

SPAZIO TECNICO



Consorzio Distributori Utensili

Anno 7 - Numero 21
 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.)



bi mu

UCIMU

SPECIALE BI-MU

CDU: un successo proiettato nel futuro.

NUOVE TECNOLOGIE

Internet e PMI: evoluzione di un rapporto.

CONTROLLO DI GESTIONE

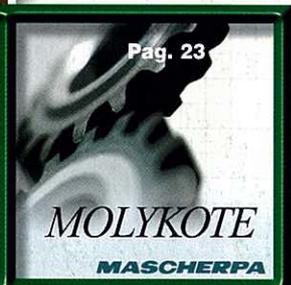
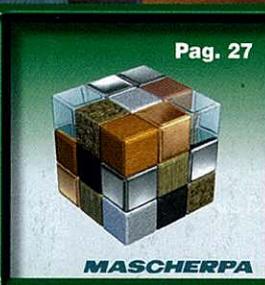
Gli indici economico-finanziari aziendali.

LA VETRINA DELLE NOVITÀ

Proposte dal mercato.

PROMOZIONI CDU

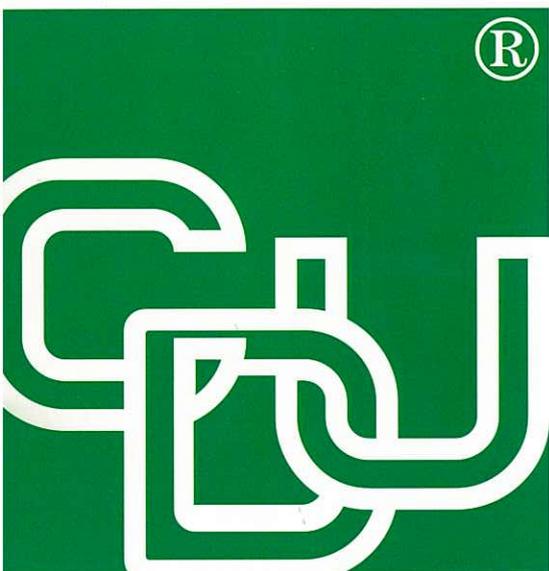
16 offerte da non perdere. Pagg. 15-19



Contiene I.P.

CDU: UN SUCCESSO PROIETTATO NEL FUTURO.

LA PARTECIPAZIONE DEL CONSORZIO DISTRIBUTORI UTENSILI ALLA BI-MU È L'OCCASIONE PER FARE IL PUNTO SU DIECI PROFICUI ANNI DI ATTIVITÀ E PER ILLUSTRARE LE NUOVE PROSPETTIVE CHE SI APRONO PER TUTTI GLI ASSOCIATI.



La 23° edizione della BI-MU, la manifestazione fieristica di Milano dedicata alle macchine utensili, rappresenterà il naturale palcoscenico sul quale comparirà da protagonista il Consorzio Distributori Utensili. Forte di un'esperienza decennale ricca di soddisfazioni per tutti gli associati, il CDU anche in prospettiva futura lascia intuire più che rosee previsioni non solo per quanto concerne il mercato italiano, ma anche in ambito europeo, in considerazione dei rapporti internazionali che ha saputo creare e sviluppare.

L BILANCIO DI DIECI ANNI DI INTENSA ATTIVITÀ.

Oltre a macchine, robot e sistemi di automazione la BI-MU offrirà anche al CDU la possibilità di farsi ulteriormente apprezzare all'interno di un contesto fieristico a respiro mondiale e al quale parteciperà con un proprio stand.

Il prossimo appuntamento fieristico dedicato alla macchina utensile, di scena dal 3 all'8 ottobre a Milano, come spiega il coordinatore Aldo Ferro, «rappresenta un'occasione importante per fare il punto sull'attività svolta in questi dieci anni dal Consorzio Distributori Utensili che, nato nel 1992 con un innovativo approccio nei confronti del mercato industriale, può oggi presentarsi a questa importante vetrina della macchina utensile come un autorevole

gruppo all'avanguardia sotto ogni punto di vista: tecnico, commerciale e di marketing».

Il Consorzio Distributori Utensili è infatti divenuto, in virtù della profonda conoscenza del settore e delle dinamiche legate agli aspetti distributivi e di servizio, un vero e proprio punto di riferimento per i produttori e per la clientela.

D ISTRIBUZIONE INDUSTRIALE: INSIEME PIÙ FORTI.

Un ruolo importante, quindi, che difficilmente la singola realtà locale di distribuzione industriale avrebbe potuto raggiungere ma che, all'interno del consorzio, vede amplificarsi le possibilità

I SERVIZI OFFERTI DAL CDU AGLI ASSOCIATI.

- definizione degli accordi quadro con i fornitori del settore;
- acquisti cumulativi per gli associati;
- prodotti in esclusiva e a marchio privato;
- attività di marketing: marketing promozionale, pubblicazione della rivista "Spazio Tecnico", organizzazione e monitoraggio fiere, ideazione e creazione cataloghi, spazio dedicato all'interno del sito www.cdu.net;
- collaborazione con gruppi d'acquisto europei (E/D/E);
- organizzazione e gestione di gruppi di lavoro tematici;
- interfaccia con l'amministrazione pubblica;
- incontri formativi con la forza di vendita degli associati.

Informazioni sull'attività del CDU possono essere richieste in Viale Colleoni, 17 Agrate Brianza; tel. 039/6091061, fax 039/6091064, e-mail: info@cdu.net ■

MEETING

Speciale BI-MU

di ogni utensileria grazie ai tanti servizi offerti dal CDU ai propri associati. Acquisti in comune, definizione di accordi-quadro con fornitori nazionali e internazionali, creazione di prodotti a proprio marchio e gestione di prodotti in esclusiva, attività di marketing, ecc. sono infatti solo alcuni servizi peculiari che CDU è in grado di offrire.

Questi vanno poi ad aggiungersi al Catalogo Generale CDU che, continua Aldo Ferro, «rappresenta un vero e proprio strumento di lavoro. Mille pagine che abbracciano nove settori merceologici chiave per le PMI come per la grande impresa e che propongono oltre 20.000 articoli selezionati, con la competenza diretta dei fornitori, in collaborazione con i nostri uffici tecnici

ed acquisti. Oltre ad essere un mezzo per far risparmiare tempo e denaro a venditori e clienti, il Catalogo Generale CDU rappresenta un vero e proprio strumento tecnico per la ricerca di prodotti e conseguentemente per la veloce soluzione di tanti problemi».

L A FORMULA DELL'INFORMAZIONE DISTRIBUITA.

Le imprese consorziate possono soprattutto beneficiare di quello che, spiega ancora il coordinatore Ferro, «definiamo informazione distribuita: un'espressione che riassume la nostra continua attività

nel reperire informazioni e renderle disponibili ai nostri associati utilizzando quasi esclusivamente tecnologie informatiche. Sono queste informazioni condivise e disponibili che trasformano le riunioni CDU in una fonte inesauribile di progetti innovativi e di una continua proposta di soluzioni per tutti i nostri associati che, da singole realtà aziendali, si trasformano in nodi strutturati di una rete di know-how di assoluto valore». È una attività/servizio che si articola all'interno di un progetto a più ampio respiro che ha l'obiettivo di coinvolgere a tutti i livelli sia la struttura interna del CDU sia ogni livello organizzativo dei singoli associati, per condividere ogni singola informazione tecnica, commerciale ed organizzativa. ■

UN TRAMPOLINO PER LA RIPRESA.

L'edizione 2002 della Bimu cade in un momento particolarmente delicato del mercato, che ha registrato nel primo trimestre del 2002, secondo quanto afferma il Centro Studi & Cultura di Impresa di Ucima - Sistemi per Produrre, un calo degli ordini attestatosi, per i costruttori italiani di macchine utensili per lavorazioni metalliche, al -26,9% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno.

Su questa percentuale pesa certamente il sostanzioso calo degli ordini esteri (-35,5%); ma riflette al tempo stesso una marcata flessione (-17,8%) anche del mercato interno. Si tratta di indicazioni che vanno lette con grande attenzione ma anche senza eccessivi allarmismi. Si può infatti ragionevolmente supporre che non tarderanno a farsi sentire i benefici della "Tremonti bis" che, agevolando le imprese negli investimenti nei beni strutturali, dovrebbe favorire un incremento degli ordini, per lo meno a livello italiano.

La congiuntura internazionale
Anche sul fronte internazionale è



possibile prevedere una ripresa. Il provvedimento di liberalizzazione degli ammortamenti introdotto negli Stati Uniti potrebbe infatti ripercuotersi favorevolmente sulle esportazioni verso gli USA, Paese che rappresenta il nostro terzo mercato per l'export di settore. Inoltre ci si attende che la ripresa economica internazionale, unita alla crescita dei mercati emergenti, divenga ulteriore motivo di ripresa.

La rassegna milanese

In un tale contesto si aprirà Bimu, che avrà il compito di rappresentare anche un vero e proprio trampolino per la

ripresa di questo settore così importante per l'economia italiana. Bimu 2002, tra le tante iniziative, presenterà la rassegna "Il mondo della saldatura" che fotograferà l'evoluzione nella saldatura convenzionale, a controllo numerico e nei processi di lavorazione con fascio di elettroni, a ultrasuoni e taglio a waterjet. Tra le altre vetrine vanno segnalate "Il mondo dell'assemblaggio", "Pianeta Giovani" e "Quality Bridge", una serie di convegni sulla qualità e sull'innovazione produttiva.

Sfortec: mostra della subfornitura tecnica

Contemporaneamente a Bimu si svolgerà anche Sfortec, mostra della subfornitura tecnica che offrirà un'esauriente panoramica sulla componentistica e sulle lavorazioni strutturali. La rassegna investirà problematiche quali "Global service" e manutenzione industriale, aspetti che sempre più incidono nell'attività industriale. Nell'ambito di Sfortec si svolgerà anche "Il mondo degli stampi" che farà il punto sull'evoluzione del settore. ■

ATTREZZATURE AL PASSO CON I TEMPI.

IN COINCIDENZA CON LA CRESCITA DELLA MACCHINA UTENSILE, ANCHE LE ATTREZZATURE EVOLVONO IN QUALITÀ E SOFISTICAZIONE. LA BI-MU LA VETRINA IDEALE PER QUESTO COMPARTO ESSENZIALE PER IL SETTORE MECCANICO.



L E INNOVAZIONI NELLA TECNOLOGIA DEI MANDRINI.

Soddisfare l'esigenza del mercato di una sempre più elevata qualità è il "must" che sta alla base dei nuovi portautensili messi a punto da Algrarapidue e Je-il.

La più recente produzione **Algrarapidue** comprende portautensili rotanti con attacco VDI per torrette motorizzate. I mandrini rotanti standard assiali e radiali portapinze, utilizzabili per foratura, fresatura e maschiatura, si caratterizzano per la refrigerazione esterna ed il rapporto di trasmissione 1:1, ma sono disponibili versioni speciali con refrigerazione interna e diversi rapporti di trasmissione.

Je-il, distribuito dall'utensileria Lughese, propone invece un mandrino ad espansione idraulica: un prodotto ad

elevato contenuto tecnologico idoneo per essere utilizzato in lavorazioni che richiedono alte prestazioni e ottimi livelli qualitativi. Grazie alla sua particolare costruzione ed al principio di funzionamento, questo portautensile presenta ottimi valori di equilibratura che consentono elevate qualità di finitura superficiale a grande velocità di rotazione ed in massima sicurezza, garantisce tenuta completa senza possibilità di infiltrazioni e tenuta nell'adduzione di refrigerante.

L LUMINARE CORRETTAMENTE LA ZONA DI LAVORO.

Presupposto essenziale per una produzione di qualità è, senza dubbio,

una corretta illuminazione della zona operativa. Per questo **Jarrer**, in Italia grazie all'utensileria Lughese, propone lampade a luce alogena al quarzo appositamente progettate per esigenze di illuminazione professionale. Resistenza agli urti, alla polvere, agli olii e ad ogni altro liquido, unita a una forma piacevole e razionale e a un'elevata intensità luminosa diffusa fanno delle lampade Jarrer l'accessorio ideale per sfruttare al massimo le potenzialità operative.

P REREGISTRAZIONE E MISURA DEGLI UTENSILI.

L'evoluzione delle esigenze di mercato nel settore delle macchine di prerregistrazione e misura utensili con estrema attenzione per la ricerca e le esigenze della clientela è alla base della produzione di **Elbo Controlli**. Alla Bi-Mu verrà infatti presentato il preset E458 in abbinamento al sistema a telecamera Toolvision.

I progetti E458 e Toolvision si distinguono per il notevole sviluppo degli aspetti legati all'ergonomia e alla semplicità d'uso, ma anche per l'accuratezza delle lavorazioni meccaniche e l'attenta scelta di materiali e componenti.

Progettato per la misura degli utensili e studiato per automatizzare e rendere oggettivo e ripetibile il processo di misura, Toolvision consente di raggiungere precisioni accurate anche nelle condizioni di lavoro più difficili.

ZOOM

Speciale macchine utensili

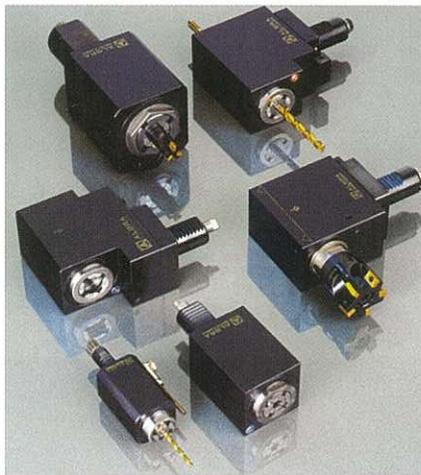
SISTEMI DI BLOCCAGGIO E MORSE.

L'avvento dell'alta produttività ha indotto le aziende a rivedere completamente le proprie strategie produttive, minimizzando i tempi morti nelle lavorazioni meccaniche, a cominciare dal serraggio dei pezzi.

Novità recentissima in casa **Gerardi** per quanto riguarda la costruzione di morse modulari di precisione è l'idea di un sistema di piastre ganasce intercambiabili manualmente (cioè senza l'utilizzo di chiavi e viti) accoppiate al corpo ganasce tramite una rigatura a pettine rettificata con un passo di 2 mm. Tali piastrine, oltre a consentire una evidente rapidissima sostituzione e riconfigurazione della morsa stessa, migliorano l'effetto discendente proprio delle morse Gerardi, evitando spostamenti laterali della piastrina stessa e garantendo inoltre un riposizionamento di elevatissima precisione. La vasta gamma di piastre ganasce intercambiabili proposte da Gerardi va a soddisfare le più svariate esigenze di lavorazione, consentendo al cliente in ogni momento di ampliare il proprio centro di lavoro.

Oltre alla tradizionale gamma di morse e sistemi di bloccaggio la **OML**, in occasione della Bi-Mu, presenterà le nuove morse con moltiplicatore di pressione meccanico/meccanico NCN. La OML è, al momento, l'unica azienda italiana ad aver progettato, brevettato e messo in produzione questo prodotto che è sempre stato tradizionalmente "tedesco". La Bi-Mu offrirà anche l'occasione di presentare le morse a doppio bloccaggio, importate dalla OML in esclusiva per l'Italia e frutto di una joint-venture con l'americana Kurt.

Anche **Nicotra Meccanica**, tra i più noti specialisti nella tecnica del fissaggio, sarà presente alla prossima edizione della Bi-Mu. Della tedesca AMF, a fianco ai sistemi di staffaggio tradizionali, saranno presentate signifi-



cative novità quali il set di fissaggio con catena e i dadi ad azionamento rapido, oltre a sistemi a ginocchiera manuali e pneumatici e sistemi di fissaggio idraulici. Per quanto concerne Witte, verrà esposto Alufix, il sistema modulare ideato per l'approntamento di sostegni di sala metrologica per macchine CNC, con la sua completa gamma di accessori. Della svizzera Nivell saranno presentati i piedini a doppio cuneo, una brillante soluzione che permette un posizionamento di maggior precisione con uno sforzo ridotto di circa il 50% rispetto ai sistemi tradizionali.

L CALETTAMENTO A CALDO DEGLI UTENSILI.

La continua razionalizzazione nella gestione degli acquisti impone alle aziende la progressiva riduzione del numero dei fornitori, finalizzata a concentrare gli acquisti su un numero ridotto di aziende, aumentando per l'acquirente il potere contrattuale. In questa ottica **Röhm** prosegue nell'ampliamento della sua offerta, aggiungendo un nuovo prodotto: l'unità per il calettamento a caldo degli utensili, un sistema che permette l'assemblaggio e lo smontaggio di utensili con gambi in metallo duro oppure in HSS su portautensili con dimensioni ad



essi corrispondenti.

L'unità ad induzione termica Röhm è composta da un unico nucleo convertitore che produce calore per il calettamento di utensili in MD e HSS con diametri da 6 a 32 che viene installata direttamente su un piano e permette il calettamento e lo smontaggio di frese per l'esecuzione di cave a T.

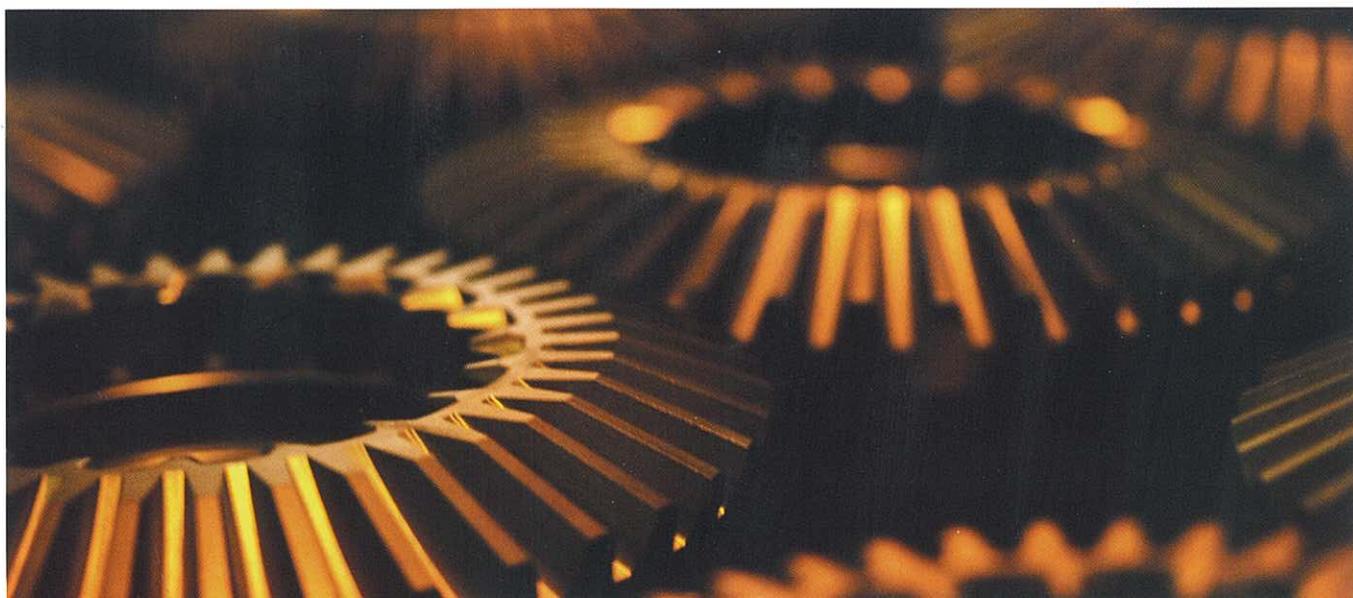
PIANI MAGNETICI PER FRESE E CENTRI DI LAVORO

I piani magnetici Super-Quad sono la rivoluzionaria proposta che **Tecnomagnet** porterà in Bi-Mu per tutte le lavorazioni su fresatrici e centri di lavoro. Si installano facilmente su qualsiasi tipologia di macchina, non surriscaldano e sono insensibili ad eventuali interruzioni di corrente.

La tecnologia Quadrisistema di Tecnomagnete utilizza infatti la tecnica "elettopermanente" che richiede l'alimentazione elettronica solo per pochi secondi nelle fasi di attivazione e disattivazione del campo magnetico; inoltre l'originale sistema brevettato di spessorazione automatica del pezzo, realizzato attraverso una serie di prolunghe polari mobili, consente di ridurre drasticamente i tempi di set-up anche in presenza di pezzi slivellati. ■

VIAGGIO NEL PIANETA "SUBFORNITURA".

DALL'OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2001 E DALL'INCHIESTA DI "L'USINE NOUVELLE"
IL QUADRO DELL'ATTUALE SITUAZIONE DEL MERCATO.



Il mercato della subfornitura, in ogni settore industriale, sta divenendo un fenomeno sempre più importante, che interessa i sistemi economici di moltissimi Paesi. Non esiste specializzazione - dalla meccanica all'elettronica, dal settore automobilistico alla gomma e alla plastica - che non necessiti di una rete di subfornitori, specialmente in tutte le applicazioni caratterizzate da un elevato contenuto tecnologico. Un quadro economico globale che in Italia trova una delle sue massime espressioni, dato il numero e la qualità delle aziende subfornitrici che operano nel nostro Paese.

L E PMI DEL SISTEMA SUBFORNITURA IN ITALIA.

Lo stato di salute del pianeta subfornitura, per quanto riguarda le regioni italiane del centro-nord, emerge con chiarezza dall'Osservatorio Subfornitura 2001 pubblicato a cura del Comitato Network Subfornitura e del Cesci. L'Osservatorio si è concentrato sulle piccole e medie imprese (con numero di addetti compreso tra 6 e 99) di alcune regioni italiane particolarmente significative nel settore della subfornitura tecnica. È stato quindi preso in considerazione un campione, decisamente eterogeneo per tecnologie applicate e valori di produzione, di 685 aziende di Lombardia, Piemonte, Veneto, Friuli Venezia Giulia, Liguria, Emilia Romagna,

Umbria e Toscana. Molteplici anche le attività lavorative prese in esame: carpenteria metallica, macchina utensile, lavorazione e produzione di componentistica in plastica e in gomma, oltre ai settori elettronici ed elettromeccanici.

L E DUE ANIME DEL SETTORE DELLA SUBFORNITURA.

L'indagine dell'Osservatorio mette in luce le due anime della subfornitura. Se da una parte infatti emerge la lavorazione per conto terzi, generalmente svolta con materiali forniti dai clienti, dall'altra si fa sempre più strada, con un'incidenza sul fatturato pari al 58,1%, la costruzione dei prodotti realizzati

TREND

Sistema imprese

dietro commessa. Un trend, completamente svincolato dalle dimensioni dell'impresa, che vede prevalere le subforniture di prodotto nei confronti di quelle di lavorazione. Per contro l'incidenza delle lavorazioni per conto terzi si accentua nelle PMI più piccole e geograficamente ubicate nel nord-est e nel centro Italia.

SETTORI E GLI AMBITI DI SBocco DELLA SUBFORNITURA.

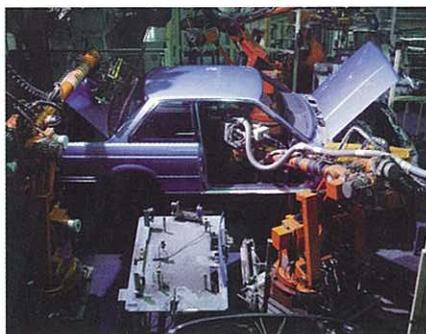
Un quarto delle aziende di subfornitura si rivolge, come primario mercato di sbocco per la propria attività, al settore automobilistico, attività seguita a ruota dall'automazione e dall'elettronica. Interessante è inoltre l'ambito delle committenze, che nel 70% dei casi non esce dai confini della propria regione. Solo il 22,7% delle imprese esaminate allarga la propria attività ad un ambito extra-regionale, mentre l'export si attesta solo al 6,4%. Risulta pertanto evidentissimo lo stretto legame con il territorio di appartenenza, in un contesto in cui l'importanza dei rapporti con l'estero aumenta progressivamente con l'ampliarsi delle dimensioni dell'azienda subfornitrice.

È poi interessante osservare come, in

media, ogni singola azienda si rivolga a quattro differenti settori di sbocco, uno dei quali riveste però un ruolo di primaria importanza.

L'ANDAMENTO ALTERNO DI QUESTO MERCATO.

L'Osservatorio ha posto l'accento sull'ottimo andamento del mercato con una crescita davvero impressionante (+77%) per le imprese con oltre 50 addetti. Un dato che, ancora una volta, sottolinea come le dimensioni limitate si risolvano spesso in un freno allo sviluppo. Eppure, nonostante l'andamento positivo del 2001, gli investimenti registrano, in questo scorcio di 2002, un sensibile rallentamento pari al -5%. Queste contraddizioni del mercato



della subfornitura si riflettono non solo nelle regioni del centro-nord Italia ma, secondo l'indagine svolta dalla rivista d'oltralpe "L'Usine Nouvelle", anche tra le PMI francesi, tipologia di aziende e area geografica che si discostano ben poco dalle caratteristiche tipiche del nostro Paese.

LA SUBFORNITURA IN FRANCIA: UNO SGUARDO OLTRALPE.

Come per l'Italia, anche in Francia si segnalano parecchi elementi positivi che possono riassumersi nella fiducia di oltre l'80% delle aziende interpellate (l'inchiesta è datata settembre 2000) sulle prospettive future, il che si traduce in un aumento del giro d'affari. Un trend positivo che è possibile constatare in tutti i settori guida della subfornitura transalpina.

Due invece i fronti in cui si riscontrano difficoltà: i prezzi applicati e la manodopera. Quasi la metà delle aziende interpellate dalla rivista francese ha infatti dichiarato che i prezzi di mercato sono inferiori a quelli praticati l'anno precedente.

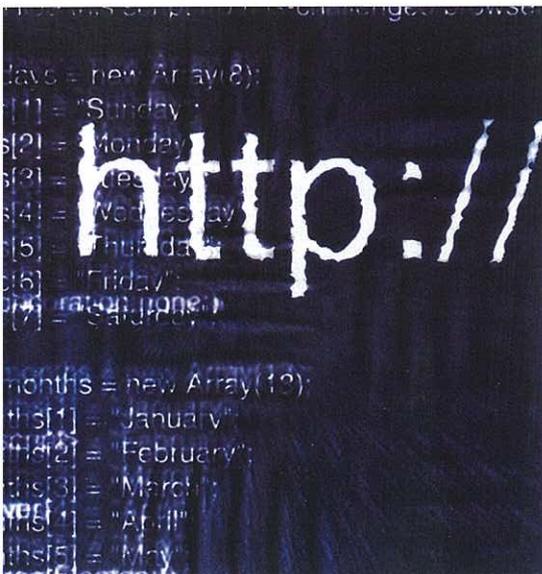
Questo impone quindi la necessità di investire di più (il che risulta progressivamente più difficile con il diminuire delle dimensioni aziendali) al fine di aumentare la produttività e compensare, di conseguenza, l'erosione dei prezzi imposta dai committenti. A ciò vanno poi ad aggiungersi gli aumenti dei costi della materia prima.

Come in Italia, ad esempio nell'area del nord-est, anche in Francia sussiste poi il problema della reperibilità di manodopera specializzata. E anche per aziende di maggiori dimensioni che decidano di installare unità produttive all'estero, allettate da una manodopera a minor costo, si pone il problema del reperimento di tecnici specializzati che possano essere inviati sul posto per addestrare il nuovo personale. ■

UN SITO INTERNET PER LA SUBFORNITURA

Una vera e propria banca dati sulla subfornitura. È questo, in sintesi, il senso di www.subfor.camcom.it, il sito Internet del Comitato Network Subfornitura. Un totale di 4860 aziende suddivise per regione - le medesime rientrate nell'Osservatorio - e per attività (plastica e gomma, meccanica, legno, tessile, elettronica, maglieria e confezioni, conciatura, calzature e pelletteria). Di ogni singola azienda si possono conoscere dimensioni, attività produttiva, certificazioni, fatturato, referenze e via di questo passo, per una panoramica davvero esauriente sulla piccola e media impresa dell'Italia del centro-nord.

Interessante è poi il settore "Rubriche-link" che si addentra negli aspetti legislativi, nelle istituzioni, negli enti e nelle organizzazioni che coinvolgono il mercato della subfornitura e infine i link che raccolgono associazioni di categoria, fiere, imprese... In poche parole tutto quanto gravita attorno al pianeta subfornitura. ■



INTERNET E PMI: EVOLUZIONE DI UN RAPPORTO.

AVERE UN SITO INTERNET NON È PIÙ SUFFICIENTE. L'ANALISI DELLE INFORMAZIONI SUI NAVIGATORI CHE FREQUENTANO IL WEB AZIENDALE È UN'OPERAZIONE ESSENZIALE PER CONOSCERE A FONDO IL PROPRIO MERCATO.

Benché l'eccessiva euforia per la rete telematica abbia lasciato il campo a giudizi più ponderati, la Rete conferma il suo ruolo di primo piano nell'informazione aziendale. Infatti oltre il 70% delle piccole e medie industrie italiane possiede un sito Internet e il 10,6% sta programmando un'attivazione di pagine web. Isdn, Adsl, 2 Mbps sono divenuti termini noti non solo alla dirigenza aziendale, ma anche ai livelli più bassi. Come emerge da un'indagine realizzata da Sirmi, la facoltà di accesso è consentita ai dipendenti delle PMI nel 55,2% dei casi, oppure viene limitata a un gruppo selezionato di lavoratori per un buon 33,6%.

dati e delle informazioni, rappresentano però un'imprescindibile evoluzione. Come sottolinea Andrea Maserati, presidente della Federazione per l'economia digitale (Fed), l'analisi degli accessi riveste un'importanza strategica fondamentale: "contribuisce a migliorare l'efficienza del sito, controllare i comportamenti dei navigatori, monitorare le loro insoddisfazioni, determinare il successo delle campagne pubblicitarie on-line". Proprio quest'ultima attività si collega al fatto che le aziende che eleggono Internet quale veicolo pubblicitario ricorrono più spesso di altre all'analisi del sito.

L E INFORMAZIONI PIÙ RICHIESTE NEL LAVORO DI ANALISI.

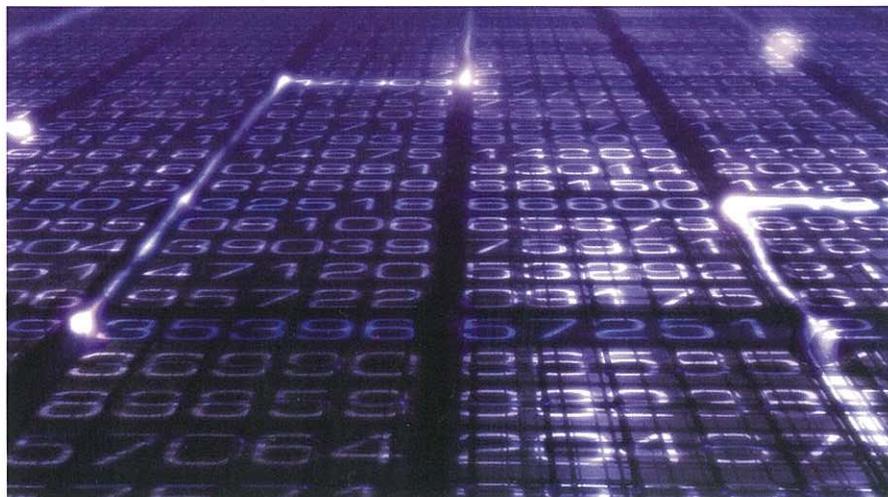
Le aziende che hanno imboccato la via dell'analisi degli accessi si focalizzano su alcuni punti di indagine ritenuti particolarmente interessanti.

Tra i parametri presi in considerazione la leadership spetta al numero delle pagine viste (gli "hit"), seguito da data e ora delle richieste, dal tempo totale di permanenza nel sito e dalla provenienza del visitatore. Un'analisi, evidenzia sempre la ricerca Sirmi, che nel 53,6% dei casi viene effettuata direttamente

ANALIZZARE IL NAVIGATORE: UNA NUOVA ESIGENZA.

Da tutto questo però, pur in un quadro tecnologicamente piuttosto avanzato, emerge un dato significativo per comprendere come Internet non venga ancora sfruttato nel pieno delle sue possibilità. Solo il 32,2% delle imprese analizza gli accessi al proprio sito.

Datawarehouse e business intelligence, i software e gli strumenti di analisi dei



TREND

Nuove tecnologie

dal personale interno all'azienda, oppure dal provider (21%), o anche affidata a società specializzate (16%).

GLI OBIETTIVI DELL'ANALISI.

Il controllo del traffico è il principale obiettivo perseguito dalle PMI nell'analisi degli accessi Internet, immediatamente seguito dalla volontà di modifica e aggiornamento dei contenuti presenti sul sito. A debita distanza seguono la determinazione della popolarità del sito e la semplificazione della navigazione. Obiettivi, questi, che fanno emergere come il sito non rivesta ancora l'importanza strategica che un simile strumento dovrebbe invece ricoprire.

Sono ancora troppo poche le informazioni raccolte sui navigatori. Inoltre nel 30,1% dei casi l'analisi dei dati viene effettuata una sola volta al mese; controlli più frequenti, più volte la settimana, si raggiungono solo nel 6,9% delle aziende interpellate, mentre per assistere a un'analisi giornaliera si deve scendere al 5%.

IL VANTAGGIO DI POSSEDERE DIVERSI STRUMENTI.

I software per una gestione sofisticata dei dati raccolti in Internet sono ancora troppo poco presenti nelle PMI italiane. Datawarehouse ed Erp (Enterprise resource planning, ovvero le piattaforme integrate per la gestione d'impresa) sono totalmente assenti nel 67,8 delle imprese coinvolte dalla ricerca Sirmi: un dato che si giustifica con il costo, ritenuto eccessivo, di questi strumenti informatici, con la complessità del progetto e anche con la mancanza di informazioni a riguardo.

L'altra faccia della medaglia è rappresentata dalle aziende che hanno adottato

questo moderni strumenti informatici che hanno potuto constatare notevoli vantaggi in termini di velocità decisionale (34,2%), efficienza operativa (30,9%), servizi per il cliente (25,7%) e migliorata interpretazione delle problematiche aziendali (17,1%).

L'analisi degli accessi in un sito aziendale è quindi solo il primo passo verso un completo sfruttamento delle risorse della Rete. Dato fondamentale risulta infatti l'intensità d'uso, parametro imprescindibile per comprendere l'identità e le caratteristiche dei navigatori.

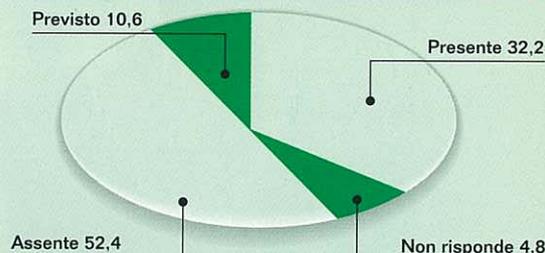
PIÙ GESTIONE AZIENDALE, MENO E-COMMERCE.

Esaminando le potenzialità di Internet non abbiamo mai accennato direttamente all'e-commerce. Questo perché, almeno per quanto concerne il contesto italiano, il commercio elettronico continua ad essere una voce minoritaria nella maggioranza dei settori industriali. Nell'ambito dell'industria meccanica le vendite on-line sono infatti utilizzate solo dal 3,2% delle imprese con un volume d'affari pari al 2,4% del totale.

Un panorama legato probabilmente alla nostra cultura, all'ineguaglianza degli strumenti informatici in uso in molte aziende e a una mentalità non ancora totalmente aperta verso le più recenti tecnologie. La Rete può però divenire uno strumento essenziale nell'automatizzazione dei processi aziendali e nella gestione delle relazioni che intercorrono tra progettisti, fornitori, subfornitori, clienti, distributori e venditori che operano attorno a un'impresa.

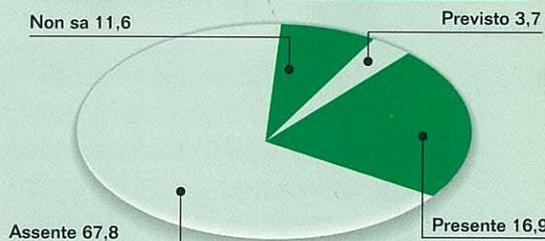
La finalità di Internet, almeno nel breve periodo, si trasla, quindi, dall'attività commerciale verso una maggior efficienza e produttività dell'azienda nel suo complesso. Questa intensa automatizzazione, con ogni probabilità, porterà al pieno sfruttamento della Rete, ivi compreso l'e-commerce. ■

UNA PMI SU TRE



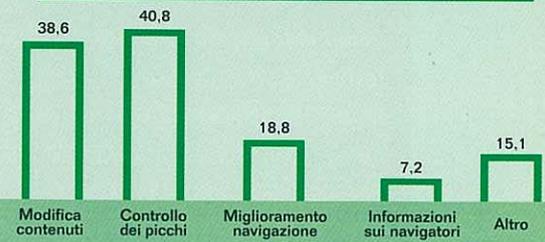
Il ricorso all'analisi degli accessi al sito aziendale

POCA BUSINESS INTELLIGENCE



La diffusione delle applicazioni di datawarehouse o Erp esteso nelle Pmi

PER CONTROLLARE IL TRAFFICO



Gli obiettivi perseguiti dalle Pmi con l'analisi degli accessi al sito

LA PERIODICITÀ DELL'ANALISI



Il monitoraggio degli accessi

Fonte: Assinte/Fed
Risposte di un campione in %



VALUTARE È MOTIVARE.

DOPO AVER ANALIZZATO, NEI DUE PRECEDENTI ARTICOLI, LE CARATTERISTICHE DELLA LEADERSHIP PERSONALE E LE MODALITÀ DI GESTIONE DEL PROCESSO DI SELEZIONE, AFFRONTIAMO IN QUESTO NUMERO E NEL PROSSIMO IL TEMA DELLA VALUTAZIONE DEI COLLABORATORI.

Lo sviluppo di un'azienda è facilitato dalla condivisione degli obiettivi e da comportamenti operativi ad essi coerenti.

Tutti coloro che hanno la responsabilità di gestire organizzazioni dedicano una parte del loro tempo a giudicare se certe persone sono adatte a certe mansioni. Anche se quasi mai queste valutazioni sono formalizzate in documenti e comunicate direttamente alle persone coinvolte. Allo stesso tempo, le persone che operano nelle organizzazioni sanno di essere valutate e cercano di adeguare il loro comportamento a norme confusamente riconosciute.

Nel momento in cui i risultati della valutazione vengono comunicati agli interessati, utilizzando modalità di coinvolgimento e con l'obiettivo di far crescere le persone, assistiamo ad un aumento della motivazione e quindi al miglioramento delle prestazioni.

GLI OBIETTIVI DEL SISTEMA DELLA VALUTAZIONE.

L'attivazione di un sistema esplicito di valutazione permette di perseguire vari obiettivi.

Il primo fra questi è la motivazione dei propri collaboratori. Le aziende devono il loro successo a collaboratori motivati, i quali non solo conoscono e condividono gli obiettivi della direzione, ma fanno propri anche modelli di comportamento coerenti.

Conoscere esattamente cosa la Direzione aziendale o il proprio capo vogliono permette ai collaboratori di attuare un comportamento frutto di riflessione razionale e non dettato dall'emotività del momento. Inoltre, in ciascuna persona è presente il bisogno di vedere riconosciute le proprie capacità e premiati i propri meriti. Il sistema della valutazione permette quindi alla direzione di esplicitare obiettivi e di indicare i comportamenti da seguire; ai collaboratori di vedere premiati i loro sforzi se coerenti con gli indirizzi aziendali.

Il secondo obiettivo è quello di individuare le persone da promuovere e predisporre per loro un piano di crescita e di valorizzazione.

Nella mia attività di consulente di selezione, mi sono spesso imbattuto in persone che ricercavano una nuova azienda perché ritenevano di non essere stati adeguatamente valorizzati. Non a caso si assiste a rilanci economici e di crescita professionale solo quando un collaboratore ha dato le dimissioni. Il più delle volte questi rilanci rimangono lettera morta, anzi confermano nei collaboratori la voglia di uscire dall'azienda.

Inserendo un sistema di valutazione delle potenzialità è possibile costruire un inventario aggiornato delle risorse umane su cui contare, rilevando le loro capacità e attitudini.

Il terzo obiettivo è quello di avere informazioni per predisporre un piano di formazione che, lavorando sui gap delle persone, fornisca risposte adeguate alle prioritarie necessità aziendali.

Un quarto obiettivo del sistema della valutazione è quello di porre obiettivi di miglioramento personale e di verificarne i risultati.

Gli obiettivi personali che vengono posti, oltre ad essere coerenti con gli obiettivi organizzativi devono essere motivati, cioè devono spingere la persona ad agire in maniera diversa rispetto al passato.

L GRADO DI ESPLICITAZIONE DEL FEED BACK.

Il feed back, ovvero la restituzione della valutazione al soggetto valutato, svolge alcune funzioni essenziali per lo sviluppo professionale della persona. Sinteticamente le funzioni svolte dal feed back sono:

- influenzare l'impegno futuro di chi lo riceve
 - permettere al destinatario di acquisire consapevolezza sui propri punti di forza e sulle aree di miglioramento.
- È compito del capo attivare il processo di feed back. Difficilmente un collaboratore chiede espressamente al proprio capo di conoscere come è valutato; egli cercherà di capirlo da alcuni comportamenti come ad esempio la proposta di avanzamento o di miglioramento retributivo, oppure vedersi assegnati o meno lavori con maggiore responsabilità. Ma, in tutti questi casi, non ha mai la certezza che la propria percezione corrisponda a quella del suo superiore. A fronte di tutto questo, risulta evidente che la modalità più efficace è quella di rendere esplicita la valutazione.

LI STRUMENTI DI VALUTAZIONE: LA SCHEDA.

Per gestire in modo efficace quanto abbiamo fin qui sviluppato è necessario predisporre una scheda di valutazione facile da usare. Essa costituisce un valido promemoria sia per individuare i fattori di valutazione che quelli di crescita.

Nel predisporla occorre avere ben chiari quali sono gli obiettivi che si vogliono perseguire, in modo tale che i fattori di valutazione rispondano alle effettive esigenze della propria organizzazione. Ogni organizzazione deve quindi crearsi una propria scheda di valutazione. Nella figura che segue proponiamo un

SCHEDA DI VALUTAZIONE DELLE PRESTAZIONI

Cognome _____

Nome _____

Ruolo _____

Prestazione _____

Competenza professionale

- Preparazione tecnica
- Individuazione problemi
- Presentazione soluzioni

Affidabilità

- Capacità di portare a termine i lavori assegnati nei tempi concordati
- Costanza nella qualità dei lavori

Autonomia

- Capacità di decisioni a lungo termine
- Decisioni frequenti a breve termine
- Capacità di iniziativa

Realizzazione

- Capacità di pianificare
- Capacità di programmare
- Capacità di organizzare
- Capacità di attuare

Controllo

- Sistematico
- Determinato dalle emergenze

Cambiamento

- Flessibilità
- Promotore dei cambiamenti
- Volontà di sviluppo professionale

Relazione

- Capacità di comunicazione
- Capacità di convinzione
- Capacità di negoziazione
- Capacità di collaborazione

Stabilità

- Equilibrio
- Correttezza nei giudizi

Risolutezza

- Capacità di prendere decisioni con rapidità
- Capacità di agire prontamente

Tenacia

- Capacità di mantenere una posizione
- Capacità di perseguire gli obiettivi

modello esemplificativo di scheda di valutazione. Ad ognuna delle voci in essa presente, è necessario attribuire dei livelli di valutazione che possono essere così definiti:

Eccezionale - Qualità e rendimento che eccedono in modo molto consistente le normali aspettative e superiori alla maggior parte delle altre persone che svolgono la stessa mansione.

Molto buono - Qualità e rendimento che eccedono in modo consistente le normali aspettative e i requisiti connessi alla mansione.

Buono - Qualità e rendimento rispondono in modo consistente alle aspettative e ai requisiti connessi alla man-

sione.

Accettabile - Qualità e rendimento rispondono in linea di massima alle aspettative e ai requisiti minimi connessi alla mansione.

Non accettabile - Qualità e rendimento non rispondono alle aspettative e ai requisiti minimi connessi alla mansione. (1 - continua)

Giovanni Sironi

Partner della società
Soluzioni & Management S.r.l.
Tel. 02-86984820 - Fax 02-8051769;
www.soluzioniemangement.it
giovannisironi@soluzioniemangement.it



UN PARTNER TEDESCCO PER CONTARE IN EUROPA.

DAL 1999 IL CONSORZIO DISTRIBUTORI UTENSILI HA AVVIATO UNA COLLABORAZIONE INTERNAZIONALE CON E/D/E, UNO DEI PIÙ IMPORTANTI CONSORZI D'ACQUISTO TEDESCHI NEL SETTORE DEGLI UTENSILI, CHE MUOVE UN FATTURATO DI OLTRE 2,6 MILIARDI DI EURO ALL'ANNO.

L A SFIDA DELLA GLOBALIZZAZIONE PER IL CDU.

Il venir meno delle barriere economiche e commerciali in Europa e il rapido movimento di globalizzazione che ha investito tutti i settori produttivi ha dato origine a nuovi mercati. Anche le associazioni e i consorzi di distributori industriali nazionali sono stati investiti da questo fenomeno che ha indotto le realtà più avvedute a stringere accordi finalizzati a creare relazioni di partnership di livello internazionale.

Tra i primi a percepire il significato di questi rapporti, è stato il Consorzio Distributori Utensili che, già a partire dal 1° ottobre 1999, ha stretto un importante accordo con E/D/E, uno dei consorzi d'acquisto tedeschi di maggior prestigio specializzato nel settore degli utensili.

In questo modo CDU, come afferma Giorgio Badino, Presidente del Consorzio, "ha fornito ai propri associati l'opportunità di venire a contatto diretto con le offerte dal mercato europeo,

sempre più vasto e forte nei suoi valori".

seppur brevemente, la realtà nazionale in cui si muove questo importante consorzio d'acquisto.

U N RIFERIMENTO PER 1.500 IMPRESE DI DISTRIBUZIONE.

Fondata nel 1931 da Ferdinand Trautwein, E/D/E ha sede a Wuppertal. È una delle più importanti associazioni di servizi e di marketing e può vantare un fatturato di oltre 2,6 miliardi di euro registrati durante il 2001. La sede centrale di Wuppertal conta oltre 750 dipendenti al servizio degli associati.

Numeri certamente importanti che si spiegano con le circa 1.500 aziende associate a E/D/E, che ancor oggi è legata alla famiglia del suo fondatore. Infatti il 73% del capitale è attualmente in possesso della famiglia Trautwein, il 18% è nelle mani della Bayrische Landesbank, mentre il restante 9% appartiene ai soci.

Ma, per comprenderne meglio il ruolo svolto da E/D/E, occorre valutare,

M ERCATO E DISTRIBUZIONE IN GERMANIA.

Il mercato tedesco della distribuzione industriale è dominato principalmente dalle organizzazioni operanti a livello interregionale e internazionale quali, solo per citare alcuni significativi esempi, Hoffmann e Hahn & Kolb. Inoltre in ambito tedesco sono molto attivi i distributori specializzati, che operano sul mercato in qualità di aziende di media dimensione. Aggregandosi con altri distributori, come avviene con le cooperazioni attivate da E/D/E, questi distributori specializzati offrono un servizio di elevata qualità sotto tutti i punti di vista e, di conseguenza, sono competitivi sul mercato.

"Queste cooperazioni - come avviene con il CDU per il marchio Format -

REPORT

Distribuzione industriale

rivestono un'elevata importanza in quanto, al pari del resto d'Europa, le esigenze dei clienti (servizio di consegna, disponibilità, single sourcing ecc) si stanno trasformando in requisiti fondamentali richiesti non solo all'industria, ma anche all'artigianato. Esigenze, queste ultime, che le imprese di piccole e medie dimensioni difficilmente riescono, da sole, a evadere." Ad affermarlo è Francesca Pusole Schmidt, responsabile delle relazioni con l'estero di E/D/E, che aggiunge come per le PMI un altro problema ostico da superare sia rappresentato dai "molti canali distributivi presenti in Germania ai quali ultimamente si sono aggiunti attività di e-commerce e single sourcing".

In ogni caso la maggior parte delle vendite avviene ancora tramite catalogo. E, per far fronte all'aspetto commerciale che ovviamente è di primaria importanza, E/D/E dispone di oltre 40 cataloghi e di due negozi virtuali su Internet. Inoltre, grazie alle cooperazioni nazionali e internazionali in tutta Europa, E/D/E aggrega i migliori e i più efficienti distributori (tra cui il CDU) per combattere contro le organizzazioni operanti a livello interregionale/internazionale.

L A PRESENZA DI E/D/E SUL MERCATO TEDESCO.

Approfittando delle sinergie che si sviluppano in un'associazione così forte in virtù dei capitali messi in gioco e del numero di aziende partecipanti, il primario obiettivo di E/D/E è quello di rafforzare le condizioni operative sul mercato di ogni singolo associato. Un obiettivo ambizioso realizzato tramite:

- marchi commerciali
- marketing (pubblicità, online-shop, cataloghi)
- servizi di varia natura (consigli e pianificazione, accordi, relazioni pubbliche,

gestione aziendale)

- acquisti (sono presenti a magazzino oltre 40.000 articoli, acquisti in comune)

- organizzazione (accordi europei, pagamento centralizzato)

- logistica

"Tanti step - continua Francesca Pusole Schmidt - di un successo che può essere sintetizzato in due soli concetti: comunicazione e unione di intenti con l'associato".

L RAPPORTO CON CDU: UN ACCORDO PER I PROPRI CLIENTI.

E/D/E opera quindi in un contesto per molti aspetti simile a quello italiano e con finalità similari a quelle messe in atto dal Consorzio Distributori Utensili. Sandro Marino evidenzia infatti come "logistica,

marketing e gestione aziendale vengono sviluppati in Germania e Italia secondo criteri d'avanguardia; e come, grazie a un'intensa attività di sviluppo, i due consorzi hanno dunque conseguito una posizione privilegiata all'interno dei propri mercati di riferimento".

Una cooperazione che ha dato il via ad azioni sinergiche che sono andate a beneficio non solo dei distributori associati al CDU, ma soprattutto dei clienti, che hanno potuto godere del miglioramento qualitativo dei prodotti offerti e di una maggiore competenza da parte dei distributori.

La cooperazione tra EDE e CDU offre, comunque, notevoli vantaggi agli stessi distributori associati e non solo per quanto riguarda gli acquisti. Questa cooperazione ha infatti sviluppato:

- accordi europei e concentrazione dei fornitori
- acquisti in comune
- marchio commerciale

FORMAT: UN MARCHIO PER L'EUROPA

Dopo aver lanciato con successo sul mercato italiano i prodotti TKN, CDU propone oggi Format, la linea di utensili di alta qualità sviluppata in Germania negli ultimi 10 anni da E/D/E. Gli utensili Format sono progettati espressamente per l'utilizzo industriale e prodotti dalle principali case europee. Grazie a ulteriori alleanze strategiche attivate da E/D/E, Format è distribuito oltre che in Germania e Italia, anche in altri paesi europei quali Inghilterra, Belgio, Olanda, Austria, Polonia, Svizzera e Slovenia.

Sotto il marchio Format si sviluppa una completa linea di utensili per uso professionale prodotti con qualità garantita, distribuiti solo presso rivenditori selezionati, con un'ottima disponibilità di magazzino per il fabbisogno immediato e il tutto con un buon rapporto qualità/prezzo. Format, distribuito in Italia in esclusiva dagli associati del CDU, è quindi una linea di utensili di elevata qualità garantita da precisi controlli attenti alle odierne esigenze di elevate prestazioni.

Format rappresenta quindi una linea di prodotti di qualità proposta, inoltre, a costi da primo prezzo. Assortimenti:

- Utensili da taglio
- Strumenti di serraggio
- Strumenti di misura
- Abrasivi
- Utensili manuali

Le utensilerie che aderiscono al CDU distribuiscono attualmente oltre 1.000 articoli Format, mentre altri prodotti sono già disponibili su richiesta. ■

REPORT

Distribuzione industriale

Ogni 2-3 mesi si svolge un incontro di lavoro che mira al continuo sviluppo della cooperazione già in atto tra queste due importanti realtà specializzate, orientate verso un target group specifico.

UN PERCORSO DI CRESCITA A RESPIRO EUROPEO.

“L'esperienza E/D/E-CDU - continua Francesca Pusole - non è comunque un caso isolato. Infatti, a partire dal

1995, molti partner si sono uniti ad E/D/E ed insieme, con una propositiva strategia di marketing hanno ottenuto ottimi risultati. Il numero crescente degli associati E/D/E ha offerto ai fornitori una concreta opportunità di sviluppo, beneficiando di un volume di ordini più importante e di una rete di distributori già consolidati in Europa.

Questo ha permesso loro di ridurre i costi grazie alle vendite centralizzate ed amministrate da un unico interlocutore per tutta l'Europa.

Inoltre la formula di pagamento delle fatture centralizzato da E/D/E offre ai

fornitori una maggiore garanzia”.

I continui incontri e seminari, il lavoro comune per migliorare le tecniche di comunicazione, i ragguagli dai diversi mercati, sono fonte di informazioni continue e sempre aggiornate. Inoltre la costituzione di una centrale europea si è rivelata un passo fondamentale per lo sviluppo del mercato. Attualmente 5 associazioni lavorano insieme per raggiungere precisi obiettivi e per stare al passo di un mercato sempre più esigente. ■

Cristiano Pinotti

PTC: LA NUOVA FRONTIERA DELLA DISTRIBUZIONE.

Sotto la sigla PTC si cela un progetto, ormai realtà da alcuni anni, che investe l'intera Europa. La Professional Tool Cooperation è, infatti, un “Gruppo di gruppi” coordinato da E/D/E che si occupa dell'organizzazione degli incontri e di razionalizzare l'attività di 15 tra consorzi e associazioni sparsi per l'Europa. PTC si propone quindi di raggiungere, attraverso un'intensa attività di collaborazione, importanti obiettivi quali: maggiori scambi di informazioni su prodotti, fornitori, ecc., acquisti centralizzati, importazioni in comune, sviluppo e realizzazione di marchi commerciali, osservazione e studio della concorrenza e uno scambio di esperienze tra un consistente numero di associati legati al consorzio d'acquisto tedesco e dove il CDU svolge un ruolo di primo piano che lo ha indotto ad organizzare il primo incontro PTC fuori dal contesto della sede di E/D/E.

Scorrendo i nomi dei consorzi che si sono dati appuntamento presso la sede CDU di Agrate Brianza, e che hanno avuto modo di visitare anche la sede della 3 Erre di Bellusco di Ferruccio



Redaelli, uno dei fondatori del consorzio, si può notare come PTC interessi gran parte dell'Europa a maggiore vocazione industriale.

I partecipanti:

- CDU, Italia
- E/D/E, Germania
- Albert E. Olsen A/S, Norvegia
- Brüttsch Rüeeggler AG, Svizzera
- BTS company, Slovenia
- Premium Werkzeughandel, Germania
- Ullner & Ullner GMBH, Germania
- Wemag GmbH, Germania
- IMATEC GmbH, Germania
- Märklen GmbH, Germania
- Van Eyle & Ruygers B.V., Olanda
- Hoens Industrieel Geleen, Olanda
- Baudoin, Belgio
- Schmidt's Erben, Austria
- Troy Ltd., Gran Bretagna. ■

SPAZIO PROMO

ACQUISTA 6 FRESE TKN IN METALLO DURO: LA SETTIMANA NON LA PAGHI.

FRESA A DUE TAGLIANTI
($\phi 2/\phi 20$) - Cod. Catalogo CDU
A50 010, pag. 117



FRESA A DUE TAGLIANTI
ricoperta Energy
($\phi 2/\phi 20$) - Cod. Catalogo CDU
A50 020, pag. 117



FRESA A TRE TAGLIANTI
($\phi 2/\phi 20$) - Cod. Catalogo CDU
A50 030, pag. 117



FRESA A TRE TAGLIANTI
ricoperta Energy
($\phi 2/\phi 20$) - Cod. Catalogo CDU
A50 040, pag. 118



FRESA A QUATTRO TAGLIANTI
($\phi 2/\phi 20$) - Cod. Catalogo CDU
A50 050, pag. 118



PROMOZIONE 
6+1

FRESA A QUATTRO TAGLIANTI
ricoperta Energy
($\phi 2/\phi 20$) - Cod. Catalogo CDU
A50 060, pag. 118



FRESA PER SGROSSATURA
($\phi 5/\phi 20$) - Cod. Catalogo CDU
A50 070, pag. 119



FRESA PER SGROSSATURA
ricoperta Energy
($\phi 5/\phi 20$) - Cod. Catalogo CDU
A50 080, pag. 119



FRESA PER ALTE PRESTAZIONI
ricoperta Energy
($\phi 4/\phi 20$) - Cod. Catalogo CDU
A50 090, pag. 119



FRESA PER ALTE PRESTAZIONI
ricoperta Energy
($\phi 6/\phi 20$) - Cod. Catalogo CDU
A50 100, pag. 120



FRESA A DUE TAGLIANTI
($\phi 2/\phi 20$) - Cod. Catalogo CDU
A50 110, pag. 120



FRESA A DUE TAGLIANTI
ricoperta Energy
($\phi 2/\phi 20$) - Cod. Catalogo CDU
A50 120, pag. 120



FRESA INTEGRALE A QUATTRO
TAGLIANTI
($\phi 2/\phi 20$) - Cod. Catalogo CDU
A50 130, pag. 121



FRESA INTEGRALE A QUATTRO
TAGLIANTI ricoperta Energy
($\phi 2/\phi 20$) - Cod. Catalogo CDU
A50 140, pag. 121



MANDRINO PORTAPINZA FRANZ HAIMER HG 1 CON ATTACCO ISO 40 DIN 69871 ADB E MAS/BT 40 ADB + 5 PINZE HG

PROMOZIONE 

€ 410,00

anziché € 569,04

Tipo ISO 40 DIN 69871 Versione Lungo
COD. PROMO: PST2100003

PROMOZIONE 

€ 410,00

anziché € 554,58

Tipo ISO 40 DIN 69871 Versione Corto
COD. PROMO: PST2100004



Mandrino portapinza HG 01, disponibile con attacco DIN 69871 ISO 40 ADB e con attacco MAS/BT 40 ADB, realizzato per foratura con utensili in metallo duro ad alta velocità. L'estrema precisione costruttiva del gruppo mandrino/pinza garantisce, con sporgenza 3xD, una rotondità inferiore a 0,004mm. Versione lunga e corta, bilanciato G 6,3 8000 giri (cod. Catalogo CDU C65 195 0110 e C65 195 0010, pag. 247 per versione ISO 40 DIN 69871 ADB - cod. Catalogo CDU C65 535 0110 e C65 535 0010, pag. 253 per versione ISO 40 DIN 69871 ADB).

5 pinze HG diametri 3, 4, 5, 6 e 8 (cod. Catalogo CDU C70 105 0030, ..0040, ..0050, ..0060 e ..0080, pag. 280)

PROMOZIONE 

€ 410,00

anziché € 553,46

Tipo MAS/BT 40 Versione Lungo
COD. PROMO: PST2100005

PROMOZIONE 

€ 410,00

anziché € 540,66

Tipo MAS/BT 40 Versione Corto
COD. PROMO: PST2100006

3 UTENSILI PER TORNITURA ESTERNA TKN

Utensile per tornitura esterna negativo PCLN R 2525 M12 (cod. Catalogo CDU A60 010 0200, pag. 132).

Utensile per tornitura esterna negativo PSSN R 2525 M12 (cod. Catalogo CDU A60 030 0200, pag. 132).

Utensile per tornitura esterna negativo PTGN R 2525 M16 (cod. Catalogo CDU A60 040 0200, pag. 133).



PROMOZIONE 

€ 85,00

anziché € 108,03

COD. PROMO: PST210001

3 UTENSILI PER TORNITURA INTERNA TKN

Utensile per tornitura interna positivo A12K SCLC R L06 con fori di lubrorefrigerazione per fori ciechi e passanti (cod. Catalogo CDU A60 180 0200, pag. 137).

Utensile per tornitura interna positivo A16M SCLC R L09 con fori di lubrorefrigerazione per fori ciechi e passanti (cod. Catalogo CDU A60 180 0300, pag. 137).

Utensile per tornitura interna positivo A20Q SCLC R L09 con fori di lubrorefrigerazione per fori ciechi e passanti (cod. Catalogo CDU A60 180 0400, pag. 137).



PROMOZIONE 

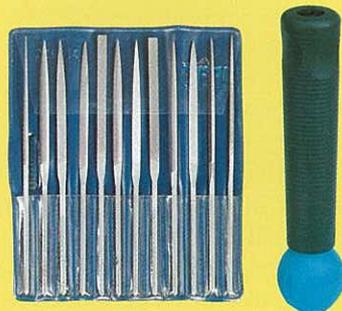
€ 130,00

anziché € 167,75

COD. PROMO: PST210002

ASSORTIMENTO DI LIME AD AGO + MANICO PFERD

Assortimento di lime ad ago, in astuccio protettivo di plastica contenente un assortimento di 12 lime con vari profili (codice Catalogo generale CDU L55 380 0160), e manico per lime ad ago per una guida sicura ed un rapido bloccaggio delle lime ad ago con codolo di \varnothing 3-4,5 mm (cod. Catalogo CDU L55 395 0005, pag. 444).



PROMOZIONE 

€ 50,00

anziché € 62,24

COD. PROMO: PST210011

FRESA PER SMUSSI DA 10° A 80°

Corpo fresa ad inserto registrabile da 10° a 80° per smussi e svasature con gambo cilindrico, con fissaggio inserto mediante vite, diametro 20 mm (cod. Catalogo CDU A55 185 0100, pag. 126).



PROMOZIONE 

€ 130,00

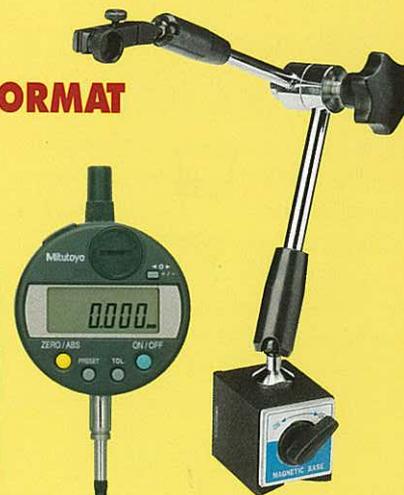
anziché € 161,13

SPAZIO PROMO

COMPARATORE DIGITALE MULTIFUNZIONE MITUTOYO + BASE PORTACOMPARATORE MAGNETICA SNODATA FORMAT

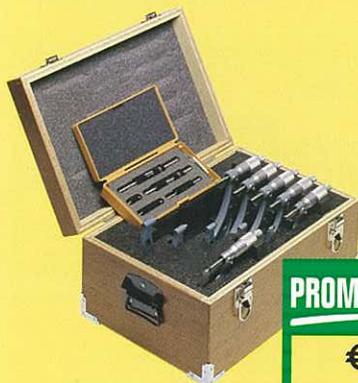
Comparatore digitale multifunzione campo di misura 0÷12 mm con uscita dati, scala graduata capacitiva assoluta, visualizzazione tolleranza passa e non passa, sfera in metallo duro, funzione ZERO/ABS, PRESET (cod. Catalogo CDU F15 040 0005, pag. 323).

Base portacomparatore magnetica snodata, con dispositivo ON/OFF, con vite centrale di fissaggio rigida, foro per strumenti di misura \varnothing 8 mm, dimensioni base magnetica 65x50x55, (cod. Catalogo CDU F30 110 0005, pag. 335).



PROMOZIONE 
€ 200,00
 anziché € 286,00
 COD. PROMO: PST2100007

SET DI 6 MICROMETRI PER ESTERNI MITUTOYO + CALIBRO DIGITALE A CORSOIO CON USCITA DATI MITUTOYO



PROMOZIONE 
€ 410,00
 anziché € 511,00
 COD. PROMO: PST2100008



Set di 6 micrometri per esterni campo di misura 0÷150 mm in esecuzione per officina, arco verniciato, superfici di contatto riportate in metallo duro rettificato e lappate di precisione, precisione secondo DIN 863/1, (cod. Catalogo CDU F10 210 005, pag. 316).

Calibro digitale a corsoio con uscita dati, campo di misura 0÷150 mm, con asta graduata assoluta incorporata, con asta di profondità, display a grandi cifre, esecuzione antiruggine, superfici di contatto lappate, becchi di misura interni ed esterni appuntiti, per la misurazione di piccole cave e fori, funzioni ON/OFF, ORIGIN, precisione secondo norma DIN 862 (cod. Catalogo CDU F05 015 0150, pag. 306).

PIANO RISCANTO IN GRANITO NERO MICROPLAN + SUPPORTO CON CASSETTI MICROPLAN

Piano riscanto in granito nero, controllato con livelle elettroniche e collimatori laser, fornito con rapporto di mappatura, a richiesta viene fornito con certificazione, misure 1000x630x110 e 1200x800x140 (cod. Catalogo CDU F45 005 0020 e F45 005 0025, pag. 341). Supporto per piano in granito con cassette, realizzato in profilato d'acciaio saldato, cassetto dotato di serratura, per piani da 1000x630 e 1200x800 (cod. Catalogo CDU F45 105 0010 e F45 105 0015, pag. 341).



PROMOZIONE 
€ 1140,00
 anziché € 1331,82
 Piano 1000x630x110
 COD. PROMO: PST2100009



PROMOZIONE 
€ 1640,00
 anziché € 1969,46
 Piano 1200x800x140
 COD. PROMO: PST2100010

SPAZIO PROMO

SET MOBILE 3 IN 1 SISTEMA MODULARE ZAG



PROMOZIONE 

€ 45,00
anziché € 57,84

Set mobile 3 in 1 Sistema modulare, composto da: cassetta 19" con coperchio scanalato e graduato, vaschetta con manico a scomparsa, cassetiera 19" a 2 cassette, ciascuno con 5 elementi divisori mobili, (cod. Catalogo CDU N90 090 0005, pag. 599).

ARMADIO SPOGLIATOIO AD 1 O 2 POSTI

Armadio spogliatoio a 1 o 2 posti con tettuccio, misure 525x500x1800 e 1020x500x1800 (cod. Catalogo CDU V25 065 0005 e V25 070 0005, pag. 860).



PROMOZIONE 

€ 120,00
anziché € 141,77



PROMOZIONE 

€ 200,00
anziché € 238,45

PENNA ELETTRICA PER INCISIONE SPD

Penna elettrica a regolazione elettronica potenziata per incisione, anche su acciaio inox, si può incidere su materiali non ferrosi sottili, isolamento classe F (cod. Catalogo CDU R50 505 0005, pag. 673).



PROMOZIONE 

€ 150,00
anziché € 178,49

AVVITATORE AD IMPULSO CON INNESTO 1/2" CP

Avvitatore ad impulso con innesto 1/2" (cod. Catalogo CDU R75 220 0005, pag. 691).



PROMOZIONE 

€ 130,00
anziché € 157,38

MASCHERA DI SALDATURA TRANSLIGHT TURBO 360 CON VISORE A DIN VARIABILE LANSEC

Maschera di saldatura Translight Turbo 360 con visore a DIN variabile DIN 10-13 a celle solari + batteria, campo visivo 98 x 40 mm, tempo di oscuramento 0,04 ms, tempo di ritorno al chiaro e sensibilità regolabili (cod. Catalogo CDU S60 520 0005, pag. 753).



PROMOZIONE 

€ 210,00
anziché € 272,17

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



● Sede
● Filiale

Le promozioni sono valide fino al 31/12/2002 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.

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

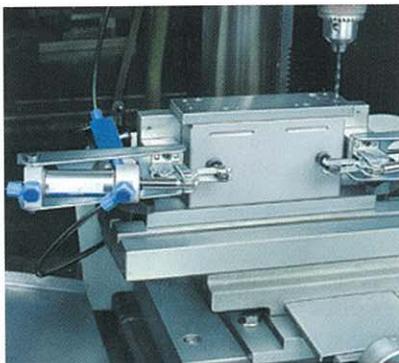
- Via Armaroli 1 - 40012 Calderara di Reno (BO)

La vetrina delle novità

nicotra
meccanica spa

Cod. 21.01

SPECIALISTI NELLA TECNICA DEL FISSAGGIO. ATTREZZI DI CHIUSURA PNEUMATICI.



La **Nicotra Meccanica** di Pero (MI) è da anni un punto di riferimento per quanto riguarda le attrezzature e i sistemi di bloccaggio.

La gamma di prodotti proposti comprende attrezzi di bloccaggio meccanici, idraulici e pneumatici. Questi ultimi, prodotti dalla tedesca AMF, che Nicotra Meccanica distribuisce in esclusiva sul territorio nazionale, presentano un ampio ventaglio di forme e forze che possono soddisfare qualsiasi esigenza.

I cilindri attuatori sono tutti prodotti da primarie ditte europee leader nel loro settore e sono, nella quasi totalità dei casi, già predisposti per l'interrogazione di fine corsa magnetici.

Gli attrezzi pneumatici proposti sono del tipo a ginocchiera, in cui l'attrezzo rimane chiuso anche in caso di perdita di pressione, oppure a staffa rotante che combinano dimensioni ridotte a un'ampia accessibilità del campo di lavoro.

A richiesta possiamo inviarvi cataloghi e biblioteche CAD su CD ROM.



D'ANDREA
LA TECNOLOGIA
DELL'ALTA PRESSIONE

Cod. 21.02

FORCE: UN ANNO DI SUCCESSO PER D'ANDREA S.P.A.

Il portautensili bilanciabile FORCE, lanciato sul mercato un anno fa da **D'Andrea** s.p.a. di Lainate, ha già riscosso un notevole successo nel campo della fresatura ad alta velocità.

Frutto di una ricerca durata tre anni, i portautensili a forte serraggio FORCE, fanno parte della linea TOPRUN e sono bilanciabili, ciò permette di ottenere il meglio dalle moderne macchine utensili ad alta velocità, di allungare la vita del mandrino-macchina e di ottenere delle superfici estremamente precise e di buona qualità. Le ridotte tolleranze di accoppiamento di FORCE garantiscono un attacco preciso e perpendicolare, rendendo l'utensile più forte. L'elevatissima forza di serraggio, la precisione di concentricità sempre inferiore a 5 micron e la rigidità rappresentano il valore aggiunto e la vera innovazione introdotta da FORCE nelle lavorazioni ad alta velocità.

I portautensili FORCE possono essere acquistati singolarmente o in kit completi di pinze cilindriche, con un rapporto qualità/prezzo davvero vantaggioso. Sono disponibili in quattro versioni di coni d'attacco: HSK, DIN, BT e CAT, e in due versioni di foro base: diametro 20 e 32 mm.



 **tellure Rôta**

Cod. 21.03

NUOVA SERIE 71: RUOTE PER GRANDI CUCINE.

Le ruote della nuova serie 71 **Tellure Rôta** sono state progettate per l'utilizzo nelle grandi cucine commerciali: sono facili da pulire, resistenti alle sterilizzazioni, scorrevoli, silenziose e conformi alle rigide normative DIN 18867-8 sulle grandi cucine. Sono adatte ad essere montate su tutti i generi di carrelli da cucina: portavivande, termici, portavassoi, portaposate...

La gomma termoplastica grigia che costituisce il rivestimento delle ruote 71 è antitraccia e particolarmente silenziosa, e garantisce un'ottima scorrevolezza anche su pavimenti a piastrelle. Il nucleo è costituito da due semigusci in polipropilene uniti a formare un unico mozzo con superficie liscia ed uniforme, che facilita le operazioni di lavaggio e pulitura della ruota.

Le ruote della serie 71 sono prodotte nei diametri 160 e 200 mm, e sono disponibili con cuscinetti a sfera con boccole a tenuta stagna. Sono vendute nella versione solo ruota oppure con supporti tipo NL in acciaio zincato e NLX in acciaio inossidabile.

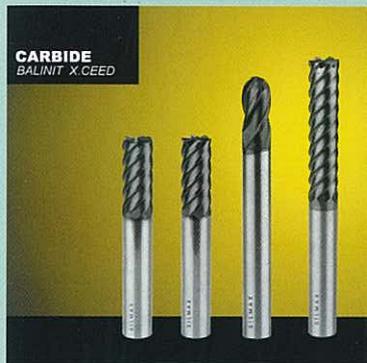


La vetrina delle novità

SILMAX

Cod. 21.04

FRESE IN METALLO DURO INTEGRALE PER LA LAVORAZIONE DI MATERIALI TEMPRATI.



Silmax presenta una nuova linea di Frese in metallo duro Ultrafine MGC012, rivestite Balinit, X.CEED per la lavorazione ad alta velocità degli Acciai Temprati.

All'interno di questa nuova proposta sono inserite, accanto alla già esistente fresa multi tagliente 143 con elica 45° e mordente negativo (-10°), delle nuove frese con le stesse caratteristiche tecniche ma realizzate con un tagliente Serie Lunga, nei diametri da 6 a 16 mm. Inoltre, in questo nuovo programma, è prevista anche una nuova linea di frese a testa raggiata (Z 4) espressamente studiate per la lavorazione di materiali temprati anche oltre i 60 HRC ed un programma di frese a finire con e senza Corner Radius per la lavorazione del Titanio e delle sue leghe.

Tutte le frese proposte in questa estensione sono rivestite Balinit X.CEED; si tratta di una ricopertura a base TiAlN, particolarmente adatta alla fresatura HSC di materiali di difficile lavorabilità ed Acciai Temprati > 50 HRC. Contattate l'ufficio commerciale Silmax (tel. 02.66.80.29.90) o scrivete a silmax@silmax.it per ricevere la documentazione relativa a queste novità.

BOSCH

Cod. 21.05

ADDIO ALLE VIBRAZIONI CON LA NUOVA GAMMA DI POTENTI SMERIGLIATRICI ANGOLARI.

Bosch presenta la nuova impugnatura supplementare Vibration Control che riduce le vibrazioni percepite dall'operatore fino al 60%, consentendo un minor affaticamento e un'esecuzione del lavoro più accurata. L'incremento di 100 Watt rispetto alle potenze precedenti e la nuova corazzatura dell'indotto del motore contro l'aggressiva polvere di smerigliatura garantiscono un'elevata robustezza. Inoltre la nuova flangia totalmente in alluminio, la calotta a labirinto per la protezione dalla polvere e i cuscinetti ora a doppia tenuta garantiscono una vita utile senza pari. L'attenzione all'utente è elevata e, oltre all'utilissima impugnatura Vibration Control, è sottolineata dall'impugnatura chiusa rotabile di +/- 90°, dall'interruttore di sicurezza Tricontrol che impedisce accensioni involontarie dell'utensile e dal peso ridotto a soli 4,3 kg del modello GWS 21.



Cod. 21.06

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 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.





21.07

PULITRICE A DOPPIO MOTORE E DUE ALBERI INDIPENDENTI CONTROLLATI DA INVERTER.



L'ultima novità delle macchine **Nebes** è questa pulitrice dalle eccezionali caratteristiche. È dotata di due motori indipendenti entrambi da 3000 Watt di potenza.

Il controllo della rotazione degli alberi è affidato a due inverter i quali permettono di variare la velocità in modo continuo da 300 a 3000 giri/min. I due operatori possono lavorare con velocità di rotazione diverse. Un ventilatore di raffreddamento assicura il mantenimento di una temperatura ottimale dei motori anche nelle condizioni più gravose. È possibile montare spazzole con un diametro massimo di 250 mm, foro 25 mm ed uno spessore variabile fra i 20 e i 100 mm.

Per la sicurezza dell'operatore è stato creato un sistema di protezione registrabile in modo che l'albero sia sempre coperto anche in presenza di spazzole di diverso spessore. La solida e pesante struttura, in lamiera elettrosaldata, garantisce stabilità ed assenza di vibrazioni. Entrambi i motori sono inoltre dotati di un freno elettromagnetico che mantiene bloccato l'albero a motore fermo - utile accorgimento per le operazioni di sostituzione delle spazzole.



21.08

QUALITÀ È ANCHE: LAVORARE IN UN AMBIENTE SANO.

Da decenni la produzione del **Gruppo Coral** è rivolta al settore dell'aspirazione e filtrazione industriale. Le polveri, i fumi di saldatura, le nebbie oleose sono affrontate come importanti problemi e risolti con le evoluzioni più adatte. Braccio aspirante EVOLUTION-NO-SMOKE, brevettato e totalmente innovativo. Estrema leggerezza, ridotta resistenza al flusso d'aria e robustezza sono le peculiarità di questo braccio. Gruppo filtrante mobile per fumi di saldatura CLEANING NO-SMOKE completo di carboni attivi, nella nuova versione con controllo intasamento filtri e ventilatore ad alta efficienza, che garantisce elevata portata d'aria con un basso consumo energetico. Gruppo filtrante mobile per polveri di molatura GRINDEX, ora carrellato e plenum insonorizzante. Filtro a cartucce autopulente AIRALT con regolazione elettronica della pulizia filtri ad aria compressa. Trova applicazione nell'abbattimento di polveri di ogni genere e fumi di saldatura. A richiesta è dotato di pannello antiscoppio e sistema antiscintilla per sostanze potenzialmente esplosive.



21.09

AFFIDABILITÀ ED EFFICIENZA IN TUTTI I SETTORI INDUSTRIALI.

La **SIT** Società Italiana Tecno-spazzole spa, azienda certificata ISO9001:2000, 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 elettrotensili e manuali prodotte in serie; più di 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 cilindriche in acciaio ad alta resistenza equilibrate dinamicamente per sbavatura tubi, spirali intercambiabili su albero con ghiere e riduzioni, strip metallici, sintetici e misti.



**MOLYKOTE[®]
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[®]

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

FUTURO. VI AIUTIAMO AD INVENTARLO.™

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

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

La vetrina delle novità



Cod. 21.10

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. 21.11

MANDRINO MASCHIATORE PER MASCHIATURA SINCRONIZZATA.

Il rapido evolversi delle tecnologie di maschiatura sulle macchine utensili, richiede strumenti e sistemi innovativi in grado di seguire e soddisfare queste nuove esigenze.

La **SCM** propone un sistema formato da maschiatore e bussole portamaschi di nuova concezione. La semplicità di montaggio del maschio, la rigidità e la centratura perfetta rendono le operazioni di maschiatura sincronizzata più facili e semplici da gestire.

La corsa in sfilamento (uguale ad 1 mm) e di rientro (uguale a 0,2 mm), la rigidità e la centratura perfetta del maschio fanno di questo prodotto il massimo della tecnologia finalizzato alla maschiatura rigida assicurando lunga durata del maschio e filetti in perfetta tolleranza.

Caratteristiche tecniche:

Capacità di Maschiatura: M3- M12

Perfetto allineamento maschio - foro: 0,003 mm;

Durata del maschio tripla rispetto ad un sistema di maschiatura tradizionale;

Cambio rapido del maschio e della bussola;

Adatto per maschiatura rigida sincronizzata con compensazione di 1 mm in sfilamento e 0,2 mm in rientro;

Predisposto per il passaggio della lubrificazione fino a 50 bar;

Ingombro ridotto.

Sulle macchine con maschiatura rigida sincronizzata la compensazione assiale (1 - 0,2 mm), anche se minima, è fondamentale per l'esecuzione di filetti in tolleranza; permette infatti di eliminare eventuali errori della macchina dovuti a difetti o giochi che inevitabilmente si vengono a creare.



STANLEY

Cod. 21.12

LA PRECISIONE AL MASSIMO.

Il nuovo flessometro **Stanley** si chiama Eurolock e come tutti gli strumenti di misura prodotti dalla nostra azienda si posiziona al massimo livello di precisione, robustezza ed affidabilità.

Il flessometro Eurolock misura fino a 3 metri, ha un pulsante per il blocco del nastro ed il colore arancione ad "alta visibilità" permette una facile individuazione in tutti gli ambienti di lavoro, anche in quelli più "affollati".

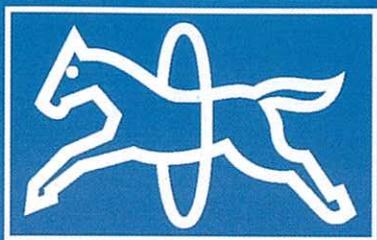
Assolutamente "tascabile" grazie alle dimensioni compatte ed agli spigoli arrotondati, completa la gamma professionale dei flessometri Stanley.

Disponibile nella versione in blister ed in espositore.

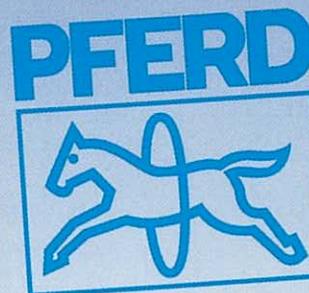


PFERD

Alta qualità e rendimento



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



PFERD - Giolo srl

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

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

La vetrina delle novità



Cod. 21.13

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 diretta-



mente 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
- lamiera fini, materiali sintetici rinforzati con fibra di vetro si segano senza inceppamenti della lama.

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

Di seguito alcuni dati tecnici di PLF 88:

Peso: 0,76 Kg

Pressione d'esercizio ottimale: 6/8 bar

Consumo d'aria compressa: 0,25 m³

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

Siamo presenti alla BIMU Padiglione 19 Stand A02.



Cod. 21.14

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.

Siamo presenti alla BIMU Padiglione 19 Stand A02.



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 e noi Vi aiuteremo a trovare la soluzione più affidabile.

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

in Italia

MASCHERPA
www.mascherpa.it

RISCHIO CHIMICO: LA NUOVA NORMATIVA.

IL NUOVO DECRETO LEGGE 25/2002 INTRODUCE IMPORTANTI NOVITÀ INERENTI LA SALUTE E LA SICUREZZA SUL LAVORO E COINVOLGE TUTTI I LUOGHI DOVE SIANO PRESENTI AGENTI CHIMICI PERICOLOSI.



La protezione nei confronti del rischio chimico sul luogo di lavoro è giunta a una svolta. La recente pubblicazione del nuovo decreto legge, che recepisce la Direttiva europea in materia, modifica infatti radicalmente la normativa sino ad ora vigente in Italia, allargando in modo considerevole il campo di applicazione agli agenti chimici pericolosi e, di conseguenza, interessando molteplici attività industriali.

GLI AGENTI CHIMICI PERICOLOSI: UN ELENCO.

La lista degli agenti chimici pericolosi previsti dalla nuova normativa è davvero impressionante. Sono infatti considerati pericolosi tutti gli agenti:

- esplosivi
- comburenti
- estremamente infiammabili
- facilmente infiammabili
- infiammabili
- molto tossici
- tossici
- nocivi
- corrosivi
- irritanti
- sensibilizzanti
- cancerogeni

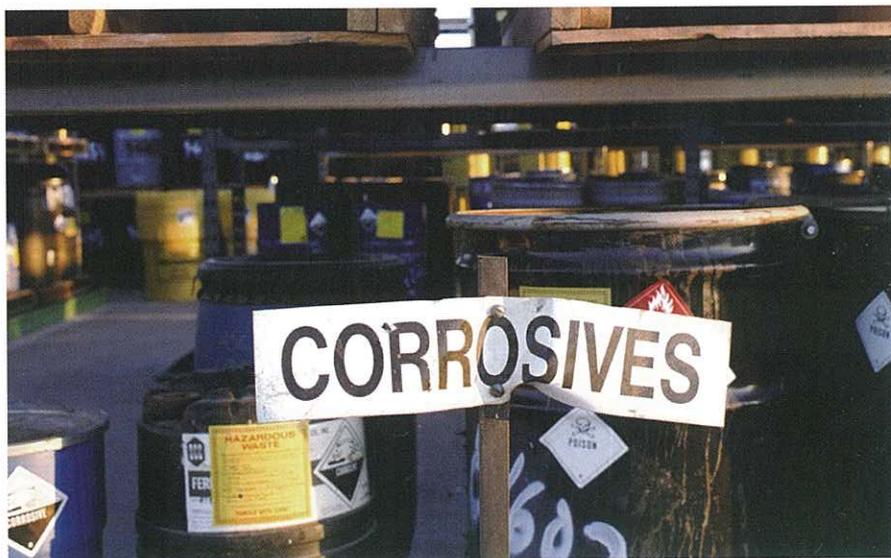
- mutageni
- tossici per il ciclo riproduttivo.

Un lunga lista da cui sono esclusi solamente gli agenti pericolosi per l'ambiente.

E che, comprendendo gli irritanti e i nocivi, estende l'accezione di pericolosi a una moltitudine di prodotti quali solventi, colle, coloranti, vernici, inchiostri, acidi, reagenti, disinfettanti, lubrificanti, prodotti per la pulizia...

LE ATTIVITÀ LAVORATIVE INTERESSATE.

Proprio questa estensione prevista dal Decreto, comporta di conseguenza



UTILITÀ

Sicurezza sul lavoro

un notevole allargamento anche dell'elenco delle attività produttive che quindi dovranno fare i conti con tutti gli adempimenti disposti, per i quali, lo ricordiamo, sono previste sanzioni di natura penale.

Si va dalle aziende metalmeccaniche a quelle elettroniche, dal tessile alle galvaniche, dalle aziende alimentari alle falegnamerie, dalle imprese di logistica e trasporto a quelle di trattamento rifiuti, dalle imprese di pulizia alle lavanderie, dai laboratori agli ospedali e ai supermercati.

VALUTARE IL RISCHIO CHIMICO: UN OBBLIGO.

Posto che la stragrande maggioranza delle attività produttive è interessata dal nuovo Decreto Legge, ogni datore di lavoro deve effettuare una dettagliata e approfondita valutazione del rischio chimico presente nella propria azienda. Relazione che deve poi essere allegata al documento della sicurezza richiesto dal D.L.vo 626/94.

La valutazione del rischio - che deve essere periodicamente aggiornata, giustificando per altro la scelta stessa della periodicità - deve seguire lo schema seguente:

- individuare tutti gli agenti chimici pericolosi presenti in azienda;
- individuare tutte le singole attività, compresa la manutenzione, che possono esporre i lavoratori ad agenti chimici pericolosi;
- quantificare i rischi per i lavoratori, considerando: le proprietà pericolose degli agenti, le schede di sicurezza, il livello di esposizione dei lavoratori, il tipo, la durata e le modalità di esposizione, le quantità di agenti, i valori limite di esposizione lavorativa di ogni agente, la sovrapposizione degli effetti negativi e gli eventuali risultati della sorveglianza sanitaria;
- indicare le misure adottate quali

indagini ambientali, aspirazioni, DPI, riduzione delle quantità...

L LIVELLO DI RISCHIO E I RELATIVI ADEMPIMENTI.

Questa valutazione determina un livello di rischio che prevede specifici adempimenti.

Dalla semplice adozione di misure di sicurezza e di emergenza (sistemi di allarme e di segnalazione), si continua con l'informazione e la formazione di tutti i lavoratori su temi quali la gestione degli agenti chimici pericolosi, le misure di emergenza e le schede di sicurezza.

Tutte queste prescrizioni vanno poi ad aggiungersi a quelle in precedenza previste dagli articoli 21 e 22 del D.Lgs. 626.

Il Decreto impone inoltre la sorveglianza sanitaria, la predisposizione di procedure atte ad affrontare le emergenze, l'esecuzione di esercitazioni periodiche di sicurezza e l'esecuzione di indagini ambientali per misurare i livelli di esposizione.

Queste misurazioni ambientali, eseguite tramite metodiche standardizzate di campionamento e analisi, vanno eseguite periodicamente.

I relativi risultati, che attestino l'eventuale cambiamento della situazione precedente, devono essere allegati al documento di valutazione dei rischi richiesto dal Decreto 626/94 e resi noti ai Rappresentanti dei Lavoratori per la sicurezza.

Disposizioni più impegnative sono invece previste nel caso in cui si oltrepassi la soglia di "rischio moderato", che sarà definito con successivo decreto ministeriale.

In mancanza di tale decreto, seguendo un'abitudine tipicamente italiana, la responsabilità della valutazione del rischio chimico ricade sul datore di lavoro.



ABROGAZIONI E VALORI LIMITE: LE NOVITÀ.

Il nuovo decreto ingloba le parti, che vengono quindi abrogate, del D.L.vo 277/91 riguardanti gli agenti chimici in generale e il piombo. Per quest'ultimo vengono inoltre ritoccati i valori limite e di azione ambientali e biologici, mentre restano invariate le norme riguardanti amianto, cancerogeni e radiazioni ionizzanti. Il nuovo Decreto istituisce inoltre gli elenchi dei Valori limite di esposizione professionale (corrispondenti ai TLV statunitensi) e dei Valori limite biologici (gli IBE statunitensi). ■

Vittorio Addis
Presidente Tecno Habitat S.r.l.

Tecno Habitat Srl
Sede Milano:
tel. 0226148322 - fax 0226145697
e-mail: thmi@tecnohabitat.com
Sede Lecco:
tel.0341282081 - fax 0341287303
e-mail: thlc@tecnohabitat.com
website: www.tecnohabitat.com

GLI INDICI ECONOMICOFINANZIARI AZIENDALI.

UNO SGUARDO AI PRINCIPALI INDICI DI RIFERIMENTO ECONOMICOFINANZIARI DI CUI UNA MODERNA IMPRESA DEVE TENER CONTO PER AVERE SUCCESSO.

L'impresa di produzione usa il denaro come una materia prima che, come tale, ha un proprio costo. Pertanto il profitto che si ricava dall'impresa deve coprire anche il tasso di mercato per l'approvvigionamento dei fondi. Le imprese che ci riescono prosperano, le altre non a lungo. La conoscenza e l'aggiornamento periodico del valore dei principali indici di riferimento economico finanziario, conosciuti anche come Ratios, serve per collegare il rendimento delle risorse finanziarie ai parametri dell'operatività quotidiana di un'azienda.

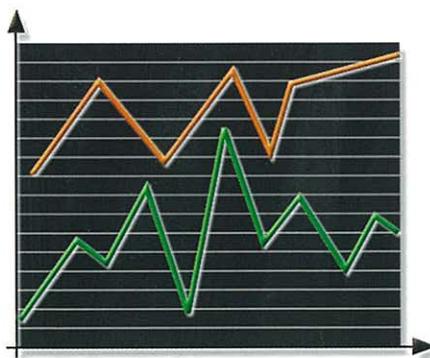
I Ratios sono rapporti numerici tra diversi valori aziendali, con particolare attenzione a quelli economici, finanziari e patrimoniali. Non hanno quindi dimensione in unità di misura fisiche ma valgono come puri indici numerici.

Esistono numerosi indici economico-finanziari, di natura e significato diversi. Per evitare confusioni e disorientamenti, evidenziamo in questo articolo solo quelli di maggiore interesse generale.

LO SCENARIO ECONOMICO E FINANZIARIO.

In una qualsiasi azienda sono tre i documenti dai quali si possono estrarre i dati di base per un'analisi.

1. Lo Stato Patrimoniale: come il rapporto tra massa e peso genera una forza, il rapporto tra attività (crediti clienti, beni, scorte, cassa) e passività



(debiti fornitori, fondi, oneri, imposte) genera un profitto. È un documento statico, che fa riferimento a un certo istante nel tempo.

2. Il Conto Economico di Esercizio: quantifica i guadagni e le perdite derivanti dalle operazioni ordinarie specifiche dell'attività aziendale. Misura e confronta quindi in un determinato periodo di tempo ricavi e costi secondo principi contabili.

3. Il Rendiconto del Cash-Flow: indica i flussi di liquidità in entrata e in uscita misurandone i movimenti di cassa. Un'azienda può trovarsi in una situazione critica quando, nonostante mantenga una buona redditività, esaurisce la sua liquidità.

Dallo Stato Patrimoniale evidenziamo i seguenti raggruppamenti di voci:

- **AF = attività fisse:** beni immateriali, immobilizzi, investimenti
- **AC = attività correnti:** scorte, crediti vs. clienti, cassa
- **CP = capitale proprio:** azioni ordinarie emesse, riserve di capitale, riserve di utili

- **DLT = debiti a lungo termine:** mutui, prestiti obbligazionari
- **PC = passività correnti:** debiti verso fornitori, debiti a breve termine, interessi dovuti

Si determinano 4 termini di rapporto:

AT = attività totali = AF + AC

CN = capitale netto = CP

CI = capitale impiegato = CP + DLT

CC = capitale circolante = AC - PC

Dal Conto Economico evidenziamo tre livelli di profitto:

- **PPII = profitto (ricavi - costi) prima degli interessi e delle imposte**
- **PPI = profitto prima delle imposte**
- **PDI = profitto netto.**

PRINCIPALI INDICATORI DI REDDITIVITÀ.

1) La redditività degli investimenti (ROI = Return On Investment).

Vi sono due misure diverse perché pongono l'accento su due diversi aspetti dell'attività economica aziendale, entrambi importanti.

1. ROTa = redditività delle attività totali (Return On Total Assets): rappresenta la misura dell'efficienza operativa dell'attività economica in generale = $PPII / AT$.

2. ROE = redditività del capitale proprio (Return On Equity): valuta il rendimento d'impresa per gli azionisti = PDI / CP . Il ROE è il più importante

UTILITÀ

Controllo di gestione

indice della finanza aziendale poiché misura il rendimento in termini assoluti distribuito agli azionisti in relazione al loro investimento. Un alto valore significa successo e quindi maggiore facilità di attrarre nuovi fondi. In altre parole: incremento di valore dell'azienda.

2) La performance operativa (ROS = Return On Sales).

Vi sono anche qui due misure diverse, che discendono dal ROTA.

1. Margine delle vendite (%): $(PPII / \text{Ricavi dalle vendite}) \times 100$

2. Rotazione delle vendite: $(\text{Ricavi delle vendite} / PC)$

Un'importante variante di tale modello di performance è costituita nell'area logistica dalla rotazione delle scorte su vendita $(\text{Ricavi delle vendite} / \text{Valore medio delle scorte})$ o su acquisto $(\text{Costo del venduto} / \text{Valore medio delle scorte})$

3) La liquidità

Un'azienda sana deve essere capace di procurarsi il denaro per fronteggiare

tutte le passività a breve e medio termine secondo la loro scadenza.

I principali indici sono tre.

• **CT = Current Ratio = AC / PC**

Indica la capacità dell'azienda di pagare le passività a breve con il denaro esistente e gli incassi previsti. È auspicabile un valore maggiore di 1.

• **QR = Quick Ratio = AC - scorte / PC**

Indica la capacità dell'azienda di pagare le passività a breve con le sue disponibilità di cassa. È ottimo un valore uguale o maggiore a 1.

• **OT = Indice di Overtrading = CC / Ricavi delle vendite**

Indica la tendenza (ad esempio per vendite rapidamente crescenti) ad avere attività eccedenti i propri mezzi.

A questi indici se ne può aggiungere un quarto che analizza la capacità di copertura degli interessi passivi, cioè la forza della cosiddetta "leva finanziaria":

ICI = Indice di Copertura Interessi = PPII / Interessi Passivi

4) La forza finanziaria

L'indice di indebitamento può essere calcolato sul capitale proprio o sulle

passività totali. In ogni caso maggiore è l'indebitamento, maggiore è il rischio di azienda. Tale situazione deve quindi bilanciare il fatto che l'indebitamento costa meno del capitale proprio.

• **IDCP = Indice di indebitamento sul capitale proprio = $(DLT + PC) / CP$.**

• **IDPT = Indice di indebitamento sulle passività totali = $(DLT + PC) / (DLT + PC + CP)$.**

MONITORARE LA REDDITIVITÀ DI UN'IMPRESA.

Gli indici economico-finanziari (quelli evidenziati e/o altri diversi, dovuti a nature aziendali specifiche) devono costituire parte integrante del sistema di monitoraggio della redditività di un'impresa assieme a quelli tecnici (standard produttivi), commerciali (margini di prodotto) e logistici (qualità degli approvvigionamenti e rotazione delle scorte).

Attraverso l'analisi periodica dello stato effettivo degli indici e il loro confronto con i valori prefissati in sede di budget possono essere tempestivamente modificate le strategie operative e i comportamenti aziendali verso l'esterno (clienti, fornitori, istituti di credito).

Le condizioni, in ogni operazione economica così come in ogni fase produttiva e in ogni azione commerciale, cambiano continuamente. In una situazione dinamica i ratios aiutano l'impresa a cogliere prontamente importanti opportunità o a correggere tempestivamente situazioni pericolose. ■

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)

UN ESEMPIO NUMERICO.

Supponiamo di avere i seguenti dati base (valori in migliaia di Euro):

Ricavi delle vendite = 1.120

Valore delle scorte = 30

Interessi passivi = 15

AF = 480

AC = 320

CP = 360

DLT = 200

PC = 240

PPII = 112

PPI = 92

PDI = 60

Si ottengono questi rapporti:

AT = 800

CN = 360

CI = 560

CC = 80

I valori dei singoli ratios evidenziati sono i seguenti:

ROTA = $112 / 800 = 0,14$ (14%)

ROE = $60 / 360 = 0,167$ (16,7%)

Margine delle vendite = $112 / 1.120 = 0,10$ (10%)

Rotazione delle vendite = $1.120 / 800 = 1,4$ (volte nell'anno)

CT = $320 / 240 = 1,33$

QR = $(320 - 30) / 240 = 0,79$

OT = $80 / 1.120 = 0,071$ (7,1%)

ICI = $112 / 15 = 7,5$ (volte)

IDCP = $(200 + 240) / 360 = 1,22$

IDPT = $(200 + 240) / (200 + 240 + 360) = 0,55$ (55%)



BOSCH
Ideas that work.

**“GOODBYE”
VIBRAZIONI.**

LE NUOVE SMERIGLIATRICI
ANGOLARI BOSCH
GWS 21, GWS 24, GWS 26