimento del lotto economico (fig. 2). ■

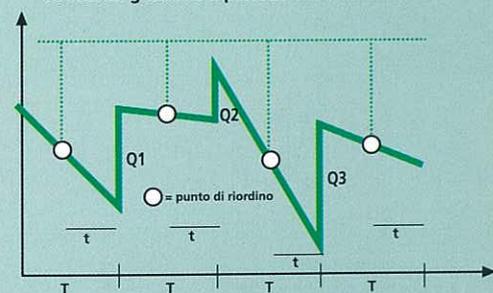
**Massimo Fumagalli**

Massimo Fumagalli è ingegnere meccanico e svolge attività di consulenza in organizzazione d'impresa come partner della società PRIMA Organizzazione Industriale (tel. 031-571535, fax 031-571365, E-mail primasnc@tin.it)

Fig. 1-2

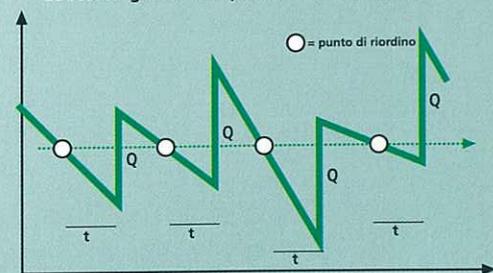
#### LA LOGISTICA DI PRODUZIONE

Le scorte: gestione a periodo fisso di riordino



#### LA LOGISTICA DI PRODUZIONE

Le scorte: gestione a quantità fissa di riordino



## GLI IMPRENDITORI ITALIANI NON AMANO LA BORSA.

LA PICCOLA E MEDIA INDUSTRIA ITALIANA, ANCORATA AL MITO DEL "PICCOLO È BELLO", RARAMENTE RIESCE A SDOGANARSI DALLE SUE DIMENSIONI FAMILIARI E A COMPIERE IL SALTO DI QUALITÀ PER CRESCERE NEL TEMPO.



*L'Italia è una fucina di imprese. Il confronto con gli altri paesi europei non lascia dubbi. Nella penisola l'incremento del numero di aziende, dal 1995 al 1997, è stato di 550.000 unità; in Francia nello stesso intervallo di tempo si è registrato un saldo attivo di 250.000 aziende, che scendono a 10.000 nel caso della Germania. Addirittura negativo il trend del Regno Unito. Eppure, in un contesto così dinamico, ben poche aziende riescono o vogliono compiere il salto di qualità.*

### **L** E PMI A CONFRONTO TRA ITALIA ED EUROPA.

L'analisi comparata tra le piccole imprese europee dimostra che, negli ultimi sette anni, la crescita di fatturato è stata ben diversa da paese a paese. Tra le aziende che hanno moltiplicato il loro fatturato per almeno 15 volte ben 99 sono britanniche, 71 tedesche e solo 17 sono di matrice italiana. Eppure qualche esempio illustre di piccole imprese che riescono a sfondare è ovviamente presente anche nel nostro Paese: come non pensare a Mapei, a Parmalat, a Luxottica, a Ferretti, a Interpump.

Il discorso si fa ancora più complesso

quando si parla di grande industria: sono infatti solamente cinque le imprese italiane presenti nella classifica 2000 di Fortune, a dispetto dei 30 colossi francesi, dei 23 tedeschi e dei 21 britannici.

Tutto ciò si è tradotto in questi anni in una crescita dell'economia italiana più rallentata rispetto ai nostri partner/concorrenti europei.

### **V**OLONTÀ E CAPACITÀ DI CRESCITA.

Presupposto fondamentale per crescere è, banalmente, la volontà di farlo. Il mito del "piccolo è bello", a contatto con l'attuale economia globalizzata, rischia di trasformarsi in un vero e proprio boomerang che può portare le aziende a ridimensionarsi o, nei casi peggiori, a sparire del tutto. Come abbiamo visto, anche in Italia esistono importanti esempi di imprese che hanno superato questa sorta di "soglia psicologica" e si sono poste come obiettivo primario la crescita.

Ma ovviamente la sola volontà teorica non è sufficiente: è necessario comprendere i meccanismi legati alla crescita. Analizzando quanto realizzato dalle più attive aziende italiane si possono trarre alcune indicazioni estremamente utili. Interpump, per esempio, nata con la produzione di pompe ad alta pressione, attualmente è leader nel settore prese di forza. Proprio l'allargamento del

# TREND

## Impresa & finanza

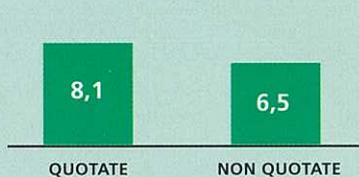
### CRESCITA FATTURATO

Tasso di crescita medio annuo (1996-2000)

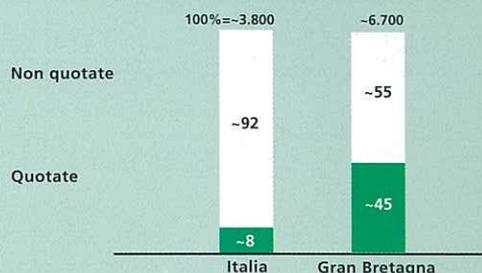


### PROFITABILITÀ

Risultato operativo medio in% sul fatturato (1995-1999)



### AZIENDE POTENZIALMENTE QUOTABILI



**Le aziende italiane quotate crescono di più ed in modo più profittevole rispetto a quelle non quotate.**

**Gli imprenditori italiani non amano quotarsi in borsa.**

business le ha garantito un continuo flusso di opportunità di crescita anche a lungo periodo.

Gli sviluppi a carattere internazionale sono poi evidenti nell'attività di Parmalat (122 acquisizioni in 31 differenti paesi) e in Mapei che attualmente opera in 25 nazioni. Da non sottovalutare sono poi le risorse umane, cioè la capacità di attirare i talenti che andranno a collaborare con l'imprenditore nei settori chiave.

Al contrario, la crescita spesso si arena su progetti a breve termine, sull'incapacità di oltrepassare i limiti tradizionali di un mercato ormai consolidato, o sulla scarsa fiducia verso le acquisizioni, specie se a carattere internazionale. Ma probabilmente la principale causa di involuzione risiede nella sottovalutazione delle risorse umane, nella scelta di gestire l'azienda sempre e comunque come un "bene di famiglia", anche quando le capacità gestionali delle nuove generazioni non reggono il confronto con i fondatori delle società e con l'evoluzione del mercato.

## A L TRAGUARDO DELLA BORSA SOLO L'8%.

A questo punto appare quasi scontata l'importanza della quotazione in Borsa.

A fugare ogni dubbio, come sempre, vengono in nostro soccorso i numeri: dalle analisi comparate relative allo sviluppo e alla redditività delle imprese risulta che le aziende quotate crescono a velocità doppia rispetto a quante disertano Piazza Affari. Il tasso di crescita del fatturato tra il 1996 e il 2000 per le aziende quotate ha fatto registrare un +12% contro il +5,6% delle non quotate. Ugualmente diversa la percentuale di redditività sul fatturato, che va dall'8,1% al 6,5%. La quotazione in borsa realizza quindi migliori performance di crescita dovute a una maggior disponibilità di capitale, al rafforzamento dell'immagine dell'azienda a livello internazionale, allo sviluppo più redditizio della gestione dell'impresa e anche alla rinnovata capacità di attrarre i migliori cervelli disponibili.

Solo l'8% delle imprese italiane che potrebbero entrare in Borsa hanno tuttavia compiuto il "grande passo". Una percentuale decisamente esigua e che, in realtà, andrebbe ulteriormente ridimensionata in considerazione del fatto che talvolta i flottanti in gioco sono estremamente ridotti e che, pertanto, talune imprese continuano a essere gestite a "livello familiare".

Ancora una volta è poi il confronto a livello europeo a fornire il polso della situazione: in Gran Bretagna il 45% delle imprese quotabili è realmente presente sul listino.

## FONDI: UN ACCELERATORE DEL PROCESSO.

Come ci dimostrano alcune realtà consolidate più volte citate in questa sede, Ipo (initial public offering) supportati da fondi private equity si sono dimostrati validi strumenti per accelerare l'ingresso in Piazza Affari. Questi fondi riducono i rischi economici, forniscono liquidità, competenze finanziarie, importanti contributi derivati dalle acquisizioni internazionali...

Eppure in Italia permane una sostanziale diffidenza nei confronti delle soluzioni private equity. La strada che porta all'ingresso di un capitale di minoranza (development capital) viene solo saltuariamente battuta, mentre il buy out, la cessione della maggioranza, si registra solo in assenza di una successione all'interno della famiglia imprenditrice. Questa tendenza, oltre a motivi psicologici di divisione del potere, nel recente passato era probabilmente dovuta all'assenza di esperti interlocutori finanziari specializzati in private equity. Un vuoto, questo, che oggi è stato pienamente colmato con la presenza nel nostro paese dei fondi private equity internazionali che vanno ad aggiungersi agli istituti bancari e ai consulenti che, attualmente, sanno supportare in modo adeguato qualsiasi esigenza di un imprenditore.

MOLYKOTE<sup>®</sup>  
BRAND

## TOTAL INDUSTRIAL LUBRICATION

*Trust/Performance*

Cosa fa girare gli ingranaggi dell'industria? Chiedetelo ai progettisti di macchinari OEM e ai professionisti della manutenzione. Vi risponderanno che Molykote garantisce la massima affidabilità in ogni situazione.

I prodotti Molykote, disponibili solo presso Dow Corning ed i suoi distributori autorizzati, sono una serie di lubrificanti speciali progettati per offrire compatibilità e prestazioni straordinarie, capaci di resistere a temperature e pressioni elevate ed ai carichi più estremi tipici dei processi produttivi dell'industria alimentare, cartaria, siderurgica, chimica, petrolchimica e di molti altri settori industriali.

La purezza e la qualità delle materie prime serve ad eliminare virtualmente il problema dell'usura dei macchinari. Oltre a ridurre le spese di manutenzione ed i tempi di fermo, questa serie di prodotti offre una grande sicurezza per gli utilizzatori unita a qualità ed affidabilità straordinarie nonché la possibilità di poter contare su un servizio di assistenza e

# MOLYKOTE<sup>®</sup>

*ALLUNGA LA VITA DEI VOSTRI MACCHINARI, SEMPLIFICANDO LA VOSTRA.*

supporto all'uso dei prodotti altamente qualificato e capillare, fornito mediante una vasta rete di distributori locali.

Per informazioni dettagliate sui prodotti Molykote, visitare il sito Web all'indirizzo [www.molykote.com/iam](http://www.molykote.com/iam)

*FUTURO. VI AIUTIAMO AD INVENTARLO.<sup>™</sup>*

**DOW CORNING**

©2001 Dow Corning Corporation Ad # A943  
Dow Corning, We Help You Invent The Future and Molykote  
are registered trademarks of Dow Corning Corporation

[www.dowcorning.com](http://www.dowcorning.com)

in italia  
EMANUELE MASCHERPA S.p.a  
Via Battaglia 39, 20127 MILANO

**Con MaxX  
tutto diventa  
più leggero,  
anche  
il prezzo**

Promozione valida  
fino al 31/07/02

I sollevatori  
magnetici  
a comando  
manuale  
più venduti  
al mondo

## Promozione Speciale

Con l'acquisto di solo 3 pezzi  
nei diversi modelli  
usufruirete di uno speciale  
sconto sul listino 2002.

Con **MaxX** sollevare magneticamente è pratico, facile, conveniente. Il carico non è mai danneggiato, l'ergonomia di lavoro è assicurata, gli spazi di lavoro sono ottimizzati, la sicurezza è garantita sempre.

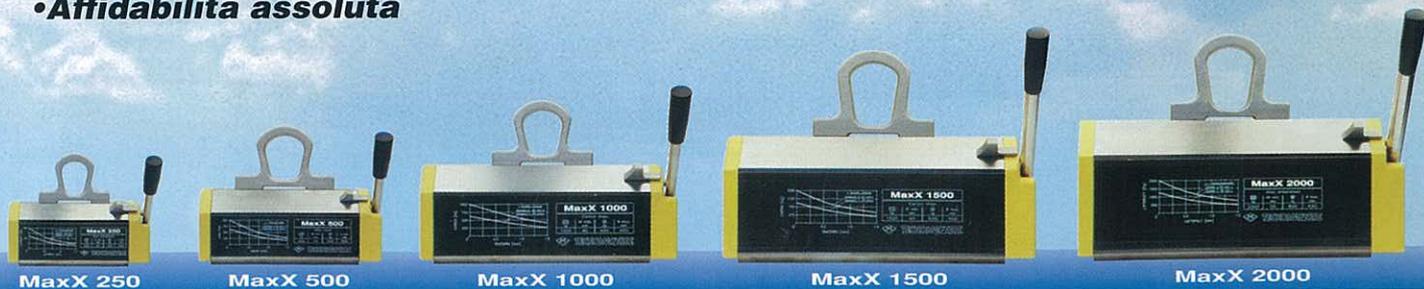
- **Costruzione monoblocco**
- **Totale concentrazione flusso**
- **Trattamento al nickel**
- **Affidabilità assoluta**



# MaxX®

**Grande Forza Magnetica  
a portata di mano**

**Potenti, sicuri,  
compatti e maneggevoli.**



MaxX 250

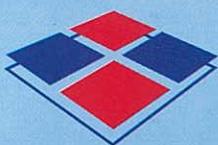
MaxX 500

MaxX 1000

MaxX 1500

MaxX 2000

Numero Verde  
**800-550120**

  
**TECNOMAGNETE®**  
La sicurezza della forza

**3 anni  
di Garanzia**  
Brevetto  
Internazionale

# MaxX®

**Ideali per il sollevamento di carichi ferrosi piani, tondi, finiti e grezzi**

MaxX nasce dallo spirito di innovazione presente in Tecnomagnete nel progettare e costruire sistemi di ancoraggio e sollevamento a magneti permanenti. Un know-how inimitabile con oltre 25 anni di esperienza e più di 100.000 installazioni in tutto il mondo, garantisce la qualità della rivoluzionaria serie di sollevatori MaxX.

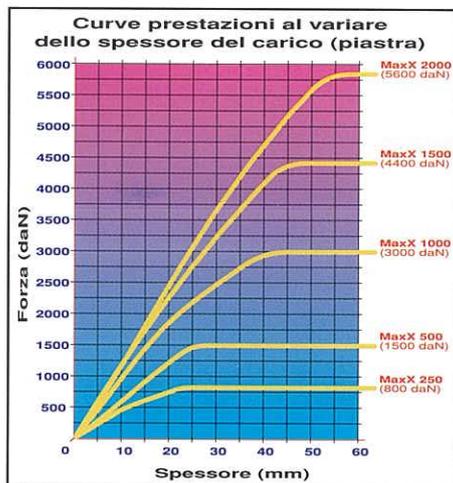
Dalle ridottissime dimensioni, compatti, leggeri, ergonomici, sono in grado di garantire **efficienza e produttività** nella movimentazione di carichi ferrosi di svariate forme e dimensioni.

Il nuovo e brevettato circuito magnetico a "corona neutra" assieme alla costruzione monoblocco e all'utilizzo di magneti ad altissima energia ha permesso una grande concentrazione di forza con un **coefficiente di sicurezza 3**.

Il carico è trattenuto esclusivamente dalla forza dei magneti permanenti.

**Ideali per l'asservimento di macchine utensili, per impianti ossitaglio, per carpenterie, per cantieri navali, per fonderie, per industrie siderurgiche, per movimentazione stampi ed in generale per tutte le esigenze dell'industria meccanica moderna.**

I MaxX possono essere forniti anche in versione MVS, ovvero completi di dispositivo per il caricamento in verticale.



Caratteristiche del Carico					
Condizioni di carico	Modello	Carico max kg	Spessore min/mm	Lunghezza max mm	Diametro max mm
	MaxX 250	250	20	1500	-
	MaxX 500	500	25	2000	-
	MaxX 1000	1000	40	3000	-
	MaxX 1500	1500	45	3000	-
	MaxX 2000	2000	55	3000	-
	MaxX 250	100	10	1500	300
	MaxX 500	200	15	2000	400
	MaxX 1000	400	25	3000	450
	MaxX 1500	600	30	3000	500
	MaxX 2000	800	35	3000	600

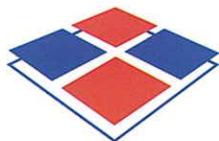
Caratteristiche tecniche								
Modelli	Pesi kg	Dimensioni mm						
		A	B	C	D	E	F	G
MaxX 250	6	189	185	79	79	63	35	43
MaxX 500	15	249	235	106	101	88	52	60
MaxX 1000	34	342	316	133	131	88	52	60
MaxX 1500	66	383	457	166	171	122	64	87
MaxX 2000	80	457	457	166	171	122	64	87



**MaxX Vertical System**

Sede Sociale:  
**TECNOMAGNETE spa**  
 20020 Lainate (MI) - Italia - Via Nerviano 31  
 Tel. +39-02.937.591, Fax +39-02.935.708.57  
 e-mail: info@tecnomagnete.it

www.tecnomagnete.com



**TECNOMAGNETE®**  
 La sicurezza della forza

Consociate all'estero:  
 Francia: TECNOMAGNETE S.A.R.L.  
 Germania: TECNOMAGNETE GmbH  
 Gran Bretagna: TECNOMAGNETE Ltd  
 Svezia: TECNOMAGNETE AB  
 USA: TECNOMAGNETE Inc.

Rivenditore autorizzato

# SPAZIO PROMO

## CORPO FRESA AD INSERTO TKN + SERIE DI 50 INSERTI APKT RICOPERTI TKN.

**PROMOZIONE** 

**€ 275,00**  
anziché € 345,62

COD. PROMO: PST 200 0001



Corpo fresa per spallamento retto a 90° con gambo cilindrico e fori per la lubrorefrigerazione, con fissaggio dell'inserto a vite, diametro 25 mm (codice Catalogo generale CDU A55 080 0250), e 50 inserti APKT 1003 P25 T in metallo duro rivestito (codice Catalogo generale CDU A57 080 0100).

## KIT SEGHE A TAZZA IN ACCIAIO HSS BI-METAL FORMAT.

Assortimento di seghe a tazza in acciaio HSS Bi-metal Format. Disposte in cassetta di plastica, in 12 misure: 16 - 19 - 22 - 25 - 29 - 32 35 - 38 - 44 - 51 - 64 - 76 (codice Catalogo generale CDU A30 070 0040).



**PROMOZIONE** 

**€ 76,00**  
anziché € 93,93

## MANDRINO MASCHIATORE SCM + 4 BUSSOLE SCM + 20 MASCHI A 40° TKN.

Mandrino maschiatore per centri di lavoro, cambio rapido della bussola, compensazione assiale in rientro e in sfilamento, diametro 19 mm con attacco MAS-BT 40 (codice catalogo generale CDU C50 020 0005) o con attacco DIN 69871 A (codice catalogo generale CDU C50 015 0005), 20 maschi a macchina in acciaio HSS-E, passo grosso DIN 371 forma C, scanalature elicoidali destre a forte torsione a 40°, 5 pezzi per misura M4 - M5 - M6 - M8 (codici Catalogo generale CDU A05 120.....0400 - 0500 - 0600 - 0800).

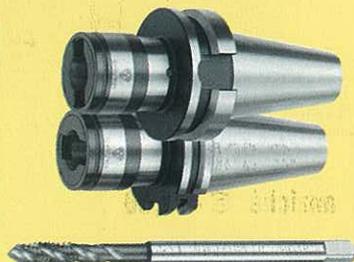
• Con 4 bussole per maschiare senza frizione, misure M4 - M5 - M6 - M8 (codici Catalogo generale CDU C50 055 ....0040 - 0050 - 0060 - 0080).

• Con 4 bussole per maschiare con frizione, misure M4 - M5 - M6 - M8 (codici Catalogo generale CDU C50 025 ....0040 - 0050 - 0061 - 0080).

**PROMOZIONE** 

**€ 295,00**  
anziché € 393,93

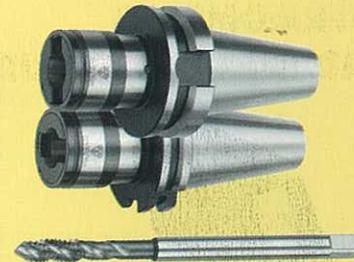
TIPO MAS BT  
COD. PROMO: PST 200 0002



**PROMOZIONE** 

**€ 338,00**  
anziché € 478,51

TIPO MAS BT  
COD. PROMO: PST 200 0004



**PROMOZIONE** 

**€ 295,00**  
anziché € 377,40

TIPO DIN 69871 A  
COD. PROMO: PST 200 0003



**PROMOZIONE** 

**€ 338,00**  
anziché € 472,08

TIPO DIN 69871 A  
COD. PROMO: PST 200 0005



# SPAZIO PROMO

## MORSA ALLMATIC NC VERS. LC.



PROMOZIONE 

€ 1580,00  
anziché € 1907,63

Morsa Allmatic NC versione LC, serraggio meccanico con moltiplicatore di forza, per centri di lavoro e macchine CN orizzontali, misura 125 mm (codice Catalogo generale CDU C55 210 0125).

## SET POLICAP PFERD.

PROMOZIONE 

€ 69,00  
anziché € 83,28



Set da 105 pezzi Policap, Cappucci abrasivi in forma A, con i rulli porta cappucci (codice Catalogo generale CDU L35 330 0005).

## TERMOMETRO AD INFRAROSSI EUROTRON.



PROMOZIONE 

€ 220,00  
anziché € 247,90

Termometro ad infrarossi per la misurazione senza contatto (codice Catalogo generale CDU F91 115 0005).

## GANASCE PER MORSE CON PISTONCINI LANG.

Ganasce con pistoncini, per varie tipi di morse, adatte per lavorazioni che richiedono alta ripetibilità e velocità di posizionamento (per morse Allmatic codice Catalogo generale CDU C55 105 0060 - per morse Gerardi codice Catalogo generale CDU C55 105 0340).



PROMOZIONE 

€ 550,00  
anziché € 638,59

PER MORSA TIPO ALLMATIC

PROMOZIONE 

€ 660,00  
anziché € 921,32

PER MORSA TIPO GERARDI

## SET MICROMETRI PER INTERNI A 3 PUNTE FORMAT.



PROMOZIONE 

€ 380,00  
anziché € 474,00

CAMPO DI MISURA: 11÷20

PROMOZIONE 

€ 660,00  
anziché € 832,00

CAMPO DI MISURA: 20÷40

Set micrometri per interni a 3 punte, superfici di contatto temprate, completo di anelli di azzerramento e prolunga, in cassetta di legno, misura 11 ÷ 20 e 20 ÷ 40 (codici Catalogo generale CDU F10 605 0010 e F10 605 0015).

# SPAZIO PROMO

## CHIAVE DINAMOMETRICA BAHCO + KIT DI TRASMISSIONE DATI BAHCO.

**PROMOZIONE** 

**€ 590,00**  
anziché € 664,29

*COD. PROMO: PST 200 0007*



Chiave dinamometrica elettronica, con segnale acustico per il raggiungimento del valore prefissato, corpo in acciaio inossidabile, con uscita dati, codolo 14x18mm 1/2" 40 x 200 Nm (codice Catalogo generale CDU N15 025 0015), e Kit di trasmissione dati completo di cavo e software (codice Catalogo generale CDU N15 030 0005).

## MORSA PARALLELA IN ACCIAIO FORMAT.



**PROMOZIONE** 

**€ 125,00**  
anziché € 151,20

Morsa parallela in acciaio, superfici di contatto temprate a 54-58 HRC, apertura veloce, misura 140 mm (codice Catalogo generale CDU N70 065 0140).

## MANDRINO PORTAPINZE TIPO CORTO ER TKN + PINZA ER 32 TKN AD ELEVATO SERRAGGIO + SISTEMA DI PULIZIA CLEAN TEC LANG.



**PROMOZIONE** 

**€ 180,00**  
anziché € 230,66

*COD. PROMO: PST 200 0006*

Mandrino Portapinze ER 32 tipo corto, attacco DIN 69871 forma A (codice catalogo generale CDU C65 055 2005), e Pinza ER 32 a grande capacità di serraggio, misura 20 ÷ 19 mm (codice Catalogo generale CDU C70 005 5200), e Clean Tec sistema di pulizia per centri di lavoro misura 330 mm (codice Catalogo generale CDU C65 005 0330).

## DISOLEATORE TKN.



**PROMOZIONE** 

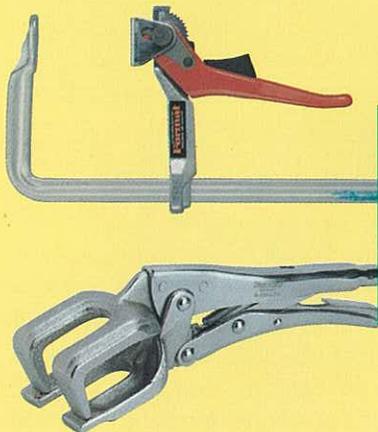
**€ 215,00**  
anziché € 255,65

Disoleatore Remoil TKN, per vasche di raccolta, per la separazione degli olii dal lubrorefrigerante delle macchine utensili (codice Catalogo generale CDU U90 705 0005).

# SPAZIO PROMO

## 2 STRETTI CON BLOCCAGGIO RAPIDO A LEVA FORMAT

**+ 2 PINZE REGOLABILI AUTOBLOCCANTI FORMAT.**



**PROMOZIONE **  
**€ 103,70**  
**anziché € 125,20**  
 COD. PROMO: PST 200 0008

2 strettoli in acciaio con bloccaggio a leva, misure 300 e 500 mm (codici Catalogo generale CDU N70 020 0300 e N70 020 0500), e 2 pinze regolabili autobloccanti con ganasce a forcilla in acciaio cromo vanadio, misura 280 mm (codice Catalogo generale CDU N35 315 0280).

## TRANSPALLET LIFTER.

Transpallet manuale, capacità 2000 kg (codice Catalogo generale CDU P30 005 0005), e coppia di rulli in poliuretano.

**PROMOZIONE **  
**€ 283,00**  
**anziché € 356,36**



## ASPIRATORE INDUSTRIALE CFM COMPLETO DI ACCESSORI.

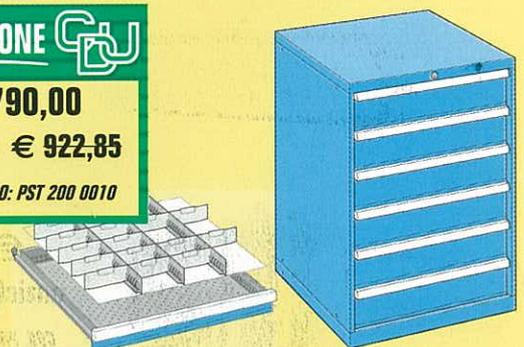


**PROMOZIONE **  
**€ 1590,00**  
**anziché € 1914,00**

Aspiratore industriale, silenzioso, dotato di ruote e freno di stazionamento, 100 litri (codice Catalogo generale CDU R85 020 0010). Con accessori.

## ARMADIO A CASSETTI 36X36 LISTA + DIVISORI PER CASSETTI.

**PROMOZIONE **  
**€ 790,00**  
**anziché € 922,85**  
 COD. PROMO: PST 200 0010



Armadio a 6 cassetti da 150mm ad estrazione totale 36x36 E, 717x725x1000 LxLxH (codice Catalogo generale CDU V05 155 0010) e 2 pareti fessurate 36 E e 8 lamine divisorie 12E (codice Catalogo generale CDU V05 350 0015), + 3 pareti fessurate 36 E e 15 lamine divisorie 9 E (codice Catalogo generale CDU V05 355 0015).

# SPAZIO PROMO

## BI.ERRE.DI S.p.A.

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

## BRUNA BOSI S.p.A.

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

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

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

## DEGA e GRAZIOLI S.p.A.

- Via Cremona 8/B - 25025 Manerbio (BS)
- Viale S. Eufebia 200 - 20123 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 94 - 35013 Cittadella (VI)
- Via Lago di Lugano 28 - 36015 Schio (VI)

## G. REDAELLI S.p.A.

- Via V.Emanuele 34 - 20045 Besana B.za (MI)

## 3 ERRE S.r.l

- Via Circonvallazione 73 - 20040 Bellusco (MI)

## GI.MA.T S.p.A.

- Via Palma di Cesnola 11 - 10127 Torino

## MABRO S.r.l

- Via Delle Fratte 3/M - 06132 S.Sisto Perugia

## MINETTI BERGAMO S.r.l

- Via Canovine 14 - 24100 Bergamo

## STOCCHI S.r.l

- Via Bianzana 68 - 24100 Bergamo

## SAVUTENSILI S.r.l

- Via S.Geltrude 18 - 39100 Bolzano



Le promozioni sono valide fino al 30/09/2002 sino ad esaurimento scorte e sono disponibili esclusivamente presso i punti vendita delle utensilerie consorziate al CDU, i cui indirizzi sono indicati in questa pagina. Non perdetevi questa occasione e richiedete il Catalogo generale CDU per conoscere tutte le proposte.

● Sede  
● Filiale

## 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 Bornate 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 - 21020 Cassano Magnago (VA)

## UT. C. SPREAFICO S.r.l

- Via B.Buozzi 15/13 - 23900 Lecco
- Via Liguria 11/A - 00000 Talamona (LC)

## C.S. UTENSILI S.r.l

- Via B.Buozzi 15/13 - 23900 Lecco

## UT. LUGHESE S.r.l

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

## UT. MODENESE S.r.l

- Via Germania 23 - 41100 Modena

## UTEMAC S.r.l

- Via Armaroli 1 - 40012 Calderara di Reno (BO)

# La vetrina delle novità



Cod. 20.01

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



SCM propone una gamma completa di utensili con attacco HSK - A DIN 69893. I mandrini maschiatori serie 36.000, ideali per essere impiegati su centri di lavoro, sono predisposti al passaggio del lubrificante all'interno con pressione di utilizzo massima di 50 bar e sono caratterizzati da compensazione sia in rientro che in sfilamento e scorrimento su gabbia a sfere. I maschiatori serie 34000, adatti per centri di lavoro e macchine programmate, hanno altezza e peso ridotti; offrono un'ampia compensazione assiale e presentano scorrimento su gabbia a sfere e dispositivo per incrementare la pressione d'imbocco. Nella versione con attacco codolo cilindrico vengono impiegati su macchine a transfer, filettatrici multifusi e macchine CNC. I maschiatori serie 21080 senza compensazione assiale con passaggio di lubrificante sono adatti per macchine a CNC predisposte per la "maschiatura rigida"; hanno ingombro ridotto e un leggero gioco radiale tra mandrino e bussola per facilitare l'allineamento tra maschio e foro. SCM presenta anche una ampia scelta di portafrese a trascinamento fisso, attacchi per frese tipo Weldon e pinze per utensili con gambo cilindrico, equilibrati fino a 20.000 giri/minuto e, a richiesta, disponibili con attacco HSK 50-80-100. Infine il mandrino portautensili Weler offre una perfetta centratura, chiusura a pinza meccanica con elevata potenza di serraggio; possibilità di ulteriore fissaggio con grano tipo Weldon. La struttura è antivibrante, con possibilità di microcorrezione sulla centratura utensile. Brevettato è equilibrato fino a 20.000 giri/minuto.



Cod. 20.02

## SCM: IL VOSTRO PARTNER NELLA MASCHIATURA.

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

Attualmente propone cinque serie complete di prodotti:

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

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



Cod. 20.03

## AFFIDABILITÀ ED EFFICIENZA IN TUTTI I SETTORI INDUSTRIALI.

La **SIT** Società Italiana TecnospaZZole spa, azienda certificata ISO 9001 2000, è uno dei primi spazzolifici a livello europeo ed è in grado di assicurare nella logica della qualità totale, prodotti affidabili ed efficienti. Oltre alla vasta gamma di spazzole per elettroautensili e manuali prodotte in serie; oltre 600 articoli per ogni tipo di trattamento e finitura delle superfici, la SIT produce da oltre 40 anni spazzole speciali, che vengono utilizzate in tutti i settori industriali. Flessibilità e soluzioni personalizzate sono il punto di forza della SIT in risposta alle più svariate richieste. Nell'immagine alcuni esempi di spazzole: spirali a fili interni, spirali intercambiabili su albero con ghiera e riduzioni, moduli punzonati intercambiabili, scovoli in nylon abrasivo per centri di lavoro.



# La vetrina delle novità



Cod. 20.04

## NUOVO RUBINETTO RAPIDO UNIVERSALE.

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

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

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

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

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

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



**STANLEY**

Cod. 20.06

## MARTELLI E MAZZETTE "GRAFITE".



Un materiale nato per lo sport e per applicazioni di alta tecnologia è oggi disponibile anche per un utensile. Per **Stanley** chi lavora merita sempre il meglio.

I nuovi martelli e mazzette "Graphite" sono stati sottoposti a durissimi test per garantire qualità e durata molto superiori alle norme nazionali ed internazionali. **INDEFORMABILITA'**: anche se sottoposti a trazioni di molto superiori alle condizioni di esercizio il manico non si deforma.

**RESISTENZA DELLA TESTA**: dopo 5000 colpi il martello è ancora perfetto. **RESISTENZA DEL MANICO**: il manico non si spezza dopo 50 colpi effettuati con un peso appuntito di 7 kg in caduta da un'altezza di 61 cm. È evidente l'importanza di questo test ai fini della sicurezza.

**FISSAGGIO TESTA/MANICO**: I risultati sono da 2 alle 4 volte superiori alle norme ISO 15 601, anche in questo caso un'ulteriore garanzia di sicurezza. **TEST DI CORROSIONE**: dopo due cicli di 24 ore in condizioni estreme di umidità/temperatura non ci sono segni di ruggine.

**TEST DI RESISTENZA AI SOLVENTI**: resiste senza danni a benzina, olio per freni, alcol etilico, olio lubrificante, trementina.

**ERGONOMIA**: l'impugnatura è ergonomica ed antiscivolo. La grafite assorbe le vibrazioni fino a 5 volte in più rispetto ai martelli con manico legno. Il risultato è un minor affaticamento e soprattutto di una drastica riduzione di danni alle cartilagini dell'avambraccio.

**SECO**

Cod. 20.05

## SECO NANO TURBO: UNA PICCOLA GRANDE SENSAZIONE.

**Seco** annuncia il lancio della prima fresa a candela di piccole dimensioni con inserti intercambiabili. La Nano Turbo. La famiglia Turbo sta crescendo, ma la misura degli inserti sta diminuendo. Nano Turbo utilizza un inserto da 6mm. È disegnato per lavorazioni con basse profondità di taglio di piccoli componenti e su macchine di piccole dimensioni. Piccoli inserti consentono di avere un maggior numero di taglienti per corpo fresa. E un maggior numero di taglienti significa maggiore avanzamento. I piccoli inserti significano anche minor utilizzo di materie prime e questo è positivo sia dal punto di vista economico sia da quello ambientale. In altri termini, gli inserti NanoTurbo hanno la stessa ottima qualità degli altri inserti della famiglia Turbo. Azione di taglio dolce e silenziosa, ottima prestazione e buona finitura superficiale. La famiglia Turbo (Nano, Micro e Super Turbo) è una combinazione vincente nella gamma a diametro  $\varnothing 10 \div \varnothing 100$  mm. Sono la prima scelta per lavorazioni "importanti".



# La vetrina delle novità



20.07

## NUOVA SEGATRICE A NASTRO CON STRUTTURA INTERAMENTE IN GHISA.

La **NEBES** Elettromeccanica ha realizzato una nuova segatrice a nastro con eccezionali caratteristiche tecnologiche. Il design e la tecnologia della macchina TM275 sono basati sulla conoscenza e sull'esperienza maturate in diversi anni di produzione e vendita di segatrici a nastro.

Le sue caratteristiche sono:

- struttura interamente in ghisa (archetto, morsa, gruppo girevole, guida-lama)
- morsa rapida
- riduttore a vite senza fine
- quadro comandi in bassa tensione
- taglio da 0 a 60
- pompa elettrica per refrigerazione e lubrificazione lama
- sistema di tensionamento automatico della lama con molle a tazza e vite di arresto per assicurare un tensionamento costante
- due velocità di taglio (46/92 mt/min).



### Dati tecnici:

Motore: potenza 800 Watt, tensione 400V (TF) o 230V (TF)

Peso: 201 Kg

Altezza piano di lavoro: 963 mm

Capacità di taglio: Tondo Ø 225mm - Quadro: 200x200mm



D'ANDREA  
LA TECNOLOGIA  
DELL'ALTA PRECISIONE

20.08

## DA SEMPRE LAVORAZIONI DI ALTA PRECISIONE.

**D'Andrea** S.p.A. di Lainate, leader nel settore degli accessori per macchine utensili, da anni produce **MODULHARD'ANDREA**, il sistema modulare di portautensili di alta precisione per qualsiasi operazione di alesatura, fresatura, foratura e maschiatura.

Rigidità e concentricità in alesatura e fresatura e un elevato grado di sicurezza e precisione in tutte le lavorazioni sono assicurate dal sistema d'attacco brevettato. La modularità, l'altro punto di forza del sistema **MODULHARD'ANDREA**, è garantita dalle otto differenti grandezze e dalla massima intercambiabilità tra i vari elementi.

Fanno parte del sistema modulare **MHD'**: testine di finitura **TRM Testarossa** e barenì micrometrici per alesature di fori da 2,5 a 500 mm di diametro; testine **TRM** bilanciabili e anelli di bilanciatura per lavorazioni ad alta velocità fino a 20.000 RPM; barenì di sgrossatura bitaglianti che coprono un campo di lavoro da 18 a 500 mm di diametro e attacchi base, prolunghe, riduzioni e adattatori.

Il plus del sistema **MODULHARD'ANDREA** è rappresentato dalle testine **TRM Testarossa**, che grazie alla sensibilità di regolazione di 2 micron sul raggio, garantisce lavorazioni di alta precisione con tolleranze di grado IT6 con ottima finitura superficiale.



**tellure Rôta**

Cod. 20.09

## IL SITO PER SCEGLIERE LA RUOTA GIUSTA.



**Tellure Rôta**, azienda modenese leader in Europa per la produzione di ruote e supporti per uso industriale, civile e domestico, ha rinnovato sia nella grafica che nei contenuti il proprio sito Internet.

Oggi non è più un problema scegliere la ruota giusta: il sito [www.tellurerota.com](http://www.tellurerota.com) è uno strumento pensato per fornire soluzioni di movimentazione in grado di soddisfare ogni particolare esigenza.

La veste grafica è completamente nuova, con fotografie di tutti i prodotti ed un breve filmato di presentazione dell'azienda. Gli utenti sono in contatto diretto con Tellure Rôta attraverso dei nuovi servizi online.

Il Catalogo Online, navigabile nella sezione "Prodotti", fornisce all'utente informazioni tecniche dettagliate e continuamente aggiornate su tutti i prodotti, corredate di fotografie e dati dimensionali.

Il servizio Scegli la ruota giusta permette di determinare la ruota idonea per ogni specifica applicazione.

Nella sezione Ricerca prodotto è possibile, inserendo alcuni parametri del prodotto nel motore di ricerca, individuare la ruota conforme alle proprie necessità.

Nella sezione "Dove comprare" l'utente Internet trova i recapiti di tutti gli agenti e i distributori Tellure Rôta, divisi per continente, nazione e regione.



## Non trovate la soluzione? Araldite unisce in modo strutturale ogni possibile combinazione di materiali differenti.

Acciaio su compositi, alluminio su materiali plastici, vetro su legno. Incollare questi e molti altri substrati non è più un problema. Grazie alla serie di adesivi strutturali Araldite, Voi non dovrete più limitare i Vostri progetti, la Vostra creatività o i Vostri processi produttivi. Perché? Perché con la nostra vasta gamma di soluzioni di adesione quasi tutto è possibile. Quindi, quale che sia la Vostra idea, non esitate a parlarne con noi: chiamateci al n. 0039 02 28003226 oppure visitate il sito [www.araldite-adhesives.com](http://www.araldite-adhesives.com) e noi Vi aiuteremo a trovare la soluzione più affidabile.

**Araldite®**  
Adesivi strutturali  
**BONDING VIRTUALLY  
ANYTHING TO ANYTHING**

in Italia

**MASCHERPA**  
[www.mascherpa.it](http://www.mascherpa.it)

# La vetrina delle novità



Cod. 20.10

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



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

Le sue applicazioni sono:

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

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



Cod. 20.11

## SPECIALISTI DELLA TECNICA DEL FISSAGGIO: ATTREZZI DI BLOCCAGGIO RAPIDO.

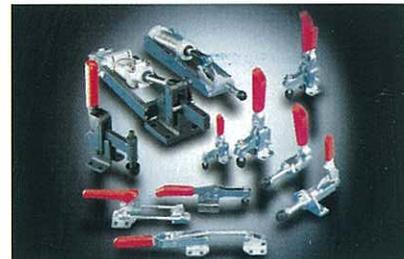
Da **Nicotra** una vastissima gamma di attrezzi ad azionamento manuale e pneumatico, in esecuzione verticale, orizzontale, ad asta di spinta e di chiusura.

Diverse versioni anche in acciaio inox.

Cilindri pneumatici ad asta rotante.

Richiedici il catalogo specifico.

Disponibile anche un CD con tutti i nostri prodotti.



Cod. 20.12

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

Il nuovo PLF 88 è la novità con la quale **Biax** garantisce ai propri clienti che, da oggi, sbavare, limare, tagliare, segare, levigare e lucidare sarà ancora più semplice e sicuro. Un'eccezionale lavorazione ed un'elevata sicurezza di funzionamento derivano direttamente dai nuovi plus del prodotto:

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

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

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

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

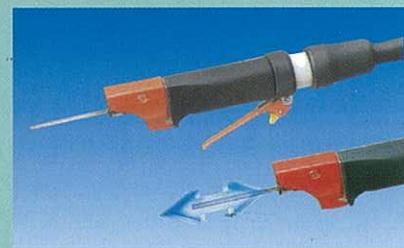
Di seguito alcuni dati tecnici di PLF 88:

Peso: 0,76 Kg

Pressione d'esercizio ottimale: 6/8 bar

Consumo d'aria compressa: 0,25 m<sup>3</sup>

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



# La vetrina delle novità

**BOSCH**

Cod. 20.13

## GONIOMETRO DWM 40 L-SET

Ideale per carpentieri, serramentisti, muratori, artigiani, e montatori di stand fieristici, il goniometro digitale della **Bosch**, permette di misurare e riportare angoli in maniera veloce e con la massima precisione (tolleranza massima: + 0.1 °).

Il goniometro presenta due display (uno sul davanti e uno sul retro) per un'ottimale visibilità dei risultati della misura, è dotato di una casella di memoria per risalire all'ultimo valore misurato e di una funzione per lo spegnimento automatico; ha un campo di misura fra zero e 220°.

Si tratta di uno strumento particolarmente robusto e maneggevole, questo grazie anche alla pratica custodia protettiva dotata di tracolla e alla prolunga del braccio (entrambe in dotazione) che rende possibile la misurazione degli angoli anche in caso di superfici di appoggio corte o di luoghi di difficile accesso.

Caratteristica distintiva è il sensore brevettato Bosch che ne garantisce la precisione negli anni anche in caso di utilizzo a particolari temperature o di semplice usura dovuta al tempo.



**SILMAX**

Cod. 20.14

## UN NUOVO SISTEMA MODULARE DI FRESATURA.

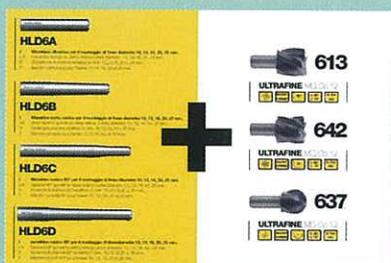
La **SILMAX** ha sviluppato un innovativo sistema modulare di fresatura che integra una parte tagliente in metallo duro con un corpo in acciaio antivibrante di alta qualità. La semplicità del suo utilizzo rende Shuttle System estremamente flessibile nelle più varie condizioni di impiego (lavorazioni di meccanica generale, lavorazione di matrici e stampi ed applicazioni in alta velocità) garantendo allo stesso tempo un'elevata affidabilità.

La GAMMA proposta nei diametri da 10 a 25 mm prevede diverse geometrie da 2 a 6 taglienti, con affilatura frontale a testa piana, raggio di raccordo e raggio completo. Mentre i mandrini in acciaio antivibrante sono disponibili in 4 versioni (1 cilindrica e 3 coniche).

La VERSATILITÀ di "Shuttle System" lo rende prezioso ed economico nelle differenti combinazioni:

- Ogni testina della gamma Shuttle può essere utilizzata con tutti i mandrini proposti dal sistema.
- Per la fresatura in HSC le testine della serie Shuttle possono essere utilizzate anche con calettamento a caldo.
- I corpi mandrini possono essere anche utilizzati per le frese standard in metallo duro integrale.

Per ulteriori informazioni contattate [silmax@silmax.it](mailto:silmax@silmax.it) o visitate il nostro sito [www.silmax.it](http://www.silmax.it).



**METECH**

Cod. 20.15

## EPPINGER PORTAUTENSILI E MODULI PER TORNI CON TORRETTA MOTORIZZATA.



Tradizione e Innovazione.

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

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

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

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

Richiedetelo alla Metech.

# REPORT

## Macchine utensili

### USATO: MERCATO IN CRESCITA.

LE MACCHINE E GLI IMPIANTI DI SECONDA MANO MUOVONO UN MERCATO, IN CUI SI STA AFFACCIANDO ANCHE INTERNET, CHE NELLA SOLA EUROPA VIENE STIMATO IN 70 MILIARDI DI EURO.

#### **L**A COMPRA-VENDITA DI MACCHINARI INDUSTRIALI.

Macchine che solo una decina di anni fa offrivano eccellenti prestazioni, a causa della rapidissima evoluzione delle tecnologie produttive, spesso oggi possono considerarsi obsolete. È così che tante realtà industriali si trovano costrette a fare i conti con macchine utensili e centri di lavoro ancora perfettamente funzionanti, ma che non riescono a tenere il passo con le prestazioni attualmente richieste dal mercato. Una precoce obsolescenza (alcuni decenni or sono questo fenomeno era decisamente meno evidente) che ha creato la necessità di piazzare sul mercato queste vere e proprie macchine d'occasione che, inserite in diversi contesti - vuoi per un differente panorama industriale, vuoi perché installate in strutture con più contenute necessità produttive - ritrovano una seconda opportunità lavorativa.

Un'infinita casistica dimostra, infatti, come la maggior parte delle macchine industriali possa trovare un acquirente che, a fronte di un investimento modesto, può trarre notevoli miglioramenti delle sue prestazioni standard.

In questi anni si sta quindi sviluppando un interessantissimo mercato dell'usato che muove cifre da capogiro: le più recenti stime parlano di 350 miliardi di dollari a livello mondiale.

#### **U**N MERCATO IN COSTANTE FERMENTO.

Secondo quanto emerge dall'inchiesta svolta dal settimanale francese "L'Usine Nouvelle", sono molte le modalità che interessano la compra-vendita di macchinari industriali e che si differenziano in funzione degli attori protagonisti, siano essi grandi gruppi, oppure imprese di piccole e medie dimensioni. Accanto ai sistemi di transazione più tradizionali, si sta inoltre inesorabilmente inserendo Internet che, in un prossimo futuro, è destinato a gestire una parte sempre più consistente del mercato.

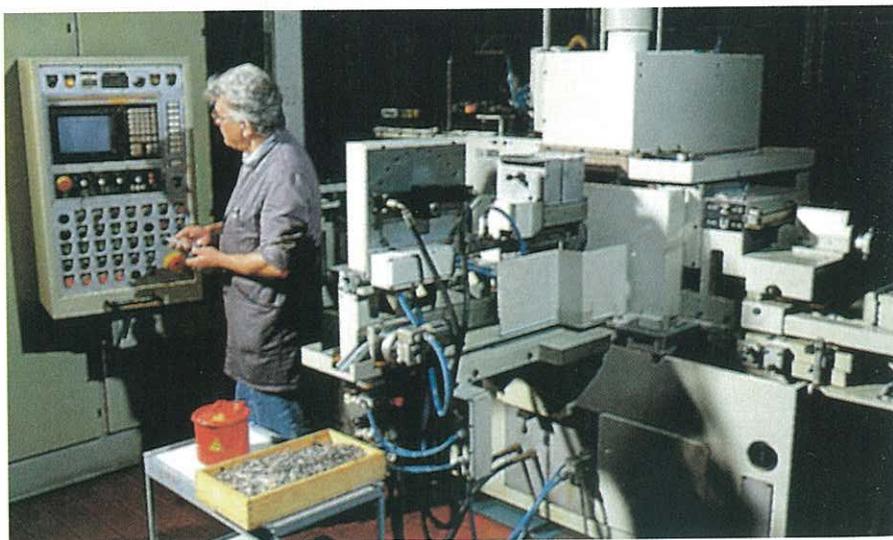
In questo panorama estremamente variegato si inserisce la case history, che però rappresenta un caso limite,

del più importante gruppo siderurgico francese, la Usinor, che ha fondato Rentec, una propria società finalizzata alla gestione dell'alienazione degli impianti in esubero.

Quest'ultima è comunque un'eventualità ben lontana dalle possibilità delle piccole e medie imprese, che in alternativa possono avvalersi di un'ampia serie di modalità di vendita.

#### **V**ENDERE E ACQUISTARE UN USATO.

La soluzione più "classica" è probabilmente rappresentata dalla permuta all'atto di acquisto di un nuovo macchi-



# REPORT

## Macchine utensili

nario; in questo caso sarà il costruttore di macchine che si dovrà poi impegnare per "piazzare" sul mercato l'usato.

Anche l'asta è un sistema molto utilizzato, specialmente dalle aziende di notevoli dimensioni, che riveste una duplice valenza di "vetrina" per vendere un usato, ma offre anche la possibilità di realizzare ottimi affari in sede di acquisto.

La vendita di una macchina per volta, secondo le necessità, è la politica generalmente perseguita dalle PMI. In questo caso ci si può affidare ad aziende specializzate - per le macchine utensili ce ne sono addirittura che trattano esclusivamente le singole tipologie di macchinari - che restaurano il macchinario e lo rivendono nelle aree emergenti rappresentate dai mercati mediorientali, asiatici, africani e dell'est europeo.

Soluzione alternativa all'acquisto di un usato è invece rappresentata dall'operating leasing, sistema grazie al quale si può affittare, a lungo termine, una macchina o un impianto usato e al contempo si beneficia di vitali servizi quali manutenzione e assicurazione.

### **C** RESCONO LE TRANSAZIONI VIA INTERNET.

Come la stragrande maggioranza delle attività produttive, anche questo complesso e variegato mercato è stato scosso da Internet. La Rete rappresenta infatti una preziosa alternativa ai classici canali commerciali e introduce un elemento importantissimo: la rapidità di ricerca. Internet riesce a semplificare un mercato estremamente disordinato, mettendo in contatto diretto domanda e offerta in tempi estremamente rapidi. Con un semplice click si possono trovare acquirenti e venditori e al contempo è possibile valutare tutte le caratteristiche dei macchinari a disposizione. On line si trovano già alcuni siti specializzati che offrono

un'ampia gamma di prodotti, dove le transazioni vengono effettuate e finalizzate con un semplice colpetto di mouse.

Ovviamente i siti che si muovono questo mercato richiedono una commissione, nell'ordine del 5-10%.

### **Q** UANTO VALE REALMENTE UN USATO?

Al termine di questa nostra analisi del mercato d'occasione, è d'obbligo parlare del reale valore dei macchinari usati, di quanto si può ricavare da una vendita. E forse è proprio questo il punto più ostico da affrontare. Infatti questa cifra dipende da numerosi fattori legati allo stato del macchinario, al sistema di vendita utilizzato e alle

prestazioni accessorie che possono essere richieste.

In linea di massima un usato difficilmente supera il 50% del costo di una corrispondente macchina nuova. Ma, da questa cifra ipotetica, si deve poi detrarre la commissione dell'azienda che si occupa della vendita e l'eventuale revisione della macchina stessa. Quest'ultima operazione, con possibilità di retrofitting con Cnc dedicati, permette di rimettere a nuovo una vecchia macchina utensile, ma ovviamente rappresenta una variabile considerevole per la valutazione del costo di un usato.

Nel caso poi di vendita di impianti completi o di linee di produzione lo smontaggio, il trasporto e, in alcuni casi, il disinquinamento dei locali possono venir richiesti all'acquirente e anche questo, ovviamente, rende ancora più difficile la stima del possibile ricavo. ■

### **MECCANICA: UN 2001 A GONFIE VELE**

La bilancia commerciale della meccanica strumentale italiana del 2001 si attesta, secondo le stime di Intermeccanica, la federazione che raggruppa 9 associazioni nazionali di categoria oltre alla Federazione Anima, al ragguardevole attivo di oltre 9 miliardi di euro. Una cifra che desta scalpore soprattutto se inserita in un contesto, come quello dell'anno appena trascorso, indubbiamente difficile per l'intera economia mondiale. I costruttori di impianti strumentali, che raggruppano circa 1.500 PMI con un numero di addetti pari a 78.000 unità, hanno così registrato un progresso di quasi 5 punti percentuale rispetto all'anno 2000. Numeri ottenuti attraverso un fatturato complessivo attestatosi sui 27,467 miliardi di euro (+2,3% rispetto al 2000).

#### **Le macchine utensili al 9,6%.**

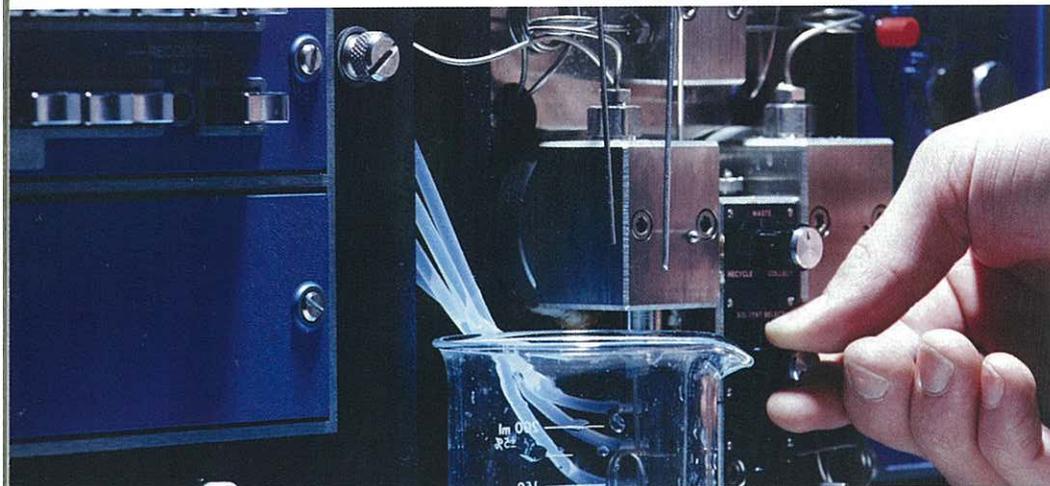
In questo composito universo di piccole e medie realtà industriali che operano lungo tutta la penisola, il ruolo di leader è senza alcun dubbio rivestito dai costruttori di macchine utensili che nel 2001 hanno visto un incremento delle esportazioni addirittura del 9,6%. Subito a ridosso troviamo gli impianti per la lavorazione delle materie plastiche (+9%), le macchine per la lavorazione delle pietre naturali (+7,35%) e quelle per il confezionamento e l'imballaggio (+7,1%).

#### **La forza della meccanica strumentale.**

In quest'ottica globale, dove i nostri più agguerriti concorrenti sono Germania, Giappone e, in alcune circostanze, Stati Uniti, la meccanica strumentale diviene sempre più un patrimonio strategico per l'Italia, portatore di innovazione tecnologica ed esempio delle capacità tecniche legate al made in Italy. La nostra leadership mondiale va dunque continuamente rafforzata e consolidata, anche in considerazione del fatto che il 2002 si presenta con prospettive, ad oggi confermate, più difficili. ■

# RICERCA: PASSAPORTO PER IL FUTURO.

**LA NUOVA LEGGE SUI BREVETTI GARANTISCE I DIRITTI DI PROPRIETÀ E ALMENO IL 50% DELL'USUFRUTTO ECONOMICO DELL'INVENZIONE AL RICERCATORE PUBBLICO.**



Finalmente qualcosa si muove, dal punto di vista industriale, anche in ambito universitario e statale. Dopo le belle iniziative del Politecnico di Milano e delle università consociate (Spazio Tecnico n. 19), l'innovazione tecnologica viene ora promossa anche dall'articolo 7 della legge sulla regolamentazione dell'economia sommersa, finalizzato a garantire, attraverso una serie di incentivi, l'attività di ricerca dello scienziato che opera in ambito pubblico.

## **UN GAP DI ANTICA DATA CHE DOVEVA ESSERE COLMATO.**

Questa legge giunta purtroppo al traguardo solo ora, viene ad inserirsi nel panorama della ricerca universitaria e pubblica italiana, caratterizzata da un'insufficiente produzione tecnologica applicata all'industria. Una situazione

che trova un importante indice di valutazione nella concessione dei brevetti alle università da parte dell'Epo. Questa speciale classifica, che pure ci vede sopravanzare molti partner europei, vede tuttavia l'Italia soccombere, e largamente, nei confronti di Gran Bretagna e Stati Uniti, due realtà che tradizionalmente investono, e molto, sulla ricerca.

Il perché di questo gap tecnologico vanno essenzialmente ricercati nella mancanza di competitività che caratterizza i nostri atenei e la ricerca pubblica in genere, unita, almeno sino ad oggi, all'assoluta inesistenza di alcun tipo di incentivo.

## **UN PRIMO PASSO AVANTI NELLA GIUSTA DIREZIONE.**

La soluzione ideale di questo stato di

cose probabilmente prevede il totale rivoluzionamento dell'attuale assetto universitario e di conseguenza tempi lunghi e infinite polemiche. Per ora quindi accontentiamoci di quanto previsto da questa nuova legge sui brevetti, che garantisce i diritti di proprietà e almeno il 50% dell'usufrutto economico della sua invenzione al ricercatore pubblico, e che si propone diverse finalità riassumibili in quattro punti essenziali:

- 1) incentivare i ricercatori pubblici a realizzare invenzioni brevettabili da trasferire poi al mondo industriale
- 2) dare un nuovo orientamento alla comunità scientifica indirizzandola verso la ricerca applicata e tecnologica in un'ottica di collaborazione con le imprese
- 3) operare affinché le università e gli enti di ricerca costituiscano "Uffici brevetti" e "liaison office" (uffici di collegamento) con il mondo industriale
- 4) aumentare la capacità di attrarre talenti da parte dell'attività di ricerca applicata.

## **CO SA CAMBIA CRISPETTO AL PASSATO.**

Pur non segnando una vera e propria rivoluzione, questa nuova legge rappresenta un'importante svolta rispetto al passato. La costituzione di "Uffici brevetti", infatti, non solo è innovativa, ma prevede, in caso di inadempienza di un istituto accademico, la possibilità di ricorrere, da parte dei ricercatori,

a società brevettuali o di trasferimento tecnologico private o facenti capo ad altre università. Inoltre l'attrattiva della carriera di ricerca in enti pubblici, a fronte di stipendi ridotti rispetto all'identica funzione svolta presso istituti privati, garantisce una più profonda tutela dell'attività inventiva, oltre a migliori condizioni di lavoro e infrastrutture.

### **L** E PROPOSTE DEI RETTORI: IL MODELLO USA.

I rettori delle università italiane, supportati anche da Confindustria, si erano addirittura sbilanciati in una proposta che prevedeva la proprietà della ricerca all'istituzione, con il suo passaggio al ricercatore nel caso in cui, entro 6/12 mesi, l'università o l'ente non avesse proceduto alla brevettazione. Al ricercatore sarebbe inoltre stato garantito un terzo dell'usufrutto economico.

Una simile proposta, di stampo statunitense, è però probabilmente troppo avanzata per il modello italiano non ancora evoluto in senso competitivo. Infatti ben poche università, fatta eccezione per i Politecnici, avrebbero le capacità e le motivazioni per trasferire, ottimizzandolo, un brevetto al mondo dell'impresa.

Ben diversa, come detto, la situazione statunitense dove, in presenza di istituti di ricerca che agiscono come vere e proprie imprese, è ad essi che viene assegnata la proprietà del brevetto, mentre un terzo dell'usufrutto va al ricercatore.

Non è un caso, dunque, che proprio gli Stati Uniti rappresentino il punto d'arrivo dei cervelli in fuga non solo dall'Italia ma dalla maggior parte dei paesi europei. Alcuni dei nostri più importanti scienziati sono riusciti a creare negli Stati Uniti autentici imperi economici in settori quali le telecomunicazioni e le biotecnologie. ■

## **INNOVAZIONE SÌ ... MA CON CALMA.**

Le aziende italiane si trovano a un nodale bivio strategico: continuare a investire sulla velocità, oppure orientarsi verso una maggior prudenza nell'immissione sul mercato di nuovi prodotti, privilegiandone i contenuti. Pensare infatti di conciliare tra loro queste due variabili (velocità di lancio e innovazione di prodotto) è impresa quanto mai difficile. E se è vero che la rapidità, nella maggioranza delle imprese, rappresenta sempre un'imprescindibile "dogma" della competizione, è altrettanto vero che proprio questa corsa sfrenata spesso ha spinto a immettere sul mercato un elevato numero di prodotti con minimi elementi di progresso.

Si è così generata una reazione, nei numeri però ancora contenuta, opposta e contraria: una vera e propria controtendenza che mira a sviluppare prodotti realmente innovativi, addirittura capaci di anticipare le richieste dei clienti. Ad evidenziare questo fenomeno è stata recentemente l'analisi condotta dalla Sda Bocconi in collaborazione con Il Sole 24 Ore.

L'International Best Factory Award (Ibfa) è un progetto di benchmarking (programma di valutazione delle prestazioni) che monitora le prestazioni produttive e logistiche in vari settori industriali. Nel 2001 hanno partecipato all'Ibfa 140 aziende che sono divenute oggetto dell'analisi dell'Area tecnologica della Sda Bocconi.

I dati delle 140 aziende aderenti al benchmarking Ibfa hanno palesato un deciso freno nei confronti della velocità di sviluppo: oltre il 90% delle imprese registra infatti piani di lancio di nuovi prodotti estremamente contenuti. Tutte queste aziende pianificano per i prossimi tre anni l'immissione di prodotti nuovi pari a solo all'1% sul numero totale di referenze del proprio portafoglio. La maggior parte di queste imprese tende a limitare quindi la propria originalità, per orientarsi verso la produttività e il servizio per il cliente.

Ma pure in quest'ambito di processi industriali di ridotta originalità, le aziende "best practices" dell'International Best Factory Award riescono a conciliare elevati standard logistici-produttivi a una marcata tendenza innovativa, che però si associa a tempi di sviluppo leggermente più lunghi rispetto alle medie del proprio settore di appartenenza. Queste aziende, che confutano il teorema "velocità=obiettivo principale", mirano a conciliare l'innovazione produttiva con la qualità, la flessibilità e il servizio al cliente. Tali imprese, che spesso sono inserite in contesti fortemente concorrenziali, ricercano sistematicamente una innovazione di prodotto che si basi su contenuti spiccatamente originali, in grado di creare differenza con i concorrenti. Per raggiungere questi obiettivi, le "best practices", nella fase di gestione del progetto di sviluppo di un nuovo prodotto, ricorrono a tecnologie di supporto alla progettazione e di comunicazione e alla condivisione delle informazioni. Inoltre la ricerca della qualità parte già dalla fase di progettazione e continua durante l'intero ciclo di sviluppo.

In ultima analisi appare quindi essenziale il raggiungimento di un equilibrio tra velocità e innovazione. L'esperienza delle best practices all'interno del programma Ibfa, testimonia che è vincente la decisione di puntare su un'innovazione che si possa definire sostenibile sia in termini di impegno delle risorse umane dell'azienda, sia come ricettività del mercato. Troppo spesso, infatti, il mercato è stato invaso da un eccessivo numero di "pseudonovità" caratterizzate da infinitesimali incrementi qualitativi e di performance e che, di conseguenza, non possono raggiungere gli obiettivi che l'azienda si era prefissata al momento del varo del nuovo prodotto. ■

# IL CONCORSO... SI FA SNELLO.

**DAL 12 APRILE SCORSO È ENTRATA IN VIGORE LA NUOVA DISCIPLINA CHE REGOLAMENTA LA MATERIA, SEMPLIFICANDONE LE PROCEDURE. UN'OCCASIONE STORICA PER IL RILANCIO DI UNO STRUMENTO CHE LA BUROCRAZIA STAVA AFFOSSANDO.**

### CONCORSI E LE OPERAZIONI A PREMIO.

Sono considerati **concorsi a premio** le manifestazioni pubblicitarie in cui l'attribuzione dei premi offerti ai partecipanti o a terzi, anche senza alcuna condizione di acquisto o vendita di prodotti o servizi, dipende dalla sorte, da qualsiasi congegno, macchina od altro, dall'abilità o dalla capacità dei concorrenti chiamati ad esprimere giudizi o pronostici relativi a determinate manifestazioni, dall'abilità o dalla capacità dei concorrenti ad adempiere per primi alle condizioni stabilite dal regolamento.

Sono considerate **operazioni a premio**, anche se il destinatario del premio è un soggetto diverso dall'acquirente il prodotto o servizio promosso, le manifestazioni pubblicitarie che prevedono le offerte di premi a tutti coloro che acquistano o vendono un determinato quantitativo di prodotti o servizi e ne offrono la documentazione raccogliendo o consegnando un certo numero di prove documentali d'acquisto oppure le offerte di un regalo a tutti coloro che acquistano o vendono un determinato prodotto o servizio. È considerata operazione a premio anche la possibilità per l'acquirente di ottenere, dietro presentazione di un numero predeterminato di prove d'acquisto e con un contributo di spesa, un diverso

prodotto o servizio a prezzo scontato. In questo caso il contributo richiesto non deve essere superiore al 75% del costo del prodotto o del servizio sostenuto dalla ditta promotrice, al netto dell'imposta sul valore aggiunto. Non vengono invece considerate operazioni a premio le offerte di premi o regali costituiti da sconti sul prezzo

dei prodotti e dei servizi dello stesso genere di quelli acquistati a da quantità aggiuntive di prodotti dello stesso genere. Sono escluse anche le offerte di premi costituiti da sconti di prezzo su prodotti e servizi di genere diverso da quelli acquistati, qualora questi ultimi non costituiscano il vero oggetto della promozione.

*Il 12 aprile scorso è entrata in vigore la nuova disciplina per "concorsi a premio", "operazioni a premio" e "manifestazioni di sorte locali", che semplifica gli adempimenti necessari per poter avviare tali manifestazioni.*

*Da tale data, infatti, non è più necessaria l'autorizzazione del Ministero delle Finanze. Basta effettuare una comunicazione preventiva al Ministero delle Attività Produttive per i concorsi a premio ed un'autocertificazione da conservare nella sede della ditta promotrice per le operazioni a premio; tra le ulteriori novità previste dalla normativa segnaliamo i nuovi termini di durata per le operazioni a premio.*

### SOGGETTI PROMOTORI E I PREMI.

I soggetti promotori possono essere imprese produttrici o commerciali fornitrici o distributrici dei beni o servizi oggetto della promozione e organizzazioni rappresentative dell'associazionismo economico tra imprese costituite sotto forma di consorzi e di società anche cooperative.

Possono essere beni o servizi assoggettati all'imposta sul valore aggiunto o alla relativa imposta sostitutiva, escluso il denaro, i titoli dei prestiti pubblici e privati, i titoli azionari, le quote di capitale societario e dei fondi comuni di investimento e le polizze di assicurazione sulla vita. I premi, inoltre, possono essere costituiti anche da giocate del lotto o da biglietti delle lotterie nazionali.

Ricordiamo anche che per i concorsi a premio i premi non richiesti o non asse-

## Concorsi e manifestazioni a premio

gnati (diversi da quelli rifiutati) devono essere devoluti a organizzazioni non lucrative di utilità sociale (ONLUS).

### **L**A DURATA DELLE MANIFESTAZIONI A PREMIO.

I concorsi e le operazioni a premio potranno avere durata non superiore, rispettivamente, ad uno e a cinque anni dalla data del loro inizio ed i premi dovranno essere consegnati agli aventi diritto entro sei mesi dalla conclusione della manifestazione o dalla richiesta dei premi stessi.

La partecipazione deve essere gratuita, salvo le ordinarie spese di spedizione o telefoniche necessarie alla partecipazione, ed è vietata la maggiorazione del prezzo del prodotto o servizio oggetto della promozione.

### **P**ROCEDURE E CAUZIONI: COME COMPORARSI.

I soggetti che intendono svolgere un concorso a premio devono darne comunicazione, prima dell'inizio, al Ministero delle attività produttive mediante apposita modulistica, allegando il regolamento del concorso e la documentazione comprovante il versamento della cauzione prevista al fine di garantire l'effettiva corresponsione dei premi.

Per le operazioni a premio, i promotori sono tenuti semplicemente a redigere il relativo regolamento, il quale deve essere autocertificato con dichiarazione sostitutiva di atto notorio resa dal rappresentante legale e conservato fino a dodici mesi successivi al termine dell'operazione.

Per garantire l'effettiva corresponsione dei premi promessi i soggetti che intendono svolgere una manifestazione a premio devono prestare una cauzione

in denaro o in titoli dello Stato o garantiti dallo Stato a favore del Ministero delle Attività Produttive così determinata: nel caso di concorsi a premio in misura pari al valore complessivo dei premi promessi determinato ai fini Iva o della relativa imposta sostitutiva; nel caso di operazioni a premio in misura pari al 20% del valore complessivo dei premi; la cauzione non è dovuta qualora il premio sia corrisposto all'atto dell'acquisto del prodotto o del servizio promosso.

### **L**E MANIFESTAZIONI DI SORTE A LIVELLO LOCALE.

Il decreto disciplina infine le manifestazioni di sorte locali, vietando ogni sorta di lotteria, tombola, riffa e pesca o banco di beneficenza, salvo siano promosse da enti morali, associazioni, e comitati senza fini di lucro, da partiti o movimenti politici od in ambito familiare e privato per fini prettamente ludici.

### **G**LI ASPETTI FISCALI DA TENERE IN CONSIDERAZIONE.

Anche se la nuova disciplina amministrativa delle operazioni e concorsi a premio non modifica il trattamento tributario di queste iniziative, riepiloghiamo i principali aspetti di natura fiscale relativi al loro svolgimento.

I premi derivanti da operazioni a premio assegnati a soggetti per i quali gli stessi assumono rilevanza reddituale ai sensi dell'art. 6 del TUIR (principalmente titolari di reddito di impresa) e quelli derivanti da concorsi a premio soggetti a una ritenuta alla fonte a titolo di imposta con facoltà di rivalsa.

Nel caso delle operazioni a premio la ritenuta non si applica:

- se il premio viene erogato a soggetti per cui esso non assume rilevanza

reddituale ai sensi dell'art. 6 del TUIR, cioè sostanzialmente a privati cittadini consumatori finali;

- nel caso in cui il valore complessivo dei premi non supera 25,82 euro;
- se il premio erogato concorre alla determinazione del reddito di lavoro dipendente, del reddito di lavoro autonomo o del reddito d'impresa.

Le aliquote da applicare all'atto dell'effettuazione delle ritenute in questione sono:

- 10% per i premi di lotterie, tombole, ecc.

- 20% sui premi svolti in occasione di spettacoli radiotelevisivi, competizioni sportive o manifestazioni di qualsiasi altro genere nei quali i partecipanti si sottopongono a prove basate sull'abilità o sull'alea o su entrambe;

- 25% in ogni altro caso, comprese, quindi, le operazioni a premio.

I soggetti che erogano i premi assoggettati a ritenuta devono compilare un apposito quadro della dichiarazione dei redditi modello Unico (per le società di capitali) o della dichiarazione dei sostituti di imposta modello 770 (per le società di persone, persone fisiche, enti non commerciali) per il periodo di imposta nel quale tali premi sono divenuti esigibili, ancorché non ancora corrisposti, nel quale devono dichiarare l'importo soggetto a ritenuta, l'aliquota applicata e le ritenute effettuate.

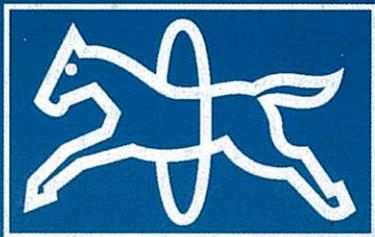
L'imposta sul valore aggiunto gravante su beni o servizi messi in palio risulta indetraibile.

Nel caso in cui i premi acquistati dal soggetto promotore non risultino assoggettati all'imposta sul valore aggiunto tale soggetto dovrà versare un'imposta sostitutiva pari al 20% del prezzo di acquisto degli stessi.

Per quanto riguarda i concorsi a premio, la cessione alle organizzazioni non lucrative di utilità sociale (Onlus) dei premi non richiesti o non assegnati non rientra nel campo di applicazione dell'Iva dal momento che non è stato possibile detrarre a monte l'imposta corrispondente agli acquisti. ■

# PFERD

# Alta qualità e rendimento



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



## PFERD - Giolo srl

Via G. Di Vittorio, 33/7-9 • 20068 Peschiera Borromeo (Mi)

Tel: 02/55 30 24 86 • Fax 02/55 30 25 18 • e-mail: info@pferd.it