

# SPAZIO TECNICO



Consorzio Distributori Utensili

Anno 8 - Numero 24  
 Spedizione in abb. post. - 70%  
 Filiale di Milano  
 Direttore responsabile: Giorgio Cortella  
 Editore: Consorzio CDU  
 sede legale: Via Rugabella, 1 - Milano  
 sede operativa: V.le Colleoni, 17 Agrate  
 Progetto e coordinamento editoriale:  
 Bianchi Errepi Associati Srl - Lecco  
 Stampa: Grafiche Mazzucchelli Spa  
 Seguro di Settimo Milanese (MI)  
 Autorizzazione del Tribunale di Lecco  
 n. 3136 del 21/09/95 (n.9/95 Reg.Per.)



## SPECIALE EMO

Parla il presidente UCIMU, Andrea Riello.

## INNOVAZIONE

Varato il brevetto europeo.

## BtoB

Non solo fornitori, ma business partner.

## MACCHINE UTENSILI

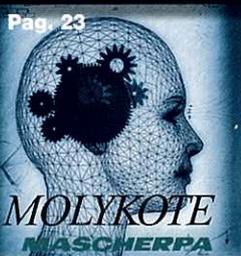
Quando revisionare conviene.

## PROMOZIONI CDU

17 offerte da non perdere.

Pagg. 15-19

Pag. 23



Pag. 14-21



Pag. 13



Pag. 22



Pag. 26-27



## UNO SGUARDO AL PRESENTE E AL FUTURO DELLA MACCHINA UTENSILE.

**INTERVISTA A TUTTO CAMPO CON ANDREA RIELLO, PRESIDENTE DI UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE E INTERMECCANICA, ALLA VIGILIA DELL'INAUGURAZIONE DELLA EMO MILANO 2003, LA PIÙ IMPORTANTE VETRINA MONDIALE DELLA MACCHINA UTENSILE.**

*Dal 21 al 28 Ottobre la Fiera di Milano è il palcoscenico per la EMO 2003: oltre 1.600 espositori provenienti da ben 38 Paesi del mondo presentano le ultime novità per l'industria in fatto di macchine utensili, robot, automazione e prodotti ausiliari.*

*L'appuntamento, già di per sé particolarmente rilevante, acquista quest'anno ulteriori valenze anche a fronte della particolare congiuntura internazionale con cui l'industria si sta misurando e dell'emergere di una serie di elementi strutturali che interrogano le imprese del settore.*

*Ne parliamo con il presidente di UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE ed INTERMECCANICA, Andrea Riello.*

Dal giugno 2000 occupa la presidenza di UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE, l'associazione che raggruppa oltre il 70 per cento dei costruttori italiani di macchine utensili, robot, automazione e prodotti ausiliari. E, dall'aprile di quest'anno, è al vertice di Intermeccanica, la federazione tra le associazioni italiane dell'industria meccanica. Un osservatorio davvero privilegiato quello da cui Andrea Riello può osservare l'andamento congiunturale di questo importantissimo settore del made in Italy, storicamente uno tra i più significativi sotto il profilo sia delle imprese che vi si riconoscono, sia del fatturato complessivo che sviluppano, sia infine del contributo all'export che sono in grado di offrire.

Proprio per questo non vi è certamente nessun altro interlocutore che meglio di Andrea Riello possa darci un quadro dell'industria meccanica e più in particolare di quella della macchina utensile alla vigilia dell'inaugurazione, presso i padiglioni della Fiera di Milano, di EMO MILANO 2003, il più importante appuntamento mondiale per l'industria manifatturiera,

che torna in Italia a otto anni di distanza dall'ultima edizione del 1995.

Quella che è la biennale itinerante della macchina utensile, promossa da CECIMO (Comitato europeo tra le industrie della macchina utensile), costituisce la più celebrata e significativa vetrina mondiale dell'innovazione. Fulcro del progresso tecnologico, l'industria produttrice di macchine utensili è infatti all'avanguardia nel processo che sta modificando l'organizzazione del lavoro in fabbrica, dove l'uomo è destinato a tornare indiscusso protagonista, acquisendo margini sempre più ampi di autonomia e responsabilità.

Capace di assimilare nel giusto grado le spinte verso l'automazione, la fabbrica per la costruzione di macchine utensili ha così perso i connotati dell'officina meccanica per assumere le caratteristiche del laboratorio multidisciplinare, organizzato secondo criteri che esaltano il "sapere" dell'uomo, chiamato a progettare e gestire, con la propria intelligenza e la propria creatività, tecnologie sempre più sofisticate.

# MEETING

## Speciale EMO



Una evoluzione, dunque, che presenta chiari caratteri "rinascimentali" e di cui EMO MILANO 2003 è certamente palcoscenico d'eccellenza, con i suoi 127 mila metri quadri espositivi, distribuiti in 28 padiglioni, e oltre 1.600 operatori in rappresentanza di 38 diversi Paesi. Un palcoscenico dove l'Italia fa senza dubbio la parte del leone, con 700 imprese partecipanti, seguita dal meglio della produzione europea (43% degli espositori totali) e da una rappresentanza asiatica (12,5%) in forte crescita rispetto al passato.

PRODURRE, la produzione italiana ha registrato un decremento del 5,5%, rispetto al 2001, che ne ha ridotto il valore a 4.378 milioni di euro, appesantita dal calo delle esportazioni verso i tradizionali mercati di sbocco, interessati dal persistente blocco dei consumi. Alla luce di questi dati, e dei dati degli ordinativi raccolti in questi primi sei mesi del 2003, quello in corso, più che un anno di ripresa, si prospetta essere un anno di convalescenza. L'auspicio è che EMO, vetrina del meglio della produzione internazionale di settore, possa essere volano per la



*«In questi primi sei mesi del 2003, quello in corso, più che un anno di ripresa, si prospetta essere un anno di convalescenza.*

*L'auspicio è che EMO, vetrina del meglio della produzione internazionale di settore, possa essere volano per la ripresa di un settore che è alla base dell'intero sistema manifatturiero mondiale».*

## **L** O SCENARIO DI RIFERIMENTO PER LE IMPRESE ITALIANE.

**Come si presenta l'industria italiana della macchina utensile a EMO 2003? Quali le previsioni per il futuro?**

«Nonostante il negativo andamento della congiuntura economica internazionale, nel 2002, l'industria italiana costruttrice di macchine utensili, robot e automazione, ha consolidato il terzo posto nella graduatoria mondiale sia per produzione che per esportazione. Ciò non toglie che il bilancio dell'anno appena chiuso proponga più ombre che luci. Secondo i dati di consuntivo 2002, elaborati da UCIMU-SISTEMI PER



# MEETING

## Speciale EMO



*«Il mantenimento della competitività è oggi il tema dominante e la sfida reale che interessa non soltanto il singolo imprenditore ma l'intera nazione. A questo proposito i costruttori italiani hanno bisogno di tre I: Internazionalizzazione – Innovazione – Investimenti».*

ripresa di un settore che è alla base dell'intero sistema manifatturiero mondiale. D'altro canto, l'ampiezza e la qualità dell'offerta in mostra saranno sicuramente un forte stimolo all'acquisto per gli utilizzatori italiani e stranieri».

### **Quali le indicazioni relative agli ordini raccolti dai costruttori nei primi sei mesi dell'anno?**

«In base ai dati elaborati dal Centro Studi & Cultura di Impresa di UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE, l'associazione dei costruttori italiani di macchine utensili, robot e automazione, gli ordini raccolti dai costruttori italiani nel primo semestre 2003 sono calati del 9,3% rispetto allo stesso periodo del 2002, un risultato determinato dalla contrazione degli ordinativi raccolti sul mercato interno (-20,3%), sul quale l'effetto Tremonti-bis aveva anticipato gli ordini nell'ultima parte del 2002, e dal risultato

globalmente di segno positivo ottenuto sui mercati stranieri (+2,4%)».

### **Quali i mercati di sbocco più interessanti per i costruttori italiani?**

«Secondo i dati di commercio estero relativi ai primi sei mesi dell'anno, al rallentamento delle esportazioni verso Germania e Francia, tradizionali mercati di sbocco dell'industria italiana di sistemi per produrre, è corrisposto un sostanziale incremento delle consegne di macchine made in Italy nei mercati emergenti in Cina (+21,9% rispetto allo stesso periodo del 2002), Russia, Turchia e Repubblica Ceca. Si conferma, così la capacità dei costruttori italiani di ri-orientare rapidamente la propria offerta a seconda dell'evoluzione del mercato. Un discorso a parte merita l'export verso gli Stati Uniti che, dopo un biennio negativo, nei primi sei mesi

del 2003 segna una crescita del 50% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente».

## **COMPETITIVITÀ: LA REGOLA DELLE "3 I".**

**Uno dei problemi più pressanti per le imprese del settore è quello della competitività. Quali le carenze e quali gli interventi da adottare per mantenerci agli stessi livelli dei concorrenti stranieri?**

«Il mantenimento della competitività è oggi il tema dominante e la sfida reale che interessa non soltanto il singolo imprenditore ma l'intera nazione. A questo proposito i costruttori italiani hanno bisogno di tre "I": Internaziona-

# MEETING

## Speciale EMO

lizzazione – Innovazione – Investimenti. Dal punto di vista dell'internazionalizzazione i tradizionali competitors - tedeschi, giapponesi e americani - godono di un notevole vantaggio di mercato derivante dalla politica di globalizzazione delle loro industrie automobilistica, aerospaziale, dell'energia e dell'elettrodomestico. Ben diversa la situazione dei nostri imprenditori che, in mancanza di un tessuto industriale in grado di formarli, hanno necessità di un forte sostegno da parte del sistema paese.

Anche in tema di innovazione, vera leva strategica per la competitività del settore, ci troviamo svantaggiati: gli investimenti fino a ora stanziati sono stati quasi totalmente destinati alla ricerca di base. C'è invece una grande necessità di uno spazio esclusivamente riservato all'innovazione dei prodotti, in particolare per la piccola e media impresa.

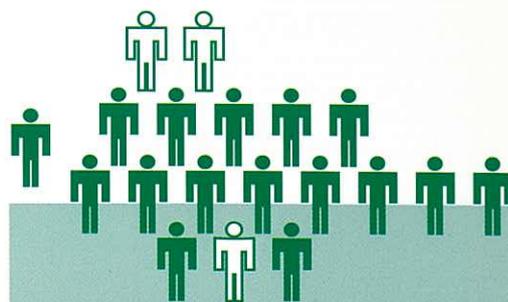
È poi necessaria una politica fiscale per gli investimenti. In mancanza di misure che favoriscano l'ammmodernamento continuo degli impianti di produzione, il rischio è che l'intero sistema industriale italiano perda di competitività rispetto ai nuovi e vecchi concorrenti. Per superare l'attuale momento di congiuntura negativa, uno strumento utile potrebbe essere quello dell'adozione del sistema

degli ammortamenti liberi, sul modello di quello previsto dall'amministrazione americana».

### **Le aziende sono disposte a investire sui giovani? Quali le figure professionali maggiormente richieste dai costruttori?**

«I giovani sono le risorse su cui gli imprenditori vogliono e devono investire perché strategiche per la redditività dell'azienda e per il buon funzionamento della fabbrica. Caratterizzate da un elevatissimo standard tecnologico, le macchine utensili presenti negli impianti produttivi richiedono la presenza di addetti specializzati, capaci di operare su sistemi ad alto livello di automazione. Tra le figure professionali più ricercate dal settore, che attualmente occupa circa 33.000 addetti, spiccano profili sia di carattere tecnico specialistico (montatori, assemblatori e installatori, progettisti meccanici e di software industriale, disegnatori CAD) sia manageriale, per le aree commerciale, marketing, servizio clienti e programmazione della produzione». ■

**Giorgio Cortella**



## APPUNTAMENTI

**21/10/2003 - 28/10/2003**

**EMO MILANO 2003**

Milano - Italia

**20/10/2003 - 23/10/2003**

**CMTS TORONTO**

Toronto - Canada

**21/10/2003 - 23/10/2003**

**APEX DALLAS**

Dallas - USA

**13/11/2003 - 16/11/2003**

**THAI METALEX/INTERMOULD**

Bangkok - Thailandia

**16/11/2003 - 19/11/2003**

**FABTECH INTERNATIONAL**

Chicago - USA

**10/12/2003 - 13/12/2003**

**MANUFACTURING INDONESIA**

Jakarta - Indonesia





# VARATO IL "BREVETTO EUROPEO".

**L'UNIONE EUROPEA HA DATO IL VIA LIBERA AL PROGETTO DI UN BREVETTO UNICO PER TUTTI I PAESI MEMBRI CHE PORTERÀ A UN ABBATTIMENTO DEI COSTI E PROTEGGERÀ INVENZIONI E NUOVI PRODOTTI SULL'INTERA AREA. I TEMPI DI ATTUAZIONE SONO PERÒ ANCORA LUNGI: LE NUOVE NORME SARANNO IN VIGORE SOLO A PARTIRE DAL 2010.**

*Ci sono voluti trent'anni, e dovremo aspettare per altri sette. Ma finalmente, nel 2010, il brevetto unico per tutta l'Europa sarà una realtà. Un passo che tutti i ministri convenuti a Bruxelles nel mese di marzo, non hanno esitato a definire storico: un'ulteriore evoluzione verso la costituzione di quella "nazione europea" che faticosamente si sta cercando di comporre, amalgamando le differenti identità culturali che ne fanno parte. Il documento approvato dal Consiglio europeo è destinato a dare una spinta importante all'economia fondata sull'innovazione e sulla ricerca e ha raccolto il plauso convinto di francesi, inglesi e tedeschi, tra i maggiori "produttori di brevetti" d'Europa.*

### **L** A POSIZIONE ITALIANA SUL BREVETTO UNICO.

Il giudizio non poteva che essere positivo anche da parte italiana con Antonio Marzano, Ministro per le attività produttive, che ha commentato come il «Made in Italy si basa più sul valore aggiunto delle idee, che sulle materie prime...e che quindi per noi la protezione delle idee è assolutamente fondamentale».

L'Italia, dato che un accordo è sempre frutto di una contrattazione, ha però dovuto accettare un "compromesso linguistico" che prevede la presentazione dei brevetti stilata in una delle "tre lingue di Monaco".

Inglese, francese e tedesco sono infatti le lingue già adottate dall'Ufficio europeo dei brevetti che ha sede proprio nel capoluogo bavarese. Le lingue nazionali rientreranno in gioco solo in caso di contenzioso giudiziario, occasione in cui il titolare del brevetto dovrà obbligatoriamente tradurre tutti i documenti nella lingua madre dell'azienda citata in giudizio.

### **L** A CORTE PER LA TUTELA DEI BREVETTI.

Tutti i contenziosi giudiziari su questo tema saranno gestiti da una speciale sessione della Corte europea di Lussemburgo. Questa si insedierà però solo a partire dal 2010, anno in cui le nuove norme diverranno effettive.

Tempi così lunghi sono stati fortemente voluti dai rappresentanti tedeschi che avrebbero desiderato un ancor più dilatato periodo di transizione tra l'attuale sistema giudiziario, che prevede Corti diverse per ogni paese membro dell'UE, e quello comunitario.

### **COSTI VENGONO DIMEZZATI A 25.000 EURO.**

Una buona notizia è certamente rappresentata dal sostanziale abbattimento dei costi per le pratiche. Attualmente registrare un brevetto prevede un esborso medio di 50.000 Euro. La Commissione

# REPORT

## Innovazione

europea, grazie all'unificazione dell'iter procedurale, si è sbilanciata in previsioni che parlano di una riduzione dei costi pari al 50%. Un aiuto concreto per tutte le aziende che si impegnano nella ricerca tecnologia e nella creazione di prodotti innovativi capaci di affrontare un mercato sempre più competitivo.

### INNOVAZIONE: LA SITUAZIONE ITALIANA.

Il nuovo brevetto europeo non sortirà però gli effetti sperati, se il nostro Paese non invertirà la rotta negativa intrapresa ormai da molti anni.

L'analisi dei brevetti di alta tecnologia fornisce un quadro desolante del panorama italiano, relegandoci agli ultimi posti rispetto ai nostri più importanti partner comunitari e agli Stati Uniti. Le cifre della Banca dati UE, per quanto riguarda il biennio 1998-1999, parlano infatti di una quota italiana dei brevetti high-tech ferma al 1,79%, contro un 3,83% del Regno Unito, un 7,30% della Francia e addirittura un 15,06% della Germania. Dati che testimoniano un declino anche degli investimenti in ricerca e sviluppo e che risentono di una scarsa collaborazione tra pubblico e privato.

### INVESTIRE NELLA RICERCA APPLICATA ALL'INDUSTRIA.

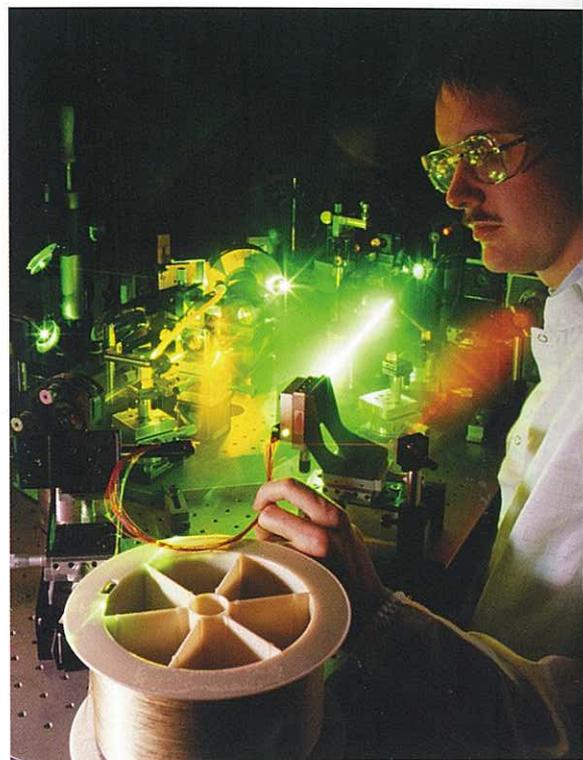
Il vero problema italiano si fonda infatti sul sistema pubblico che, pur investendo cifre considerevoli, produce pochi brevetti, ma non solo, il trasferimento di questi ultimi al sistema industriale è pressoché nullo, o quasi.

A fronte di situazioni, come quelle registrate nelle università americane che trasferiscono all'industria il 50% dei brevetti, il Cnr arriva a malapena al 16%. Cifre che, da sole, spiegano

il saldo negativo della nostra bilancia tecnologica.

La scienza risulta, quindi, ancora troppo legata dall'attività produttiva, e sono ancora troppo pochi gli enti di ricerca e le università dotate di opportuni uffici di trasferimento tecnologico. Tutto ciò si traduce poi in investimenti industriali ininfluenti e nell'impossibilità di creare posti di lavoro per cervelli che, inevitabilmente, fuggono all'estero.

Alcune cifre per comprendere la dimensione del gap che genera questo tipo di cultura. I brevetti trasferiti dal Massachusetts Institute of Technology, in soli quattro anni, hanno prodotto un miliardo di dollari di investimenti industriali e ben 2.000 nuovi posti di lavoro. Inoltre, e la cosa dovrebbe far riflettere, i brevetti trasferiti dal prestigioso istituto americano rappresentano una notevolissima voce di bilancio. ■



### ITALIA MAGLIA NERA

Spese complessive in ricerca e sviluppo del Pil, numero di ricercatori scientifici per 1.000 lavoratori e richieste di brevetti in Europa in % del totale.

| Paese       | Spesa | Ricercatori | Brevetti |
|-------------|-------|-------------|----------|
| Belgio      | 1,96  | 6,92        | 1,1      |
| Danimarca   | 2,09  | 6,46        | 0,8      |
| Germania    | 2,52  | 6,45        | 17,6     |
| Spagna      | 0,97  | 3,77        | 0,6      |
| Francia     | 2,13  | 6,20        | 6,3      |
| Italia      | 1,04  | 2,78        | 3,8      |
| Olanda      | 2,02  | 5,15        | 2,5      |
| Austria     | 1,86  | 5,24        | 0,9      |
| Finlandia   | 3,37  | 9,61        | 1,2      |
| Svezia      | 3,78  | 9,10        | 2,6      |
| G. Bretagna | 1,84  | 5,63        | 5,6      |
| Ue-15       | 1,93  | 5,36        | 42,6     |
| Usa         | 2,69  | 8,66        | 33,1     |
| Giappone    | 2,69  | 9,72        | 14,4     |

Fonte: Il Sole 24 Ore

## DA VENDITORE DI PRODOTTI TECNICI A CONSULENTE DEL CLIENTE.

COME TRASFORMARSI DA BUON VENDITORE A OTTIMO VENDITORE. L'EFFICIENZA È LA CARTINA DI TORNASOLE PER MISURARE IL SUCCESSO.



### **N**ELLA VENDITA LA FORTUNA NON C'ENTRA.

Cosa differenzia un ottimo venditore da un buon venditore?

Entrambi i venditori sono efficaci: producono ottimi risultati in termini di fatturato.

La differenza tra i due tipi di venditori è costituita dall'efficienza, cioè il rapporto tra il numero delle visite e il fatturato per ogni visita, oppure il tempo impiegato per concludere la vendita.

Questa "efficienza" non è un fatto di fortuna (clienti disponibili comunque a acquistare!) né è riconducibile alla sola organizzazione dei percorsi o delle visite.

La vendita di prodotti tecnici o di soluzioni tecnologiche, infatti, è una vendita complessa che richiede al venditore capacità e competenze che vanno al di là della sola conoscenza dei propri prodotti.

L'efficienza, pertanto, è il risultato di un approccio basato sulla conoscenza completa del cliente.

### **A**NALISI DEL PROFILO DEL BUON VENDITORE.

Vediamo più in profondità le differenze tra le due tipologie di venditori.

Il buon venditore è fiero dell'azienda che rappresenta, conosce bene i prodotti che vende, nella sua presentazione entra molto spesso anche nei dettagli costruttivi.

Tuttavia non sempre conosce allo stesso modo i prodotti della concorrenza e corre il pericolo di non saper far apprezzare i

# FOCUS

## Risorse umane

punti forte dei propri prodotti.

Spesso ha una conoscenza superficiale dei clienti, si limita agli aspetti più appariscenti: i prodotti, il fatturato, quasi mai conosce il processo produttivo.

Il suo approccio tipico è: "Le voglio presentare il nuovo prodotto realizzato dalla mia azienda" oppure: "vengo a trovarti perché ti devo presentare l'ultima novità che abbiamo".

È una persona che si impegna molto, dedica molto tempo ad ogni visita, tuttavia i risultati non sono quasi mai pari al grande sforzo profuso.

Non conoscendo bene il cliente, la sua è una presentazione standard ed è costretto ogni volta a presentare tutte le caratteristiche del prodotto.

### **L'OTTIMO VENDITORE: UN VERO CONSULENTE.**

L'ottimo venditore è "il consulente del cliente".

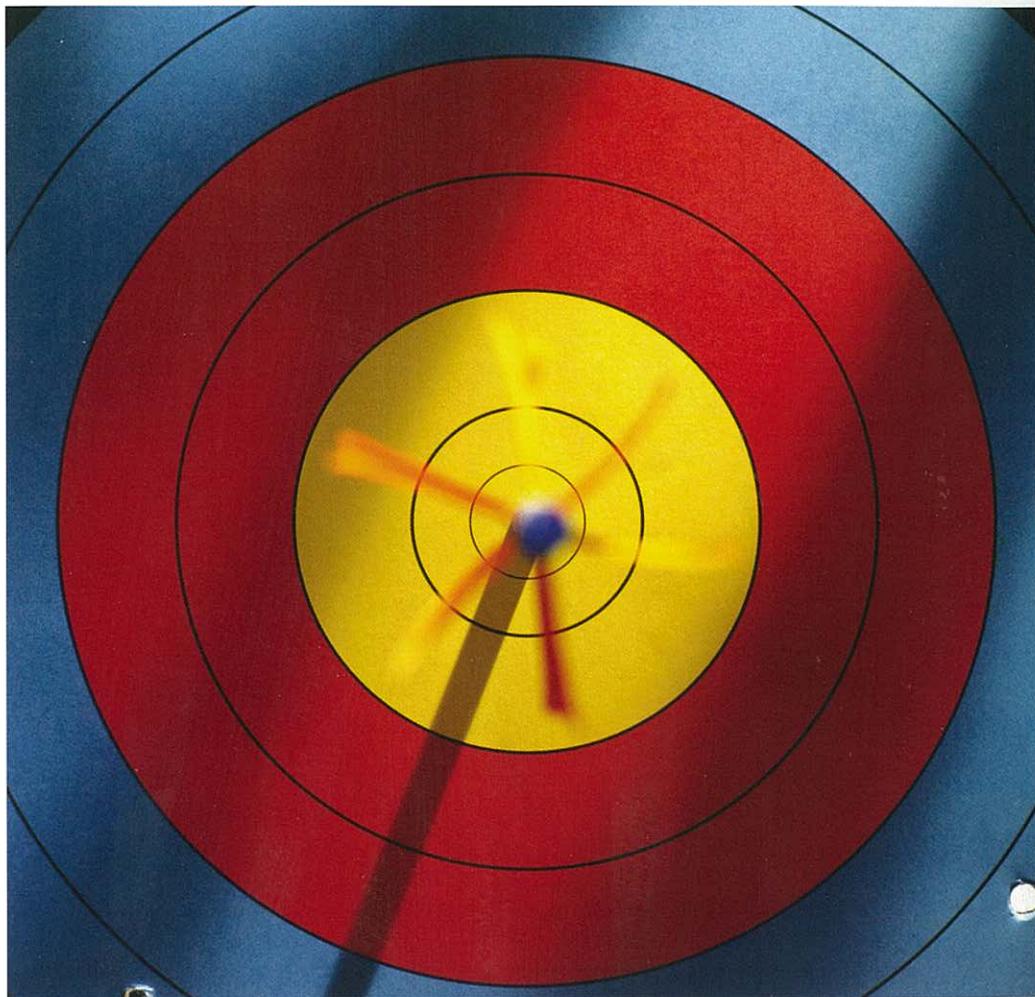
Egli, oltre ad una grande stima della propria azienda e un'ottima conoscenza dei propri prodotti, sa argomentare ciò che li differenzia dalla concorrenza.

Il vero punto di forza del venditore "consulente" è la conoscenza del modo di pensare del cliente, del suo processo tecnologico, delle persone che hanno un peso in azienda e di fatto influenzano chi deve decidere l'acquisto.

Conoscere il modo di pensare del cliente significa per il venditore sapere se egli è interessato solo all'aspetto economico, oppure è interessato a qualcosa che gli permetta di migliorare il proprio processo produttivo.

La sua presentazione è focalizzata principalmente sulle esigenze del cliente e il prodotto è presentato come la soluzione di queste esigenze.

Il suo approccio è: "caro cliente Le voglio presentare un prodotto che le permette di risparmiare tempo" oppure "Ti voglio presentare un prodotto che ti farà guadagnare di più".



In una realtà che sarà sempre più competitiva, l'approccio di tipo consulenziale è l'unico che permetterà al venditore di mantenere la fedeltà del cliente, il vero obiettivo di tutte le aziende.

Questo approccio, come già sopra accennato, richiede al venditore di acquisire capacità e competenze più complete, pertanto egli si deve impegnare sempre di più nel raffinare la propria professionalità.

Egli deve possedere una metodologia di vendita diversa.

Il cambiamento più vistoso che gli viene richiesto è quello del rovesciamento della focalizzazione del suo operato: dalla centralità del proprio prodotto alla centralità del cliente.

Questo passaggio comporta una grande rigidità nell'approccio al cliente.

La visita e la proposta devono essere accuratamente preparate: nulla, deve essere trascurato, e niente dato per scontato, anche il cliente più fedele può cambiare fornitore se trova soluzioni migliori.

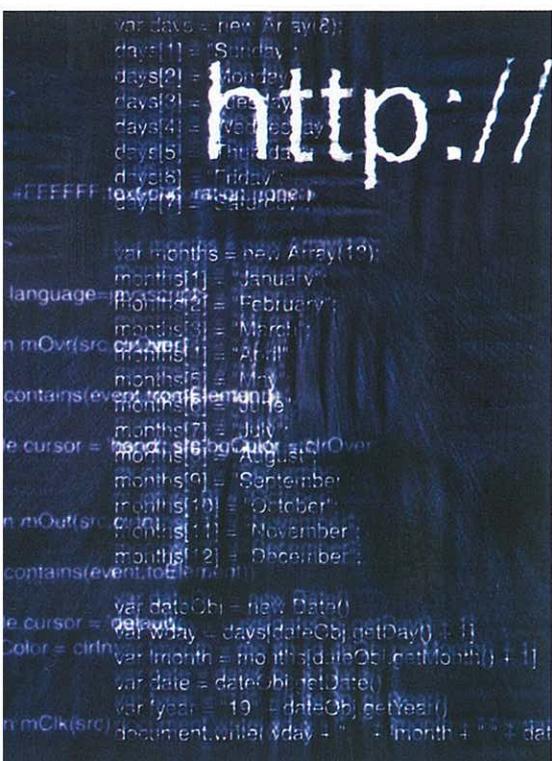
È necessaria, inoltre, una maggiore capacità di ascolto, che significa saper scavare nelle informazioni che vengono date, evitando di pensare che si sa già tutto del cliente.

Nei prossimi numeri affronteremo proprio l'aspetto metodologico della vendita consulenziale. ■

**Giovanni Sironi**  
Consulente  
**SOLUZIONI E MANAGEMENT Srl**  
[gsironi@soluzioniemangement.it](mailto:gsironi@soluzioniemangement.it)

## E-BUSINESS & SUBFORNITURA: IL DIALOGO NON DECOLLA.

DA UN'INDAGINE DEL CONSORZIO POLITECNICO INNOVAZIONE, IN COLLABORAZIONE CON IL COMITATO INTERASSOCIATIVO SUBFORNITURA, EMERGE UNA INTERESSANTE RADIOGRAFIA DEL RUOLO SVOLTO DALL'E-BUSINESS NELLA PIANETA DELLA SUBFORNITURA ITALIANA.



L'atteggiamento delle aziende italiane che operano nel settore della subfornitura nei confronti delle tecnologie Internet-based è il tema centrale di una recente ricerca messa a punto dal Consorzio Politecnico Innovazione in collaborazione con il Comitato Interassociativo Subfornitura.

Alla base di questa indagine, altamente qualitativa, un campione di 22 aziende, per la quasi totalità attive nel settore meccanico, che operano in Lombardia. Eterogeneo, e nel complesso adeguato a riflettere la situazione del mercato della subfornitura italiana, il campione di imprese preso in esame.

Il 40% delle aziende analizzate ha un organico inferiore ai 15 dipendenti, il 32% è rappresentato da aziende fino a 50 addetti, mentre le restanti imprese (14%) superano i 51 addetti.

La ripartizione delle aziende in base al fatturato vede, invece, il 59% delle imprese attestarsi tra 1 e 5 milioni di euro e un 18% capace di sviluppare oltre 10 milioni.

### QUESITI POSTI IN RELAZIONE AL BUSINESS ON LINE.

La ricerca condotta è stata finalizzata a verificare l'incidenza di Internet nei rapporti con i clienti, per captare più efficacemente e velocemente le richieste del mercato, fidelizzare i clienti acquisiti e raggiungere un più ampio numero di acquirenti, oltre alla verifica dell'effettiva possibilità, tramite Internet, di migliorare i rapporti con i fornitori.

Una serie di quesiti che presuppone la valutazione dell'attuale informatizzazione delle aziende come un elemento strategico fondamentale.

Per questo sono stati analizzati gli aspetti che riguardano tecnologie legate a Internet di notevole impatto aziendale quali SCM (Supply Chain Management), PDM (Product Data Management), CRM (Customer Relationship Management), oltre a servizi meno specifici che qualsiasi utilizzatore di medio livello della rete conosce.

### LO STRUMENTO DI INTERNET COME BUSINESS PARTNER.

L'indagine del Consorzio Politecnico Innovazione evidenzia come oltre la metà degli scambi via rete riguarda: sviluppo prodotti, vendite, produzione, ordini e fatturazione. Oltre il 60% delle aziende, però, non concede l'accesso al proprio sistema informatico a clienti e fornitori: una opportunità che viene concessa solo a committenti particolarmente importanti per fatturato.

Internet viene invece utilizzato come strumento per la ricerca di nuovi clienti dal 36,4% delle aziende; mentre per il ricevimento e la conferma di ordini il tradizionale fax è, nel 90,9% dei casi, lo strumento più diffuso. In questo ambito l'e-mail sta piano piano guadagnando terreno e viene utilizzata dal 31,8% delle aziende.

La ricerca di nuovi partner per il 77,8% delle aziende subfornitrici si basa ancora sul tradizionale "passaparola", segna-

lazioni e referenze; in questo processo Internet viene consultato solo nel 33,3% dei casi.

Il ruolo di internet assume invece un'importanza maggiore per le aziende che operano sui mercati internazionali (Unione Europea e Stati Uniti) dove gli strumenti informatici, come la posta elettronica, divengono prioritari con un utilizzo pari al 68,8%. Anche in questo caso solo un quarto delle aziende interpellate ritiene necessaria un'implementazione dei propri strumenti tecnologici.

### **L** A VALUTAZIONE DEI SITI INTERNET AZIENDALI.

Tutte le realtà industriali che hanno partecipato all'indagine affermano di avere al proprio interno almeno una postazione dalla quale è possibile accedere a Internet; ma quando la questione si sposta sull'utilizzo di Internet come strumento di contatto che comporta la creazione di un proprio sito aziendale il dato, seppur confortante, scende al 72,7%. Il 18,2% degli intervistati dichiara, invece, il proprio completo disinteresse all'argomento.

Il livello di soddisfazione registrato nei confronti del proprio sito aziendale è poi un argomento che trova un livello medio-alto solo nel 35,5% dei casi, mentre quasi la metà degli intervistati (45,5%) si dichiara insoddisfatto del proprio sito. Dati che spiegano, almeno in parte, la totale mancanza di strumenti di e-commerce.

### **L** E TECNOLOGIE DEL TIPO "INTERNET-BASED".

Anche le tecnologie basate su Internet per la gestione dei fornitori e dei clienti, per l'acquisto di materiali e per l'acquisizione di documentazione tecnica non

### GLI INVESTIMENTI STRATEGICI

|   | Area geografica |          |        |             | Dimensioni (addetti) |            |            |             |
|---|-----------------|----------|--------|-------------|----------------------|------------|------------|-------------|
|   | Nord Ovest      | Nord Est | Centro | Sud e Isole | da 10 a 19           | da 20 a 49 | da 50 a 99 | oltre i 100 |
| <b>Collegamenti Internet</b>                | 90,7            | 91,6     | 88,3   | 91,0        | 87,8                 | 92,6       | 98,2       | 98,3        |
| <b>Sito Internet</b>                        | 65,4            | 62,0     | 59,8   | 53,2        | 53,8                 | 69,7       | 77,9       | 87,6        |
| <b>E-commerce</b>                           | 11,2            | 8,7      | 10,3   | 10,8        | 11,2                 | 7,1        | 13,0       | 15,8        |
| <b>Iso 9000-9001-14000</b>                  | 28,6            | 29,0     | 25,9   | 40,6        | 23,2                 | 34,2       | 54,7       | 63,3        |
| <b>Investimenti formazione</b>              | 70,6            | 73,5     | 67,8   | 62,0        | 63,6                 | 73,8       | 84,4       | 92,4        |
| <b>Investimenti innovazione di prodotto</b> | 70,9            | 74,0     | 72,4   | 67,8        | 68,9                 | 74,6       | 74,3       | 83,7        |
| <b>Investimenti innovazione di processo</b> | 70,5            | 78,0     | 72,1   | 69,5        | 68,2                 | 77,5       | 80,2       | 85,5        |

Fonte: Il Sole 24 Ore

suscitano ancora grande interesse e solo il 25% delle aziende consultate utilizza una o più di queste soluzioni informatiche.

In totale controtendenza rispetto a questi dati è invece l'utilizzo di tecnologie consolidate e di macchine a controllo numerico. Decisamente elevato anche il ricorso a progettazione CAD e CAM.

### **L** 'INDAGINE DELLA FONDAZIONE NORD EST.

A margine di questo approfondimento sul rapporto tra la subfornitura e le nuove tecnologie, può certamente essere interessante sottolineare gli aspetti connessi all'utilizzo di Internet evidenziati dall'analisi annuale della Fondazione Nord Est e svolta su un campione di oltre 1000 imprese tra le più rappresentative del nostro Paese.

Da questa corposa indagine emerge come il 90% delle aziende italiane possiede un collegamento alla rete - percentuale che raggiunge il 98,2% nelle aziende con un organico superiore ai 50 dipendenti - e come il 61,6% abbia un proprio sito Internet, con un picco, per le aziende con oltre 100 addetti, che

arriva al 87,6%. Ma anche in questo caso, che come abbiamo detto spazia su tutta l'industria italiana e non si limita alla subfornitura, l'e-commerce incontra ancora molte difficoltà e viene sfruttato solo nel 10% dei casi. Per quanto concerne le aree geografiche, le strategie di vendita affidate al commercio elettronico vedono il settore Nord Ovest più impegnato con un 11,2%, mentre il Nord Est, in questo caso fanalino di coda, utilizza l'e-commerce solo nel 8,7% dei casi. Le dimensioni aziendali anche in questa occasione vedono crescere l'impiego di questa tecnologia con l'incremento delle proporzioni delle imprese, ma registrano una significativa inversione di tendenza per quanto riguarda le aziende con un numero di addetti compreso tra 20 e 49 unità, ferme a un deludente 7,1%.

Da queste analisi della situazione italiana si possono trarre due interessanti conclusioni: Internet è ormai uno strumento acquisito nella quasi totalità delle imprese, ma ancora sottoutilizzato se si considerano le sue infinite possibilità, mentre l'e-commerce viene guardato con estrema diffidenza, non solo nel comparto relativo alla subfornitura, ma anche a livello più generale e senza sostanziali differenze - l'oscillazione è infatti di soli 2,5 punti percentuale - tra le diverse aree del Paese. ■

# PMI: L'UE CAMBIA REGOLE.

**CAMBIANO I NUMERI CHE DEFINISCONO LE STRUTTURE PRODUTTIVE E IN PARTICOLARE I PARAMETRI FINANZIARI E LA VALUTAZIONE DELL'INDIPENDENZA. LE NUOVE REGOLE A PARTIRE DAL 2005.**

La forma giuridica è ormai un parametro sorpassato. Dal 1° gennaio 2005 saranno i numeri di bilancio e l'indipendenza da altre imprese a sancire la definizione di PMI. La raccomandazione 1422 riscrive, infatti, le regole che, al lato pratico, determineranno tutte le successive leggi varate dal parlamento comunitario e disciplineranno gli aiuti finanziari, le regole contabili e di bilancio delle imprese europee.

| Categoria d'impresa                               | Numero di dipendenti (immutato) | Fatturato                                      | Volume totale di bilancio                       |
|---|---------------------------------|--|---|
| Imprese di medie dimensioni                       | ≤ 250                           | ≤ 50 milioni €<br>(nel 1996<br>40 milioni)     | ≤ 43 milioni €<br>(nel 1996<br>27 milioni)      |
| Imprese di piccole dimensioni                     | ≤ 50                            | ≤ 10 milioni €<br>(nel 1996<br>7 milioni)      | ≤ 10 milioni €<br>(nel 1996<br>5 milioni)       |
| Imprese di ridottissime dimensioni (microimprese) | ≤ 10                            | ≤ 2 milioni €<br>(non definito<br>nel passato) | ≤ 20 milioni €<br>(non definito<br>nel passato) |

## UNA NUOVA DEFINIZIONE D'IMPRESA.

Come accennato la forma giuridica viene completamente bypassata e il concetto di impresa viene esteso a qualsiasi struttura che esercita un'attività economica, comprese le attività artigianali, individuali o familiari. La definizione dell'impresa dipenderà da precisi parametri finanziari che, tenendo conto dell'evoluzione del mercato, sono stati aumentati rispetto alle cifre precedenti. Micro, piccola e media impresa vengono così suddivise in base al fatturato o al volume totale di bilancio, mentre i numeri degli addetti è rimasto invariato rispetto alla vecchia raccomandazione (96/280/Ce).

### • Micro impresa

Meno di 10 dipendenti.

Fatturato fino a 2 milioni di euro.

Totale di bilancio non superiore ai 2 milioni di euro.

### • Piccola impresa

Meno di 50 dipendenti.

Fatturato fino a 10 milioni di euro.

Totale di bilancio non superiore ai 10 milioni di euro.

### • Media impresa

Meno di 250 dipendenti.

Fatturato fino a 50 milioni di euro.

Totale di bilancio non superiore a 43 milioni di euro.

## LE PMI SONO AZIENDE INDIPENDENTI.

I soli parametri finanziari non bastano a definire una PMI. La raccomandazione dell'Unione Europea pone la nozione di indipendenza come vitale per fissare i criteri con cui valutare una PMI. Secondo la nuova definizione comunitaria un'impresa può dirsi PMI solo se controllata, direttamente o indirettamente, per meno del 25% da un'altra impresa che non risponda ai parametri delle PMI. Un'indipendenza che si deve intendere estesa anche ai rapporti di partnership e sui quali la vecchia normativa non faceva sufficiente chiarezza.

Tutti questi parametri essenziali potranno essere autocertificati dagli imprenditori.

## COMPLETAMENTE RINNOVATI GLI INCENTIVI.

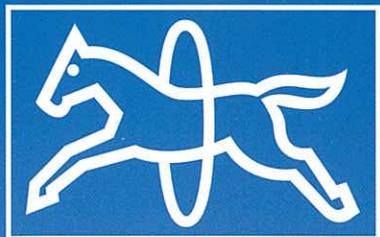
Un tale cambiamento interessa, come ovvio, anche l'intero sistema degli aiuti finanziari, finalizzati a fornire iniziative mirate capaci di incentivare solo un certo tipo di aziende. Primo effetto di tali cambiamenti consiste nella totale revisione di tutte le norme di ogni singolo Stato, in base alle nuove regole europee. Dovranno quindi essere rivisti tutti gli atti che presentano differenti parametri dimensionali. Il piano delle agevolazioni nazionali - ma anche regionali o locali - dovrà essere completamente corretto, ma questo, a causa dei differenti tempi di recepimento della direttiva europea, non avverrà prima del 2005.

Tra gli aiuti finanziari previsti vanno registrati quelli per le aree depresse, quelli rivolti all'imprenditoria femminile e quelli per l'autoimpiego e per l'autoimprenditorialità. Ovviamente anche i bonus fiscali verranno ricalibrati sui nuovi standard europei. ■

**Cristiano Pinotti**

# PFERD

# Alta qualità e rendimento



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



## PFERD – Giolo srl

Via G. d. Vittorio, 33/7-9 · 20068 Peschiera Borromeo (Mi)  
Tel: 02/55 30 24 86 · Fax: 02/55 30 25 18 · e-mail: info@pferd.it

in Italia

**MASCHERPA**

www.mascherpa.it

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

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

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

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



**Araldite®**

LA SOLUZIONE IDEALE PER L'INCOLLAGGIO  
DI TECNOPOLIMERI E COMPOSITI

Visitate [www.araldite-adhesives.com](http://www.araldite-adhesives.com)



# SPAZIO PROMO

## format

professional quality

### MANDRINI AUTOSERRANTI PER TRAPANO.



PROMOZIONE   
**Sconto 10%**

Mandrino autoserrante di precisione per trapano con chiusura automatica, in esecuzione pesante industriale da 0÷10 a 3÷16 mm (Cod. Catalogo Generale CDU C10 275 .... Pag. 168).

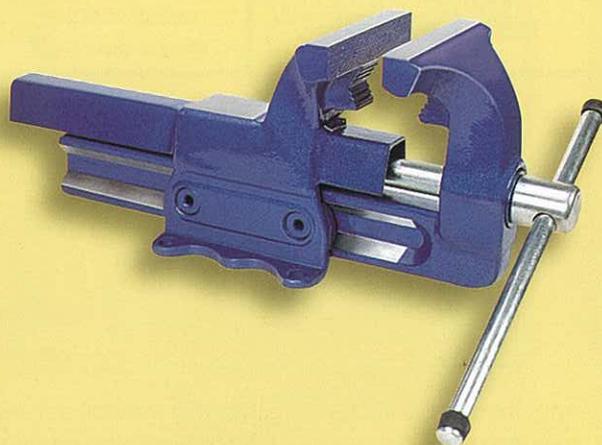
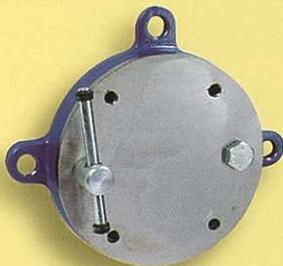
### CHIAVE DINAMOMETRICA.



PROMOZIONE   
**Sconto 20%**

Chiave dinamometrica con avvisatore acustico, con coppia di serraggio regolabile per serraggi destrorsi e sinistrorsi da 5÷50 a 60÷220 Nm (Cod. Catalogo Generale CDU N15 005 .... Pag. 495).

### MORSA IN ACCIAIO + BASE GIREVOLE.



PROMOZIONE   
**€ 152,20**  
anziché € 202,34  
140 mm  
COD. PROMO: PST 2300005

Morsa parallela in acciaio forgiato, superfici di contatto temprate, apertura veloce (Cod. Catalogo Generale CDU N70 065 140 pag. 583), e base girevole (Cod. Catalogo Generale CDU N70 070 140 pag. 583).

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

PROMOZIONE   
**€ 64,00**  
anziché € 80,45  
lame: diametri  
16, 18, 22, 29, 35, 44, 52, 57, 67

PROMOZIONE   
**€ 75,00**  
anziché € 93,93  
lame: diametri  
16, 18, 22, 25, 29, 32, 35, 38, 44, 51, 64, 76



Assortimento di seghe a tazza in acciaio HSS Bi-metal. Disposte in cassetta di plastica. (Cod. Catalogo Generale CDU A30 070 0030 e A30 070 0040 pag. 97).



# SPAZIO PROMO

**format**  
professional quality

## CALIBRO DIGITALE + BASE PER MISURE DI PROFONDITÀ.



**PROMOZIONE**

**€ 90,00**  
anziché € 115,15  
COD. PROMO: PST2300001

Calibro digitale a corsoio in acciaio inox temprato con uscita dati, con asta di profondità, con vite di bloccaggio, funzioni ON/OFF, ZERO, HOLD e mm/inch, campo di misura 0÷150 (Cod. Catalogo Generale CDU F05 005 0150 pag. 306), e base per misure di profondità (Cod. Catalogo Generale CDU F05 120 0005 pag. 308).

## ALESAMETRO CON COMPARATORE.



**PROMOZIONE**

| Codice CDU   | Acquisto singolo<br>Sconto 10% | Prezzo<br>di listino |
|--------------|--------------------------------|----------------------|
| F25 005 0005 | € 80,10                        | € 89,00              |
| F25 005 0010 | € 81,90                        | € 91,00              |
| F25 005 0015 | € 85,05                        | € 94,50              |

**PROMOZIONE**

**SET COMPLETO**  
**€ 199,00**  
anziché € 274,50  
COD. PROMO: PST2300002

Alesametro con comparatore  $\varnothing$  58 mm, parti fisse in acciaio, superfici di contatto trattate superficialmente, fornito con cassetta, campo di misura 18÷35 o 35÷50 o 50÷160 (Cod. Catalogo Generale CDU F25 005 0005, F25 005 0010 e F25 005 0015, pag. 332)

## SET DI MICROMETRI PER ESTERNI RISOLUZIONE 0,01.



**PROMOZIONE**

**€ 76,00**  
anziché € 94,50

Set di 4 micrometri per esterni campo di misura 0÷100, scala cromata, bloccaggio a leva, frizione per la regolazione della forza di serraggio, precisione secondo DIN 863, in cassetta di legno, (Cod. Catalogo Generale CDU F10 205 0005 pag. 316).

## SET MICROMETRI PER INTERNI A 3 PUNTE.

**PROMOZIONE**

**€ 379,20**  
anziché € 474,20  
Campo di misura 11÷20

**PROMOZIONE**

**€ 665,60**  
anziché € 832,00  
Campo di misura 20÷40



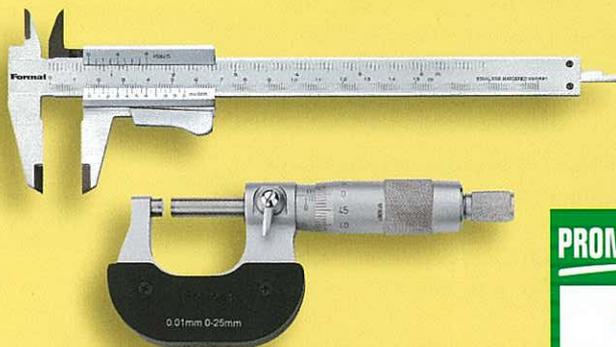
Set micrometri per interni a 3 punte, superfici di contatto temprate, completo di anelli di azzeramento e prolunga, in cassetta di legno, Campo di misura 11÷20 e 20÷40 (Cod. Catalogo Generale CDU F10 605 0010 e F10 605 0015, pag. 319).



# SPAZIO PROMO

**format**  
professional quality

## CALIBRO A CORSOIO + MICROMETRO PER ESTERNI + COMPARATORE ANALOGICO + BASE PORTA COMPARATORE MAGNETICA.



**PROMOZIONE**   
**€ 85,00**  
anziché € 113,55  
COD. PROMO: PST 23000002



- Calibro a corsoio con bloccaggio a leva, in acciaio inox, interamente temprato, con asta per la misurazione di profondità, scala di misura cromata, campo di misura 0÷150 (Cod. Catalogo Generale CDU F05 305 0150, pag. 309)
- Micrometro per esterni con nonio e scala cromati opachi, con superfici di contatto in metallo duro, bloccaggio a leva, frizione per la regolazione della forza di serraggio, campo di misura 0÷25 (Cod. Catalogo Generale CDU F10 125 0005, pag. 315)
- Comparatore analogico quadrante antiurto ø 58mm, con stelo temprato, marcatori di tolleranza regolabili, ø stelo 8 mm h 6, campo di misura 0÷10 (Cod. Catalogo Generale CDU F15 105 0005, pag. 323)
- Base portacomparatore magnetica snodata, con dispositivo ON/OFF, vite centrale di fissaggio, foro per strumenti ø 8 mm, dimensioni 65x50x55, in cassetta di legno (Cod. Catalogo Generale CDU F30 110 0005, pag. 335).

## CASSETTA CON ASSORTIMENTO DI CHIAVI A BUSSOLA.

**PROMOZIONE**   
**€ 76,80**  
anziché € 96,00  
1/4"



**PROMOZIONE**   
**€ 64,80**  
anziché € 81,00  
3/8"



**PROMOZIONE**   
**€ 90,40**  
anziché € 113,00  
1/2"



Cassetta con assortimento di chiavi a bussola in tre diverse soluzioni.  
(Cod. Catalogo Generale CDU N10 093 0005 pag. 477, N10 190 0005 pag. 481 e N10 287 0005 pag. 486)



# SPAZIO PROMO

## format

professional quality

### VASTO ASSORTIMENTO DI UTENSILI MANUALI.

Serie 12 chiavi combinate in acciaio cromo-vanadio, da 6 a 22 mm (Cod. Catalogo CDU N05 110 0015, pag. 460)



Chiave regolabile a rullino, in acciaio cromo-vanadio (Cod. Catalogo CDU N06 200 0200, pag. 470)



Assortimento di chiavi a bussola attacco 1/4" (Cod. Catalogo CDU N10 092 0005, pag. 477)



Serie di chiavi maschio esagonali piegate in acciaio cromo-vanadio, in cassettona di plastica, da 2 a 10 (Cod. Catalogo CDU N20 085 0005, pag. 505)



Set 6 giraviti con impugnatura ergonomica in materiale plastico antiscivolo, con sezione ad esagono per applicazione chiave (Cod. Catalogo CDU N25 425 0005, pag. 523)



Pinza universale con impugnatura in PVC (Cod. Catalogo CDU N35 010 0180, pag. 538)



Pinza a becchi piatti con impugnatura in PVC (Cod. Catalogo CDU N35 035 0160, pag. 539)



Tronchese con tagliente diagonale con impugnatura in PVC (Cod. Catalogo CDU N35 125 0160, pag. 544)



Pinza regolabile a cerniera chiusa a sette posizioni, in acciaio cromo-vanadio (Cod. Catalogo CDU N35 255 0240, pag. 550)



Pinza regolabile autobloccante con ganasce concave in acciaio cromo-vanadio, 250 mm (Cod. Catalogo CDU N35 265 0250, pag. 551)



Forbici universali con lama diritta adatte anche su lamiere di piccolo spessore, manico in plastica (Cod. Catalogo CDU N40 025 0190, pag. 563)



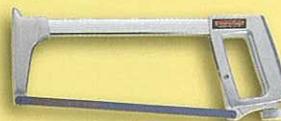
Martello modello tedesco per meccanico, in acciaio al carbonio con manico in Hikory, 500 g (Cod. Catalogo CDU N50 005 0500, pag. 566)



Assortimento di 1 bulino 120 mm, 1 punta 150 mm, 2 cacciaspine  $\varnothing$  4 e 6 mm, 2 punzoni  $\varnothing$  2 e 3 mm, in cassettona di metallo (Cod. Catalogo CDU N55 090 0005, pag. 573)



Archetto con impugnatura ergonomica, con regolazione lame a 55° per tagli rasi e dispositivo di tensionamento lama (Cod. Catalogo CDU N65 010 0300, pag. 578)



Giratubo svedese con ganasce a 90° diritte, in acciaio cromo-vanadio, misura 1" (Cod. Catalogo CDU N75 025 0310, pag. 586)



PROMOZIONE

**€ 189,00** anziché **€ 239,81** COD. PROMO: PST 2300006



# SPAZIO PROMO

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

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

## 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 265  
81020 S.Marco Evangelista (CE)

## DEGA e GRAZIOLI S.p.A.

- Via Cremona 8/B - 25025 Manerbio (BS)
- Viale S. Eufemia 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 (PD)
- Via Lago di Lugano 28 - 36015 Schio (VI)

## G. REDAELLI S.p.A.

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

## 3 ERRE S.r.l

- Via Circonvallazione 73 - 20040 Bellusco (MI)

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

- Via Palma di Cesnola 110 - 10127 Torino

## MABRO S.r.l

- Via Delle Fratte 3/M - 06132 S.Sisto 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 31/12/2003 e/o sino ad esaurimento scorte e sono disponibili esclusivamente presso i punti vendita delle utensilerie consorziate al CDU, i cui indirizzi sono indicati in questa pagina. Non perdetevi questa occasione e richiedete il Catalogo generale CDU per conoscere tutte le proposte.

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

- Via Quintino Sella 46 - 13855 Valdengo (BI)

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

- Via B. Buozzi 6  
13013 Bornate di Serravalle Sesia (VC)

## U.M.A.P. S.a.S.

- Via S.Penna 21 - 51100 Pistoia

## U.M.C. S.p.A.

- Via Porta 2 - 21012 Cassano Magnago (VA)

## CASSANO GOMMA S.p.A.

- Via Porta 2 - 21012 Cassano Magnago (VA)

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

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

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

- Via B.Buozzi 15/13 - 23900 Lecco

## UT. LUGHESE S.r.l

- Via Piratello 59/3 - 48022 Lugo (RA)

## UT. MODENESE S.r.l

- Via Germania 23 - 41100 Modena

## UTEMAC S.r.l

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



Cod. 24.01

## MONOD': I NUOVI PORTAUTENSILI MONOLITICI.



**D'Andrea S.p.A.** leader mondiale nel settore degli accessori di alta precisione per macchine utensili, in occasione della fiera EMO di Milano, presenta MONOd' la nuova linea di portautensili monolitici.

MONOd' rappresenta la soluzione ideale per l'attrezzatura di tutte le macchine utensili e si affianca al già noto modulhard'andrea, sistema modulare di portautensili di alta precisione e a Toprun, il sistema di portautensili monoblocco bilanciabili.

Il programma completo per mandrini macchina DIN 69871 e MAS-BT nelle grandezze ISO 40 e 50, comprende portapinzette ER, portautensili Weldon WD, portafrese PF, maschiatori MS, riduzioni CM in differenti lunghezze.

D'Andrea è orientata al continuo miglioramento della qualità dei prodotti lungo tutto il ciclo produttivo, attraverso un sistematico controllo dei processi interni ed esterni. Ciò garantisce un ottimale rapporto qualità-prezzo e la massima soddisfazione del cliente.

Il sistema di portautensili MONOd' è interamente prodotto da D'Andrea che, grazie all'ottimizzazione dei cicli produttivi, è in grado di assicurare agli utilizzatori un'eccellente qualità e un notevole grado di precisione - tutti i coni sono costruiti in tolleranza AT3 - associati ad un prezzo di mercato altamente concorrenziale.



Cod. 24.02

## BRACCIO EVOLUTION.

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



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

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

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

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



Cod. 24.03

nastri e strisce  
di precisione calibrati  
in acciaio, inox e ottone



## NUOVO CATALOGO NICOTRA DI NASTRI E STRISCE CALIBRATE.

Nella nuova gamma proposta da **Nicotra** troverete nuovi spessori (da 0.005 fino a 4 mm) e nuovi materiali. Infatti ai tradizionali acciaio al carbonio, acciaio inox laminato a freddo e ottone, potrete trovare il nuovo acciaio 75 Cr 1 ideale per spessori da 1 a 4 mm e l'acciaio inox bonificato per resistenza alla trazione fino a 1850 N/mm<sup>2</sup>. Richiedeteci il nostro catalogo o scaricatelo dal sito [www.nicotrameccanica.it](http://www.nicotrameccanica.it)

# La vetrina delle novità

## Araldite®

Cod. 24.04

### ARALDITE® MIGLIORA LE PRESTAZIONI DELLE BICICLETTE DA CORSA.

La crescente richiesta di biciclette da corsa super leggere e veloci ha spinto alcuni produttori italiani all'avanguardia ad utilizzare gli adesivi Araldite® per produrre giunti durevoli e resistenti nell'assemblaggio di biciclette in titanio, alluminio e fibre composite. La scelta dell'adesivo adatto è un elemento chiave del processo di assemblaggio dei componenti di bicicletta. Tale adesivo deve essere in grado di unire una varietà di substrati con diversi coefficienti di espansione termica e produrre giunti sufficientemente robusti da sopportare forti vibrazioni, temperature estreme e condizioni ambientali avverse come la corrosione dovuta agli spruzzi di acqua salmastra.

Per soddisfare questi rigidi requisiti, diversi produttori hanno adottato l'adesivo epossidico Araldite® 2015 della versatile gamma di adesivi Araldite 2000 per costruire estremità di manubri, impugnature e sellini ergonomici dalle prestazioni elevate per mountain bike e bici da strada. Araldite® 2015 possiede le proprietà fisiche, unite alla facilità di applicazione, necessarie per incollare saldamente i componenti in fibra di carbonio misto ad aramidica alle estremità in lega di alluminio usate per gli accessori della bici.

Analogamente, l'adesivo epossidico Araldite® 420 viene impiegato per installare dei tubi in fibra di carbonio all'interno di terminali in titanio, così da ottenere delle biciclette estremamente leggere in grado di combinare velocità, comodità e prontezza. Le caratteristiche di elevata adesione al tubo in fibra di carbonio e al titanio, unite ad una capacità estrema di sopportare le sollecitazioni dinamiche e agli urti, rendono l'adesivo Araldite® 420 unico e insuperabile per questo genere di applicazioni.

La tecnologia adesiva Araldite®, adottata con successo dai produttori di biciclette "high tech", soddisfa l'esigenza di costruire ogni bicicletta con un design personalizzato utilizzando speciali dime che permettono di fabbricare ogni telaio in base a dimensioni prestabilite. Le parti composite incollate con le resine epossidiche avanzate Araldite® aiutano a produrre biciclette dotate di potenza, resistenza, velocità e comfort, secondo le richieste del mercato.



Cod. 24.06

### IL NUOVO SNODO PER ARIA COMPRESSA.



**ANI** presenta un nuovo e utilissimo accessorio per il collegamento dei tubi flessibili di aria compressa ai vari utensili di utilizzo.

Si tratta di una serie di snodi (a 45° e a 90°), che permettono di rendere più maneggevole l'utensile che non rimane così più collegato rigidamente al tubo di alimentazione. Nel caso specifico dell'utilizzo di avvitatori pneumatici o di pistole di verniciatura i vantaggi diventano evidenti, poiché lo snodo permette di maneggiare l'attrezzo senza essere troppo condizionati dalla posizione del tubo di collegamento. Gli snodi, costruiti in ottone e alluminio per ridurre al minimo il proprio peso, hanno anche la possibilità di girare su se stessi di 360°, così da adattarsi ancora meglio alle varie inclinazioni assunte dall'utensile. Sono proposti in più versioni e hanno l'attacco filettato da 1/4 gas. La pressione massima di esercizio è di 10 bar.

## tellure Rôta

Cod. 24.05

### NUOVE RUOTE SERIE 64 FORO PASSANTE.

**Tellure Rôta** ha inserito nella propria serie 64 (ruote con rivestimento in poliuretano "TR" e nucleo in ghisa meccanica) una gamma ruote con mozzo foro passante; questi articoli sono disponibili in diametri compresi tra 100 e 400 mm e con portate da 300 a 3500 kg. Le ruote della serie 64 con foro passante sono utilizzabili anche come ruote motrici; il mozzo della ruota è infatti realizzato in modo da poter essere facilmente rilavorato dal cliente finale, per ottenere una sede chiavetta oppure un alloggiamento per calettatore.

Grazie all'inserimento di questi articoli nel nuovo catalogo 2003, Tellure Rôta affianca alla propria tradizionale offerta di ruote per movimentazione manuale e meccanica a bassa velocità una gamma di prodotti ideali per carrelli ed altri macchinari semoventi.





Cod. 24.07

## 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 elettrotutensili 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 alcuni esempi della produzione SIT, la gamma completa sul sito [www.sitecn.com](http://www.sitecn.com).



Cod. 24.08

## SEGATRICE A NASTRO TM275.

**NEBES Elettromeccanica** presenta questa nuova versione di segatrice dalle notevoli caratteristiche. Si differenzia dal modello precedente per le modifiche apportate in termini di robustezza e solidità. Sono state aumentate le dimensioni della base, aumentate le dimensioni della morsa e del gruppo girevole (entrambi in ghisa) a vantaggio dell'affidabilità. La nuova versione raggiunge un peso di 285 Kg. La macchina si presta ad un utilizzo continuativo ed è ideale per professionisti che pretendono il meglio.

La segatrice è disponibile anche in versione semi-automatica con ciclo di taglio: accensione motore, accensione pompa->avvicinamento rapido della lama al pezzo->taglio a velocità registrabile-> arresto motore, arresto pompa->ritorno rapido dell'arco-> predisposizione per un nuovo taglio. Capacità di taglio: tondo Ø 225mm - quadro 150x150mm.



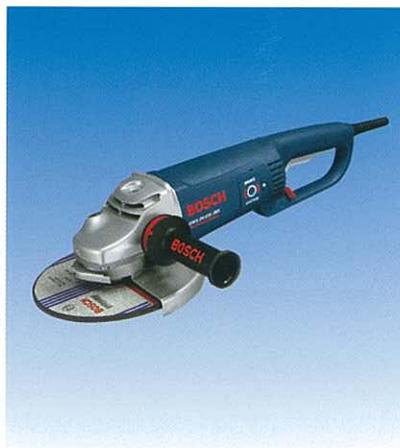
**BOSCH**

Cod. 24.09

## SMERIGLIATRICE ANGOLARE GWS 24-230 JBX.

La nuova smerigliatrice angolare GWS 24-230 JBX Bosch è un autentico campione di sicurezza e comodità. Dotata dell'esclusivo freno elettromeccanico "Brake System", in circa di 2,5 secondi passa da 8.500 giri/minuto a zero. Tutto ciò si traduce in maggior sicurezza per l'operatore, soprattutto quando si lavora in spazi ristretti o si dispone di superfici di appoggio ridotte. Il "Brake System" si aziona automaticamente anche in caso di interruzione improvvisa dell'alimentazione elettrica.

La nuova smerigliatrice angolare Bosch - grazie all'impugnatura con Vibration Control, al dado di serraggio rapido SDS, alla regolazione rapida della cuffia di protezione, alla sostituzione rapida del disco e all'impugnatura a staffa girevole - è anche il massimo per praticità e comfort di utilizzo.



### Caratteristiche tecniche

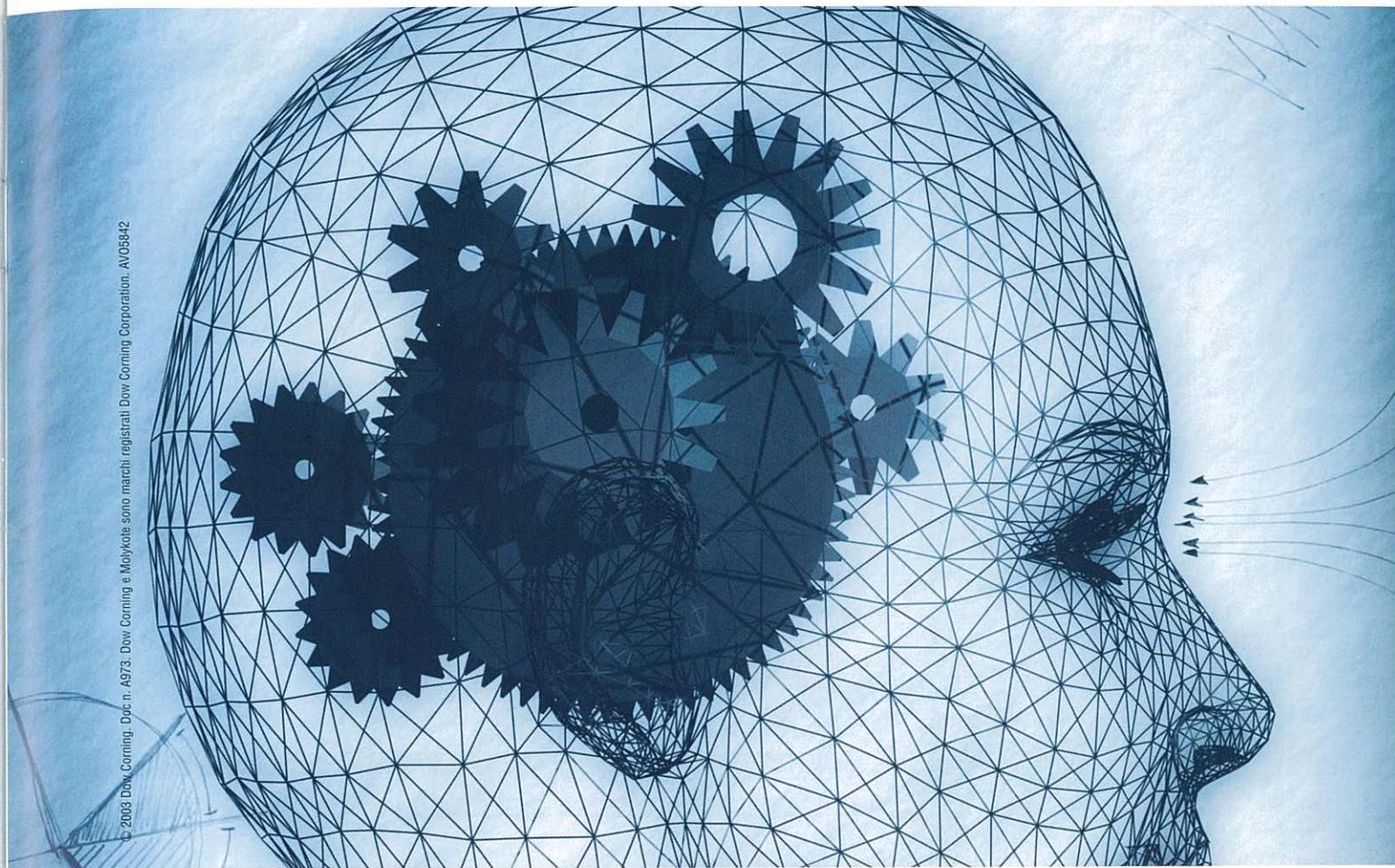
Assorbimento nominale: 2400 W

Peso: 5,3 kg

Disco: 230 mm

Impugnatura supplementare Vibration Control - Impugnatura principale girevole a staffa  
- Freno - Limitazione di spunto alla partenza e avviamento dolce - Regolazione rapida della cuffia di protezione - Dado di serraggio rapido SDS

# I NOSTRI INGRANAGGI SONO SEMPRE IN MOVIMENTO



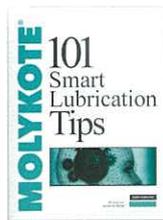
© 2008 Dow Corning. Doc. n. A973. Dow Corning e Molykote sono marchi registrati Dow Corning Corporation. AV05842

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

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

#### **Guida alla risoluzione dei problemi gratuita.**

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



in Italia:

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

## **MOLYKOTE®**

*Soluzioni Dow Corning per una lubrificazione intelligente*



Cod. 24.10

## SMERIGLIATRICI A TURBINA G. RENAULT.



Il primo appoggio alla lavorazione dei materiali è stata una pietra nella mano dell'uomo.

Oggi **CP.George Renault** è lieta di annunciare il lancio della nuova gamma di smerigliatrici a turbina. Questi prodotti concentrano le più recenti tecnologie per chi lavora quotidianamente le superfici.

Se tu smerigli, levighi e stai cercando di incrementare la produzione con la KA20 della CP lo potrai fare. Con un motore di 2000 watt (2.7HP) a turbina, si può eseguire lo stesso lavoro in minor tempo con una migliore ergonomia. È disponibile un utensile per dischi di diametro 125 mm e 180. Per i lavori di levigatura esiste un carter per l'aspirazione da montare sull'utensile.

Per ulteriori informazioni o dimostrazioni di come migliorare la produttività o risparmiare del tempo visita il sito [www.chicagopneumatic.com](http://www.chicagopneumatic.com) o contatta la **Desoutter Italiana** allo 039.244101.

**STANLEY**

Cod. 24.11

## NUOVE MAZZETTE "GRAPHITE" STANLEY.

Un materiale nato per lo sport e per applicazioni di alta tecnologia è oggi disponibile per un utensile. Per **Stanley** chi lavora merita sempre il meglio. Le nuove mazzette in grafite Stanley sono sottoposte a durissimi test per garantire qualità e durata molto superiori alle norme nazionali ed internazionali.

Il fissaggio della testa al manico è superiore di 2/4 volte alle norme Iso, per un'ulteriore sicurezza. Sia la testa che il manico sono estremamente resistenti – i test effettuati hanno dimostrato che dopo 5.000 colpi il martello è ancora perfetto. Massima resistenza alla ruggine, a benzina, olio per freni, alcol etilico, olio lubrificante, trementina. L'impugnatura è ergonomica ed antiscivolo – la grafite assorbe le vibrazioni fino a 5 volte in più rispetto alle mazzette con manico in legno. Il risultato è un minor affaticamento e soprattutto una drastica riduzione di danni alle articolazioni dell'avambraccio. Gamma da 800 a 1500 gr.



Cod. 24.12

## MANDRINO A FORTE SERRAGGIO WELER.

Il **Weler** di seconda generazione rappresenta l'evoluzione delle caratteristiche salienti del mandrino, realizzata per soddisfare gli utilizzatori più esigenti nel campo della lavorazione sulle più moderne macchine utensili. La sua versatilità permette un campo di applicazione molto ampio, che va dalla sgrossatura alla finitura di precisione, ponendosi come alternativa al mandrino idraulico.



### Caratteristiche tecniche

- Riduzione delle dimensioni d'ingombro (lunghezza e diametro esterno) che consente una migliore equilibratura (G 2,5 fino a 20.000).
- Aumento della rigidità del mandrino per una resa migliore in lavorazione.
- Perfetta centratura dell'utensile (0,003 mm) che determina un incremento della durata degli inserti fino a raddoppiarne la durata.
- Aumento della potenza di serraggio oltre 500 Nm.
- Adatto anche per frese con attacco cilindrico, weldon whistle notch e punte in metallo duro.
- Brevettato.
- Possibilità di registrazione assiale della posizione dell'utensile tramite una "vite di registrazione a doppio esagono" con bloccaggio della posizione scelta.

**Siamo presenti alla EMO stand B34 - Pad. 16/2°.**

# La vetrina delle novità

**METECH**

Cod. 24.13

## PRECI-FLEX®: IL CAMBIO UTENSILE IN UN'ALTRA DIMENSIONE.

Grazie a Preci-Flex® Eppinger, il maggior costruttore europeo di portautensili per tornio, **Metech** vi aiuta a riattrezzare il vostro tornio in maniera veramente conveniente. I sistemi portautensili finora sul mercato si possono configurare; ma a causa delle loro interfacce non sempre precise, un cambio utensile veramente affidabile non è effettivamente realizzabile.

Il nuovo sistema modulare di Eppinger vi aprirà nuove dimensioni verso una precisione ed una flessibilità finora impensabili. L'interfaccia di questo sistema modulare si basa sul principio del sistema portapinzine standard. I vantaggi parlano da soli.

**Precisione** - L'interfaccia piano-conica offre la massima precisione abbinata ad un'ottima rigidità.

**Flessibilità** - Pinze, utensili in standard Weldon, mandrini a serraggio idraulico, mandrini a calettamento termico, Capto, KM, sono solo alcune fra le applicazioni che è possibile montare su di un unico supporto-base. La manutenzione è semplice e poco costosa.

**Velocità** - Grazie all'impiego di utensili che possono essere presettati in precedenza, il tempo di attrezzaggio si riduce praticamente a zero. In questo modo è possibile evitare ogni costoso fermo-macchina.

**Universalità** - Il sistema è utilizzabile con portautensili motorizzati e fissi.

**Compattezza** - La costruzione estremamente compatta permette una buona trasmissione del moto mantenendo una rigidità ottimale. Ne risultano una maggior precisione sul pezzo lavorato ed una produttività nettamente migliorata.

**Convenienza** - Grazie a questo sistema vi sarà minor bisogno di complicati e costosi portautensili speciali, e la vita degli utensili si allungherà notevolmente. La conseguenza di tutto ciò è una sensibile diminuzione del costo degli utensili.



**BIAx**

Cod. 24.14

## FLV8-12: LIMA PNEUMATICA CON ANTIVIBRAZIONE.



FLV8-12 di **Biax** è un utensile manuale alimentato ad oscillazione pneumatica che si differenzia dai modelli tradizionali per lo speciale sistema antivibrazione brevettato e per il design ergonomico della sua impugnatura, all'interno della quale è posto il sistema di azionamento per assicurare vibrazioni minime e uniformi. Si possono applicare differenti pressioni d'aria. Inoltre il sistema antivibrazione è sempre efficace indipendentemente dalla frequenza, il che assicura in ogni circostanza un utilizzo in totale comfort. Nel nuovo FLV8-12 sono anche incorporate funzioni quali limitatore di contraccolpi, soffiatore di trucioli e sistema "soft start". FLV8-12 è consigliato per tagliare, segare, limare, molare e lucidare.

## METECH VI INVITA ALLA EMO!

### Padiglione 16 II

- **Stand B 08: Franz Haimer** (Mandrini ISO e HSK - Calettamento - Bilanciatrici)
- **Stand D 03: Esa Eppinger** (Portautensili fissi e motorizzati per torni NC - Nuovo Sistema Preci-flex)

### Padiglione 15 II

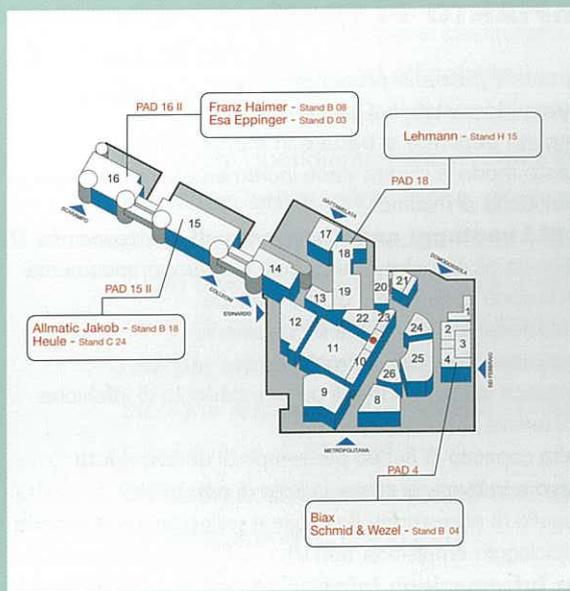
- **Stand B 18: Allmatic Jakob** (Morse ad alta forza - Sistema automatico AF-C - Nuovo Sistema QC 1200)
- **Stand C 24: Heule** (Sbavatori, Smussatori, Lamatori in tiro e in spinta - Utensili combinati)

### Padiglione 18

- **Stand H 15: Lehmann** (Tavole rotanti e divisori a CN)

### Padiglione 4 I°

- **Stand B 04: Biax - Schmid & Wezel** (Utensili pneumatici ed elettrici - Applicazioni per robotica)



# La vetrina delle novità



Cod. 24.15

## IL NUOVO BANCO MOBILE BOOSTER DI USAG: UN NOME, UNA GARANZIA!

**USAG**, leader nel mercato dell'utensileria a mano, lancia sul mercato il nuovo banco mobile USAG Booster, caratterizzato da tre punti di forza: praticità, robustezza e funzionalità senza precedenti.

• **Praticità:** grazie alle ridotte dimensioni d'ingombro e all'esclusivo sistema di apertura dei cassetti.

• **Robustezza:** la struttura è in grado di sopportare carichi molto elevati ed è dotata di utili parashock laterali che rendono il carrello ancora più sicuro

• **Funzionalità:** la cassetteria permette una migliore organizzazione degli attrezzi mentre il vano portaoggetti aumenta la capacità di contenimento.

Il banco mobile Booster unisce il banco lavoro, il carrello e il vano portaoggetti in un unico prodotto di altissima qualità. Il robusto pianale in legno multistrato, che lo equipaggia, conferisce ancora più resistenza e maggiore comodità di lavoro.

Per andare incontro alle esigenze più particolari, il Booster è fornito di contenitore asportabile, molto pratico quando si devono eseguire interventi in posti poco accessibili. Allo stesso tempo il nuovo banco mobile è in grado di alloggiare anche oggetti ingombranti grazie al vano aperto laterale.

Booster ha un'ottima manovrabilità grazie alle nuove ruote del diametro di 150 mm, che inoltre garantiscono un'eccezionale resistenza ai carichi elevati.



USAG, marchio leader in Italia nella produzione di utensileria a mano di tipo professionale, è presente sul mercato dal 1926. Attualmente USAG rappresenta il 20% del mercato globale italiano e il 30% del mercato professionale ed è leader assoluto nel comparto della manutenzione industriale, con una presenza significativa anche nel settore dell'autoriparazione. La presenza di USAG nel contesto internazionale è stata inoltre incrementata dalla fusione con il gruppo francese FACOM S.A., leader europeo nonché uno dei principali operatori mondiali nel mercato dell'utensileria a mano.

Nel 2002 Utensilerie Associate ha raggiunto con il marchio USAG un fatturato di 62.000.000 Euro, con 470 dipendenti operanti presso le sedi di Monvalle e Gemonio (VA). Di particolare rilievo sono le partnership di USAG con aziende leader del settore automobilistico e motociclistico: Ferrari, Ducati e Aprilia.



Cod. 24.16

## IMPIANTO DI TRATTAMENTO R-3000 ARIANA.

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

**Tutti i vantaggi con l'impianto di trattamento R-3000:**

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



DELPI

# ESIGENZE ELEVATE



Senza intoppi, senza problemi: anche il più piccolo degli utensili deve assicurare altissimi standard di qualità ed affidabilità.

Nelle situazioni di lavoro più estreme, ma anche nel lavoro quotidiano, nella manutenzione industriale, nell'autoriparazione, gli utensili USAG sono protagonisti indiscussi. Perché sanno fare il loro lavoro come nessun altro. Perché costruiti da un'azienda che da sempre sa che per soddisfare le esigenze di chi lavora, bisogna saper andare oltre la semplice produzione di utensili.

Un'azienda che conosce, capisce, anticipa, affianca, sostiene chi lavora.

Sì, USAG.

Venite a scoprire cosa abbiamo da offrirvi:

[www.usag.it](http://www.usag.it)

Fornitore  
Ufficiale



Scuderia  
Ferrari

# UTILITÀ

La selezione dei fornitori

## NON SOLO FORNITORI, MA BUSINESS PARTNER.

LA COMPETITIVITÀ DIPENDE NON SOLO DALLA CAPACITÀ PRODUTTIVA, MA ANCHE DALLA SCELTA DEL NETWORK DEI FORNITORI CHE INFLUENZANO IN MODO DETERMINANTE L'INTERO CICLO AZIENDALE, DALLA QUALITÀ DEI PRODOTTI ALLA CUSTOMER SATISFACTION. IL NUOVO RUOLO DELL'UFFICIO ACQUISTI.

### II NUOVO MODO DI VIVERE IL RAPPORTO CON I FORNITORI

Il produttore valuta e seleziona il fornitore sulla base delle sue capacità tecnologiche e di innovazione

Insieme, produttore e fornitore, sviluppano un nuovo progetto integrandosi in un team di lavoro

Il fornitore è selezionato dal produttore per affidabilità finanziaria, competenze tecnologiche e management

Nel sistema tradizionale il produttore tracciava le linee guida del nuovo progetto sulla base degli input di marketing. Poi sviluppava autonomamente un progetto, richiedendo successivamente ai fornitori materiali e componenti già definiti con specifiche tecniche. Infine avveniva la scelta del fornitore in base al prezzo, l'affidabilità e ai termini di consegna.

*L'approvvigionamento, in un modello innovativo d'impresa, non rappresenta un semplice dato di bilancio, ma per le pressanti richieste del mercato di ricevere in tempi rapidi prodotti qualitativamente perfetti e innovativi, risulta essere una vera e propria risorsa per l'azienda, per aumentare la propria competitività e addirittura per valorizzarne l'immagine stessa.*

*Questo nuovo rapporto tra fornitori e prestazioni aziendali richiede, quindi, una corretta e organizzata strategia capace di coinvolgere l'intero network dei fornitori, che vanno attentamente valutati dall'ufficio acquisti che, di conseguenza, viene a maturare nuovi e più importanti compiti all'interno dell'organizzazione aziendale.*

### **L** A CENTRALITÀ DELL'UFFICIO ACQUISTI.

L'ufficio acquisti assume, in questa nuova prospettiva, una funzione autonoma rispetto alla produzione. Esso riveste infatti una centralità gestionale volta a garantire l'efficienza e l'affidabilità di tutto il sistema degli approvvigionamenti, per un fornitore che diventa un autentico partner tecnologico dell'azienda.

In quest'ottica la scelta della tipologia di rapporto instaurata con ogni fornitore, la sua più o meno assidua collaborazione, diviene fondamentale e le mansioni dell'ufficio acquisti si evolvono così in complesse attività di supply management.

Ogni moderna procedura d'acquisto non può prescindere da una preventiva raccolta, analisi e classificazione dei dati che incidono sul mercato della fornitura. Tali ricerche possono essere suddivise in due grandi filoni:

- mirate per specifiche esigenze di un particolare componente o parte del prodotto
- oppure sviluppate in continuo in un'ottica di monitoraggio costante.

Queste ricerche coinvolgono la dimensione stessa del mercato corrente e di quello potenziale, le condizioni economiche poste dai fornitori, la rapidità di consegna, i livelli di qualità, la flessibilità e infine la possibilità di introdurre innovazioni nel prodotto finito.

# UTILITÀ

## La selezione dei fornitori

### **L**A VALUTAZIONE PREVENTIVA DEI FORNITORI.

Operazione di primaria importanza è la valutazione preventiva del network dei fornitori (vendor rating). Si tratta di un'analisi che deve soddisfare molteplici parametri:

- qualità dei componenti
- prezzo di acquisto dei materiali
- condizioni economiche e contrattuali della fornitura
- affidabilità e rapidità nelle consegne
- affidabilità finanziaria.

Il fornitore che soddisfa tutte queste esigenze dell'azienda può essere inserito nel portafoglio fornitori dell'azienda. Tutti i fornitori devono poi essere ulteriormente suddivisi per categorie di importanza secondo precisi parametri aziendali che porteranno a scegliere fornitori di basso livello soprattutto attraverso la categoria "prezzo", mentre quelli di più alto profilo verranno selezionati attraverso l'analisi di fattori quali competenza, qualità e potenzialità di miglioramento.

Specialmente nell'individuazione di un partner importante, come nel caso di un co-maker, elementi imprescindibili di scelta saranno la capacità di sviluppo tecnologico, la competenza del management e la coerenza di strategia.

### **L**A SCALA DI VALORI PER CLASSIFICARE I FORNITORI.

Il modello tradizionale di impresa vedeva un costante e personale contatto tra l'azienda produttrice e tutti i propri fornitori. L'aumento dei componenti, dovuto alla sempre più veloce innovazione tecnologica, ha elevato il numero dei fornitori e, di conseguenza, ha portato le imprese a strutturare diversamente questo rapporto. Questo cambiamento ha praticamente imposto una differenziazione dei rapporti di for-

natura selezionati sulla base di precise esigenze aziendali.

Il network dei fornitori viene quindi sviluppato attraverso una struttura fortemente gerarchica che presuppone la scelta di pochi e selezionati partner con i quali l'impresa mantiene e sviluppa il contatto diretto. I cosiddetti "first tier supplier" svolgono nell'impresa un ruolo fondamentale, partecipando allo sviluppo della progettazione stessa. Veri e propri partner tecnologici, questi fornitori privilegiati (co-maker) sono profondamente legati all'impresa e possono anche gestire il rapporto con fornitori di livello inferiore che, in tal modo, perdono il contatto diretto con il proprio committente. A questo secondo livello appartengono i fornitori di singoli componenti a limitata connotazione tecnologica. Le lavorazioni più elementari sono invece affidate a fornitori di terzo livello, solitamente imprese di piccolissime dimensioni.

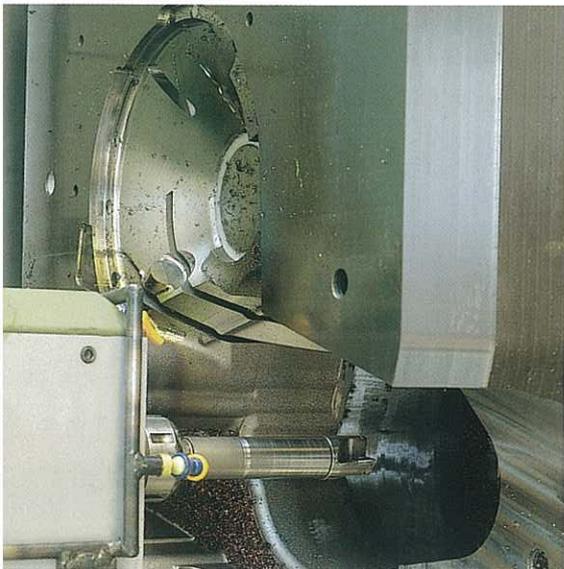
### **L**'ACCETTAZIONE DEL MATERIALE ACQUISTATO.

La verifica delle specifiche tecniche concordate è l'ultima, decisiva fase del processo d'acquisto dei materiali. Controlli a campione, verifiche al momento dell'arrivo in azienda o dell'inizio della fase produttiva, in un sistema di fabbrica moderno vengono infatti utilizzati solo per le forniture di più basso livello. I componenti ritenuti strategici vivono di verifiche preventive che arrivano anche al controllo dei processi produttivi stessi dei singoli fornitori. Un'azione di controllo che, spesso, viene richiesta tramite la certificazione delle aziende fornitrici attraverso la normativa ISO EN. ■

### **OUTSOURCING: UNA RISORSA PER LE PMI.**

In Italia la delega, almeno sino ad ora, è stato un affare solo per le grandi imprese che hanno saputo e potuto cogliere l'opportunità di affidare a terzi gran parte delle attività non strategiche rispetto al "core business" aziendale. Questo processo, teso all'abbattimento dei costi, ha visto infatti un ingresso marginale delle imprese di piccole e medie dimensioni: un fenomeno che ha di fatto relegato l'Italia agli ultimi posti di un'ipotetica classifica dell'outsourcing internazionale, dominata dalla Gran Bretagna (41%), cui fanno seguito Francia (31%), Paesi Bassi (28%), Germania (27%) e Spagna (22%). In Italia tale quota è solo del 16%.

L'outsourcing in Italia stenta, quindi, a decollare. Una particolare arretratezza che si fa sentire specialmente in taluni specifici settori quali la logistica, ambito in passato essenzialmente identificato con il trasporto, ma che recentemente si sta indirizzando a servizi a valore aggiunto, grazie anche all'impiego di innovativi sistemi software di gestione dei flussi. Proprio questa evoluzione dovrebbe determinare nei prossimi anni una crescita del processo di delega, anche per effetto dell'atavica carenza di infrastrutture che caratterizza il nostro Paese e della sempre più pressante esigenza di preservare il territorio anche attraverso l'utilizzo razionale delle risorse a disposizione. A tale proposito l'Istituto superiore per i sistemi territoriali e l'innovazione (Siti) calcola che, se per coordinare i flussi di entrata e di uscita le imprese utilizzassero l'outsourcing, i movimenti di trasporto merci potrebbero essere ridotti anche del 20%. Ulteriori possibilità di incremento della terziarizzazione potranno inoltre derivare dalle aree post vendita. Un settore esemplificativo è, in questo caso, rappresentato dall'elettronica di consumo, ambito in cui le normative esistenti e il ritiro dell'usato impongono alle aziende la gestione di flussi che potrebbero essere gestiti tramite strutture esterne. ■



# QUANDO REVISIONARE CONVIENE.

**SOSTITUIRE LA MACCHINA UTENSILE ORMAI OBSOLETA O TENTARE UN'OPERAZIONE DI RETROFITTING? SPECIALMENTE IN TEMPO DI CRISI, LA REVISIONE PUÒ ESSERE UN'ALTERNATIVA VALIDA ALL'ACQUISTO DI UN NUOVO, PIÙ PRODUTTIVO, STRUMENTO DI LAVORO.**

Le macchine utensili, nella maggior parte delle aziende industriali, vengono spesso utilizzate al massimo delle loro capacità operative, anche su più turni lavorativi. Tali condizioni di impiego espongono le piattaforme di lavoro a una rapida usura meccanica. Ancor più grave, statisticamente, è il processo di obsolescenza che interessa gli azionamenti e i CNC, cioè l'intera elettronica di controllo, con evidenti rischi sulla qualità finale del prodotto.

Per questo, di fronte ad un macchinario che non possa più fornire elevate prestazioni, si pone il problema di una sua sostituzione o, in alternativa, di una sua completa revisione.

## **L'OBsolescenza DELLE MACCHINE UTENSILI.**

La vita dei prodotti elettronici raramente oltrepassa la soglia dei 5 anni. Nuove generazioni di controlli numerici - capaci di cicli di lavoro più rapidi, minori tempi morti, maggiore flessibilità, migliore precisione, facilità di programmazione ottimizzata, incremento della memoria e dell'utilizzo di programmi, più sicurezza ed economicità di esercizio, implementa-

zione con i sistemi di fabbrica - mettono quindi in crisi gli apparati elettronici esistenti e, fatalmente, inducono a pensare ad un completo adeguamento della macchina utensile.

Allo stesso tempo, macchine di tipo più tradizionale, anche dopo un uso intensivo prolungato nel tempo, risultano insostituibili per alcune particolari lavorazioni, su tutte quelle "pesanti". Quindi, nel momento in cui raggiungono un accentuato livello di usura che può comportare rischi sulla qualità della produzione, spesso la soluzione economicamente e produttivamente più vantaggiosa che si presenta per l'imprenditore risulta essere il retrofitting.

Tutto ciò con un preciso limite strutturale: se, infatti, le componenti elettroniche sono solitamente sostituibili con relativa facilità, affrontare simili operazioni di revisione per la parte meccanica presenta maggiori difficoltà.

## **IN CHE COSA CONSISTE UN INTERVENTO DI RETROFITTING.**

Il retrofitting di una macchina utensile consiste nella sua revisione, totale oppure limitata ad alcuni componenti,

che può essere indotta dalla presenza di alcune precise motivazioni.

- Prodotto finale di qualità non soddisfacente a causa di evidenti usure meccaniche di slitte, pulegge, guide, mandrini...
- Danneggiamento del sistema pneumatico o di quello idraulico.
- Difficoltà nel reperimento di ricambi.
- Difficoltà nell'utilizzo di un adeguato servizio riparazione e manutenzione ordinaria da parte del costruttore.
- Deterioramento dei componenti elettrici: motori, avvitatori, pressostati...
- CNC, sistema di controllo e azionamenti evidentemente superati.

Constatata la presenza di uno o più di questi problemi, va quindi soppesata l'opportunità di procedere al retrofitting, oppure alla completa sostituzione del macchinario.

## **QUANDO È VANTAGGIOSO REVISIONARE.**

Il mercato propone diverse aziende specializzate nella riconversione industriale che, attraverso progetti ingegneristici, offrono revisioni complete a un costo che, in linea di massima, non supera mai

# UTILITÀ

## Macchine utensili

la metà del prezzo di acquisto di una nuova macchina utensile.

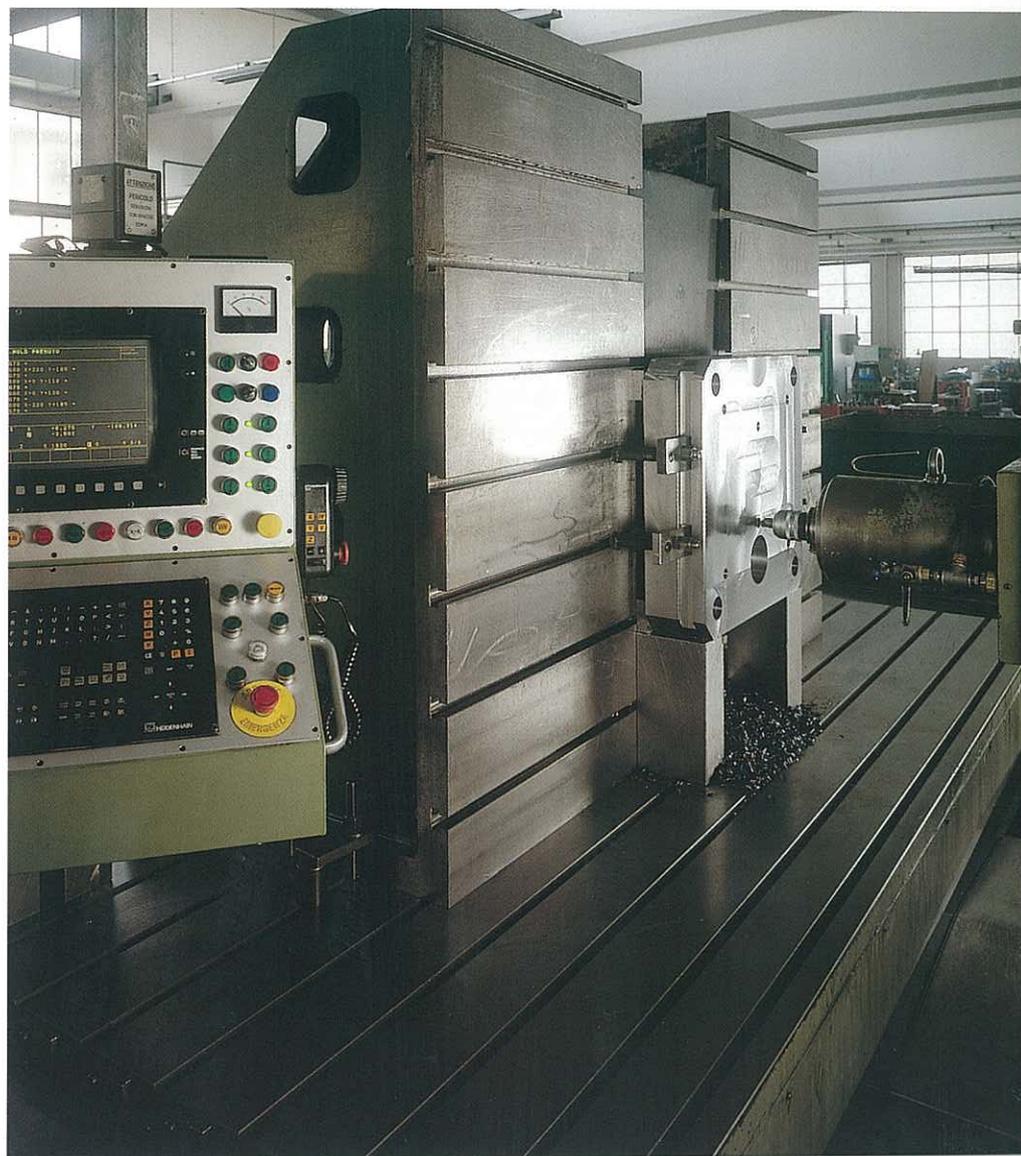
A ciò si devono poi aggiungere i tempi tecnici necessari per realizzare il complesso delle operazioni di retrofitting che, solitamente, sono piuttosto lunghi e di conseguenza necessitano, da parte dell'azienda committente, di una precisa valutazione economica dipendente dai costi di mancata produzione.

A fronte di tali considerazioni, la revisione di macchine di contenuto valore economico, oppure universali o con una singola funzione, appare in genere poco vantaggiosa, considerato il costo del nuovo; mentre nel caso di macchine di costo molto elevato e personalizzate sulle esigenze della propria clientela, il retrofitting offre una valida opportunità da prendere in considerazione.

In ogni caso, prima di procedere in un'operazione di retrofitting è necessario operare alcune importanti valutazioni. Per prima cosa vanno definiti gli obiettivi di produttività, di qualità e di resa numerica che si desidera ottenere dalla macchina revisionata. Occorre poi quantificare i tempi di ammortamento della spesa in considerazione delle risorse finanziarie disponibili e della vita residua dell'apparecchiatura. Infine, considerata l'età della macchina, va attentamente valutata la disponibilità di manutentori in grado di fornire un servizio completo che comprende pezzi di ricambio, pronto intervento in caso di fermo macchina e attività di manutenzione ordinaria. Va da sé che il macchinario preso in esame deve possedere caratteristiche tali da essere adattabile ai più moderni strumenti elettronici proposti dal mercato.

### **R**ETROFITTING TOTALE O PARZIALE?

Come accennato, le operazioni di retrofitting possono essere limitate anche singole parti della macchina, il che ovviamente comporta costi economici



più contenuti.

Per aumentare le performance e la semplicità di programmazione, infatti, può essere utile sostituire il controllo numerico, senza toccare gli azionamenti, i motori e la meccanica. Prestazioni qualitativamente e quantitativamente più elevate si ottengono con la sostituzione di tutti i componenti elettronici, oltre motori e servomotori. Oppure si può decidere di procedere alla revisione totale della macchina, comprese quindi le parti concernenti la meccanica, o addirittura di procedere a opportune

personalizzazioni.

Come è facile intuire, spesso l'operazione di retrofitting si limita, quindi, alla sola modernizzazione di un CNC in grado di comunicare attraverso uscite analogiche, utilizzare le informazioni provenienti da sonde o simili, oppure procedere a soluzioni completamente digitali che porti la macchina utensile sugli standard produttivi simili a quelli di uno strumento di nuova generazione. ■

**Cristiano Pinotti**



**BOSCH**  
Ideas that work.

«GOODBYE»  
VIBRAZIONI.

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

**PER PROFESSIONISTI.**