

Contiene I.P.

SPAZIO TECNICO



**Consorzio
Distributori
Utensili**

Anno 8 - Numero 22
Spedizione in abb. post. - 70%
Filiale di Milano
Direttore responsabile: Giorgio Cortella
Editore: Consorzio CDU
sede legale: Via Ruggabella, 1 - Milano
sede operativa: V.le Colleoni, 17 Agrate
Progetto e coordinamento editoriale:
Bianchi Errepi Associati Srl - Lecco
Stampa: Grafiche Mazzucchelli Spa
Seguro di Settimo Milanese (MI)
Autorizzazione del Tribunale di Lecco
n. 3136 del 21/09/95 (n.9/95 Reg.Per.)



SPECIALE ATTREZZATURE
Il calettamento a caldo.

CONGIUNTURA
Dove va l'occupazione in Italia.

UTILITÀ
Gli interessi di mora.

LA VETRINA DELLE NOVITÀ
Proposte dal mercato.

PROMOZIONI CDU
13 offerte da non perdere. Pagg. 15-19

Pag. 21 **SILMAX**



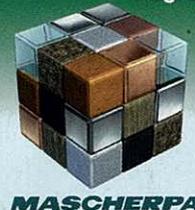
Pag. 22



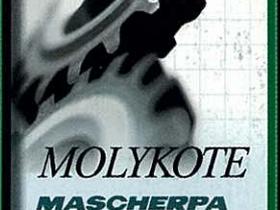
Pag. 25



Pag. 23



Pag. 14



IL CALETTAMENTO: LA NUOVA FRONTIERA DEL SERRAGGIO UTENSILI.



LE APPARECCHIATURE PER IL CALETTAMENTO, A CALDO O AD INDUZIONE TERMICA, RAPPRESENTANO UN SETTORE IN FORTE EVOLUZIONE, CHE PROPONE INTERESSANTI NOVITÀ CAPACI DI ABBINARE ELEVATA PRECISIONE, MASSIMA EFFICIENZA E VELOCITÀ DI LAVORAZIONE.

L BLOCCAGGIO TERMICO DEGLI UTENSILI.

La necessità di operare con un sempre più elevato grado di precisione sta indirizzando la ricerca verso sistemi di bloccaggio utensili a forzamento termico, altrimenti detto calettamento, che sfruttano la naturale capacità dei metalli a dilatarsi e restringersi in funzione della temperatura.

Questi tipi di serraggi avvengono mediante il riscaldamento del portautensile fino a raggiungere una temperatura sufficiente per cui l'espansione termica del metallo è tale da permettere l'inserimento del codolo dell'utensile (punta o fresa).

A questo punto il successivo raffreddamento, che può avvenire a temperatura ambiente o tramite appositi apparecchi refrigeranti, con il suo conseguente restringimento collega strutturalmente l'utensile al suo mandrino.

In fase di smontaggio si procede poi in modo analogo con un successivo riscaldamento.

UNA TECNOLOGIA IN COSTANTE EVOLUZIONE.

Questo tipo di collegamento presenta un'eccellente concentricità, elevatissima precisione, grande resistenza e una rigidità equivalente a un utensile solido. Con tale soluzione è infatti possibile realizzare concentricità di rotazione inferiori a 0,003 mm e, grazie a potenze di serraggio decisamente più elevate di quelle consentite dai dispositivi idraulici, viene inoltre garantita una bilanciatura perfetta.

Questa tecnologia di bloccaggio sta sviluppando un sempre più ampio ventaglio di applicazioni, anche grazie alla semplificazione delle attrezzature necessarie e a costi che stanno gradualmente diminuendo. L'evoluzione continua nel settore ha inoltre prodotto un discreto spettro di strumenti tra i quali poter operare la scelta: si passa, infatti, dal sistema più semplice di calettamento ad aria calda, fino alle più sofisticate apparecchiature per il calettamento termico ad induzione.

La tecnologia di bloccaggio termico degli utensili sta sviluppando un sempre più ampio ventaglio di applicazioni, anche grazie ai veloci e moderni sistemi di induzione che garantiscono contenute concentricità di rotazione, serraggio perfetto e bilanciatura ottimale.

Speciale attrezzature per utensili

Sistemi, questi due, che, negli ultimi anni, stanno registrando frequenti innovazioni volte al continuo miglioramento delle tecniche adottate e ad una sempre crescente ricerca della velocità del processo, che comprende non solo la fase del calettamento vero e proprio, ma anche il raffreddamento successivo.

DUE SISTEMI DI CALETTAMENTO TERMICO.

I sistemi di calettamento termico sostanzialmente sono due:

- a caldo
- a induzione.

Il serraggio a caldo mediante un flusso di aria ha rappresentato, nella storia del calettamento, la prima e più "naturale" fase nella ricerca di soluzioni per il bloccaggio degli utensili e ancora oggi, seppur con significativi sviluppi, si ritaglia una propria, significativa, posizione di mercato.

Dall'utilizzo di semplici phon industriali ad elevate temperature, si è infatti passati alla realizzazioni di vere e proprie unità per il calettamento. Queste, in ogni caso, sfruttano ancora il medesimo sistema di partenza che prevede l'utilizzo di un getto di aria calda che viene indirizzato verso il portautensile da calettare.

Il calettamento ad aria presenta cicli di lavorazione piuttosto lunghi e accusa l'inconveniente di elevare la temperatura di tutto il mandrino sul quale successivamente verrà inserito l'utensile.

Di contro, rappresenta un sistema decisamente economico, vantaggio al quale si unisce quello di ingombri macchina più contenuti rispetto alle apparecchiature che serrano tramite contatto termico.

La più evoluta espressione del calettamento si ottiene con le macchine a induzione termica che, decisamente più complesse, offrono però all'utilizzatore molteplici vantaggi.

Il riscaldamento a contatto, infatti,

presenta cicli decisamente più brevi, tempi di raffreddamento minori e la possibilità di applicare il riscaldamento solo dove necessario, evitando in tal modo di stressare inutilmente l'intero portautensili.

Attraverso queste apparecchiature il calore viene convogliato esclusivamente nel naso del mandrino, dilatando quindi solamente la parte che necessita per l'inserimento dell'utensile.

Questo comporta, ovviamente, non solo una minore sollecitazione termica del mandrino stesso ma anche un suo più rapido raffreddamento. A tale proposito va inoltre segnalata la possibilità di applicare a queste unità apparecchiature appositamente studiate per il raffreddamento, in grado di svolgere questa operazione in pochi secondi.

Le macchine per il serraggio degli utensili a induzione termica soffrono ancora di costi un po' elevati, che ne giustificano l'acquisto solo nell'eventualità di un numero elevato di lavorazioni e che quindi spesso interessano solo le realtà aziendali più grandi.

Ciò ha in parte limitato la diffusione di questi strumenti che, dal punto di vista

tecnologico e operativo, rappresentano senza dubbio un notevolissimo passo avanti nel bloccaggio utensili.

UNA SINTETICA PANORAMICA SUL MERCATO.

Può a questo punto essere opportuno analizzare un po' più da vicino quanto il mercato mette a disposizione in tema di calettamento.

La nostra breve rassegna si focalizza in particolare su tre differenti proposte, che offrono un interessante spaccato dello specifico ambito del calettamento a induzione, il sistema che garantisce i migliori risultati con cicli di lavorazione estremamente rapidi.

L CALETTAMENTO KINTEK: K-ISG 3000 E K-ISG 2000.

Kintek propone ben due apparecchiature per il calettamento a induzione: la stazione universale automatica K-ISG 3000 e l'unità portatile manuale K-ISG 2000. L'apparecchiatura di maggiori dimensioni è in grado di calettare in tempi decisamente contenuti (da 5 a 10 secondi) ed è predisposta per accogliere utensili in metallo duro con diametro compreso tra 3 e 32 mm e in HSS da 6 a 50. Il ciclo di riscaldamento/raffreddamento è completamente automatico anche grazie a quattro stazioni di raffreddamento incorporate.

L'unità portatile, ovviamente di dimensioni più contenute, è dotata di display digitale per il settaggio dell'intero ciclo di lavorazione ed è predisposta solo per utensili in metallo duro da 6 a 20 mm di diametro.

Anche questa seconda macchina integra una stazione di raffreddamento, deputata alla velocizzazione dell'intero processo.



ZOOM

Speciale attrezzature per utensili

Altissima, poi, la precisione raggiunta: l'accoppiamento utensile/portautensile garantisce una coassialità inferiore a 0,003 mm.

Kintek completa la propria proposta per il calettamento mettendo inoltre a disposizione un'ampia gamma di mandrini e prolunghe, una doppia stazione di raffreddamento controllata tramite un processore temporizzato, un'unità alveolare di raffreddamento con adattatore in alluminio per la riduzione dei tempi di lavorazione e un calibro di regolazione utensili che permette il presettaggio dell'utensile prima delle operazioni di calettamento.

UNITÀ AD INDUZIONE TERMICA RÖHM.

L'utilizzo del sistema di calettamento termico Röhm offre la possibilità di assemblare e smontare utensili con gambi in metallo duro oppure in HSS su portautensili con dimensioni corrispondenti.

L'operazione avviene tramite il riscalda-



mento della sezione del portautensile interessata ad ospitare il gambo utensile, mediante l'impiego di un'unità ad induzione termica in cui l'energia elettrica necessaria viene convertita in calore con un elevato grado di efficienza.

Al termine del riscaldamento, segnalato per ogni tipo e dimensione di calettamento, l'unità procede poi in modo totalmente automatico, allontanandosi dal portautensile. Mentre la successiva fase di raffreddamento avviene a temperatura ambiente.

L'unità ad induzione termica proposta da Röhm è estremamente semplice da utilizzare e inoltre non necessita di accessori supplementari o di particolari connessioni. Un unico nucleo convertitore produce calore per il calettamento di utensili in metallo duro e in HSS con diametri da 6 a 32 millimetri. Questa precisa scelta costruttiva evita, quindi, qualsiasi intervento per la sostituzione di resistenze.

Inoltre anche l'installazione dell'apparecchiatura è molto agevole e avviene con il semplice appoggio su un piano.

L'unità ad induzione termica Röhm è fornita con apparato elettrico, sistema di raffreddamento interno, orologio per la pre-selezione del ciclo operativo e monitor digitale.

Assicura elevatissima precisione di concentricità (massimo 0,003 mm) e permette il calettamento e lo smontaggio di frese per l'esecuzione di cave a T.

CON HAIMER CALETTARE A TEMPO DI RECORD.

Power-Clamp Haimer è la nuova macchina per il calettamento a induzione termica che fa della velocità la propria arma vincente.

Studiata per utensili in metallo duro e HSS da 3 a 50 mm di diametro, prevede l'inserimento dell'utensile in soli 5 secondi.

Ma la velocità delle apparecchiature Haimer non si ferma qui. Infatti a Power-Clamp può essere abbinato Speed-Cooler, l'apparecchio refrigerante ad acqua che raffredda in soli 30 secondi, diminuendo così drasticamente i tempi di lavorazione per ogni singolo ciclo operativo.

Inoltre, utilizzando gli appositi adattatori, possono essere raffreddati anche mandrini non a norma e le prolunghe.

Semplice da utilizzare, anche perché progettata seguendo indicazioni ergonomiche, Power-Clamp utilizza una singola bobina ad alto rendimento e offre la possibilità, grazie a semplici adattatori, di inserire qualsiasi tipologia di mandrino.

L'intero ciclo di lavorazione avviene inoltre senza alcun problema di surriscaldamento dei portautensili utilizzati e con la massima sicurezza per l'operatore.

Ovviamente, Haimer produce anche un'intera serie di mandrini a calettamento termico disponibili in diverse lunghezze e costruiti con acciai speciali adatti a sopportare le alte temperature raggiunte nel processo. Anche in questo caso l'elevatissima forza di serraggio si abbina a un'altissima precisione con una concentricità di rotazione contenuta in soli 0,002 millimetri.

I mandrini Haimer tipo "S" sono ideali nella truciolatura ad alto rendimento e per tutte le lavorazioni estreme dell'alluminio. Grazie alla loro elevata stabilità consentono di migliorare la resa fino al 50% in più. ■



HANNOVER SI FA IN OTTO.

DAL 7 AL 12 APRILE IL FUNZIONALE SPAZIO ESPOSITIVO DI HANNOVER MESSE SARÀ TEATRO DI BEN 8 MANIFESTAZIONI FIERISTICHE .

La prossima primavera Hannover diverrà la capitale mondiale dell'industria. Tanti settori di vitale importanza quali automazione industriale, ingegneria meccanica, elettrica ed elettronica, automotive, subfornitura, ricerca e tecnologia, saranno infatti gli assoluti protagonisti degli oltre 240.000 metri quadri di spazio espositivo di Hannover Messe. Nei 27 padiglioni attrezzati si svolgeranno ben 8 manifestazioni, ognuna delle quali tratterà uno specifico argomento, mentre nel Convention Centre si susseguiranno incontri e dibattiti incentrati sulle più importanti innovazioni, ma anche sullo sviluppo dell'attività di economia politica.

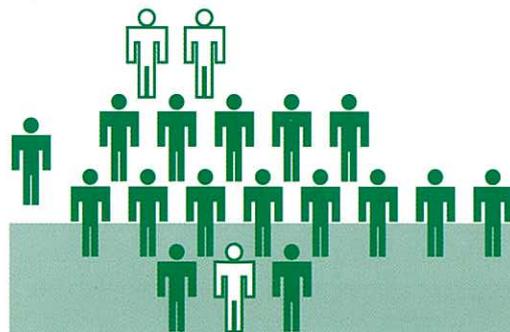
Hannover vedrà la partecipazione di oltre 7 mila espositori provenienti da ben 66 Paesi di tutto il mondo. Ovviamente la parte del leone sarà dei tedeschi (3.900 espositori), ma è comunque da segnalare il ruolo dell'Italia che, con i suoi 528 espositori che occuperanno oltre 18.000 metri quadrati, sarà il Paese di gran lunga più rappresentativo dopo i padroni di casa.

Otto fiere simultanee, dicevamo, che tratteranno: automazione industriale, microtecnologia, automotive, energia, aria compressa, apparecchiature per officina e utensili, subfornitura, tecnologia & ricerca.

Per lo spazio occupato, la qualità degli espositori presenti e i numeri mossi nella scorsa edizione (176.000 visitatori), Factory Automation si annuncia come una delle manifestazioni più interessanti per fare il punto sugli ultimi sviluppi riguardanti l'automazione industriale. In questo ambito ci sarà inoltre uno spazio dove verranno presentati i più innovativi hardware e software applicati al mondo industriale (CAD, CAM, EDM/PDM, PLM...) e si potranno inoltre focalizzare gli ultimi sviluppi di e-commerce ed e-manufacturing.

Factory Equipment & Tools rappresenta invece un'occasione importante per approfondire un ampio e dinamico mercato che dalle soluzioni automatiche spazia fino alla subfornitura. A quest'ultimo settore sarà, per altro, dedicato un ampio spazio di ben 35.000 mq che svilupperà su scala mondiale tutti i servizi di subfornitura e outsourcing presenti in ogni parte del mondo. Un comparto, questo, che nell'edizione 2002 ha attirato oltre 40.000 visitatori.

Decisamente interessanti appaiono poi le manifestazioni dedicate alla microtecnologia, un mercato ancora di nicchia ma che certamente si avvia verso interessanti sviluppi in molti campi; all'energia, che spazia attraverso le più svariate forme di energia utilizzabili in ogni settore industriale; e a Research & Technology, che intende proporsi come una piattaforma internazionale per facilitare il dialogo tra la comunità scientifica, i governi dei vari paesi e i più differenti campi industriali (lo scorso anno Research & Technology fu visitata da oltre 45.000 addetti). ■



APPUNTAMENTI

12/03/2003 - 19/03/2003

CEBIT

Hannover - Germania

07/04/2003 - 12/04/2003

HANNOVER MESSE INDUSTRY

Hannover - Germania

23/04/2003 - 26/04/2003

MACH-TECH

Budapest - Ungheria

06/05/2003 - 09/05/2003

CONTROL

Sinsheim - Germania

14/01/2003 - 16/01/2003

APEX

Orlando - U.S.A

18/02/2003 - 20/02/2003

SOUTH-TECH

Greenville - U.S.A

11/03/2003 - 14/03/2003

TECMA

Città del Messico - Messico

14/04/2003 - 17/04/2003

QUALITY EXPO INTERNATIONAL

Rosemont - U.S.A

20/05/2003 - 25/05/2003

EASTEC

West Springfield - U.S.A

GESTIRE IL COLLOQUIO DI VALUTAZIONE.

ACCANTO ALLA SCHEDA DI VALUTAZIONE, GIÀ ESAMINATA NELLO SCORSO NUMERO, UNO DEGLI STRUMENTI PIÙ IMPORTANTI PER ANALIZZARE E GIUDICARE I PROPRI COLLABORATORI È IL COLLOQUIO DI SELEZIONE. NE AFFRONTIAMO LE PRINCIPALI CARATTERISTICHE E DINAMICHE.



In questo paragrafo presentiamo alcune modalità di gestione del colloquio di selezione.

Ricordiamo che gli obiettivi principali del colloquio di valutazione sono rappresentati dall'esigenza di allineare la prestazione dei propri collaboratori alle aspettative del ruolo, rinforzare in loro comportamenti positivi ed aiutarli nel proprio percorso di sviluppo.

UN MOMENTO DIFFICILE, CHE VA PREPARATO.

Il colloquio di valutazione è un momento difficile, soprattutto quando il capo deve rendere esplicita una valutazione negativa del comportamento del collaboratore, poiché mette il capo di fronte alle proprie responsabilità.

Per evitare che questo momento si trasformi tuttavia in una caccia al colpevole è necessario che il colloquio sia ben preparato.

La persona valutata, quindi, deve essere informata per tempo del giorno e dell'ora e dei contenuti del colloquio. Occorre essere certi che la persona disponga del tempo necessario. Lo stesso vale per il capo, il quale deve programmare le proprie attività in modo da potersi concentrare sul colloquio, senza essere disturbato.

Anche il luogo del colloquio ha la sua importanza: dal momento che esso è importante deve essere svolto in un luogo altrettanto importante e senza la possibilità di essere disturbati. Questi particolari contribuiscono a rafforzare nel valutato la certezza che quello che sta accadendo dal punto di vista organizzativo è un fatto significativo e non una situazione di routine.

Prepararsi per il Capo significa anche rivedere la scheda di valutazione; appuntandosi i fatti che avvalorano le proprie valutazioni; fare il confronto tra gli obiettivi assegnati e i risultati ottenuti.

GLI STATI D'ANIMO DEL COLLABORATORE.

Nell'impostare il colloquio di valutazione vale la pena di sottolineare alcuni possibili stati d'animo del collaboratore.

Infatti l'attesa del feed back determina:

- ansia: come andrà a finire?
- atteggiamento difensivo: preparazione contro un presumibile attacco
- timore dell'esito
- speranza.

Sono stati d'animo comprensibili, dal momento che fino a quando il colloquio non è terminato, il valutato non ha elementi certi di giudizio.

Quindi cominciare con aspetti positivi, la valutazione è rivolta a comportamenti specifici e non alla persona.

Nel restituire le proprie valutazioni bisogna attenersi a fatti, utilizzando termini specifici.

Questa osservazione è valida anche quando si esprimono valutazioni positive. Infatti il valutato ha bisogno di conferme anche sul suo operato positivo.

Valutazioni come quelle riportate nella parte sinistra della figura 1 non risultano essere efficaci. Infatti, trattandosi di giudizi di tipo "qualitativo", esprimono un punto di vista, quello del valutatore, ma non sono facilmente comprese dal valutato; il quale le giudica in base al proprio punto di vista. Spesso essi non coincidono, soprattutto quando c'è di mezzo un'attività lavorativa. Meglio, quindi, usare le frasi di destra.

FOCUS

Risorse umane

Bisogna quindi essere descrittivi, parlare delle aree che rientrano sotto il controllo del valutato e soprattutto lasciar parlare il valutato. Se l'obiettivo del colloquio è quello del miglioramento delle prestazioni, è necessario conoscere le cause del mancato raggiungimento di determinati obiettivi.

GLI "SCOGLI" CHE OCCORRE SEMPRE EVITARE.

Nella conduzione del colloquio di valutazione, il capo deve evitare alcuni scogli sommersi che rischiano di far naufragare la fragile navicella della comunicazione interpersonale. Il primo di questi scogli è rappresentato dai pregiudizi. Infatti, nella valutazione delle situazioni hanno un grosso pregio le esperienze passate, per cui si rischia di valutare in modo meno severo chi ha dato buoni risultati, e viceversa si guarda in modo più severo chi nel recente passato ha lavorato con minor intensità.

Il secondo scoglio è rappresentato dai sentimenti personali nei confronti del valutato. La valutazione delle prestazioni non è la verifica di un'amicizia, ma dei risultati raggiunti o meno da un collaboratore. Pertanto occorre attenersi ai fatti concreti.

Ogni sessione di valutazione è una situazione nuova, pertanto non dobbiamo rifarci a giudizi espressi in precedenza, se non vogliamo cadere nei pregiudizi. L'ultimo pericolo da evitare è la "tendenza mediana", cioè fare una media dei comportamenti. In questo modo tutto si appiattisce e non possono essere fornite indicazioni di miglioramento.

CONCORDARE GLI OBIETTIVI DEL MIGLIORAMENTO.

Se l'obiettivo ultimo della valutazione è quello di fornire utili indicazioni per la crescita del collaboratore, dopo aver compiuto un'analisi del recente passato è necessario fornire al valutato gli obiettivi del miglioramento futuro.

Gli obiettivi del miglioramento devono possedere alcune caratteristiche vincenti. La prima di queste caratteristiche è rappresentata dalla spinta motivazionale per il valutato. Pertanto essi devono essere specifici, cioè riconoscibili e quantificabili "devi ridurre gli scarti del 10%; devi aumentare il tuo fatturato del 15%; devi ridurre i costi del 5%". E devono rientrare nella sfera di competenza del valutato.

La seconda caratteristica riguarda la raggiungibilità degli stessi. L'elemento

importante per capire questa variabile è il tempo. Cioè entro quando gli obiettivi devono essere raggiunti. Aumentare la propria clientela del 10% in un mese non è realistico, in un anno sì. La raggiungibilità degli obiettivi è determinata anche dalle risorse (conoscenze - esperienze) possedute dal valutato; è compito del capo metterle a disposizione qualora egli non ne fosse completamente in possesso.

La terza caratteristica è rappresentata dai momenti di verifica intermedi. Il valutato ha bisogno di conoscere come sta procedendo per aumentare da un lato la propria sicurezza e dall'altro modificare eventuali errori.

Lo stesso processo vale per il capo; il quale ha la possibilità di intervenire tempestivamente per fornire nuove indicazioni o modificare gli obiettivi qualora insorgano situazioni nuove.

Possedere un programma di valutazione dei collaboratori non significa rispondere ad una moda passeggera, ma dare una risposta organizzata alle esigenze di crescita dell'azienda. In conclusione ecco ricapitolati sinteticamente gli obiettivi che si possono ottenere con l'inserimento del sistema di valutazione:

- una maggiore motivazione dei propri collaboratori, ponendo loro obiettivi di miglioramento personale raggiungibili e verificabili;
- avere un quadro aggiornato delle potenzialità dei collaboratori e individuare le persone da promuovere;
- predisporre un piano di formazione coerente con le esigenze aziendali e con quelle delle persone.

La predisposizione del piano richiede il coinvolgimento fattivo di tutta la struttura, non può essere gestito da una sola persona, richiede anche del tempo per la sua implementazione. ■

Giovanni Sironi

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

FIG. 1 - LA RESTITUZIONE DELLE VALUTAZIONI

ESPRESSIONI DA EVITARE

- "Sei seduto"
- "Sei inaffidabile"
- "Sei abbastanza bravo"
- "Sei un gran lavoratore"
- "Sei uno scansafatiche"
- "Hai un brutto carattere"

ESPRESSIONI CORRETTE

- La resa del tuo lavoro è diminuita del 20%
- Non hai rispettato le scadenze
- Il tuo lavoro è esente da errori
- Vedo che hai aumentato del 30% il tuo lavoro
- La quantità delle tue prestazioni è pari al 50% dei tuoi colleghi
- Ho notato che non hai accettato il suggerimento a svolgere il tuo lavoro in modo diverso...

MANAGER IN AFFITTO: UNA SOLUZIONE A PORTATA DI PMI.

IL TEMPORARY MANAGEMENT È UNO STRUMENTO A DISPOSIZIONE DELLE AZIENDE DI PICCOLE E MEDIE DIMENSIONI PER RISOLVERE URGENTI PROBLEMI GESTIONALI GRAZIE A ELEMENTI CHIAVI QUALI CAPACITÀ SPECIFICHE, FLESSIBILITÀ NELL'AFFRONTARE I CAMBIAMENTI DEL MERCATO E FORMAZIONE.



Presupposto essenziale per avere successo è la capacità di delineare strategie aziendali in continua e rapida evoluzione, fatte di una costante implementazione del know-how aziendale, di velocità nel comprendere e conseguentemente affrontare il mercato, di ottimizzare il rapporto prodotto/servizio.

È quindi sempre più necessaria una flessibilità strategica in grado di concentrare le forze verso uno specifico obiettivo, individuando con chiarezza gli ambiti

dove intervenire per fronteggiare i più repentini cambiamenti.

Questo metodo, ormai acquisito dalle più grandi realtà industriali che possono contare su un organico dotato di specifiche conoscenze nei differenti aspetti gestionali, appare ancora difficilmente applicabile alle PMI che, specialmente in occasione di difficili congiunture o di profondi cambiamenti, spesso non possiedono le risorse per orientare l'azienda nella giusta direzione.

L A SOLUZIONE MANAGERIALE "A TEMPO".

La struttura stessa dell'apparato manageriale delle PMI, spesso fondata sull'appartenenza dei vertici dirigenti alla famiglia fondatrice dell'impresa, si risolve sovente in un ostacolo nell'affrontare e risolvere le problematiche sottoposte dal mercato.

Questo dilemma manageriale può essere brillantemente risolto ricorrendo al cosiddetto "temporary management". Una soluzione che, nata a cavallo della seconda metà degli anni Ottanta, consente alle aziende di "affittare", a tempo determinato, dirigenti di elevato livello in grado di risanare un'azienda, o semplicemente di guidarla attraverso un periodo transitorio particolarmente difficile quale potrebbe essere, a puro titolo esemplificativo, il cambio generazionale degli imprenditori.

Questo tipo di soluzione, dopo un favorevole esordio anche nel nostro Paese, aveva successivamente segnato il passo almeno fino al 1993, anno in cui la crisi economica ha agito da acceleratore nei confronti della riorganizzazione delle imprese. Attualmente il "temporary management" appare uno dei più validi

sistemi per affrontare i periodi di congiuntura economica meno favorevoli. Il "temporary management" è riassumibile nell'attività di una società specializzata che offre in "affitto" professionalità di elevato livello, dotate di competenze specifiche nello sviluppo di un determinato progetto, nella gestione d'impresa o in particolari settori. Tale offerta è subordinata a un periodo di tempo limitato e ha l'obiettivo risolvere un particolare problema, o di operare un riassetto finanziario, con in più l'impegno di fare anche "formazione" in modo da assicurare lo sviluppo futuro dell'azienda. Ma vediamo, passo dopo passo, come si sviluppa l'attività di queste società e il lavoro del manager a tempo.

IL "TEMPORARY MANAGEMENT" STEP BY STEP.

Il primissimo intervento in ordine di tempo consiste nell'analisi dello stato in cui si trova l'azienda nel momento in cui viene richiesto l'aiuto del manager. Individuati i punti su cui operare, la società di "temporary management" sceglie all'interno del proprio team il dirigente più adatto a svolgere il compito focalizzato. A questo punto il manager viene inserito nell'organico aziendale con mansioni, ruolo e responsabilità ben definite. Il manager però non è lasciato a sé stesso, ma viene controllato nel suo operato e supportato attraverso l'aiuto degli altri manager che fanno capo alla società di temporary management. Occupato nell'azienda-cliente un posto solitamente di rilievo, il manager temporaneo comincia a seguire il piano di lavoro in precedenza messo a punto. Dalla scelta dei collaboratori più inclini al cambiamento, si passa a continue verifiche che analizzino quanto realizzato e la distanza che ancora lo separa dall'obiettivo. Tali verifiche vengono parallelamente effettuate sia dalla società di "temporary management", sia dalla

proprietà dell'azienda-cliente, che in tal modo possono decidere eventuali variazioni di rotta.

Come detto, il manager deve anche impegnarsi a trasferire le sue conoscenze e il suo sistema di lavoro a chi gli succederà al termine del proprio "mandato" e in considerazione della struttura fortemente familiare delle PMI italiane, spesso questa figura coincide con il figlio dell'imprenditore che nel futuro rileverà l'impresa. Così, al conseguimento degli obiettivi prefissati, il manager a contratto rientra nei ranghi della società di "temporary management".

UNA SOLUZIONE VALIDA ANCHE PER IL "PUBBLICO".

Fasi delicate di crisi, o di profondi e radicali cambiamenti, ma sempre comunque caratterizzate da elementi quali urgenza e complessità, possono quindi essere affrontate con il "temporary management". Una soluzione che, perfetta per le aziende di medie dimensioni, potrebbe riservare piacevoli sorprese anche in ambito pubblico.

In effetti già altri paesi di "Eurolandia", come Olanda e Gran Bretagna, da tempo ricorrono ai manager in "affitto" per recuperare il gap che separa le imprese statali da quelle private. Un esempio, che sarebbe auspicabile venisse seguito anche dall'Italia, considerata l'arretratezza che la Pubblica amministrazione palesa nei confronti dell'imprenditoria privata.

ALTRE SOLUZIONI DI MANAGEMENT IN AFFITTO.

Oltre alle società di "temporary management", di cui abbiamo parlato, esistono altre formule di "affitto" manageriale: le executive search, le cooperative di

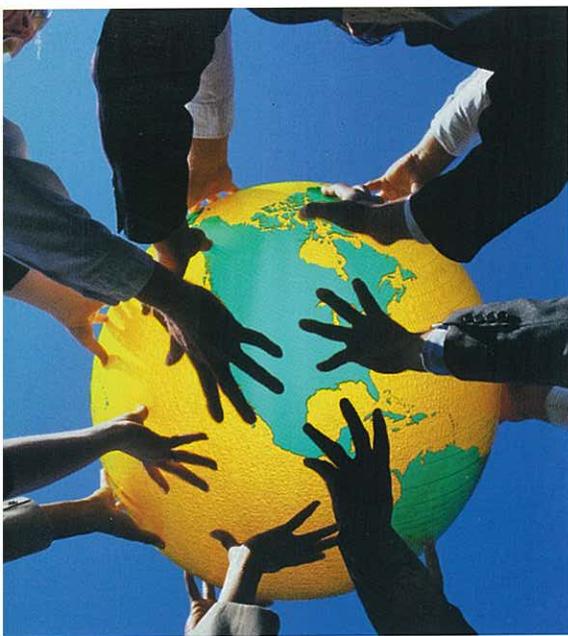


dirigenti e i manager freelance.

- Le **executive search** sono società orientate alla ricerca di dirigenti che poi propongono al potenziale cliente. Da questo ventaglio di manager disponibili è il cliente stesso che opera la scelta e ingaggia il professionista, proponendogli un contratto di consulenza, oppure un contratto temporaneo, o ancora un contratto di collaborazione coordinata continuativa. Il dirigente prescelto opera in totale autonomia dalla executive search e al termine della propria "missione" può rimettersi a disposizione della società, oppure può divenire un collaboratore a tempo indeterminato dell'azienda nella quale ha operato.

- Le **cooperative di dirigenti** invece si muovono individuando tra tutti i propri soci alcuni candidati da sottoporre all'azienda-cliente, la quale, una volta operata la scelta, si accorda direttamente con il manager per quanto concerne il compenso. Durante l'attività il manager può chiedere aiuto agli altri membri della cooperativa alla quale deve in ogni caso devolvere una percentuale del compenso pattuito. Al termine del proprio lavoro il dirigente rientra nei ranghi della cooperativa.

- Infine vi sono i **manager freelance** che offrono alle aziende la propria attività di consulenza in totale autonomia e contando esclusivamente sulle proprie capacità e disponibilità. ■



CHECK-UP SULL'EXPORT MADE IN ITALY.

LA RICERCA DI UNIONCAMERE-PROMETEIA PONE IL 37% DELLE PROVINCE ITALIANE A RISCHIO PERCHÉ ESPOSTE ALLE OSCILLAZIONI DELLA CONGIUNTURA INTERNAZIONALE DI MERCATO. COME TRADIZIONE IL NORD-OVEST E IL NORD-EST SI CONFERMANO LE AREE GEOGRAFICHE DEL PAESE PIÙ SOLIDE DAL PUNTO DI VISTA ECONOMICO.

RISCHI DELL'ECONOMIA GLOBALE.

L'economia è un delicato sistema di equilibri che si gioca non più a livello nazionale, ma investe, specialmente per quanto concerne le realtà più evolute, un orizzonte fortemente globalizzato, dove fluttuazioni o cambiamenti locali si riversano inevitabilmente in una dimensione transazionale, interessando tutti quei mercati che proliferano nell'economia del terzo millennio.

Proprio per questo una particolare crisi economica che interessa anche solo un ristretto numero di paesi industrializzati si traduce spesso in una congiuntura sfavorevole a carattere internazionale che può mandare in crisi le capacità di esportazione delle singole produttività locali.

Casi come questi possono mettere in ginocchio le esportazioni di intere aree geografiche che non presentano un'economia solida, diversificata nei settori merceologici e negli sbocchi naturali e a forte consistenza tecnologica.

LA RICERCA DI UNIONCAMERE- PROMETEIA.

I rischi connessi con l'internazionalizzazione e la conseguente capacità di reazione ai contraccolpi del mercato sono stati analizzati da una interessante ricerca di Unioncamere-Prometeia, che ha realizzato un vero e proprio "check-up" sulla vulnerabilità all'internazionalizzazione delle 103 province italiane. Ne è scaturito, com'era logico attendersi, un quadro dai toni fortemente contrastati: 33 province, geograficamente ubicate al centro-nord, mostrano un'invidiabile solidità economica, mentre altre 38, dislocate pur con qualche eccezione per lo più a sud, mostrano una profonda debolezza strutturale.

La ricerca si è mossa attraverso quattro fondamentali discriminanti: il valore pro capite, la concentrazione settoriale, quella geografica e la tecnologia implicita. Tutti parametri che hanno permesso di creare un indice sintetico di rischio e, quindi, di stilare una vera e propria classifica di tutte le province

italiane.

Ogni singolo indice analizza un particolare aspetto legato alle attività di export. Il valore pro capite delle esportazioni valuta il volume di export in rapporto alla demografia provinciale; la concentrazione settoriale analizza l'ampiezza del paniere dell'export; la concentrazione geografica fa riferimento ai mercati di sbocco; infine la tecnologia implicita prende in esame, com'è ovvio, il livello tecnologico dei prodotti esportati.

L GAP ATAVICO CHE DIVIDE IL NORD E IL SUD DEL PAESE.

Ancora una volta l'analisi di Unioncamere-Prometeia premia il nord - con le sole eccezioni di Aosta, Asti, Savona e Imperia - e bocchia le capacità economiche del sud le cui province, tranne rari casi, si collocano inesorabilmente nelle fasce più basse della valutazione. Tutto questo a livello generale. Ma un'attenta lettura delle cifre fornite da

REPORT

Mercati esteri

questo studio evidenzia, ad esempio, come il valore pro capite delle esportazioni, pur confermando la sostanziale divisione nord/sud, ponga a rischio le province centro settentrionali affacciate sul Tirreno. Allo stesso modo la concentrazione geografica mette a nudo le difficoltà di Piemonte, Liguria e Trentino Alto Adige e al contempo esalta la struttura geografica di Emilia Romagna, Marche e Abruzzo. La tecnologia implicita è invece premiante soprattutto per quanto concerne le aree metropolitane di maggiori dimensioni (Firenze, Torino, Milano, Roma e Napoli), oltre alle classiche aree fortemente industrializzate di Lombardia, Veneto, Emilia Romagna e Friuli Venezia Giulia.

Questa ricerca ha infine permesso di stilare una sorta di classifica dell'export che mette ancor di più in evidenza le enormi differenze tra le 103 province che compongono l'eterogenea realtà del nostro Paese.

Milano con i suoi oltre 38 miliardi di euro è la provincia che nel 2001 ha esportato di più, seguita, a siderale distanza, da Torino (15,9 miliardi) e Vicenza (11,8 miliardi). La classifica è mestamente chiusa da Enna che nel 2001 ha esportato per soli 16 milioni di euro.

L'APPROCCIO DELLE PMI AI MERCATI ESTERI.

E le PMI come si comportano rispetto alle dinamiche dell'internazionalizzazione?

Per rispondere a questa domanda ancora una volta ci viene in aiuto un'indagine condotta da Confartigianato su 500 imprese esportatrici associate. Una ricerca che, come spesso accade, premia le PMI più dinamiche, che usufruiscono dei servizi reali all'internazionalizzazione, che si dimostrano maggiormente aperte verso nuovi mercati e partecipano con maggior assiduità a fiere internazionali.

IL TERMOMETRO DELLA VULNERABILITÀ

L'indice di vulnerabilità nelle province italiane nel 2001

Provincia	Valore pro capite	Concentrazione		Tecnologia implicita	Indice sintetico
		Settoriale	Geografica		
RISCHIO MOLTO BASSO					
Bergamo	1	1	2	1	1
Bologna	1	2	1	1	1
Mantova	1	2	1	1	1
Milano	1	1	1	1	1
Padova	2	1	1	1	1
Reggio Emilia	1	2	1	1	1
Treviso	1	1	1	1	1
Varese	1	1	2	1	1
Verona	1	1	2	1	1
RISCHIO MOLTO ALTO					
Agrigento	5	5	5	5	5
Benevento	5	3	5	5	5
Caltanissetta	4	5	5	4	5
Grosseto	5	5	3	5	5
Matera	4	5	5	5	5
Messina	5	4	5	5	5
Reggio Cal.	5	5	3	5	5
Sassari	5	4	5	5	5
Vibo Valentia	5	5	5	5	5

Legenda indice di vulnerabilità: 1=molto basso 2=basso 3=medio 4=alto 5=molto alto

Fonte: Prometeia-Unioncamere su dati Istat

Nel complesso l'approccio internazionale delle aziende di piccole e medie dimensioni appare ancora decisamente "artigianale" con solo un 15% di imprese che si avvale di servizi di supporto erogati da enti pubblici o privati; tale quota sale fino al 23% nelle aziende con oltre 9 dipendenti, mentre decresce fino al 7% in quelle con meno di 5 addetti.

Eppure questa esigua pattuglia di imprese che ha scelto di beneficiare dei servizi per l'internazionalizzazione vede poi tradursi questi sforzi in un fatturato export pari al 38%, di ben 10 punti percentuale più elevato rispetto alle aziende che si orientano verso l'estero con un approccio "fai da te". Il dinamismo economico di queste imprese si evidenzia inoltre con una massiccia partecipazione alle fiere internazionali che si svolgono in Italia (63%) e all'estero (49%), con la capacità di investire su nuovi mercati (24%) o in accordi con aziende straniere

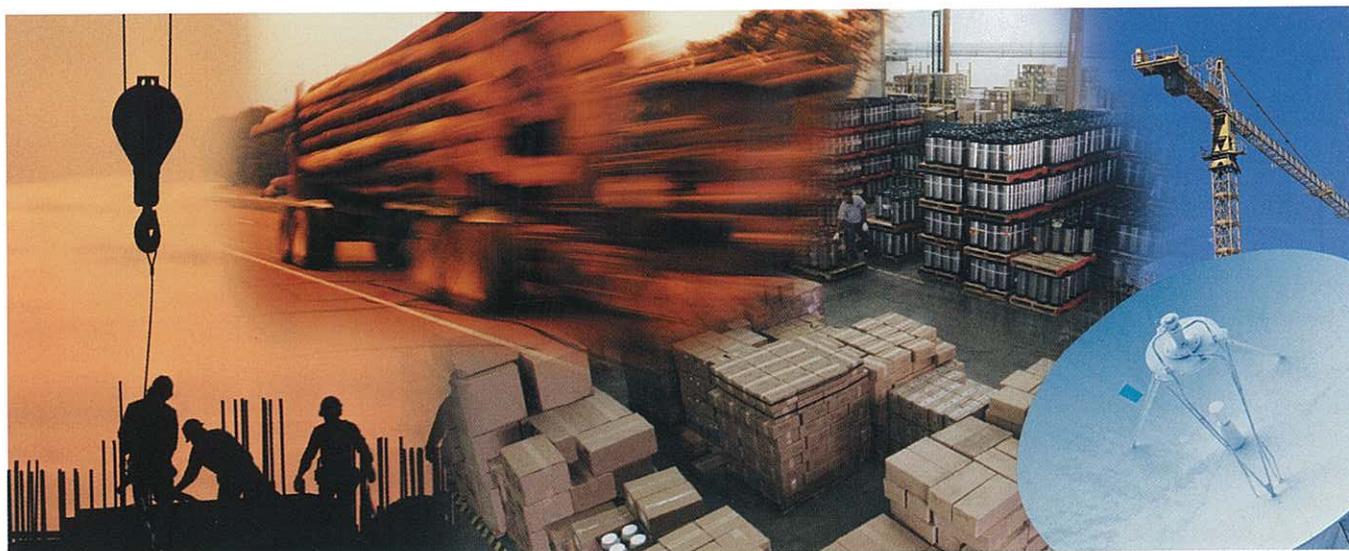
(28%), con l'appartenenza a consorzi (36%) e infine con la presenza tra i propri dipendenti di personale in grado di parlare almeno una lingua straniera (89%).

Di fronte a questi dati la fornitura di servizi di nicchia più orientati al mondo delle imprese appare quindi la nuova strada che devono imboccare le associazioni imprenditoriali. Una via che porterà questi soggetti di rappresentanza a favorire un'apertura verso il mercato oltre i confini nazionali attraverso la ricerca di referenti all'estero, la partecipazione a manifestazioni a carattere internazionale, la preparazione di incontri d'affari, l'assistenza per accordi commerciali e produttivi. Tutta una serie di attività volte a incentivare un'apertura verso l'estero intelligente e mirata. ■

Cristiano Pinotti

DOVE VA L'OCCUPAZIONE NEL NOSTRO PAESE.

LE PICCOLE IMPRESE SI CONFERMANO L'ELEMENTO TRAINANTE DELL'ECONOMIA ITALIANA. ENTRO SETTEMBRE 2003 LE AZIENDE CON MENO DI 50 ADDETTI OCCUPERANNO BEN 249.000 LAVORATORI IN PIÙ.



L QUADRO OCCUPAZIONALE IN ITALIA.

Continuano i segnali positivi dal fronte occupazionale. Nei dodici mesi compresi tra ottobre 2002 e settembre 2003 in Italia vi sarà una crescita del 2,4% con la creazione di 230.000 nuovi posti di lavoro. È quanto emerge da una recente indagine di Unioncamere svolta su un campione di 8.000 imprenditori. Pur con una lieve flessione dello 0,1% rispetto alla precedente ricerca, si conferma così il trend largamente positivo sull'intero territorio nazionale, con un picco particolarmente significativo al sud che si attesta su un confortante +3%. Sul fronte delle tipologie contrattuali si registra un 60% di contratti a tempo indeterminato, che si contrappone a un

40% di contratti a termine. Purtroppo la ricerca di Unioncamere non analizza i contratti atipici, tipologia di impiego che interessa una sempre più consistente porzione di lavoratori e che certamente può aiutare l'economia italiana nella difficoltosa opera di erosione del sommerso.

PICCOLO È BELLO: **NELLE PMI CRESCE L'OCCUPAZIONE.**

Lo slogan preferito dalle piccole imprese e che tante volte abbiamo messo in discussione, soprattutto quando rischia di trasformarsi in nanismo e in chiusura verso i più moderni sistemi di gestione aziendale e di innovazione, in

tema di occupazione è ancora più che mai azzeccato.

Gran parte del balzo occupazionale dei prossimi mesi sarà infatti dovuto alle aziende con meno di 50 addetti, che totalizzeranno, se le previsioni verranno rispettate, un lusinghiero +4,7%. Una percentuale ben al di sopra del dato complessivo nazionale e che si traduce in 249.000 lavoratori, con l'artigianato (+6,1%) a recitare la parte del leone. I toni, legittimamente più che ottimistici, si riducono, progressivamente con l'aumentare delle dimensioni delle imprese: infatti le aziende comprese tra di 50 e i 249 addetti vedranno un aumento dell'1,1% (circa 20.000 posti); mentre le imprese con oltre 250 dipendenti, in totale controtendenza, perderanno addirittura l'1,4% (37.000 posti di lavoro).

REPORT

Congiuntura

L'OCCUPAZIONE SETTORE PER SETTORE.

Commercio, turismo, telecomunicazioni, informatica, servizi e legno/mobile sono alcune delle attività che registrano un maggior dinamismo.

Ma ancora una volta è il settore costruzioni a mettere a segno le maggiori performance in campo occupazionale. Anzi, non solo questo settore, trainante per l'intera occupazione italiana, nei prossimi mesi darà i migliori frutti in termini di creazione di posti di lavoro: ma, secondo quanto affermano gli imprenditori interpellati da Unioncamere, il comparto costruzioni sarà costretto, per l'impossibilità di reperire idonee figure professionali, ad affrontare un'impressionante 40% di richieste occupazionali inevase. Una carenza che, al momento, pare colmabile solo grazie all'apporto di lavoratori extracomunitari.

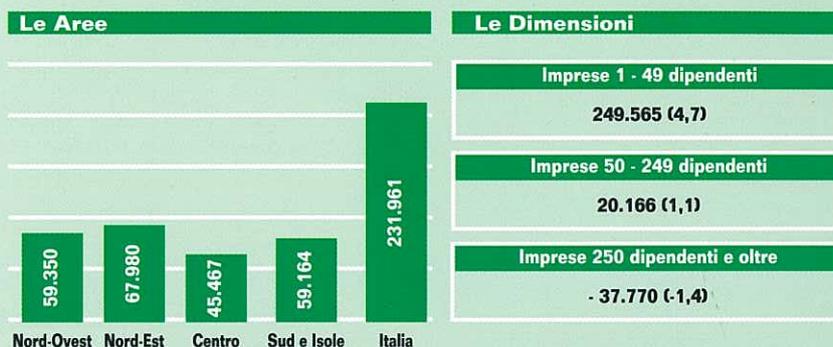
L'A FINE DI UN TABÙ: MASSIMA CRESCITA AL SUD.

Notizie positive giungono anche dal punto di vista geografico. Saranno infatti le aree maggiormente depresse, quelle meridionali, che beneficeranno del maggior incremento occupazionale in termini percentuali: un lusinghiero +3%, pari a 59.000 lavoratori. Una crescita certamente da mettere in relazione con i programmi di agevolazioni fiscali collegate alla creazione di nuovi posti di lavoro. La crescita assoluta più elevata si avrà invece al nord-est con circa 68.000 nuovi lavoratori, un'area in continua espansione che, in percentuale, mette a segno un ottimo +2,8%. Segna invece un po' il passo una delle aree territoriali tradizionalmente più attive: il nord-ovest, che paga dazio alla crisi della grande industria e alla flessione dei settori tessile e metalmeccanico.

L'OCCUPAZIONE NEL 2003

Le Previsioni

Occupazione dipendente prevista per i dodici mesi successivi (variazioni in valori assoluti e in percentuale)



L'industria

	Unità	Percentuale
Manifatturiero	48.624	1,2
Energia, gas, acqua	-8.726	-6,4
Metalli e minerali metalliferi	19.723	3,0
Minerali non metalliferi	2.559	1,3
Costruzioni	47.079	5,4

Il Terziario

Commercio	55.031	3,6
Comm. ingrosso e di autoveicoli, intermediari comm.	27.502	3,7
Commercio al dettaglio di prodotti alimentari	4.917	3,9
Commercio al dettaglio di prodotti non alimentari	16.779	4,2
Servizi	81.227	2,3
Alberghi, ristoranti e servizi turistici	14.823	3,1
Trasporti e attività postali	-198	0,0
Informatica e telecomunicazioni	9.896	3,4

Fonte: Centro studi Unioncamere

L'ALTRA FACCIA DELLA MEDAGLIA: LA GRANDE INDUSTRIA.

Mentre gli imprenditori dei settori telecomunicazioni e informatica intervistati dallo studio di Unioncamere analizzano ottimisticamente il prossimo futuro, Fiom, Fim e Uilm sostengono che hi-tech subirà nei prossimi mesi una contrazione occupazionale di ben 12.000 posti di lavoro. Un calo impressionante attribui-

bile principalmente allo slittamento verso l'estremo oriente dell'asse produttivo internazionale. Le enormi potenzialità messe in campo dalla Cina, in primo luogo, e dai Paesi limitrofi rischia infatti di mettere in crisi un settore che necessita di investimenti capaci di stimolare l'hi-tech a livello nazionale, per ritrovare una competitività internazionale in grado di reggere il confronto con i mercati. ■

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

SPAZIO PROMO

KIT TKN CHEM N. 1

**3 SPRAY 'A300 MULTIFUNCTION' +
3 SPRAY 'EASY A310' +
3 SPRAY 'HQ-SIL L630' +
3 SPRAY 'NO WING R700'**

Protettivo antiossidante idrorepellente-sbloccante "A300 Multifunction" 5 usi in 1, Spray 400ml. (Cod. Catalogo CDU U05 005 0004, pag.787).

Sbloccante iperattivo e lubrificante protettivo "Easy A310" per bulloni, viti e pezzi ossidati, Spray 400 ml (Cod. Catalogo U05 010 0004, pag.787).

Lubrificante distaccante "HQ-Sil L630" ad alto contenuto silconico, Spray 400ml. (Cod. Catalogo CDU U15 005 0004, pag.790).

Rivestimento protettivo "No Wing R700" antiumidità per metalli, Spray 400ml (Cod. Catalogo CDU U35 005 0004, pag.793).



PROMOZIONE 
€ 42,00
anziché € 56,40
COD. PROMO: PST2200001

KIT TKN CHEM N. 2

**3 SPRAY 'CUT OIL F500' +
3 SPRAY 'TAP CUT F510' +
3 SPRAY 'ALU CUT F520' +
3 SPRAY 'ER-F680'**

• Fluido da taglio universale "Cut Oil F500", ad elevato potere refrigerante, Spray 400ml. (Cod. Catalogo CDU U10 005 0004, pag.789).

• Fluido da taglio "Tap Cut F510" per acciaio inox e acciai tenaci, ad elevato potere refrigerante e lubrificante, per filettatura, maschiatura, foratura e fresatura, Spray 400ml. (Cod. Catalogo CDU U10 010 0004, pag.789).

• Fluido da taglio "Alu Cut F520" per alluminio e leghe gialle, ad elevato potere refrigerante e lubrificante, per filettatura, maschiatura, foratura e fresatura, Spray 400ml. (Cod. Catalogo CDU U10 015 0004, pag.789).

• Fluido per maschiatura acciaio inox, titanio, leghe e metalli di difficile lavorazione "ER-F680" di origine vegetale, ad alto potere refrigerante e lubrificante, Spray 400ml. (Cod. Catalogo CDU U10 025 0004, pag.790).



PROMOZIONE 
€ 78,00
anziché € 105,39
COD. PROMO: PST2200002

ECCEZIONALE PROMOZIONE TKN CHEM: KIT N. 1 + KIT N. 2

**3 SPRAY PROTETTIVO ANTIOSSIDANTE A300 MULTIFUNCTION +
3 SPRAY SBLOCCANTE E LUBRIFICANTE EASY A310+
3 SPRAY LUBRIFICANTE DISTACCANTE HQ-SIL L630+
3 SPRAY RIVESTIMENTO PROTETTIVO NO WING R700+
3 SPRAY FLUIDO DA TAGLIO UNIVERSALE CUT OIL F500+
3 SPRAY FLUIDO DA TAGLIO TAP CUT F510+
3 SPRAY FLUIDO DA TAGLIO ALU CUT F520+
3 SPRAY FLUIDO PER MASCHIATURA ER-F680**

PROMOZIONE 
€ 105,00
anziché € 161,79
COD. PROMO: PST2200003

PROMOZIONE FORMAT

COMPARATORE + COMPARATORE A LEVA + BASE PORTACOMPARATORE

Comparatore analogico quadrante antiurto Ø 58, Ø stelo 8 mm h6 (Cod. Catalogo CDU F15 105 0005, pag.323), Comparatore a leva, quadrante Ø 28 rotante di 110°, attacco Ø 8 mm h6 (Cod. Catalogo CDU F15 405 0005, pag.328), Base portacomparatore magnetica orientabile, con dispositivo ON/OFF, dimensioni base magnetica 65x50x55 (Cod. Catalogo CDU F30 105 0005, pag.335).



PROMOZIONE 
€ 89,00
 anziché **€117,60**
 COD. PROMO: PST2200007

PROMOZIONE HANNA INSTR.

TERMOMETRO A TERMOCOPPIA K + SONDA + GUSCIO DI PROTEZIONE

Termometro con microprocessore a termocoppia di tipo K portatile, con doppia scala di misura, conversione °C/°F, con tasti hold, con tastiera a membrana per proteggerlo da eventuali spruzzi (Cod. Catalogo CDU F91 210 0005, pag.374), Sonda a termocoppia Tipo K in acciaio inossidabile (Cod. Catalogo CDU F91 240 0010, pag.375), Guscio in gomma antiurto (Cod. Catalogo CDU F91 225 0010, pag.374).



PROMOZIONE 
€ 190,00
 anziché **€210,53**
 COD. PROMO: PST2200008

PROMOZIONE TKN - PUNTE CILINDRICHE IN METALLO DURO TKN



Punte cilindriche in metallo duro con ricopertura Focus norma DIN 6537, angolo affilatura 140°, tolleranza diametro m7, per eseguire forature 3xD (Cod. Catalogo CDU A40 010Ø 3 ÷16, pag.108).

Punte cilindriche in metallo duro integrale con fori di refrigerazione e ricopertura Focus, norma DIN 6537, angolo affilatura 140°, tolleranza diametro m7, per eseguire forature 3xD (Cod. Catalogo CDU A40 020Ø 4 ÷20, pag.108).

Punte cilindriche in metallo duro con ricopertura Focus norma DIN 6537, angolo affilatura 140°, tolleranza diametro m7, per eseguire forature 5xD, (Cod. Catalogo CDU A40 030Ø 3 ÷16, pag.109).

Punte cilindriche in metallo duro integrale con fori di refrigerazione e ricopertura Focus, norma DIN 6537, angolo affilatura 140°, tolleranza diametro m7, per eseguire forature 5xD (Cod. Catalogo CDU A40 040Ø 4 ÷20, pag.110).

PROMOZIONE 

Sconto 20%

TASTATORE 3D TKN + ASTINA 4MM + ASTINA 8MM

Tastatore 3D universale precisione 0,01mm per CNC e per fresatrici, codolo corto da 20mm, (Cod. Catalogo CDU C75 005 0005, pag.283).

Astina di ricambio Ø 4mm (Cod. Catalogo CDU C75 205 0040, pag.283), astina di ricambio Ø 8mm (Cod. Catalogo CDU C75 205 0080, pag.283).

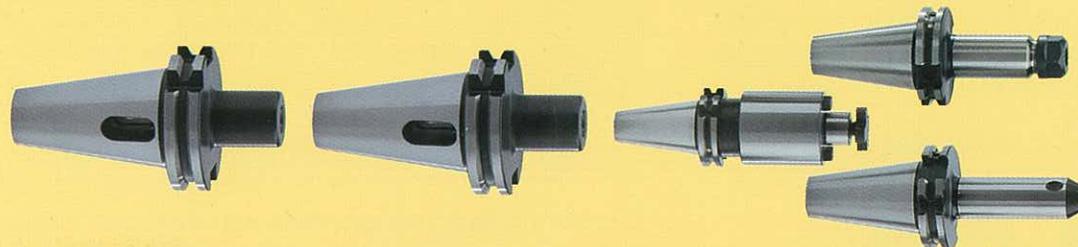
PROMOZIONE 
€ 225,00
anziché €289,44
 COD. PROMO: PST2200004



PROMOZIONE FRANZ HAIMER ISO 40 DIN 69871 ADB

PORTAPINZA ER 32 + 2 PORTAFRESE + 4 ATTACCHI WELDON + 2 ATTACCHI PORTA PUNTA + 2 ATTACCHI PORTA FRESA

Mandrino portapinza ER 32 versione corta, bilanciato G 6,3 8000 giri (Cod. Catalogo CDU C65 115 0032, pag.241), 2 Mandrino portafrese fisso, versione corta, bilanciato G 6,3 8000 giri (Cod. Catalogo CDU C65 145 0022 ...0027, pag.244), 4 Mandrino Weldon, versione corta, bilanciato G 6, 3 8000 giri (Cod. Catalogo CDU C65 105 0112 ...0116 ...0120...0125, pag.240), 2 Mandrino attacco Cono Morse con asola per estrazione (Cod. Catalogo CDU C65 155 0020 ...0030, pag.245), 2 Mandrino riduzione con attacco Cono Morse con vite di trazione (Cod. Catalogo CDU C65 205 00200030, pag.248).

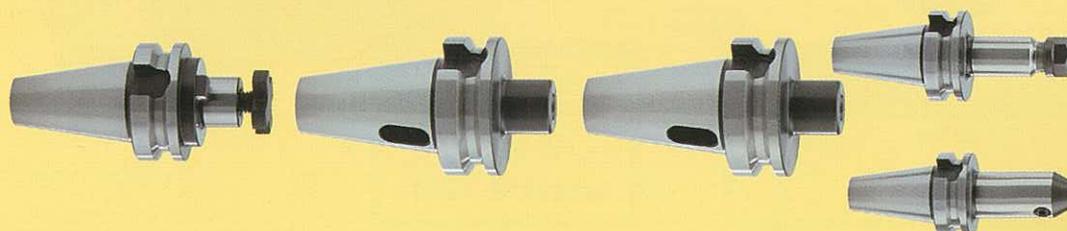


PROMOZIONE 
€ 690,00
anziché €847,52
 COD. PROMO: PST2200005

PROMOZIONE FRANZ HAIMER MAS BT 40 ADB

PORTAPINZA ER 32 + 2 PORTAFRESE + 4 ATTACCHI WELDON + 2 ATTACCHI PORTA PUNTA + 2 ATTACCHI PORTA FRESA

Mandrino portapinze ER 32 versione corta, bilanciato G 6, 3 8000 g/min (Cod. Catalogo CDU C65 510 0032, pag.251), 2 Mandrino con portafrese a trascinamento fisso secondo DIN 1830 per frese a denti riportati, versione corta, bilanciato G 6,3 8000 g/min.(Cod.Catalogo CDU C65 525 0022 ...0027, pag.253), 4 Mandrino Weldon versione corta, bilanciato G 6,3 8000 g/min.(Cod. Catalogo CDU C65 505 0012 ...0016 ...0020 ...0025, pag.251), 2 Mandrino con attacco Cono Morse versione corta (Cod.Catalogo CDU C65 5300020 ..0030, pag.253), Mandrino con attacco Cono Morse con vite di trazione, corto, bilanciato G 6,3 8000 g/min. (Cod. Catalogo CDU C65 540 0020 ...0030, pag.254).



PROMOZIONE 
€ 690,00
anziché €860,99
 COD. PROMO: PST2200006

SMERIGLIATRICE NEBES SERIE INDUSTRIALE + 2 MOLE A DISCO NORTON



PROMOZIONE 

€ 719,00
anziché €862,45

COD. PROMO: PST2200011

Smerigliatrice serie industriale su colonna con aspiratore, alimentazioni trifase 380/400 volts 50 Hz, con sacco di raccolta delle polveri, interruttore di sicurezza, (Cod. Catalogo CDU R65 040 0010, pag.683), 2 Mole a disco per affilatura manuale e per affilatrici universali, forma 01 (Cod. Catalogo CDU L45 010 0220 grana 36 e L45 010 230 grana 60, pag.425).

ARMADIO PORTA PC LISTA + SGABELLO GIREVOLE



PROMOZIONE 

€ 999,00
anziché €1240,96/1286,86

COD. PROMO: PST2200009/10

Armadio per PC. Dimensioni utili del vano monitor 600x460x435/600x640x435 mm (lxpxa). Compreso supporto del mouse, dimensioni 1587x717x595/1587x717x748 (Cod. Catalogo CDU V05 245/250 0005, pag.830). Sgabello girevole, regolabile in altezza, in faggio (Cod. Catalogo CDU V20 090 0005, pag.855).

NOVITÀ: DISCO LAMELLARE TKN



Disco lamellare su supporto di nylon, Corindone ALOX ø115 (Cod. L20 035 0036 ...0040 ...0050 ...0060 ...0080 ...0100 ...0120) grana 36÷120.

Disco lamellare su supporto di nylon, Zirconio ø 115 (Cod. L20 040 0036 ...0040 ...0050 ...0060 ...0080 ...0100 ...0120) grana 36÷120..



PROMOZIONE 

Codice CDU	Prezzo 20pz.	Prezzo 60pz.	Prezzo 100pz.
L20 035...	€1,45	€1,40	€1,32
L20 040...	€1,53	€1,49	€1,40

CARRELLO PORTAUTENSILI COMEC

Carrello portautensili carrellato con due ruote pivotanti, con maniglia in polipropilene antiurto, piano di lavoro ricoperto in gomma, portata max 280 Kg, fornito in kit di montaggio, colore rosso (Cod. Catalogo CDU N90 165 0005, pag.603).



PROMOZIONE 

€ 59,00
anziché € 70,30

SPAZIO PROMO

BI.ERRE.DI S.p.A.

- Via Spataro 40 - 16151 Genova
- Via delle Pianazze 25 - 19100 La Spezia
- Via Del Lavoro 19 - 15100 Alessandria
- Via G.Ferraris 143 - 17047 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 267 Km 26+645
81020 S.Marco Evangelista (CE)

DEGA e GRAZIOLI S.p.A.

- Via Cremona 8/B - 25025 Manerbio (BS)
- Viale S. Eufebia 200 - 25123 Brescia

TEKNOMILL S.r.l.

- Via Europa 100 - 24040 Passirano (BS)

FERROJULIA S.r.l.

- Via Grado 48 - 34074 Monfalcone (GO)
- Via Nazionale 92 - 33040 Pradamano (UD)

F.LLI BONO S.p.A.

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

G. REDAELLI S.p.A.

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

3 ERRE S.r.l.

- Via Circonvallazione 73 - 20040 Bellusco (MI)

GI.MA.T S.p.A.

- Via Palma di Cesnola 11 - 10127 Torino

MABRO S.r.l.

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

MINETTI BERGAMO S.r.l.

- Via Canovine 14 - 24100 Bergamo

STOCCHI S.r.l.

- Via Bianzana 68 - 24100 Bergamo

SAVUTENSILI S.r.l.

- Via S.Geltrude 18 - 39100 Bolzano



Le promozioni sono valide fino al 30/04/2003 sino ad esaurimento scorte e sono disponibili esclusivamente presso i punti vendita delle utensilerie consorziate al CDU, i cui indirizzi sono indicati in questa pagina. Non perdetevi questa occasione e richiedete il Catalogo generale CDU per conoscere tutte le proposte.

- Sede
- Filiale

T.I.B. S.a.S.

- Via Quintino Sella 46 - 13855 Valdengo (BI)

C.A.M.I. S.a.S.

- Via B. Buozi 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 - 21012 Cassano Magnago (VA)

UT. C. SPREAFICO S.r.l.

- Via B.Buozi 15/13 - 23900 Lecco
- Via Liguria 11/A - 23018 Talamona (LC)

C.S. UTENSILI S.r.l.

- Via B.Buozi 15/13 - 23900 Lecco

UT. LUGHESE S.r.l.

- Via Piratello 59/34 - 48022 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

ETECH

Cod. 22.01

EPPINGER PORTAUTENSILI E MODULI PER TORNI CON TORRETTA MOTORIZZATA.



Tradizione e Innovazione.

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

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

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

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

Richiedetelo alla Metech.



Cod. 22.02

PLF 88: IL POTENTE E PERFETTO ATTREZZO AD ARIA COMPRESA 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 funziona-



mento derivano direttamente dai nuovi plus del prodotto: • un'azionamento ad aria compressa rapidamente oscillante • una nuova unità silenziatrice per una notevole riduzione dei rumori • una doppia attenuazione delle vibrazioni nell'azionamento e nell'impugnatura • una leva di comando con sblocco di sicurezza.

Inoltre una elevata velocità d'escursione e un potente motore sono in grado di assicurare agli utilizzatori di PLF 88: • una potenza di taglio ottimale per segare e troncare • un'elevata velocità di levigatura e di lucidatura • elevati rendimenti di limatura e sbavatura • una lucidatura razionale con ottima spinta assiale ed eccellente corsa longitudinale • elevata potenza d'asportazione • lamiere fini, materiali sintetici rinforzati con fibra di vetro si segano senza inceppamenti della lama. Utensili di qualità adatti alla potenza dell'apparecchio come lime, lame da sega, nastri smeriglio, lame da taglio ed altro ampliano le possibilità d'impiego dell'attrezzo. Di seguito alcuni dati tecnici di PLF 88: peso: 0,76 Kg, pressione d'esercizio ottimale: 6/8 bar, consumo d'aria compressa: 0,25 m³/corsa regolabile senza soluzione di continuità da 2 a 89 mm.



Cod. 22.03

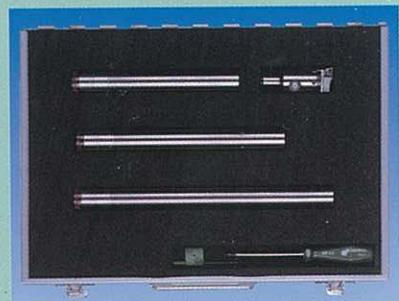
D'ANDREA LANCIA LE ULTIME NOVITÀ DEL SISTEMA MHD'.

D'Andrea S.p.A. leader mondiale nella produzione di accessori di alta precisione per macchine utensili, è particolarmente attenta alle esigenze del mercato e dal 1951 sviluppa soluzioni tecnologiche sempre più efficaci ed innovative.

Alla Bimu di Milano oltre alle linee di prodotto già affermate, D'Andrea ha presentato i nuovi prodotti che ampliano il sistema modulare di portautensili di alta precisione modulhard'andrea, che nel

corso del 2002 ha festeggiato il suo decimo anno di produzione. Una brochure realizzata appositamente per la fiera raccoglie tabelle, disegni e descrizioni tecniche di tutti i nuovi prodotti e può anche essere scaricata in formato pdf dal sito www.dandrea.com.

Tra le novità che fanno parte del sistema MHD', D'Andrea ha realizzato un ampio programma di BMD, barre in metallo duro di diametro 16, 20, 25 e 32 mm, terminanti con l'attacco MHD', per risolvere le lavorazioni di alesatura di fori profondi. Sono costruite in tre lunghezze per lavorare fori profondi 6.3, 8 e 10 volte il diametro/barra.



La vetrina delle novità



Cod. 22.04

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



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

Le sue applicazioni sono:

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

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



Cod. 22.05

FRESE HSS POWDER METAL AD ALTA PRODUTTIVITÀ (HPC).

Silmax ha presentato recentemente l'estensione della linea HPC SILF2000 di frese in HSS PM.

All'interno di questa gamma una novità importante è rappresentata da una fresa in HSS - PM di nuova progettazione (143S), sviluppata per la lavorazione di materiali di elevata tenacità, e, novità assoluta per frese in HSS - PM, anche di acciai temprati. Un'altra novità riguarda l'aggiornamento della fresa di superfinitura (113S), in grado di lavorare fino a $V_t = 200$ mt.min., che viene presentata modificata nella affilatura frontale a 90° e disponibile ora anche con il piatto Weldon. Si tratta di due importanti modifiche che ampliano notevolmente le possibilità di utilizzo ed applicazione di questo utensile.

Queste due nuove proposte si affiancano alla linea a finire in HSS - PM (113 A) indicata per lavorazioni di finitura anche di materiali difficili. Tutti questi prodotti a finire completano la famiglia degli utensili HPC SILF2000 in HSS - PM, affiancandosi all'utensile di sgrossatura HPC SILF2000 (013S), in grado di lavorare con un avanzamento per dente fino a 0,2 mm., che conferma nel tempo la sua superiorità nella lavorazione di materiali di bassa e media tenacità ed alla gamma delle frese HSS - PM con profilo a sgrossare X.Fine (013 A) particolarmente indicate nella fresatura di materiali tenaci e dalla difficile lavorabilità (>1100 N/mm²).

Tutte le frese proposte sono rivestite Balinit Futura, particolarmente adatto anche per operazioni di fresatura gravose ed in grado di sopportare elevati parametri di taglio e di lavoro, anche senza lubrificazione. 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.



Cod. 22.06

LA CHIUSURA GIUSTA PER IL VOSTRO LAVORO.

Da più di 40 anni **Nicotra** è sinonimo di tecnologia per il fissaggio. Un'ampia gamma di prodotti in grado di soddisfare gran parte delle esigenze di bloccaggio e un'ampio magazzino per consegne in tempi rapidi sono il nostro punto di forza.

Tra i vari prodotti commercializzati in esclusiva, vogliamo segnalarvi l'ampia gamma di chiusure a leva, composta da circa 500 modelli, nella quale potrete trovare ciò che stavate cercando.

Possiamo fornire chiusure regolabili, a molla, con arresto di sicurezza, con serratura o lucchettabili. Per carichi leggeri o per applicazioni più gravose. Richiedeteci il catalogo specifico.



La vetrina delle novità



Cod. 22.07

MANDRINO SYNCROLIZE PER MASCHIATURA SINCROINIZZATA.

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.



Cod. 22.08

NUOVO RUBINETTO RAPIDO UNIVERSALE.



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

La Ditta, prima al mondo una quindicina di anni fa a produrre un Rubinetto Rapido per aria compressa che accettasse la maggior parte dei profili di innesti utilizzati in Europa e nel Mondo, ora propone una sofisticata evoluzione dello stesso con l'aggiunta di una pratica sicurezza che impedisce lo sganciamento accidentale dell'accoppiamento; basta infatti un piccolo movimento rotatorio della ghiera esterna per impedire ogni possibilità di distacco.

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

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

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

STANLEY

Cod. 22.09

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" ne 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 appendibile ed in espositore.





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

BOSCH

Cod. 22.10

I NUOVI ORIZZONTI DELLA SMERIGLIATURA.

La smerigliatrice angolare a batteria GWS 14,4 V fa parte del sistema Compact Power da 14,4 Volt della **Bosch**. Con questa innovazione più elettrotensili (trapani avvitatori, seghetto, pialletto e smerigliatrice) possono essere azionati da un'unica batteria e un carica batterie. La GWS 14,4 V permette di tagliare metallo, tubi, ferri di armatura, acciaio inox e metalli non ferrosi;



è inoltre possibile smerigliare piccoli cordoni di saldatura e asportare la ruggine da superfici metalliche. Mediante l'apposito disco diamantato è possibile realizzare rapidi tagli su murature e superfici piastrellate; utilizzando invece l'apposito platorello si può facilmente asportare la vernice. L'ottimizzazione attuata sull'intera gamma di accessori appositamente realizzata per la smerigliatrice GWS 14,4V, garantisce alte prestazioni e lunga durata per ogni accessorio in funzione del proprio impiego.

Dotazione di serie ad eccezione della versione "solo utensile":

- 1 caricabatteria da 1 ora AL 60 DV 1419
- 1 batteria da 2,4 A/h
- 3 dischi da taglio universale
- 1 disco da sbavo
- 1 impugnatura supplementare
- 1 valigetta

In versione Power Set (con GSR 14,4 VE) con due batterie da 2,4 A/h.



22.11

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.

 **tellure Rôta**

Cod. 22.12

TELLURE RÔTA RINNOVA LA SERIE 64.

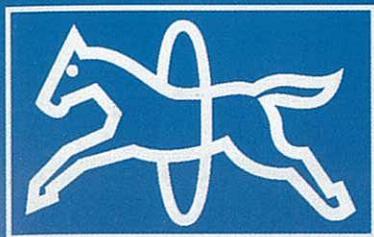
Tellure Rôta ha rinnovato ed ampliato la propria serie 64, ed ora è in grado di offrire ai propri clienti una gamma completa e razionalizzata di ruote con rivestimento in poliuretano TR e nucleo in ghisa, particolarmente adatte per applicazioni con carichi molto gravosi. Le ruote della nuova serie 64, realizzate secondo un elevato standard qualitativo, hanno spessori del rivestimento superiori rispetto alla precedente serie 64; questa caratteristica garantisce alle nuove ruote un migliore smorzamento delle vibrazioni e una maggiore facilità di superamento degli ostacoli. Disponibili con diametri compresi tra 80 e 400 mm, le nuove ruote sono realizzate nelle versioni con cuscinetti a sfere e sede cuscinetti e sono abbinate a supporti Tellure Rôta in lamiera di acciaio tipo



NL (leggeri), P (pesanti), EP (extrapesanti), EE (elettrosaldati) ed EEG (elettrosaldati gemellati). Nelle versioni con supporti NL, P ed EP, le ruote della nuova serie 64 sono disponibili anche con freno.

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

TKN[®]

Cod. 22.13

DA TKN I NUOVI DISCHI LAMELLARI AD ALTO RENDIMENTO IN OSSIDO DI ALLUMINIO E ZIRCONIO.

Da molti anni ormai, i dischi lamellari si sono affermati sul mercato grazie alle loro indiscusse doti nell'offrire, rispetto al tradizionale disco fibrato e disco troncatore, le seguenti qualità:

- elevata asportazione di materiale
- alto rendimento
- costante capacità di taglio
- autoravvivamento delle lamelle abrasive
- taglio freddo che non deforma il pezzo lavorato
- silenziosità e assenza di vibrazioni grazie alla distribuzione regolare delle lamelle
- massima sicurezza autocertificata con prove di scoppio al massimo regime di giri.



Adatti per qualsiasi materiale, per sgrossare e finire in un'unica operazione, **TKN** offre, oltre alle caratteristiche sopra riportate, un rapporto qualità/prezzo indiscutibile, che colloca i propri dischi lamellari in una fascia alta.

I minerali usati nella produzione degli abrasivi flessibili vengono scelti sulla base della loro durezza, tenacità, resistenza al calore, e per le caratteristiche di frattura e forma dei grani. La capacità del grano di penetrare il materiale che deve essere lavorato dipende principalmente dalla durezza e dalla forma dell'abrasivo.

La scelta dell'abrasivo ottimale per una determinata applicazione dipende, quindi, non solo dalla dimensione della grana, ma anche dal tipo di materiale che si deve asportare.

OSSIDO DI ALLUMINIO (CORINDONE)

Cuneiforme ed estremamente tenace l'ossido di alluminio, o corindone, consente una veloce penetrazione nei materiali tenaci mantenendo una buona resistenza alla fratturazione. Di conseguenza è particolarmente adatto alla levigatura di materiali ad alta resistenza alla trazione quali: acciai al carbonio, bronzo e legni duri.

Dal punto di vista della tenacità l'ossido di alluminio supera tutti gli altri tipi di grane abrasive.

ZIRCONIO

Lo zirconio è caratterizzato dalla capacità di autoravvivarsi durante la lavorazione, una caratteristica che gli conferisce durate elevate nelle più pesanti operazioni di asportazione. Per tale motivo è quindi indicato nella sbavatura dei metalli (in particolare dell'acciaio inox) e nella calibratura del legno, in quanto la frattura controllata dei grani produce continuamente nuove ed affilate cuspidi abrasive.

SIT

Cod. 22.14

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



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

Oltre alla vasta gamma di spazzole per elettrotensili e manuali prodotte in serie, oltre 600 articoli per ogni tipo di trattamento e finitura delle superfici, SIT produce da oltre quarant'anni spazzole speciali, che vengono utilizzate in tutti i settori industriali.

Flessibilità e soluzioni personalizzate sono il punto di forza della SIT in risposta alle più svariate richieste.

Nell'immagine alcune delle spazzole a pennello per utensili elettrici e pneumatici in diverse forme, dimensioni e filamenti.

IL NUOVO MANAGEMENT.

L'ORGANIZZAZIONE AZIENDALE È IN CERCA DI NUOVE SOLUZIONI PER AFFRONTARE L'ERA DELLE INFORMAZIONI IN TEMPO REALE E DELLA GLOBALIZZAZIONE.

"Mission impossible" nell'ambito dell'organizzazione aziendale: tramontata la struttura "piatta", tipica degli anni Ottanta, le imprese sono alla ricerca di modelli manageriali di riferimento per creare un'identità verticale, snella e flessibile che, nei casi più avanzati, diviene integrata, a matrice, a rete o addirittura olonico-virtuale.

L E IMPRESE A STRUTTURA VERTICALE.

In questi ultimi anni il mondo imprenditoriale ha visto nascere strutture a sviluppo verticale fondate su professionalità e competenza e sostenute dall'utilizzo dell'outsourcing. Tipologie



di impresa volte a creare specifiche competenze per realizzare economie di scala non legate a un singolo business. La rotta è quindi quella della creazione di una direzione aziendale agile, con

capacità di leadership e di innovazione: un modello, insomma, che trasformi le strutture ormai obsolete e sviluppi sistemi che sappiano gestire gli enormi cambiamenti culturali in atto.

La destrutturazione dell'impresa non va comunque pensata come un'assoluta anarchia, ma come un sistema organico "scientificamente non strutturato". Aziende quali Intel, Nike o Dell propongono un accentuato decentramento, l'abolizione delle gerarchie, lavoro per progetti, organizzazione orizzontale, capacità di fare sistema, ma soprattutto una grande prova di maturità del management, tanto coraggioso da mettersi in discussione.

A ZIENDA "ABILIS" O "SAPIENS SAPIENS"?

"I modelli più evoluti, quelli integrati o a matrice, sono una minoranza; le aziende olonico-virtuali e quelle iperdinamiche rappresentano invece delle vere e proprie mosche bianche". Quanto afferma Franco D'Egidio, amministratore delegato di Summit, fornisce un quadro più che esauriente sulla reale diffusione delle strutture imprenditoriali del terzo millennio. In realtà la stragrande maggioranza delle imprese italiane si fonda ancora su una struttura gerarchico-funzionale ancora molto accentuata e accentrata, dove nel migliore dei casi è stata realizzata una divisionalizzazione. Con una bella immagine D'Egidio afferma che le imprese devono ancora operare un vero e proprio salto culturale: "da aziende abilis devono diventare aziende sapiens sapiens". ■

LE NUOVE TIPOLOGIE DI IMPRESA.

Il modello "a matrice" identifica un'organizzazione aziendale tipica delle imprese ad elevato contenuto tecnologico e intellettuale, dove non esiste una gerarchia assoluta e le responsabilità sono suddivise. Una tale organizzazione, di alta competitività, dialoga in tempo reale con l'esterno e consente di presidiare più dimensioni organizzative contemporaneamente. Il principale rischio connesso a questa struttura è l'anarchia organizzativa o l'eccessiva burocratizzazione.

L'azienda "a rete" combina processi non gerarchici e strutture organizzative integrate orizzontalmente. Due i livelli su cui si articola la struttura: l'impresa focale e l'ambiente transazionale composto da altre unità organizzative. I due livelli cooperano attraverso legami diretti. L'elasticità della rete consente notevoli sviluppi economici. I costi sono però piuttosto elevati e la sovrabbondanza di informazioni può produrre "cecità strategica".

Decisamente non strutturate appaiono infine le tipologie "a piattaforma" e "olonicovirtuali" che presentano cicli di azione estremamente brevi, uniti ad elevata imprenditorialità e autorganizzazione. Parola d'ordine in queste forme aziendali è flessibilità: in un simile contesto i mutamenti sono continui, profondi e repentini.

FORNIRE VALORI E NON SOLO PRODOTTI.

LE IMPRESE CHE HANNO COLTIVATO NEL TEMPO UNA LORO IDENTITÀ HANNO OGGI UN IMPORTANTE VANTAGGIO COMPETITIVO CHE CONSENTE LORO DI RAGGIUNGERE PIÙ FACILMENTE GLI OBIETTIVI CHE SI SONO PROPOSTI.



Le aziende sono istituzioni di rapporti umani e non solo costruzioni di conti economici, di utili netti, di piani di produzione e di strategie di marketing. La loro salute, e quindi la loro esistenza, dipendono anche dal cuore e dallo spirito delle persone che ci lavorano. La cultura d'impresa ha pertanto una forte influenza su di loro, un'influenza che agisce sul modo di lavorare, sulle decisioni da prendere, sull'attenzione alla qualità di ciò che viene prodotto.

CHE COSA È LA CULTURA D'IMPRESA.

La cultura d'impresa è la risultante di una miscellanea di valori, di miti, di simboli che assumono importanza per chi nell'impresa vive e lavora. Perché l'orgoglio di appartenenza, cementato dalla presenza di una cultura d'impresa, si traduce in fedeltà e impegno.

Ogni azienda, come in realtà ogni organizzazione sociale, ha una propria cultura. A volte essa è però frammentaria e di difficile lettura. Parte del personale è fedele ai capi, parte al sindacato, parte a

nessuno dei due ma solo alla conservazione del proprio potere acquisito.

RICONOSCERE UN'IMPRESA CHE FA CULTURA.

Le imprese che hanno coltivato nel tempo una loro identità personale forgiando dei valori, creando figure leader e riconoscendo l'importanza della comunicazione anche informale, hanno oggi un vantaggio sulle altre: forniscono valori e convinzioni, non solo prodotti. Esse hanno una cultura forte, che costituisce una leva potente per orientare i comportamenti, diminuire la conflittualità interna, aumentare la motivazione e il senso di appartenenza all'azienda. In un concetto, tutto ciò si traduce nel raggiungere più facilmente gli obiettivi strategici. In queste aziende esiste una forte cultura d'impresa.

G LI ELEMENTI DELLA CULTURA D'IMPRESA.

I valori aziendali. Sono i riferimenti che tengono uniti azienda e forza lavoro perché identificano una filosofia aziendale e quindi danno coesione e un carattere condiviso. Possono in qualche

TREND

Cultura d'impresa

caso tradursi in slogan pubblicitari interni (l'innovazione tecnologica come vanto, la qualità come elemento vincente, il marchio aziendale come identificazione del prodotto, il rispetto dei tempi di consegna come misura del livello di servizio, l'assenza di reclami come misura di serietà ed efficienza, eccetera).

Gli eroi - Se i valori sono l'anima della cultura di un'impresa, gli eroi li personificano e incarnano la forza dell'azienda rappresentando per i dipendenti dei modelli da seguire. Sono coloro che motivano gli altri e su cui gli altri possono contare quando le cose si fanno difficili. Le aziende con una forte cultura traggono enormi vantaggi da questi personaggi e pertanto li sostengono, li premiano e li difendono da attacchi e incomprensioni.

I riti e i rituali - Vi sono procedure sistematiche e programmate che caratterizzano la routine quotidiana dell'impresa. Le loro manifestazioni sono dei rituali che indicano ai dipendenti quale è la condotta che ci si aspetta da loro. Inoltre permettono a tutti di sapere quale è il loro ruolo, rafforzando così identità e professionalità. I riti non riguardano solo regole impo- sitive e doveri. I successi meritano un riconoscimento e i riconoscimenti aiutano a loro volta a conseguire ulteriori successi. Il premio rientra in questo caso nel concetto di rito e comporta uno specifico rituale.

NEMICI DAI QUALI DIFENDERSI.

Paradossalmente i principali nemici della cultura d'impresa sono alcuni suoi derivati, e cioè l'identificazione esasperata di alcuni elementi caratteristici, quali: La cultura dell'individualismo che, nello sviluppo di azioni non sufficientemente ponderate, proposte e condivise, sottopone l'azienda a possibili rischi. La cultura delle procedure, in cui i dipen-

enti finiscono per non misurare più la quantità di ciò che fanno, ma solo la modalità esecutiva. Quando il processo esce di controllo questa cultura assume i connotati della pura burocrazia.

COME CONCLUSIONE UNA NOTA PERSONALE.

Spesso mi imbatto in situazioni aziendali in cui ci si lamenta di una generale perdita di produttività rispetto a tempi più o meno remoti. È frequente in questi casi la tendenza a volere risolvere il problema affidandosi a metodologie di stampo giapponese o americano. Anche riconoscendo la validità assoluta di questi

supporti, non mi trovo d'accordo con questo modo di agire quando esso si applica senza tenere conto del modo di lavorare, di pensare, di vivere, propri di una determinata azienda. Dobbiamo ricordarci sempre che sono gli uomini che fanno andare avanti il lavoro e tornare ad imparare di nuovo le vecchie lezioni sul modo in cui la cultura tiene uniti i dipendenti e sul significato e sullo scopo che giorno per giorno dà alla loro vita. ■

Massimo Fumagalli

Massimo Fumagalli è ingegnere meccanico e svolge attività di consulenza in organizzazione d'impresa come partner della società PRIMA Organizzazione Industriale (tel. 031-571870, fax 031-3380732, E-mail primasnc@tin.it)

IL COMPITO STRATEGICO DEL MANAGER.

Sostenere e influenzare positivamente la cultura d'impresa è compito preciso del manager aziendale. Per fare ciò egli deve dedicare tempo ed energie alla gestione dei conflitti che di volta in volta possono generarsi tra valori presunti ed eventi quotidiani.

In sintesi la sua azione deve essere in tal senso focalizzata su:

- fare tesoro della storia dell'azienda e costituirne la base per rafforzare immagine e posizione
- comunicare in modo chiaro e sintetico la missione aziendale e le relative strategie di attuazione
- organizzare le attività secondo procedure snelle, chiare ed inequivocabili
- definire degli standard comportamentali e su di essi dare fiducia ai propri collaboratori
- stabilire ruoli e mansioni secondo competenza e responsabilità
- prendere le decisioni strategiche in prima persona e delegare le decisioni operative ai singoli
- affrontare problemi e criticità esponendosi in prima persona sostenendo il proprio staff
- operare velocemente i cambiamenti organizzativi quando essi si rendono necessari
- dedicare un adeguato impegno economico allo sviluppo tecnologico
- prestare attenzione al miglioramento continuo del prodotto, del processo e del servizio.

GLI INTERESSI DI MORA: COME COMPORTARSI.

LA NUOVA NORMATIVA DISCIPLINA LA SCADENZA DEI PAGAMENTI E AUTOMATIZZA LA DECORRENZA DEGLI INTERESSI DI MORA. GLI ASPETTI CONTABILI E FISCALI DI UNA QUESTIONE DI CORRETTEZZA E GIUSTIZIA ECONOMICA.



Il recepimento della Direttiva Comunitaria n. 2000/35/CE, avvenuto con il Decreto Legislativo 9 Ottobre 2002 n. 231, ha reso di attualità la problematica della rilevazione e contabilizzazione degli interessi di mora. Infatti con la nuova normativa, oltre ad aver disciplinato per legge la scadenza dei pagamenti nelle transazioni commerciali, il Legislatore ha reso automatica la decorrenza degli interessi di mora, cioè degli interessi risarcitori del ritardato pagamento. In questa sede ci si limita all'esame della disciplina nei suoi riflessi contabili e fiscali.

INTERESSI DI MORA: RILEVAZIONE E CONTABILIZZAZIONE.

Gli interessi di mora sono proventi che maturano in funzione del tempo a partire dall'evento giuridico che li rende applicabili, in particolare, a partire: dalla data di costituzione in mora, se richiesta; dalla data di mancato pagamento; oppure, se diversamente previsto da specifica clausola contrattuale, dal diverso evento da quest'ultima previsto; o, infine, automaticamente, in base alle disposizione del D.Lgs. 231/02, per i contratti stipulati dal 8.8.02.

Quindi gli interessi di mora, qualora applicabili e a decorrere dalla data di maturazione, devono essere imputati a Conto economico in base al principio di competenza, anche con una sola rilevazione effettuata in sede di chiusura di ciascun esercizio, con l'imputazione ad un conto del gruppo corrispondente al gruppo di appartenenza del credito. A conto economico, la imputazione sarà alla voce "C - PROVENTI ED ONERI FINANZIARI", ed in particolare:

- C 16 a) Altri proventi finanziari da crediti iscritti nelle immobilizzazioni
- C 16 d) Proventi diversi dai precedenti (per crediti dell'attivo circolante)

È opportuno, per aziende con numerosi clienti, dotarsi di un programma informatico che, partendo dallo scadenziario e dal c.d. "ageing" - "anzianità" - "clienti", calcoli esattamente i giorni di mora ed i conseguenti interessi.

Il calcolo degli interessi di mora deve avvenire applicando un tasso su base annua pari al tasso di finanziamento deliberato dalla Banca Centrale Europea, maggiorato di 7 punti.

INCASSO: LA "SVALUTAZIONE A BILANCIO".

Altra questione rilevante è la gestione dell'incasso dei crediti per interessi di mora. Importante è la comunicazione al debitore dell'importo per interessi di mora maturati: quest'ultimo dovrà anche rilevare il connesso debito nel proprio bilancio.

Come previsto dal Principio Contabile CNDC R n. 15 (par. D.IX), qualora la maturazione e contabilizzazione degli interessi (ed in particolare di quelli di mora) porti alla contabilizzazione per competenza di interessi di "dubbio incasso", "il riconoscimento dei medesimi va sospeso e quelli in precedenza rilevati vanno valutati al presumibile valore di realizzo. Se si ritiene di continuare a riconoscerli, va effettuato uno stanziamento nel fondo svalutazione crediti in relazione alla possibilità di recupero". Tale indicazione va però coordinata con la normativa fiscale di cui all'art. 71 T.U.I.R.!

A conto economico, la svalutazione dei crediti per interessi di mora, dovrà essere contabilizzata in separato conto

UTILITÀ

Il ritardo nei pagamenti

da classificare alla voce "B 10 d) Svalutazioni dei crediti compresi nell'attivo circolante e delle disponibilità liquide", oppure, se relativi a crediti finanziari, alla voce "D 19 d) Svalutazione di immobilizzazioni finanziarie". In Nota integrativa occorre fornire dettagli in relazione ai crediti per interessi di mora iscritti in bilancio, anche se svalutati al 100.

ASPETTI FISCALI: IMPOSTE DIRETTE ED INDIRETTE.

Ai fini delle imposte dirette, gli interessi di mora costituiscono proventi tassabili per competenza e, ai sensi dell'art. 75 III° comma T.U.I.R., concorrono alla formazione del reddito indipendentemente dalla loro contabilizzazione e indicazione nel conto economico.

Quest'ultima disposizione ha particolare rilevanza, in quanto rende di fatto "obbligatoria" la contabilizzazione degli interessi di mora. Infatti se non fossero contabilizzati verrebbero comunque attratti a tassazione nell'esercizio di maturazione, come disposto dal comma 3 del sopraccitato art. 75 T.U.I.R.. Ciò a maggior ragione se in forza di norma che ne ha resa automatica ed obbligatoria la maturazione.

Poiché però è assai comune che gli interessi di mora non vengano di fatto riscossi, il T.U.I.R. al comma VI° dell'art. 71 prevede che possano essere svalutati per l'intero importo, con un accantonamento fiscalmente deducibile. Quindi se contabilizzati, gli interessi di mora possono essere accantonati in apposito fondo e non avere alcun riflesso dal punto di vista civilistico e, soprattutto, fiscale. In particolare gli accantonamenti per rischi su crediti per interessi di mora sono fiscalmente deducibili alle seguenti condizioni e limiti:

- fino al 100% dell'ammontare dei crediti stessi imputato in contropartita fra gli interessi di mora al conto economico
- siano accantonati in ciascun eserci-

zio, in base all'importo maturato cioè secondo il principio della competenza temporale (l'importo dei crediti maturato in ogni esercizio costituisce il limite massimo per le svalutazioni ed accantonamenti).

Non è richiesta l'iscrizione in appositi fondi del passivo in quanto sono ammesse le svalutazioni dirette.

La sostanza della disposizione di cui all'art. 71 è quindi quella di sospendere la tassazione degli interessi di mora fino al momento di effettivo realizzo. Nell'esercizio di iscrizione degli interessi maturati per competenza e di accantonamento della relativa svalutazione al 100%, non si avrà infatti alcun effetto sul reddito fiscale imponibile, né si dovranno effettuare variazioni in aumento/diminuzione in dichiarazione dei redditi. Nell'esercizio di effettivo incasso dei crediti per interessi di mora, nell'ipotesi in cui non risultassero a bilancio residui crediti lordi per interessi di mora, la tassazione di quelli incassati avverrà indirettamente operando lo storno del fondo rischi su crediti per interessi di mora, precedentemente stanziato, ed il passaggio dello stesso a sopravvenienza passiva di conto economico. I crediti per interessi di mora non rientrano nell'imponibile per il calcolo del fondo rischi su crediti.

Ai fini I.R.A.P. gli interessi di mora non costituiscono elemento rilevante; anche gli accantonamenti per svalutazione degli stessi sono irrilevanti e comunque indeducibili.

Ai fini I.V.A. occorre evidenziare il diverso trattamento degli interessi di mora rispetto a quelli per dilazioni di pagamento, per la loro diversa natura giuridica: gli interessi di mora sono esclusi da I.V.A. (rif. Art. 15, comma 1, DPR 633/72), mentre gli interessi per dilazione del pagamento sono soggetti ad I.V.A.: operazione esente art. 10, comma 1 n. 1) DPR 633/72. L'interesse di mora non è infatti il corrispettivo sinallagmatico di una controprestazione (obbligazione di "fare, non fare e permettere") del creditore, ma ha natura risarcitoria di danno provocato al credito

con il ritardato pagamento.

Per documentare il movimento sarà opportuno e necessario emettere un documento di addebito: indicare che l'operazione è esclusa dall'I.V.A. ex-art. 15, comma 1, n. 1 DPR 633/72 e assoggettare il documento ad imposta di bollo (1,29 euro), non dovuta se l'importo del documento non supera 77,47 euro).

RIFLESSIONE CONCLUSIVA SULLA NUOVA LEGGE.

La nuova normativa di cui al D.Lgs. 231/02, riproponendo la problematica di calcolo ed iscrizione a bilancio degli interessi di mora, apre un nuovo capitolo di "investimenti" da effettuarsi nelle aziende, sia organizzativo-procedurali che informatici. È già stato osservato che accanto all'obbligatorietà di iscrizione degli interessi di mora la disciplina in esame non ha introdotto nuovi strumenti giuridici per agevolare il recupero degli stessi, dovendosi per questo affidare ai consueti strumenti della "giustizia civile". Sembra quindi che l'aggravio amministrativo imposto alle imprese sia la sola pratica conseguenza del recepimento della Direttiva comunitaria.

Riteniamo che, come al solito, la "bontà di una legge" stia nel positivo utilizzo che la pratica aziendale sarà in grado di poterne fare, nonché, speriamo nell'interesse del sistema economico, nel benefico effetto che potrà avere per "moralizzare" comportamenti finanziari particolarmente "tesi". Non sappiamo peraltro se la normativa avrà un effettivo riscontro pratico e quale sarà l'effetto che produrrà in particolare sui debitori cronicamente in ritardo, quali lo Stato ed i vari Enti pubblici. ■

Rosita Forcellini

Studio Campidori Commercialisti & Ass.
Tel 0341357711-Fax 0341360136
forcellini@studiocampidori.it

QUALITY AIR



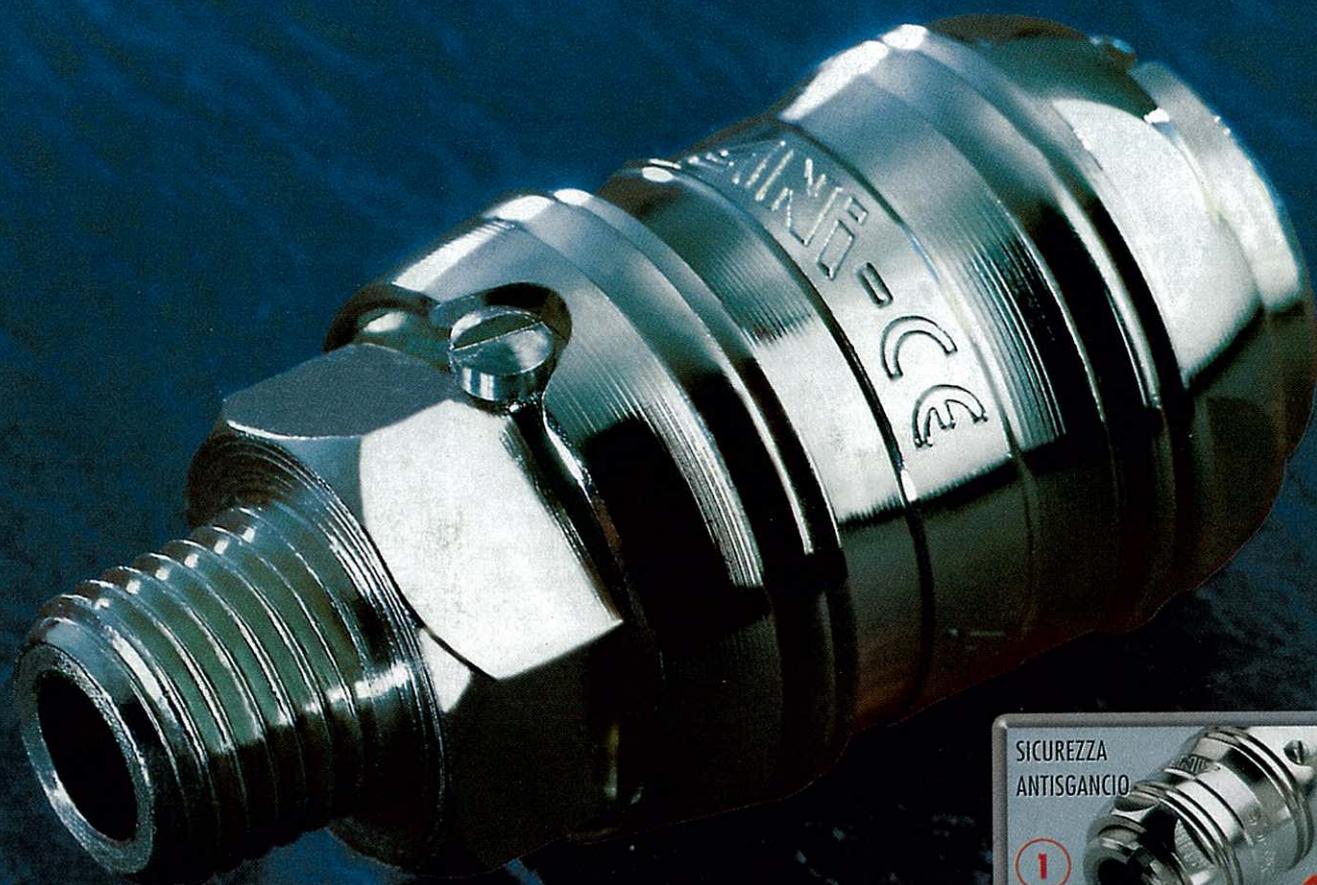
OFFICINE MECCANICHE

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

www.ani.it • ani@ani.it

Nuovo rubinetto rapido universale a sfere

con sicurezza antisingerimento



SICUREZZA
ANTISINGERIMENTO



CERTIFICAZIONE CE
OTTONE LUCIDATO E NICHELATO



COMPLETEZZA
DI GAMMA



IMPIEGO UNIVERSALE
CON OGNI TIPO DI INNESTO

