



Consorzio Distributori Utensili

Contiene IP

# SPAZZIO TECNICO



In questo numero:  
speciale arredamento industriale

Nell'inserto allegato:  
Le frese in metallo duro TKN



Pagina 2



Pagina 13



Pagina 15



Pagina 17



Pagina 21



Pagina 23



Pagina 18



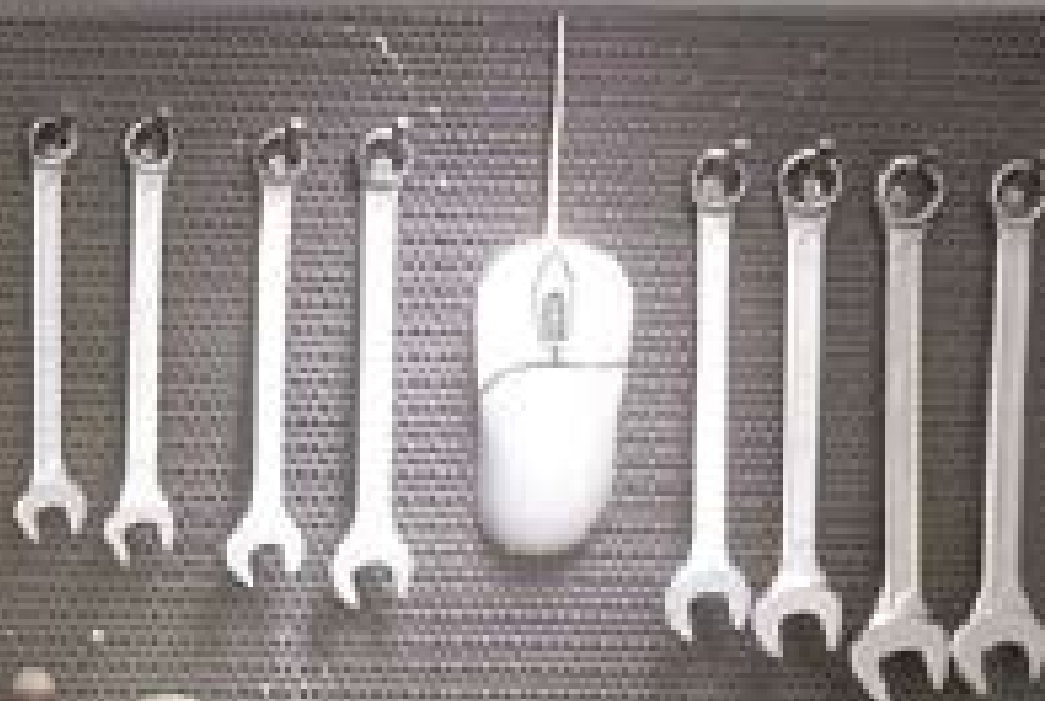
Pagina 32

Periodico di informazione del  
Consorzio Distributori Tecnici CDU

Anno 10 - Numero 28

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.)

Da oggi hai un nuovo strumento di lavoro.



È online il nuovo sito web di Usag:

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





**ZOOM**

Pag.4

**Speciale arredamento industriale:**

Un mercato influenzato dagli alti e bassi dell'economia



**MEETING**

Pag.8

**Speciale fiere:**

- A Verona vanno in scena il taglio e la saldatura
- Il taglio laser in vetrina all'Euro Blech di Hannover

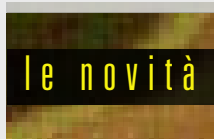


**L'INTERVISTA**

Pag.10

**A colloquio con Alberto Tacchella presidente di UCIMU**

Macchine utensili: l'export è l'ancora di salvezza



**LE NOVITÀ**

Pag.14

Le ultime interessanti proposte dal mercato



**UTILITÀ**

Pag.24

**La riforma del diritto societario**

Cosa cambia nella gestione delle società per azioni



**TREND**

Pag.28

**L'accordo internazionale "Basilea 2"**

L'impresa sotto la lente del sistema bancario



**FOCUS**

Pag.30

**Risorse umane**

L'imprenditore e la gestione dei suoi collaboratori

# Un mercato influenzato dagli alti e bassi dell'economia

**Dopo la frenata del 2004, dovuta alla scarsa propensione delle aziende ad investire nel rinnovo delle proprie officine e dei propri magazzini, il settore dell'arredamento industriale fa innovazione di prodotti e soluzioni in attesa di un 2005 più favorevole.**



## Un 2004 difficile per i beni di investimento.

Tra i macrosettori di prodotto gestiti dalle utensilerie e dalla distribuzione industriale è quello che, più di ogni altro, risente dell'andamento congiunturale economico e dei suoi "alti e bassi". Proprio per questo, l'arredamento industriale si lascia alle spalle un 2004 vissuto all'insegna della difficoltà e della contrazione di ordini, e guarda con una certa speranza ai dati di questi primi mesi del 2005, che segnalano una certa ripresa nell'economia manifatturiera del Paese.

"In effetti - spiega Giorgio Badino, titolare della Bierredi - l'arredamento industriale rientra per i nostri clienti in quell'ambito che possiamo definire i beni

di investimento. E come tale è strettamente correlato all'andamento generale dell'economia. Anni come quello appena trascorso, in cui un po' tutti i settori dell'industria manifatturiera italiana sono stati segnati da una più o meno marcata crisi e in cui, dunque, buona parte delle aziende hanno chiuso i propri bilanci con il segno meno, si ripercuotono inevitabilmente sull'andamento stesso dei beni di investimento. Non è un caso, infatti, che nel corso del 2004 le richieste nell'arredamento in-

dustriale siano andate soprattutto nella direzione della manutenzione dell'esistente, più che in nuovi progetti di ammodernamento o nuovo impianto."

Un parere, questo, condiviso anche dal Valter Villa, dell'Utensileria Spreafico: "Tra i settori che trattiamo - afferma - l'arredamento industriale è quello che presenta l'andamento più altalenante, in quanto è in funzione della disponibilità economica dei clienti. Infatti, gli investimenti in questo settore si concentrano normalmente nell'ultimo trimestre dell'anno. E il 2004, ovviamente, ha risentito per questo settore delle difficoltà generali dell'industria manifatturiera."

Come dire che, mentre il mercato dei beni di consumo, ovvero l'utensile in generale, proprio perché funzionale alla

**L'arredamento industriale non fa truciolo, fa ordine. E quando i risultati di bilancio non lo permettono, l'ordine diventa secondario nella scala dei valori aziendali.**

produzione, risente meno delle fluttuazioni dell'economia, il mercato dei beni di investimento invece ne è strettamente influenzato. "L'arredamento industriale - continua Villa - non fa truciolo, fa ordine. E quando i risultati di bilancio non lo permettono, l'ordine diventa secondario nella scala dei valori aziendali".

## La struttura del mercato dell'arredamento industriale in Italia.

Ma come è strutturato questo mercato in Italia? Da un'indagine compiuta tra i rivenditori di distribuzione industriale del Consorzio CDU emerge un quadro in cui, a fianco di pochissimi marchi di livello internazionale che si segnalano per innovatività e ampia gamma di soluzioni, vi è una fascia abbastanza ristretta di produttori nazionali di qualità, in grado di offrire un completo programma di proposte a un livello ottimale di qualità/prezzo. Sotto questa fascia

**Pochissimi marchi leader di livello internazionale, pochi produttori nazionali di qualità, una miriade di piccole aziende a carattere provinciale.**

si colloca infine un mercato estremamente frazionato che opera in ambito provinciale, con produzioni pressochè standard, scarsa innovazione e bassa qualità di prodotto.

### **Lista: da 50 anni il numero uno a livello mondiale.**

Leader incontrastato del settore è, senza dubbio, Lista, da oltre 50 anni sinonimo di qualità, sicurezza di sistema e continuità di innovazioni. L'esperienza pluriennale di Lista ha portato infatti a realizzare un vasto e completo assortimento atto a risolvere tutti i problemi di trasporto, immagazzinamento, gestione e controllo di pezzi con dimensioni medio-piccole per qualsiasi tipo di realtà produttiva e settore merceologico.

L'ampia gamma di dimensioni consente un miglior sfruttamento degli spazi; la flessibilità del sistema permette di adattare nel tempo il prodotto in funzione delle nuove esigenze. La qualità ad alto livello dei prodotti è garantita dalle certificazioni ISO 9001, ISO 14001 e dal marchio GS-TÜV per la sicurezza. Tutti i prodotti Lista sono garantiti 5 anni.

Il programma Lista è davvero senza

limiti: a fianco del sistema di cassetterie, armadi, scaffali a cassette e ripiani, banchi da lavoro e armadi compattabili, Lista propone infatti magazzini automatici sia rotanti che traslanti con relativi software di gestione.

Anche sotto il profilo del servizio, Lista può vantare importanti plus: "La pluriennale esperienza nel settore della progettazione - sostiene Antonio De Carli, direttore Lista Italia Srl - ci consente di suggerire ai nostri clienti soluzioni individuali a misura delle loro esigenze. Essi possono quindi sfruttare la pluriennale esperienza dei tecnici Lista maturata in settori ed in mercati diversi. La nostra consulenza, orientata alla soluzione dei problemi, consente di scegliere la soluzione migliore per ogni applicazione. Il service post-vendita ed il montaggio a regola d'arte effettuato da personale competente, garantisce la sicurezza degli impianti".

### **MG Magrini: un produttore italiano all'insegna della qualità.**

Gamma, innovatività, consulenza: tre punti di forza che fanno di Lista il numero uno nel settore. Ma, come detto, a fianco del marchio leader internazio-

nale, anche la produzione italiana offre proposte e soluzioni d'interesse sotto il profilo della qualità, della gamma e del prezzo. È il caso della MG Magrini, azienda toscana fornitrice convenzionata delle Utensilerie CDU in forte crescita sullo scenario nazionale: "In questi anni - spiega Giuseppe Magrini - abbiamo investito molto nell'ampliamento della gamma e della proposta:



per esempio ci siamo mossi nel settore dell'ecologia, dove oggi possiamo contare su una serie di contenitori portafusti per oli e armadi per articoli chimici pericolosi dotati di vasche di raccolta e un sistema di aspirazione interno a carboni attivi computerizzato. Ancora, abbiamo progettato e realizzato

### **TKN MAG LINE: L'INCONTRO FRA QUALITÀ E PREZZO.**

Anche nel settore arredamento industriale, le utensilerie associate al Consorzio Distributori Utensili

CDU possono contare su una propria linea di prodotti venduti in esclusiva con il marchio TKN MAG LINE.

La linea si compone dei principali articoli di arredamento che rispondono alle esigenze più diffuse nell'ambito di un'officina meccanica di piccole-medie dimensioni. Armadi a cassette; carrelli porta-attrezzature con i relativi supporti per frese, boccole e mandrini; banchi da lavoro fissi e mobili con piano in faggio o in lamiera metallica; cassettiere; pannelli portautensili; banchi da montaggio; armadi portaminuterie e scaffali portaviterie; armadi con ante scorrevoli; armadi spogliatoio; armadi e carrelli di servizio. La linea comprende anche contenitori per fusti olio e contenitori industriali.

"La proposta TKN MAG LINE - spiega il coordinatore del Consorzio CDU, Aldo Ferro - viene incontro alle necessità principali delle imprese clienti dei nostri Consorziati. Si tratta di prodotti solidi e affidabili, realizzati con materiali di qualità, che coprono le esigenze di qualunque officina. E vengono proposti ad un prezzo davvero interessante".

# TKN<sup>®</sup> MAG-LINE

una serie di banchi da lavoro già cablati. Ma soprattutto abbiamo voluto confermare l'elevato standard qualitativo dei nostri prodotti: affidabilità, resistenza e durata nel tempo, attenzione alle rifiniture sono valori che il mercato ci riconosce."

### L'innovazione al servizio della sicurezza e della personalizzazione.

Nuove soluzioni, dunque, per nuovi ambiti applicativi e nuove esigenze aziendali. Ma l'innovazione nel settore non si ferma qui. Certo, sono ancora il ferro e la lamiera a farla da padroni: e ciò proprio in funzione di quei requisiti di portata, affidabilità e durabilità che si richiedono all'arredamento industriale. Ma, accanto al ferro, compaiono per esempio in molti accessori e finiture altri materiali come la plastica, che consentono di migliorare anche esteticamente i prodotti.

Sempre più importante è poi l'attenzione ai temi dell'ergonomia e della sicurezza. Lo si nota nei piccoli particolari, come le maniglie a filo delle cassettiere, per evitare pericolose sporgenze, o l'utilizzo di lamiere schiacciate e non a taglio. Ma anche in soluzioni ormai diventate di serie, come ad esempio i sistemi di antiribaltamento inseriti nelle

cassettiere e nei carrelli, o ancora le chiusure di sicurezza centralizzate. Sotto quest'ultimo aspetto, particolarmente rivoluzionaria è "E-lock", l'innovativo sistema di controllo d'accesso della Lista, procura più sicurezza ed

in modo chiaro e professionale: dalla maniglia, alle lamine divisorie, alle vaschette. Sulle etichette possono comparire testi, codici a barre, simboli, immagini e colori. Lista Script semplifica dunque la ricerca, la gestione e la



**Sempre più importante è poi l'attenzione ai temi dell'ergonomia e della sicurezza. Lo si nota nei piccoli particolari, come le maniglie a filo delle cassettiere o l'utilizzo di lamiere schiacciate e non a taglio. Ma anche in soluzioni ormai diventate di serie, come i sistemi di antiribaltamento o le chiusure di sicurezza centralizzate.**

efficienza alle aziende. Infatti, E-lock offre tanti vantaggi: il sistema si chiude sempre automaticamente ed evita che, nella fretta dei lavori giornalieri si dimentichi di chiudere l'armadio. In questo modo si fa risparmiare una enorme quantità di tempo e si evitano numerosi problemi. Inoltre, le abilitazioni di accesso sono programmabili, si può così stabilire con esattezza chi può prelevare, cosa e dove. Il sistema E-lock è disponibile in tre esecuzioni diverse, in funzione del tipo di lavoro e della necessità: Basic, Connecto PCM e Connecto SCM.

Sempre Lista propone un nuovo software, "Lista Script", per creare e stampare qualsiasi tipo di etichetta,

distribuzione della merce a magazzino. Un ultimo aspetto che spesso fa la differenza nell'acquisto di un sistema di arredamento industriale è rappresentato dalla modularità e personalizzazione del prodotto. Ciò significa sia offrire una consulenza a 360 gradi che consenta di sfruttare al massimo lo spazio disponibile, sia disporre di una gamma che permetta di trovare la soluzione più efficace per rispondere alle specifiche esigenze di ciascun cliente. E ciò può voler dire, per esempio, proporre una struttura che sia modulare ma al tempo stesso personalizzabile, con la possibilità cioè di introdurre molteplici accessori in funzione delle proprie necessità.



# Linee high-tech e design per le cassette portautensili

**È il segmento che mostra maggior vitalità e dinamismo, grazie anche all'ampliarsi del mercato, alle esigenze del fai-da-te e del semiprofessionista. I motivi del successo di un prodotto un tempo ritenuto "povero" ed oggi invece in forte crescita.**

Un tempo erano ritenuti prodotti poveri, utilizzati solo per contenere e trasportare gli attrezzi. Oggi il loro mercato mostra un trend in forte crescita, cui si è andato ad accompagnare un sempre più deciso impegno da parte dei marchi produttori nell'innovarne il design.

Le cassette portautensili rappresentano dunque non più una nicchia, ma un settore in forte espansione. Un trend di sviluppo trainato anche dall'ampliamento del mercato dei potenziali clienti. Non più soltanto elettricisti, installatori, idraulici, manutentori: ma anche hobbysti più o meno evoluti e semi-professionisti.

Proprio questo ingresso massiccio nella dimensione domestica, tipicamente "consumer oriented", ha portato i marchi produttori di cassette e valigie portautensili a far evolvere il prodotto, con una ricerca indirizzata ad introdurre sempre nuovi materiali e a ricercare soluzioni che sappiano abbinare estetica e funzionalità, eleganza e resistenza, "appeal" ed ergonomia.

L'offerta che oggi si incontra è davvero pressoché senza limiti. Si va dai bauletti ad elevata capienza, che possono contenere anche elettroutensili ed accessori e che, grazie alle ruote di cui sono muniti, possono essere facilmente ed agevolmente trascinati senza fatica, alle valigette in alluminio, meno ingombranti e spesso dotate di tracolla, con interni in gomma piuma per attutire gli urti e trasportare le apparecchiature elettriche ed elettroniche più delicate.

Anche sotto il profilo dell'organizzazione interna degli spazi, i produttori hanno sviluppato soluzioni estremamente differenziate per rispondere ad esigenze spesso tra loro assai diverse in funzione dell'utilizzatore.

Un altro aspetto al quale è stata riposta particolare attenzione è quello relativo al materiale impiegato. Qui, a fianco dell'alluminio, è la plastica a farla da padrona, con una ricerca continua orientata a materiali che sappiano unire estetica, comfort, resistenza, leggerezza e solidità.



Si utilizzano così, ad esempio, resine in ABS, che presentano basso assorbimento di umidità, elevata rigidità e tenacità, resistenza agli urti e alle scalfitture. Oppure il PVC, miscelato a plastificanti e a materiali plastici flessibili: si ottengono in questo modo materiali rigidi, duri, sensibili all'intaglio, con elevata resistenza meccanica. Oppure, ancora, il polipropilene o leghe leggere di alluminio.

Un ultimo elemento che vale la pena segnalare è rappresentato dalla ricerca di particolari tecnici che aumentano la resistenza e la funzionalità delle valigette e delle cassette portautensili. Molti gli esempi: si va dalle maniglie ergonomiche a scomparsa alle doppie chiusure con lucchetti; dai pannelli elastici per trattenere gli attrezzi alle tasche interne portadocumenti; dai vani portaminuterie agli scomparti portapunte.



# A VERONA VANNO IN SCENA IL TAGLIO E LA SALDATURA

**Dal 17 al 19 marzo si terrà SALDAT, la Mostra convegno degli operatori del settore, promossa da ANASTA, l'Associazione Nazionale Aziende Saldatura e Taglio.**

Dopo il successo della prima edizione del 2003, nello spazio espositivo di Verona Fiere torna, dal 17 al 19 marzo, SALDAT, la Mostra convegno divenuta appuntamento qualificato per gli operatori del settore della saldatura e del taglio.

"Siamo molto soddisfatti della risposta dei visitatori alla prima edizione di SALDAT. - afferma Giuseppe Maccarini, Presidente di ANASTA, Associazione promotrice della manifestazione - SALDAT è nata dall'esigenza delle aziende del settore di comunicare a tutti il mestiere del saldatore e le grandi potenzialità della saldatura e del taglio nei processi industriali. Alla luce dei risultati del 2003, siamo convinti che ne sia valsa la pena. SALDAT vuole raggiungere tutti, non solo gli addetti ai lavori, ma anche studenti di scuole professionali e università, il mondo dell'industria, persone interessate a vario titolo alla saldatura e al taglio. C'è bisogno di cultura attorno al mestiere del saldatore".

#### Le aziende partecipanti.

A SALDAT partecipano come espositori le aziende produttrici nazionali, le filiali italiane di aziende internazionali, gli esclusivisti nazionali di un marchio di settore e le aziende di settori affini (aspirazione fumi, produttori di gas tecnici ecc.). In particolare, a Verona saranno presentate le soluzioni più innovative per i vari settori industriali, relative a: saldatura,

taglio e riscaldamento ossigas; saldatura e taglio ad arco e resistenza manuale e semiautomatica; prodotti consumabili; automazione di saldatura e taglio; accessori e macchinari a supporto delle attività di saldatura e taglio.

#### La formula della mostra convegno.

Accanto all'area più propriamente espositiva, dove le aziende sono raggruppate in modo omogeneo in relazione all'offerta, sono state allestite sale per consentire ai visitatori di assistere a presentazioni di imprese che illustrano le soluzioni più innovative della propria offerta e dei servizi

e offrono dimostrazioni dal vivo sui funzionamenti delle apparecchiature. La formula della Mostra Convegno affianca poi al tradizionale aspetto espositivo/commerciale diverse sessioni di approfondimento, con una serie di convegni e incontri formativi sui temi di maggiore attualità tecnici ed economici organizzati in collaborazione con Enti, Associazioni di settore e Università.

Tra gli altri convegni, si segnalano in particolare quelli promossi dall'Istituto

Italiano della Saldatura sul tema "Tendenze, sinergie e confronto tra i processi di saldatura" e dall'IPO Promozione Acciaio dal titolo "I materiali di nuova generazione, le esigenze costruttive più severe impongono collegamenti saldati innovativi, ma convenienti".

**SALDAT promuove il patrimonio culturale italiano della saldatura e del taglio, proponendosi come punto di riferimento per tutti gli operatori che vogliono contribuire a creare nuove condizioni di sviluppo del mercato.**

#### Un percorso di formazione completo.

SALDAT è anche formazione: la Mostra Convegno offre infatti spazi e incontri didattici con l'obiettivo di avvicinare i giovani e il mondo universitario a un settore produttivo non ancora pienamente conosciuto e valorizzato ma che ricopre un ruolo molto importante all'interno dei diversi ambiti industriali. In particolare SALDAT ospiterà un'area formazione dedicata all'approfondimento dei processi di saldatura e taglio. L'attività di formazione è composta da una sezione teorica e una pratica.

La sezione teorica, gestita dal Dipartimento Formazione dell'Istituto Italiano Saldatura di Genova.

La sezione pratica si svilupperà invece presso gli stand degli espositori che organizzeranno dimostrazioni pratiche dei principali procedimenti di saldatura e taglio.

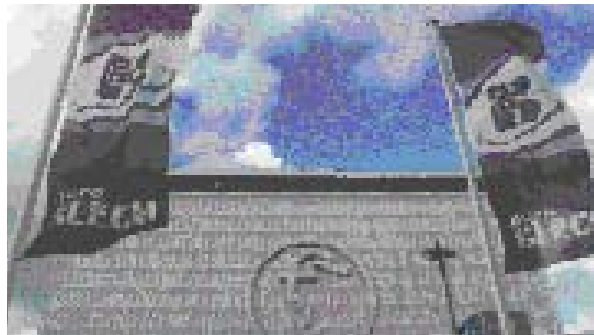




# IL TAGLIO LASER IN VETRINA ALL'EURO BLECH DI HANNOVER

**Buon successo dell'edizione 2004, che rilancia la manifestazione confermandone la sua importanza a livello internazionale.**

L'obiettivo degli espositori era stato definito in modo chiaro e preciso: rilanciare la manifestazione dopo la flessione che aveva registrato nel corso dell'edizione 2002, riportandola ai livelli record del 2000. E, dati alla mano, grazie anche ad un imponente sforzo di marketing e promozione, si può affermare che sia stato raggiunto: 1332 espositori provenienti da 31 Paesi e poco più di 64 mila



visitatori hanno animato l'edizione 2004 di Euro BLECH ad Hannover, la più importante vetrina internazionale dedicata ai sistemi, alle macchine e alle attrezzature per il taglio laser. A ciò aggiungasi, quale ulteriore dato significativo, la ripartizione dei visitatori, con una crescita di quelli provenienti dall'Est Europa e dal Far East, a conferma della tendenza allo sviluppo in queste aree di nuove iniziative imprenditoriali, spesso legate al mondo dell'automotive.

Moltissime le novità proposte dagli espositori, con la tendenza, da dove possibile, ad un'offerta orientata più alle soluzioni già concretamente disponibili sul mercato piuttosto che a quelle ancora da affinare e definire, e tesa a soddisfare le più differenti esigenze degli utilizzatori: siano essi piccoli centri di subfornitura laser, che ricercano macchine capaci di abbinare buone prestazioni e costi contenuti, oppure centri di medie dimensioni, che richiedono macchine altamente performanti e soluzioni fortemente innovative.

Per quanto riguarda i settori di appartenenza dei visitatori, rispetto al 2002 sono stati maggiormente rappresentati in particolare l'industria motoristica (+32%) e la costruzione in acciaio/alluminio (+44%), con lievi incrementi in tutti gli altri settori.

È stato confermato l'elevato livello di competenza professionale dei visitatori: il 26,5% era composto da quadri dirigenti, il 22,1% da appartenenti ai settori Ricerca e Sviluppo e il 30,6% da addetti al settore della fabbricazione/produzione.

La proporzione dei decision maker è stata elevata: l'86,8% ha dichiarato di essere coinvolto nelle decisioni relative agli acquisti. Il 41,4% dei visitatori era arrivato a Euro BLECH con intenzioni concrete di investimento.

Sempre elevata la richiesta per le dimostrazioni di macchinari. Euro BLECH espone da sempre grandi quantità di macchinari e sistemi in funzione e oltre alle proposte di consulenza personale (69%), le dimostrazioni pratiche sono le più richieste dai visitatori nelle sale espositive (60%). Quest'anno le aspettative sono state completamente soddisfatte perché gli espositori hanno presentato un numero insuperato di installazioni e sistemi, alcuni dei quali con cicli di fabbricazione completi.

"Siamo fieri dei risultati ottenuti a Euro BLECH 2004 e desideriamo congratularci con tutti gli espositori e i visitatori per questo straordinario successo", ha dichiarato Uta Bates, Direttore di Euro BLECH. "Siamo consapevoli del contributo di impegno offerto da tutti i partecipanti, ma siamo certi che ne è valsa la pena. Nessun altro evento offre una panoramica più chiara dell'assortimento completo di prodotti e servizi per la nostra industria ed Euro BLECH è la sede per eccellenza per concludere contatti internazionali. Il clima della rassegna di quest'anno è stato molto esuberante e noi pensiamo già con entusiasmo alla prossima edizione, che si svolgerà a Hannover dal 24 al 28 ottobre 2006".

## IN VETRINA TRATTAMENTI TERMICI SUPERFICIALI: UN CONVEGNO A RIVA DEL GARDA.

Lo splendido scenario di Riva del Garda farà da palcoscenico, dal 20 al 22 giugno prossimo, alla II Conferenza Internazionale "Heat Treatment and Surface Engineering in Automotive Applications". L'evento, promosso dall'Associazione Italiana di Metallurgia, si propone come un'occasione di incontro e di confronto a livello europeo per gli operatori del settore, i produttori di componentistica, i produttori con impianti di trattamento termico in atmosfera controllata e per tutti i fornitori.

L'iniziativa vede in atto la collaborazione fra l'Aim e l'International Federation for Heat Treatment and Surface Engineering Ihtse.

## EXPOSTAMPO++

### A PIACENZA.

Dal 26 al 28 maggio si terrà a Piacenza la settima edizione di EXPOstampo++, la mostra dedicata a stampisti e modellisti organizzata da PubliTec, casa editrice di pubblicazioni tecniche. Rispetto alle edizioni precedenti, quest'anno EXPOstampo++ si qualifica per l'ampliamento dei temi affrontati, che si allargano al mondo del design e a quello dell'asportazione dei trucioli. Una visita ad EXPOstampo++ rappresenta quindi un'occasione importante per il lavoro in attrezzatura e approfondire la proposta su macchine utensili, utensili, sistemi CAD/CAM, macchine di misura, macchine laser, materiali per stampi, componenti normalizzati, accessori ed attrezzature.

# MACCHINE UTENSILI: L'EXPORT È L'ANCORA DI SALVEZZA

**Alberto Tacchella, dal giugno 2004 presidente di UCIMU-Sistemi per produrre, analizza l'andamento di uno dei settori tradizionalmente più importanti nell'economia del nostro Paese: quello delle macchine utensili. E individua le nuove sfide.**



## **Presidente, come si avvia a concludersi questo 2004 per il settore delle macchine utensili italiane?**

Il 2004 conferma, nei preconsuntivi, la ripresa delle economie internazionali che hanno permesso ai nostri costruttori di chiudere l'anno con un segno positivo nonostante la perdurante stagnazione del mercato domestico.

Se le esportazioni verso gli Stati Uniti e i paesi di area dollaro arretrano, penalizzate dallo sveniente cambio con l'euro, rileviamo, però, come i nostri costruttori siano in grado di

mantenere salda la posizione nei mercati tradizionali di sbocco e, al contempo, di cogliere le opportunità offerte dalle aree emergenti, mettendo a segno positive

**“Il 2004 si chiude con un segno positivo, grazie alla ripresa delle economie internazionali. Perdura invece la situazione di stagnazione del mercato domestico”.**

## **IL PROFILO.**

Nato a Acqui Terme, Alessandria, nel maggio 1960, Alberto Tacchella entra, nel 1982, nell'impresa di famiglia, la TACCHELLA MACCHINE S.p.A, come assistente del direttore commerciale. In TACCHELLA MACCHINE ricopre, dal 1990, la carica di direttore commerciale; dal 1990 al 1995 ne è amministratore delegato. Nel 1996 ne diventa presidente.

Fondata nel 1921, TACCHELLA MACCHINE ha sede a Cassine, Alessandria. Specializzata nella produzione di rettificatrici per esterni in tondo, universali e da produzione, la società ha nell'automotive, nella sub-fornitura e nell'aeronautica i principali settori di sbocco della produzione. Con un fatturato di circa 30 milioni di euro, la TACCHELLA MACCHINE destina circa il 55% della produzione alle esportazioni e occupa 220 addetti.

Nel 1990, Alberto Tacchella viene eletto membro del consiglio direttivo di UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE, carica che ricopre fino al 1998. Dal 2000 al 2004, è vicepresidente dell'associazione e nel giugno 2004 ne è eletto presidente. Dal 2003 è delegato italiano del CELIMO, il Comitato Europeo di Cooperazione tra Industrie della Macchina Utensile, dove, ricopre la carica di chairman del Comitato Economico.

Alberto Tacchella ha, parallelamente, partecipato alle attività di società che fanno capo al Gruppo UCIMU. Dal 1988 al 1992 è consigliere di amministrazione dell'IM3T. Dal 1998 al 2000 membro del consiglio di amministrazione di Probest Service, società specializzata nella fornitura di servizi finanziari, di consulenza e formazione, di engineering, di approvvigionamento. Dal 2000 consigliere di amministrazione di CEU S.p.A., società specializzata nell'organizzazione di manifestazioni espositive di settore. Dal 1998 consigliere di amministrazione di CIMU, società finanziaria costituita da 13 imprese italiane di macchine utensili. Dal 2000 membro del consiglio di STANIMUC, l'associazione che ha il compito di organizzare e sostenere l'attività tecnica di normazione e unificazione in Italia, nel settore dei beni strumentali per la produzione manifatturiera.



performance sui mercati più vicini, ma anche su quelli più lontani.

#### **E il 2005 come si preannuncia?**

Per quanto riguarda il mercato interno il 2005 dovrebbe segnare una inversione di tendenza nel consumo nazionale di macchine utensili e di sistemi per produrre, ancora purtroppo insufficiente, in termini di valore assoluto, a recuperare il terreno perso negli ultimi anni. Ci auguriamo che tale segnale possa essere indicativo di un miglioramento del sistema produttivo italiano, per rilanciare il quale sono, però, indispensabili misure volte a stimolare gli investimenti e a rafforzare la competitività dell'industria attraverso il sostegno all'innovazione.

#### **Sul fronte internazionale, come si stanno muovendo le nostre imprese?**

Relativamente al contesto internazionale, le nostre imprese stanno oggi intraprendendo un cammino di crescita verso forme di alleanze e aggregazione che consentano loro di competere con maggior incisività e presenza sui mercati esteri. Ecco che allora diventa ancora più indispensabile poter contare su un sostegno forte, costante e concreto del sistema-paese, in grado di favorire l'internazionalizzazione e la presenza delle nostre imprese nelle aree geografiche più interessanti per l'offerta italiana.

#### **Quali sono i progetti e le linee di indirizzo dell'Associazione per il futuro a favore delle imprese del settore?**

Da sempre, l'associazione si propone di tutelare, con l'offerta di servizi costantemente aggiornati alle esigenze delle imprese, gli interessi della categoria promuovendo la crescita

e la diffusione della cultura imprenditoriale del settore. Alle imprese associate, UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE rende, infatti, disponibile, anche attraverso la competenza delle società del gruppo, un sostegno specialistico per ciascuno degli ambiti in cui si articola l'attività aziendale. La piena operatività della struttura è, poi, garantita dall'UCIMU WEB, il portale della macchina utensile che rende costantemente e direttamente fruibili alle imprese associate tutti i servizi della associazione, ventiquattro ore al giorno, sette giorni su sette.

Come rappresentante ufficiale e reale dell'industria italiana del settore, UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE dialoga costantemente con istituzioni e organi governativi facendosi portavoce delle istanze, delle esigenze e delle proposte della

categoria.

In particolare, in un momento come l'attuale, caratterizzato ancora da forte incertezza, abbiamo individuato tre ambiti sui quali concentrare le forze per sostenere

**“Internazionalizzazione, innovazione, investimenti: sono questi tre ambiti quelli verso cui indirizzare e concentrare le forze per rilanciare la competitività del settore”.**

il rilancio della competitività del settore: l'internazionalizzazione, l'innovazione e gli investimenti.

#### **Una sorta di “regola aurea” delle tre “i”, dunque.**

Se l'internazionalizzazione diviene, oggi, una misura sempre più indispensabile per mantenere il presidio dei mercati stranieri, vicini e lontani, e non perdere il passo della concorrenza straniera, è la continua innovazione di prodotto non

disgiunta da un reale impegno al costante miglioramento dei servizi, il fattore che permette ai costruttori italiani di restare ai vertici delle classifiche mondiali. Occorre, dunque, che le autorità pubbliche pongano speciale attenzione all'attività di ricerca e sviluppo, il cui finanziamento è particolarmente oneroso per le nostre imprese, tipicamente medio-piccole. A tal proposito accogliamo positivamente la recente riduzione dell'IRAP a favore dell'attività di ricerca, misura che interpretiamo come un passo verso l'eliminazione di una imposta penalizzante per le imprese. Con disappunto, però, sottolineiamo la mancata adozione della liberalizzazione delle quote di ammortamento, una misura in grado di assicurare, da un lato, il rapido rinnovamento del parco macchine delle piccole e medie imprese, con conseguente miglioramento dei processi produttivi, e, dall'altro, lo sviluppo e l'espansione dell'industria costruttrice di mezzi di produzione.

Alle tre l'ne va aggiunta una quarta: quella dell'immagine. L'impresa, anche quella di piccole dimensioni, deve, infatti, sviluppare una crescente attenzione alla comunicazione orientata sia al pubblico interno sia a quello esterno all'azienda, per poter rafforzare la propria immagine. Nel 2005, l'associazione lavorerà al fine di sensibilizzare le imprese associate proprio su questo tema attraverso incontri e iniziative mirate.

#### **A proposito di investimenti e di strumenti finanziari, può darci qualche indicazione relativa al modello di rating varato da UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE?**

Il RATING MANAGEMENT SYSTEM UCIMU, sviluppato in collaborazione con lo Studio Ceccarelli PIMS & Associati, Studio Interprofessionale e PROBEST SERVICE S.p.A. è un modello di rating completamente innovativo poiché si basa su un sistema di valutazione aziendale che considera sia il rischio di business che il rischio finanziario dell'impresa. Obiettivo del modello di rating sviluppato da UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE è duplice: preparare le imprese a rispondere alle nuove sfide lanciate dall'entrata in vigore dell'accordo di Basilea 2, favorendo la loro crescita culturale soprattutto in materia finanziaria, e offrire agli istituti di credito uno strumento utile a valutare correttamente il business delle imprese che operano nel settore dei sistemi per produrre. Basilea 2 viene percepita, per lo più, come una minaccia per le imprese costruttrici di macchine utensili, robot e automazione preoccupate del fatto che l'adozione delle nuove regole previste dall'accordo possa portare al razionamento e al rincaro del costo dei prestiti a carico delle PMI. Per questo motivo abbiamo pensato di realizzare un modello di rating che permetta all'imprenditore di acquisire maggiore consapevolezza in merito alla situazione della propria azienda

**"È la continua innovazione di prodotto non disgiunta da un costante miglioramento dei servizi il fattore che permette ai costruttori italiani di restare ai vertici delle classifiche mondiali".**

e che, soprattutto, possa essere utilizzato come utile strumento di dialogo con gli istituti bancari.

Con questo modello di rating non intendiamo fornire alle imprese un semplice strumento di autovalutazione come quelli finora disponibili sul mercato, ma un servizio completo in grado di creare valore non solo per l'azienda, introducendo competenze di analisi finanziaria, supportando il vertice nelle decisioni strategiche d'impresa e migliorando la qualità della relazione con le banche, ma anche per gli istituti finanziari, ottimizzando la qualità delle informazioni relative a un settore, quello dei sistemi per produrre, spesso poco conosciuto.

#### **Un altro tema "caldo" è rappresentato dalla carenza di manodopera specializzata nel settore meccanico e, più in generale, dello scarso appeal che l'industria suscita nei confronti delle nuove generazioni. Quali sono le attività e le iniziative che avete in cantiere rivolte ai giovani che si avvicinano al mondo dei sistemi per produrre?**

Quello della formazione è sicuramente un tema strategico per le imprese del settore perché proprio dai giovani dipende il mantenimento della leadership che l'industria italiana dei sistemi per produrre riveste nel panorama mondiale.

I costruttori di macchine utensili, terzi al mondo per produzione e esportazioni, lamentano, ancora oggi, grande difficoltà nel reperire risorse in grado di operare su macchine a elevatissimo contenuto tecnologico e, più in generale, in un settore che fa dell'innovazione la carta per vincere la sfida con i concorrenti stranieri.


Per questo motivo UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE pro-

**"Per superare la difficoltà a reperire risorse in grado di operare su macchine ad elevatissimo contenuto tecnologico UCIMU-Sistemi per produrre sostiene tutte le iniziative volte a favorire il rapporto tra mondo della scuola e industria, svolgendo anche attività di lobby verso le istituzioni".**

segue nel sostenere e appoggiare tutte le iniziative volte a favorire il rapporto tra mondo della scuola e industria, svolgendo anche attività di lobby presso le istituzioni con l'obiettivo di indicare e stimolare l'attività di ricerca nell'ambito di maggior interesse per i costruttori.

Inoltre, l'associazione organizza iniziative volte a favorire l'avvicinamento dei giovani al mondo dei sistemi per produrre: dai corsi di formazione realizzati con il supporto specialistico di PROBEST SERVICE, società del gruppo UCIMU, ai premi UCIMU, per gli elaborati di laurea in ingegneria, da FABBRICA APERTA, la giornata di apertura degli impianti produttivi alla visita degli studenti, a PIANETA GIOVANI, lo spazio espositivo ospitato da BI-MU, la manifestazione biennale del settore che si tiene a Milano.

**Andrea Morleo**



Stai pensando  
agli adesivi?  
Allora pensi  
ad Araldite®.

Araldite offre una gamma di adesivi di alta qualità e ad elevate prestazioni. Disponiamo del prodotto giusto per tutte le applicazioni, indipendentemente dalla loro complessità. E, inoltre, abbiamo le conoscenze tecniche necessarie per aiutarvi con semplicità e sicurezza in tutte le fasi, dalla redazione di specifiche fino ai fini finali.

Per gli adesivi, pensate ad Araldite.

**Araldite®**  
Adesivi strutturali

Per ulteriori informazioni, visitate il nostro sito Web ad Internet:  
[www.raisac.it/arpa.it](http://www.raisac.it/arpa.it)



**NUOVO SALDATORE A GAS BUTANO 060 USAG:  
LA PROFESSIONALITÀ DI UN SALDATORE "ELETTRICO"  
SENZA L'INGOMBRO DEI FILI.**



**USAG**, leader in Italia nella produzione di utensili a mano di tipo professionale, lancia sul mercato un nuovo strumento in grado di rendere ancora più semplice ed efficace il lavoro degli utilizzatori di settore: il nuovo saldatore a gas butano 060.

Utilissimo, soprattutto nella piccola manutenzione e in elettronica, il nuovo saldatore a gas butano 060 di USAG fornisce le stesse prestazioni di un normale saldatore elettrico con la peculiarità di poter essere utilizzato anche nei luoghi in cui non è disponibile l'energia elettrica o dove l'ingombro dei fili può risultare d'ostacolo alle corrette operazioni da svolgere.

Compatto, pratico e versatile, il nuovo saldatore a gas butano di USAG è utilizzabile dopo soli 15 secondi dall'accensione, che avviene con sistema PIEZO incorporato, e garantisce un'ottima autonomia grazie a una durata massima di ricarica pari a 120 minuti con regolazione media del gas (la temperatura massima raggiunta è pari a 500 °C).

Il nuovo saldatore a gas butano 060 di USAG è inoltre disponibile in due versioni: la versione base che comprende un saldatore a gas

butano completo di ugello di ricambio e cappuccio di protezione e la versione più completa costituita da un saldatore a gas butano, un ugello di ricambio, un cappuccio di protezione, 4 diverse punte ed uno stagno 60/40 con antiossidante, il tutto venduto in una pratica cassetta.

È infine possibile acquistare separatamente le varie punte accessorie a seconda delle proprie esigenze.

**ARIANA**

Industrie GmbH Marketing



R-3000



R-2000

*Vantaggi decisivi con  
impianto di trattamento*

**R-3000**  
riciclaggio emulsione 550 l/h

**R-2000**  
riciclaggio emulsione 350 l/h

- **elimina oli e sostanze estranee contemporaneamente**
- **lavora autonomamente in bypass senza utilizzo di personale**
- **inibisce la formazione di odori e pericolo d'infezioni**
- **aumenta la durata degli utensili**
- **versatile e compatto, è facile da trasportare da macchina a macchina**
- **alta capacità di flusso per tempo di utilizzo ridotti**
- **ugello di aspirazione flessibile galleggiante e regolabile**
- **galleggiante per vasche in movimento**

*L'Ariana è diventata una delle prime industrie nel settore tubi di raffreddamento snodabili*

*Ariana è la sola azienda al mondo dove tutta la gamma della linea Cool-Line è compatibile al 80% con altri sistemi, senza aver bisogno di adattori*

*Ariana offre un vasto supporto tecnico e va incontro alle esigenze del cliente*

**Cool-Line**



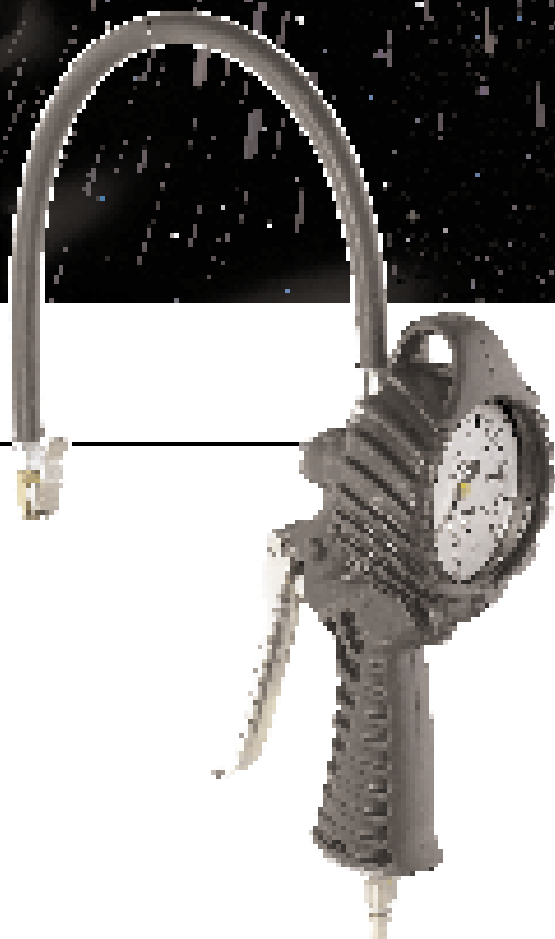
**ARIANA**

Industrie GmbH Marketing

Zum Lausbühl 3  
D-79227 Schallstadt (Germania)  
Tel. 0049 (0)7664 / 50 99 00-0  
Fax 0049 (0)76 64 / 50 99 00-99  
info@ariana-industrie.de  
www.ariana-industrie.de



**Qualunque  
futuro,  
comunque  
ANI.**



**Nuova serie di pistole professionali  
per gonfiaggio pneumatici.**

**Omologate CEE.**

**Manometro di massima precisione  
diam. 60 o 80 mm, omologato CEE  
con doppia protezione anti-shock.  
Particolarmente adatto al gonfiaggio  
con Azoto.**

**Rivestimento in gomma antirullo e  
antisdivolo.**



**ANIPAC**  
**SPIRIT OF INNOVATION**  
[www.anipac.it](http://www.anipac.it)

Officina Meccaniche ANI SpA -  
Via Ardigianca no. 168 - 38072 Chiuseno (VI)  
Tel. +39 0445 430888 - Fax +39 0445 430820

**tellure Rôta** **NUOVI SUPPORTI ELETTROSALDATI: LA SOLUZIONE PER I TRASPORTI PIÙ GRAVOSI.**

Lanciata sul mercato nell'autunno 2004, la gamma dei nuovi supporti elettrosaldati **Tellure Rôta** è oggi già disponibile presso l'intera rete di Distributori Qualificati TR. I nuovi supporti sono stati progettati con lo specifico obiettivo di realizzare un prodotto adatto all'utilizzo in condizioni particolarmente gravose. Così, per aumentare la resistenza ai carichi verticali il supporto presenta una piastra di fissaggio con perno integrato, ottenuta per forgiatura; allo stesso modo, le orecchie della forcella sono modellate mediante un processo di imbutitura al fine di migliorare la resistenza ai carichi laterali.

Sono disponibili in tre versioni:

- **leggeri:** zincati elettroliticamente, hanno una portata massima di 900 kg; vengono abbinati a ruote di diametro compreso tra 100 e 250 mm, delle serie 63 (rivestimento in Vulkollan, nucleo in ghisa meccanica), 64 (rivestimento in poliuretano TR, nucleo in ghisa meccanica), 68 (ruote monolitiche in poliammide 6), 72 (rivestimento in gomma elastica, nucleo in alluminio o in ghisa meccanica) e 75 (rulli transpallet con rivestimento in poliuretano TR, nucleo in acciaio)
- **medi:** verniciati di colore verde, hanno una portata massima di 2.500 kg; sono abbinati a ruote di diametro compreso tra 150 e 300 mm delle serie 63 (rivestimento in Vulkollan, nucleo in ghisa meccanica), 64 (rivestimento in poliuretano TR, nucleo in ghisa meccanica), 68 (ruote monolitiche in poliammide 6) e 72 (rivestimento in gomma elastica, nucleo in ghisa meccanica)
- **pesanti:** verniciati di colore verde, hanno una portata massima di 3.500 kg; sono abbinati a ruote Tellure Rôta della serie 64 (rivestimento in poliuretano TR, nucleo in ghisa meccanica) di diametro 400 mm.

Grazie alle innovative soluzioni progettuali adottate, inoltre, esiste la possibilità di intervenire con facilità sulla lunghezza delle orecchie della forcella ed adattare le caratteristiche dimensionali dei supporti anche alle esigenze specifiche dei clienti.



Cod. 28.03

Cod. 28.04

**STANLEY** **SET 74 PZ. CHIAVI A BUSSOLA - ATTACCO 1/4" + 1/2"**

È un set particolarmente adatto alle impronte di nuova generazione: Torx Tamper, TRX, etc.

Il set è composto da:

- 7 chiavi a bussola esagonali att. 1/4"
- 21 chiavi a bussola esagonali att. 1/2"
- 10 inserti a bussola Torx quadro femmina att. 1/4"
- 2 bussole per candele
- 2 cricchetti 1/4" e 1/2"
- 3 quadri maschi 1/4" + 1/2"
- 2 prolunghe 1/4" e 1/2"
- 2 snodi 1/4" e 1/2"
- 25 inserti.

Valigetta in mat. sintetico.

Codice prodotto: SN19-3

**Stanley Tools Srl**

Biassono (Mi)

www.stanley.it



**TKN** **NUOVA LINEA DI MANDRINI A FORTE SERRAGGIO TKN.**

La nuova linea di mandrini a forte serraggio **TKN** è in grado di offrire una concreta risposta alle problematiche di lavoro per tutte le macchine utensili. I portautensili a forte serraggio TKN vengono impiegati laddove ci siano esigenze e necessità di serraggio di utensili che sono soggetti a forti sollecitazioni di carichi radiali. La gamma attualmente è disponibile nelle versioni DIN 69871 ISO 40 - 50 e JIS 6339 MAS BT 40 - 50 con pinze di riduzione da 20 mm. e 32 mm. per serraggi da Ø 6 mm. a Ø 25 mm.



Le principali caratteristiche tecniche sono:

- peso e dimensioni ridotte grazie ad una speciale ghiera in acciaio che contiene al minimo l'usura per frizione;
- alta rigidità e precisione del mandrino entro 0,01 mm.
- elevata precisione di serraggio, grazie ai suoi cuscinetti ad aghi che consentono di avere attriti molto bassi;
- forza di serraggio oltre 500Nm

Particolarmente indicato per utensili con attacco cilindrico, Weldon, Wistle Notch e per utensili in metallo duro.



# I NOSTRI INGRANAGGI SONO SEMPRE IN MOVIMENTO



© 2003 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*

**BOSCH LA QUALITÀ MERITA 3 ANNI DI GARANZIA.**

**BOSCH** punta sulla qualità, non solo a parole. Per questo con la linea di prodotti professionali BOSCH vi offre non solo elettrodomestici professionali di elevata potenza e qualità, ma vi assiste anche con un pacchetto di servizi completo. Dal 1° Settembre 2004, infatti, BOSCH offre ben 3 anni di garanzia!

Acquistare un Elettrodomestico Professionale BOSCH - esclusi aria compressa e accessori in dotazione - significa aver diritto all'estensione della garanzia a 3 anni sul prodotto scelto. È sufficiente registrare il nuovo utensile ENTRO

4 SETTIMANE dall'acquisto sul sito Internet [www.bosch-pt.com/warranty](http://www.bosch-pt.com/warranty) dedicato al nuovo servizio garanzia.

I passi da seguire sono due: registrarsi come utente (una tantum) e poi procedere con la registrazione dell'utensile acquistato.

**A) REGISTRAZIONE UTENTE:**

Prevede la definizione di una log in e di una password che potranno essere riutilizzati in futuro per ottenere l'estensione di garanzia su successivi acquisti.

**B) REGISTRAZIONE UTENSILE:**

È necessario essere in possesso di un documento di acquisto fiscalmente valido, i cui estremi devono essere inseriti negli appositi spazi, insieme con il codice prodotto, il numero di matricola e i riferimenti del punto vendita presso cui è stato effettuato l'acquisto.

Al termine dell'operazione è necessario stampare o salvare sul proprio PC il documento di garanzia; in caso di riparazione tale documento dovrà essere presentato unitamente alla fattura o ricevuta fiscale.



\* per tutti gli elettrodomestici della linea professionale, esclusi Aria Compressa e Accessori in dotazione, in caso di registrazione entro 4 settimane dall'acquisto al sito [www.bosch-pt.com/warranty](http://www.bosch-pt.com/warranty)

**BOSCH MOLTA PIÙ CAPACITÀ PER I VOSTRI UTENSILI BOSCH DA PROFESSIONISTI CON LE NUOVE BATTERIE AL NIMH.**

Da subito il 30% di capacità in più per i vostri utensili **BOSCH** a batteria: dai trapani avvitatori, trapani avvitatori a percussione e tutti gli utensili dei due sistemi Compact Power e Max Power.

Più capacità significa poter lavorare più a lungo con una sola carica - e tutto questo allo stesso prezzo delle esecuzioni NiCd da 2,4 Ah. Inoltre BOSCH fornirà come dotazione standard con ogni esecuzione NIMH il caricatore da 30 minuti: Modello AL30 1450 DV oppure AL 30 1450 DV.



Con le nuove batterie da 2,6 Ah al NiMH vi aspettano ulteriori vantaggi:

- grazie alla nuova tecnologia all'interno è stato possibile ottimizzare il rapporto tra capacità e peso. Questo significa più capacità allo stesso peso.
- le nuove batterie Heavy-Duty al NiMH sono particolarmente robuste e durature, anche a temperature ridotte.
- tutte le batterie NIMH sono compatibili con tutti gli utensili a batteria al NiCd.

# Il consorzio dei grandi marchi



Sarà presto disponibile  
la nuova edizione 2005  
del catalogo generale





**NUOVO FILTRO PER POLVERI DI MOLATURA.**

Dalla grande gamma **CORAL** di prodotti ed impianti per il risanamento degli ambienti di lavoro la nuova versione del filtro Grindex.

Realizzato specificatamente per operazioni di molatura a secco e smerigliatura, il gruppo contiene un pre-abbattitore ad umido delle eventuali scintille generate nella lavorazione ed aspirate.

L'aria attraversa quindi un filtro a tasche che trattiene le particelle solide e attraverso il ventilatore - che tratta aria pulita - viene reintegrata nell'ambiente di lavoro.

Le ruote pivotanti garantiscono mobilità al filtro, e la cuffia insonorizzante posta all'interno del ventilatore rende lo stesso estremamente silenzioso. Quale opzione è fornibile un braccio snodato autoportante che rende il Grindex ancora più completo e versatile per lavorazioni che producono polveri metalliche fini.



**"ENCLOSED SYSTEM" 8021- 8071 - 8101: LA PRIMA FAMIGLIA DI BLOCCAGGI PNEUMATICI CON CARTER DI RIVESTIMENTO FULL-PROTECTION. UN SISTEMA CHE DURA TRE VOLTE DI PIÙ.**

ENCLOSED SYSTEM è una serie di bloccaggi di nuovissima concezione, studiata dai progettisti **DE-STA-CO** per l'impiego in ambienti ostili quali, ad esempio, la saldatura a punti o ad arco.

La novità risiede nell'utilizzo di un carter che riveste completamente il bloccaggio, proteggendo i cinematismi e lo stelo del cilindro da residui e particelle di materia, assicurando così una maggiore durata del prodotto.

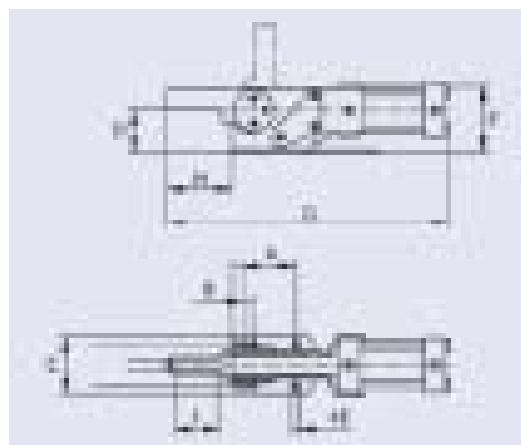
Tutto questo senza surdimensionare la forma costruttiva, perché il carter ha un minimo ingombro. La completa protezione, unita alla lubrificazione permanente del sistema, consente di ridurre la manutenzione e aumenta ancora di più la vita del prodotto.

Altre caratteristiche:

- il cilindro non ruota durante l'azione di bloccaggio, quindi può essere fissato direttamente nell'attrezzatura e può essere collegato a tubi rigidi.
- il sistema. è predisposto per l'applicazione di sensori magnetici di fine corsa
- temperatura massima di funzionamento: 110 °c

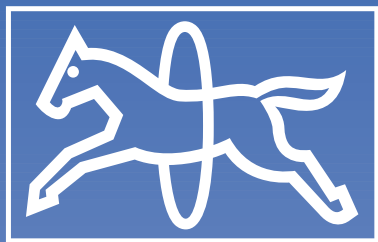
I principali vantaggi:

- dura 3 volte di più rispetto ai sistemi tradizionali
- è disponibile in 3 misure per ogni esigenza di bloccaggio
- riduce al minimo la manutenzione.



Modello	Forza di ritegno [N]	Apertura 10°	Kg	A	B	C	D	E	F	G	H	I
<b>8021</b>	1.750	90°	1,04	20	-	49,5	39,5	5,3	56	236,5	57	19
<b>8071</b>	2.000	90°	1,27	50	10	54	42	7,1	67	273	63,5	38
<b>8101</b>	3.100	90°	3,31	90	-	73	63,5	8,6	89	389	101,5	40,5

# 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



### NUOVA PISTOLA DI GONFIAGGIO PROFESSIONALE MOD. 25/GR

**A.N.I.** presenta sul mercato dei gommisti professionisti una nuova pistola di gonfiaggio per pneumatici di autovetture.



La pistola è completamente rivestita in gomma morbida NBR in modo da renderla insensibile agli urti accidentali; è certificata CEE e prevede due tipi di manometri. Il primo è un manometro convenzionale sistema Bourdon, mentre il secondo, con sistema Bourdon-Hoffmann, prevede una doppia protezione ai meccanismi interni per renderlo ulteriormente insensibile a forti urti. Ambedue i manometri sono di diametro 80 mm per una facile e precisa lettura della pressione.

La pistola è particolarmente adatta per il gonfiaggio di pneumatici con azoto.

## MASCHERPA

### ADESIVI STRUTTURALI ARALDITE: LA SOLUZIONE INNOVATIVA NELLA GIUNZIONE.

La società **Emanuele Mascherpa S.p.A.**, da anni distributore esclusivo per l'Italia degli adesivi strutturali Araldite® di Huntsman (già Ciba Specialty Chemicals Performance Polymers), ha come obiettivo costante la diffusione della tecnologia adesiva rispetto ai tradizionali metodi di giunzione. Le notevoli soluzioni progettuali ottenibili con gli adesivi strutturali epossidici, poliuretani e metacrilici offrono infatti una vasta gamma di possibilità di unione in termini di substrati da incollare, tipi di giunti realizzabili e condizioni di esercizio dei giunti stessi.

Nell'industria ferroviaria un tipico esempio del vasto impiego di materiali compositi e leghe leggere è l'assemblaggio della cabina di locomotiva realizzata interamente in GRP (Glass Reinforced Plastic). Sempre in ambito ferroviario, un'altra applicazione è quella sulle carrozze ferroviarie, realizzate in lega leggera.

Nel settore aerospaziale con adesivi epossidici strutturali è possibile assemblare tra loro vari pannelli, si possono incollare cerniere e altri inserti metallici, si possono riempire le celle del nido d'ape per rinforzarlo o per forarlo. Con un prodotto pastoso e ad altissima resistenza a compressione è possibile rifinire i bordi.

I pannelli sandwich impiegati per la costruzione di camion container frigo e caravan, di mobili ed elementi d'arredo, di rivestimenti e pareti divisorie sono costituiti da un'anima interna leggera, come materiale termoplastico o termoindurente espanso, lana di vetro, nido d'ape o altro, e da due lamine esterne realizzate in materiale rigido, quale acciaio, legno, composito plastica. Solamente con epossidici e poliuretani bicomponenti si ottiene un pannello leggero ad elevata prestazione.

Anche nell'industria si sta affermando la giunzione tramite l'adesione, in quanto quest'ultima offre in molti casi una sensibile riduzione dei costi rispetto ai tradizionali metodi di giunzione. Negli scambiatori di calore, ad esempio, per unire la serpentina alla piastra in alluminio, è stata sostituita la saldatura con un adesivo strutturale.

La giunzione deve resistere nel tempo a elevati sbalzi termici e ad eventuali agenti chimici presenti.

Un altro fattore che porta ad un sempre maggiore impiego nell'industria degli adesivi strutturali è rappresentato dall'utilizzo di materiali sempre più all'avanguardia quali compositi e plastiche tecniche, che richiedono giunzioni con adesivi. Un'applicazione presente nei settori chimici e di processo è l'incollaggio di tubi realizzati in vetroresina.

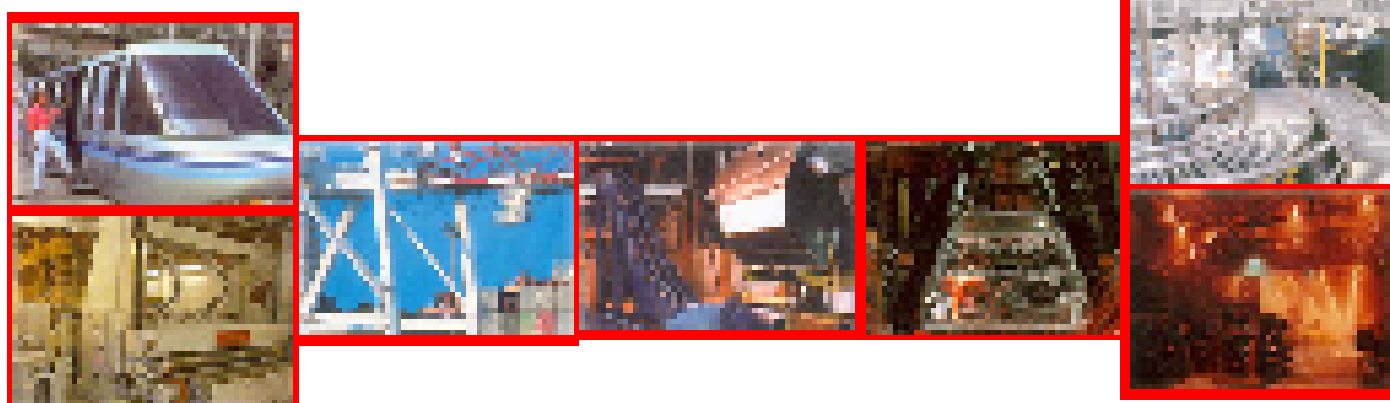
La caratteristica principale richiesta all'adesivo è la resistenza nel tempo agli agenti chimici che sono presenti nelle tubazioni (come ad es. l'acido solforico), uniti a temperature di esercizio maggiori di 100°C.





# ENIDINE

*soluzioni all'avanguardia per  
l'assorbimento di energia  
cinetica e lo smorzamento di  
vibrazioni*



In Italia :  
**ENIDINE MASCHERPA S.p.A.**  
via Meleto Battaglia 29 - 20177 MI - Italy - tel 02 800211 - fax 02 267940  
prodotti@enidinesp.com - www.enidinesp.it



**MASCHERPA**  
S.p.A. - 20177 MI - Italy - tel 02 800211 - fax 02 267940

# COSA CAMBIA NELLA GESTIONE DELLE SOCIETÀ PER AZIONI

24

Dopo aver affrontato, nel numero scorso, le innovazioni apportate dalla Riforma del diritto societario relativamente alle Società a responsabilità limitata, approfondiamo ora le novità introdotte all'organizzazione e disciplina delle funzioni degli organismi amministrativi e di controllo delle SpA.



La principale novità introdotta dalla Riforma societaria relativamente alle società per azioni attiene alla possibilità di un'organizzazione e disciplina delle funzioni degli organismi amministrativi e di controllo delle stesse in forme profondamente diverse rispetto al sistema sino ad oggi utilizzato.

Riconoscendo ampi poteri di

autonomia statutaria e di autoregolamentazione interna, la nuova disciplina legislativa in materia di società per azioni oggi offre infatti tre sistemi alternativi di gestione:

**1. il modello tradizionale**, vigente nella vecchia disciplina e costituito da un organo amministrativo e da un collegio sindacale

**2. il modello "dualistico"**, ispirato

all'ordinamento tedesco, che prevede la presenza di un consiglio di gestione e di un consiglio di sorveglianza

**3. il modello "monistico"**, di matrice anglosassone, rappresentato da un organo amministrativo collegiale e da un comitato interno di controllo sulla gestione.



## L'ASSEMBLEA DEGLI AZIONISTI.

La disciplina dell'organo assembleare nelle S.p.A. si connota, rispetto a quella delle S.r.l., per la volontà del legislatore di contenere "al minimo" la competenza assembleare in ordine alla gestione della società.

Nelle S.p.A., infatti, "la gestione dell'impresa spetta esclusivamente agli amministratori, i quali compiono le operazioni necessarie per l'attuazione dell'oggetto sociale." (art.2380-bis, comma 1 C.C.). Sono quindi escluse clausole statutarie che riservino all'assemblea la competenza decisionale su particolari operazioni di gestione.

Nelle S.p.A., all'assemblea sono peraltro attribuite nuove competenze: a) la nomina, se prevista, del soggetto cui è demandato il controllo dei conti b) la competenza in ordine alle autorizzazioni previste dallo statuto per il com-

**La disciplina dell'organo assembleare nelle S.p.A. si connota, rispetto a quella delle S.r.l., per la volontà del legislatore di contenere "al minimo" la competenza assembleare in ordine alla gestione della società.**

pimento degli atti degli amministratori, ferma restando la responsabilità degli amministratori per gli atti compiuti c) la competenza assembleare sull'ordine dei lavori dell'assemblea stessa. Quanto alla convocazione, permanendo l'obbligo della convocazione almeno una volta l'anno, il termine è stato riformulato in 120 giorni dal termine dell'esercizio sociale, con la facoltà statutaria di prevedere un termine più lungo, cioè 180 giorni, ma solo per le società tenute alla redazione del bilancio consolidato o qualora lo richiedano esigenze particolari connesse alla struttura o all'oggetto sociale.

Altra novità nella direzione di una netta separazione nelle S.p.A. tra attività "volitiva" ed attività "gestoria" è la possibilità, prevista dal secondo comma dell'art. 2365, di attribuire statutariamente agli amministratori, sottraendola all'assemblea straordinaria, la competenza

in ordine a:

- a) fusione con società possedute al 90% minimo (art. 2505 e 2505 bis)
- b) istituzione e soppressione di sedi secondarie
- c) indicazione degli amministratori che abbiano la rappresentanza legale della società
- d) riduzione del capitale in conseguenza al recesso di un socio
- e) adeguamento dello statuto a disposizioni normative
- f) trasferimento della sede all'interno del territorio nazionale, pur permanendo la verbalizzazione dell'operato dell'organo amministrativo da parte di un notaio, con connessa pubblicità.

Quanto all'emissione delle obbligazioni, l'art. 2410 riserva tale competenza agli amministratori per le obbligazioni non convertibili, permanendo l'emissione delle obbligazioni convertibili di competenza dell'assemblea straordinaria. Sostanziali novità sono state introdotte in ordine alla pubblicità da dare all'avviso di convocazione dell'assemblea:

- a) si potrà sostituire la convocazione sulla Gazzetta Ufficiale con quella in almeno un quotidiano a diffusione nazionale indicato però dallo statuto;
  - b) per le società che non fanno ricorso al mercato del capitale di rischio (S.p.A. cosiddette chiuse) è possibile stabilire nello statuto forme di pubblicità diverse, purché garantiscano la prova dell'avvenuto ricevimento dell'avviso da parte dei soci almeno 8 giorni prima di quello previsto per l'adunanza (raccomandata a.r. ad esempio), con conseguente snellimento delle procedure e risparmio sui costi per le società ad azionariato ristretto, che sono la maggioranza delle S.p.A. italiane.
- Un'ulteriore semplificazione è stata introdotta per la cosiddetta assemblea totalitaria. Anche in difetto di formale convocazione l'assemblea sarà valida se vi assistono tutti i soci e la maggioranza (non più la totalità) dei componenti gli organi amministrativi e di quelli di controllo. Con un obbligo aggiuntivo: quello di informare tempestivamente gli assenti delle deliberazioni assunte dall'assemblea, e con la possibilità riconosciuta a ciascuno dei partecipanti di opporsi alla discussione degli argomenti sui quali non si ritenga sufficientemente informato.

Ulteriori novità vengono introdotte dal-

l'art. 2367 per quanto riguarda la convocazione su richiesta dei soci:

- a) la percentuale di capitale necessaria non è più di un quinto ma di un decimo, ed inoltre lo statuto potrà prevedere percentuali ancora inferiori
- b) nell'inerzia degli amministratori e dei sindaci, la competenza a convocare l'assemblea è attribuita al Tribunale, sentiti i componenti degli organi stessi e solo ove il rifiuto da parte degli organi amministrativi risultasse ingiustificato.
- c) non è ammessa la richiesta di convocazione da parte dei soci su argomenti per i quali l'assemblea delibera, a norma di legge, su proposta degli amministratori.

In merito allo svolgimento dell'assemblea, la differenza sostanziale rispetto al passato sta nel fatto che mentre con la precedente normativa la convocazione di assemblee successive alla seconda era prevista solo per le società quotate, ora invece è possibile per tutte le S.p.A.

Segnaliamo in merito un particolare vincolo posto dal legislatore alle assemblee di seconda convocazione: lo statuto non può più prevedere maggioranze superiori a quanto previsto dal codice per l'approvazione del bilancio e per la nomina o la revoca delle cariche sociali.

Fortemente innovativa è poi la disciplina del funzionamento dell'organo assembleare. L'art. 2370 regola il diritto di intervento in assemblea e l'esercizio del diritto di voto. In particolare:

- viene stabilito che possono intervenire in assemblea solo i soci cui spetta il diritto di voto
- anche il deposito delle azioni per la partecipazione all'assemblea diventa eventuale affidandone la scelta e le modalità allo statuto
- scompare anche il vincolo dell'iscrizione nel libro dei soci cinque giorni prima di quello fissato per l'assemblea
- in ogni caso i soci che partecipano all'assemblea, successivamente ad essa, dovranno essere iscritti a libro soci, se non lo erano già, a cura della società
- è introdotta la facoltà di previsione statutaria che consenta l'intervento in assemblea mediante mezzi di comunicazione o il voto per corrispondenza (precisando che il voto espresso per

corrispondenza configura per il votante intervento in assemblea).

Mentre lo svolgimento di assemblee con sistemi di videoaudioconferenza era già accettata dalla prassi e dalla dottrina prima del 1° gennaio 2004, particolarmente innovativa è l'introduzione del "voto per corrispondenza", la cui disciplina prevede che l'avviso di convocazione dell'assemblea contenga:

- l'avvertenza che il voto può essere esercitato anche per corrispondenza
- le modalità ed i soggetti presso cui richiedere la scheda di voto
- l'indirizzo a cui trasmettere la scheda di voto ed il termine entro il quale la stessa deve pervenire al destinatario
- la/le deliberazioni proposte per esteso.

La scheda di voto dovrà essere predisposta in modo da garantire la segretezza del voto fino all'inizio delle operazioni di scrutinio e contenere: nome della società; estremi delle deliberazioni assembleari; generalità del titolare del diritto di voto con specifica delle azioni possedute, delle proposte di deliberazione; spazi per la manifestazione del voto su ogni proposta; data; sottoscrizione.

## L'AMMINISTRAZIONE NELLE S.P.A.

Nella nuova riforma, il legislatore ha riconosciuto alle società per azioni una maggiore flessibilità e autonomia statutaria, sia nell'individuazione delle persone cui affidare l'amministrazione, sia con riferimento al metodo secondo il quale esse dovranno agire. Il nuovo art. 2380 C.C. stabilisce che, se lo statuto non dispone diversamente, l'amministrazione ed il controllo della società sono affidati ad un organo amministrativo (consiglio di amministrazione o amministratore unico) e a un organo di controllo (collegio sindacale).

La disciplina sulla nomina degli amministratori rimane pressoché invariata. Il potere di nomina spetta, in via generale, all'organo assembleare, salvo la possibilità statutariamente concessa ai titolari di strumenti finanziari di nominare un consigliere indipendente del Consiglio di Amministrazione.

Quanto alla durata in carica dell'organo amministrativo, il secondo comma del-

l'art. 2383 C.C. stabilisce che la carica scade ora, per previsione legislativa, il giorno della riunione assembleare convocata per l'approvazione del bilancio del terzo esercizio, risolvendo così in tal senso il dubbio sollevato dalla precedente formulazione.

Risolutiva di dubbi è anche la previsione di cui al primo comma dell'art. 2386 C.C. "se nel corso dell'esercizio vengono a mancare uno o più amministratori, gli altri provvedono a sostituirli con deliberazione approvata dal collegio sindacale, purché la maggioranza sia sempre costituita da amministratori nominati dall'assemblea". Pertanto, nel caso di consiglieri in numero pari, ad esempio 6, viene meno la maggioranza, e quindi è necessario ricorrere ad una nuova nomina assembleare, quando vengono a mancare 3 consiglieri. Venissero a mancare 2 consiglieri, gli altri rimasti in carica potrebbero sosti-

**Nella nuova riforma, il legislatore ha riconosciuto alle società per azioni una maggiore flessibilità e autonomia statutaria, sia nell'individuazione delle persone cui affidare l'amministrazione, sia con riferimento al metodo secondo il quale esse dovranno agire.**

tuire i mancanti, con delibera approvata dal collegio sindacale.

Opportuno anche il recepimento, contenuto nel quarto comma dell'art. 2386 C.C., della clausola introdotta dalla prassi societaria, secondo cui lo statuto può prevedere la decadenza dell'intero consiglio a seguito della cessazione di alcuni componenti, con il conseguente obbligo, per quelli rimasti in carica, di convocare l'assemblea per la nomina del nuovo consiglio.

Quanto ai poteri ed obblighi dell'organo amministrativo, la disciplina della riforma riserva la competenza esclusiva agli amministratori dell'attività di gestione. Con apposita previsione statutaria, viene lasciata la facoltà agli amministratori di chiamare l'assemblea a "dare autorizzazioni" per il compimento di determinati atti, pur permanendo la re-

sponsabilità" degli amministratori "per gli atti compiuti".

L'art. 2381 al terzo comma rende esplicito il dovere degli amministratori di dotare la società di un assetto organizzativo, amministrativo e contabile, "adeguato alla natura e alle dimensioni dell'impresa". Tale dovere è, in primo luogo, un dovere dell'intero consiglio e, in caso di delega, può gravare sui delegati, ma, ancora, con l'obbligo imposto all'intero consiglio di amministrazione di "valutare l'adeguatezza" dell'assetto organizzativo posto in essere dai delegati.

Ispirata all'intento di maggior tutela dei terzi è anche per le S.p.A. la disposizione circa la rappresentanza degli amministratori. Infatti gli amministratori sono investiti di un potere generale per tutti gli atti compiuti in nome della società, senza la possibilità di poter opporre ai terzi in buona fede le eventuali limitazioni imposte, anche se risultano dallo statuto o da una decisione degli organi competenti, regolarmente pubblicate. Meritevole di segnalazione è la disciplina riservata all'amministratore in conflitto di interessi con la società. L'art. 2391 amplia, per ragioni di trasparenza nella gestione della società, i doveri del consigliere nel caso di delibera alla quale egli abbia, per conto proprio o di terzi, un interesse personale:

1. anzitutto egli ha l'obbligo di dare notizia agli altri amministratori e al collegio sindacale non solo quando il suo interesse è "in conflitto" con quello della società, ma in ogni caso in cui egli abbia "interesse in una determinata operazione", quindi anche quando il suo interesse gli sembri (o sia) compatibile con l'interesse sociale
2. in secondo luogo, la norma gli impone di dare agli altri amministratori un'informazione analitica ed esaustiva, precisando "la natura, i termini, l'origine e la portata" dell'operazione
3. l'amministratore "interessato" può a questo punto votare
4. la delibera "deve adeguatamente motivare le ragioni e la convenienza per la società dell'operazione"
5. solo nei casi di deliberazioni adottate col voto determinante dell'amministratore interessato, le deliberazioni medesime, qualora possano recare danno alla società, possono essere impugnate entro 90 giorni dagli amministratori

e dal collegio sindacale. L'impugnazione non può essere proposta da chi ha consentito con il proprio voto alla deliberazione, se sono stati adempiuti gli obblighi di informazione previsti. Tuttavia si può ritenere che il divieto di voto rimanga tale nell'ipotesi in cui la delibera possa recare danno alla società e che, conseguentemente, il rimedio dell'impugnabilità della delibera consiliare rimanga efficace come per il passato; anzi, ora la legittimazione all'impugnazione è attribuita anche ai consiglieri che abbiano votato a favore. In caso di violazione del dovere di adeguata informativa al consiglio sull'interesse personale dell'amministratore, l'amministratore risponderà dei danni (non più solo "delle perdite" e, quindi, anche per il mancato guadagno) derivati alla società dalla sua azione od omissione. Analogamente nel caso in cui il suo voto sia stato determinante per l'approvazione dell'operazione. Sulla disciplina delle deleghe nell'ambito dell'organo amministrativo, la riforma è intervenuta aumentando, anzitutto le materie non delegabili dal consiglio di amministrazione. A quelle già previste nella precedente normativa (tra tutte si ricorda la redazione del bilancio), ora si aggiungono: l'emissione di obbligazioni convertibili delegata dallo statuto all'organo amministrativo, l'approvazione del progetto di fusione e l'approvazione del progetto di scissione.

Si specifica espressamente, inoltre, che il CdA determina il contenuto ed i limiti della delega (indica cioè le materie delegate, e precisa, per esempio, se la delega è solo deliberativa o comprende anche il relativo potere rappresentativo) e determina "le eventuali modalità di esercizio della delega" (per esempio, disgiuntamente per certe categorie di atti, congiuntamente per certe altre), nonché che il CdA "può sempre impartire direttive agli organi delegati e avocare a sé operazioni rientranti nella delega".

Importanti e specifiche novità sono state introdotte per gli obblighi posti a carico degli organi delegati, tra cui si segnala:

- il dovere di curare che l'assetto organizzativo e contabile sia adeguato alla natura e alle dimensioni dell'impresa;
- il dovere di riferire al Consiglio di am-

ministrazione ed al collegio sindacale, con la periodicità indicata dallo statuto e, in ogni caso, almeno ogni sei mesi, non solo sul generale andamento della gestione e sulla sua prevedibile evoluzione, ma anche sulle operazioni di maggior rilievo effettuate dalla società e dalle sue controllate.

- gli amministratori sono tenuti ad agire in modo informato.

Quest'ultima innovazione, la richiesta dell'"agire in modo informato" unitamente alla previsione del nuovo art. 2392 C.C. ("Gli amministratori devono adempiere i doveri ad essi imposti dalla legge e dallo statuto con la diligenza richiesta dalla natura dell'incarico e dalle loro specifiche competenze"), pongono a carico di ciascun amministratore un preciso dovere di "informarsi della gestione" ogni volta che la richiesta di informazione risulti, a diligente giudizio dell'amministratore ed anche al di fuori

**La separazione voluta dal legislatore tra controllo sull'attività di amministrazione e gestione, da un lato, e controllo legale sui conti, dall'altro, trova nelle nuove S.p.A. la sua principale applicazione.**

e al di là delle citate relazioni semestrali, necessaria per poter "agire in modo informato". Ne consegue, rispetto al passato, una maggiore responsabilizzazione del singolo amministratore rispetto ai contenuti del proprio incarico.

## **IL CONTROLLO NELLE S.P.A.**

La separazione voluta dal legislatore tra controllo sull'attività di amministrazione e gestione, da un lato, e controllo legale sui conti, dall'altro, trova nelle nuove S.p.A. la sua principale applicazione.

Infatti, a differenza di quanto previsto per le S.r.l., nelle S.p.A. la regola dettata dal Codice Civile è quella della separata attribuzione dei suddetti controlli a due diversi organi:

1. al Collegio Sindacale è attribuita l'attività di vigilanza sul rispetto delle norme di legge e dello statuto, sul rispetto

di principi di corretta amministrazione e sull'adeguatezza dell'assetto organizzativo, amministrativo e contabile adottato dalla società e sul suo concreto funzionamento

2. al Revisore contabile è invece affidato il controllo contabile.

Alla funzione di controllo contabile viene poi dedicato uno specifico articolo (l'art. 2409-ter C.C.) che ne determina il contenuto, prevedendo che il revisore debba:

- verificare nel corso dell'esercizio e con periodicità almeno trimestrale, la regolare tenuta della contabilità sociale e la corretta rilevazione nelle scritture contabili dei fatti di gestione
- verificare se il bilancio di esercizio (ed il bilancio consolidato) corrisponda alle risultanze delle scritture contabili e degli accertamenti eseguiti e se sono conformi alle norme che li disciplinano
- esprimere con apposita relazione un giudizio sul bilancio di esercizio (e sul bilancio consolidato).

Come si può ben vedere si tratta di compiti di controllo ben distinti, sia pur complementari, la cui separazione e chiara specificazione comporterà un profondo cambiamento nell'attività di controllo fino ad oggi esercitato sulle S.p.A., con il fine di una "trasparente" crescita dell'intero sistema economico.

Come già in passato, per le S.p.A., la nomina dei due organi di controllo è sempre obbligatoria, indipendentemente dalla misura del capitale sociale e dalle dimensioni dell'attività aziendale.

È peraltro consentito alle S.p.A. che non fanno ricorso al mercato del capitale di rischio e che non siano tenute alla redazione del bilancio consolidato, di prevedere che il controllo contabile sia esercitato dal collegio sindacale.

Quindi, nelle S.p.A. la norma impone la presenza di due organi di controllo e solo una diversa previsione statutaria può consentire la riunificazione nell'ambito del collegio sindacale di entrambe le funzioni di controllo.

**3 - fine)**

**Giuseppe Cesana  
Studio Campidori  
Commercialisti & Associati  
[www.studiocampidori.it](http://www.studiocampidori.it)**

# L'IMPRESA SOTTO LALENTE DEL SISTEMA BANCARIO

**Cambiano e si fanno più strette le maglie del credito per le aziende con le nuove regole e i nuovi criteri di valutazione imposti dall'accordo internazionale di "Basilea 2". Piccole e medie imprese i soggetti più a rischio.**

## IL CONTENUTO DELL'ACCORDO.

"Basilea 2" è il nuovo accordo internazionale sui requisiti patrimoniali delle banche ed è il frutto di cinque anni di lavoro del Comitato di Basilea sulla supervisione bancaria - organismo della Banca dei Regolamenti Internazionali - che ha messo a punto nuove metodologie e procedure per la valutazione dei rischi dell'attività bancaria ed ha meglio definito le cautele che gli intermediari finanziari dovranno adottare al fine di garantire maggiore stabilità al sistema economico.

Il documento costituisce un aggiornamento del precedente accordo (stipulato nel 1988) relativo alla disciplina dell'equilibrio patrimoniale delle banche in funzione degli "impieghi" degli istituti di credito. In particolare, con questo aggiornamento, si sono voluti imporre maggiori vincoli sui patrimoni delle banche in rapporto ai rischi assunti nell'attività bancaria, creando così più efficaci presupposti per lo sviluppo economico generale.

In base a questo accordo, quindi, le banche dei paesi aderenti dovranno accantonare quote di capitale proporzionali al rischio derivante dai vari rapporti di credito assunti, valutato attraverso lo strumento del "rating". Si dovrà, in so-

**Mediante "Basilea 2" si dovrà dare una valutazione oggettiva del rischio di insolvenza, mediante l'applicazione di metodologie riconosciute a livello internazionale ed ora codificate nel testo dell'accordo.**



stanza, dare una valutazione oggettiva del rischio di insolvenza, mediante l'applicazione di metodologie riconosciute a livello internazionale ora codificate nel testo dell'accordo.

L'accordo, è opportuno precisare, non ha in sé alcun valore giuridico e pertanto, affinché gli Stati membri UE ne garantiscano l'applicazione sul territorio comunitario, la Commissione Europea ha previsto che queste norme formino oggetto di una direttiva che verrà discussa dagli organi legislativi comunitari (Parlamento e Consiglio ECOFIN). Le recenti crisi finanziarie di grandi imprese (Cirio, Parmalat, Giacomelli) hanno di fatto già sollecitato il sistema bancario ad adottare le nuove misure previste dall'accordo di Basilea. Il rischio che si presentino altre crisi, come quelle che hanno sconvolto il mercato dei capitali, è sempre latente e, fin d'ora, molte banche hanno attuato una politica di riduzione del rischio di

credito, con conseguenze che hanno influito anche sulla ripresa non ancora concretamente avviata nonostante se ne siano avvertiti i primi timidi cenni. Risulta piuttosto facile prevedere che le piccole e medie imprese potranno essere quelle più penalizzate dalle nuove metodologie valutative delle banche: maggiori vincoli sul patrimonio delle banche renderanno più difficile (e costoso) accedere al credito. Quindi è importantissimo, per le imprese, cogliere l'opportunità e lo spazio temporale della fase transitoria per prepararsi e attivare tutti quegli strumenti che consentano di non avere penalizzazioni nel prossimo 2006.

La finanza d'impresa diverrà sempre più importante e determinante e gli imprenditori dovranno essere attenti alle funzioni finanziarie interne all'impresa, ottimizzando le risorse in funzione dei processi di sviluppo.

Nel corso di questi anni, la Banca d'Ita-

**Risulta facile prevedere che le piccole e medie imprese potranno essere le più penalizzate dalle nuove metodologie: maggiori vincoli sul patrimonio delle banche renderanno più difficile e costoso accedere al credito**

lia ha più volte fatto presenti le specificità del sistema economico "Italia", caratterizzato dalla presenza di migliaia di piccole imprese, e ha sollecitato (e ottenuto) una parziale revisione della bozza di accordo che prevede ora requisiti minimi patrimoniali correlati alla diversa realtà in cui le banche italiane sono chiamate ad operare.

## **LE METODOLOGIE PREVISTE DA BASILEA 2.**

L'accordo si basa su tre strumenti di controllo del rischio, definiti "pilastri", per una migliore tutela della stabilità degli intermediari finanziari.

I "pilastri" individuati dall'accordo sono:

- 1) requisiti patrimoniali minimi
- 2) sistema di controllo prudenziale dell'adeguatezza patrimoniale
- 3) trasparenza delle informazioni

Attualmente la determinazione del rapporto fra patrimonio delle banche e impieghi in corso, ponderati per il rischio di credito e per il rischio di mercato, deve essere pari o superiore all'8% (coefficiente stabilito dalle autorità di vigilanza bancaria). Il nuovo accordo prevede che il rapporto tenga conto anche di un "rischio operativo" (frodi, caduta dei sistemi informatici) specifico della posizione creditoria.

Si dovrà, in pratica, analizzare ogni posizione creditoria e tradurre tutti gli elementi specifici della posizione creditoria in indici che determineranno un "rating" da attribuire all'impresa.

Nella valutazione del rischio di credito e nella determinazione del rating dovranno essere presi in considerazione, oltre all'influenza complessiva che il sistema economico territoriale di riferimento (ad esempio a livello di distretto industriale) ha sull'azienda, anche il rischio specifico del settore, il potere

competitivo aziendale, e dovrà essere approfondita la dinamica di formazione dei ricavi, dei costi e la componente finanziaria del bilancio (del quale dovrà essere valutata l'attendibilità). Dovranno essere inoltre sviluppate tutte quelle considerazioni sull'andamento aziendale (sia interno, sia in rapporto al mercato) indispensabili per dare una valutazione all'impresa più oggettiva possibile.

## **I DOCUMENTI INFORMATIVI DELL'IMPRESA.**

Ecco quindi che il bilancio acquisisce ulteriore importanza ed autorevolezza nei rapporti con le banche, proprio perché è il documento informativo basilare per giungere all'attribuzione del rating. La riforma societaria, entrata in vigore il 1° gennaio 2004, unitamente all'adozione degli IAS (principi contabili internazionali) introduce di fatto una nuova filosofia nella redazione del bilancio al quale viene attribuita la funzione di informare il lettore/investitore non solo sui risultati conseguiti dall'impresa ma, anche, sulla dinamica reddituale e finanziaria e sui rischi gestionali dell'impresa. Alle nuove esigenze informative delle banche dovrà quindi corrispondere un'appropriata risposta delle imprese che dovranno sviluppare un sistema di informazioni che consentano di comprendere quali sono gli strumenti

**Il bilancio acquisisce ulteriore importanza ed autorevolezza nel rapporto con le banche, proprio perché è il documento informativo basilare per giungere all'attribuzione del rating.**

finanziari utilizzati e le responsabilità patrimoniali incombenti. Le informazioni dovranno quindi essere: più precise, complete rispetto a quelle fornite in passato oltretutto naturalmente affidabili, pena il sostenimento da parte delle imprese, di maggiori oneri finanziari e, in generale, di condizioni di credito più penalizzanti. È interesse delle banche

acquisire in modo corretto le informazioni e gestirle "al meglio" in quanto, a fronte di una migliore gestione e analisi delle informazioni corrisponderà una riduzione dei rischi e quindi i coefficienti di vincolo del patrimonio della banca potranno essere inferiori. A fronte di minori vincoli patrimoniali in relazione a rischi più contenuti, potranno esservi maggiori impieghi e, quindi, una maggiore redditività dell'"impresa-banca".

## **CONCLUSIONI.**

Considerando che l'accordo di Basilea dovrebbe avere efficacia dal 2006 quanto tempo abbiamo: due anni? No. Basilea 2 è già una realtà in diversi istituti di credito in quanto i principali gruppi bancari che desiderano ottenere il riconoscimento più avanzato dell'accordo, dovranno adottare un conteggio "parallelo" secondo le nuove e le vecchie metodologie già a partire da fine 2005; i gruppi bancari più "avanzati" dovranno dimostrare di avere adottato l'uso interno dei modelli da almeno tre anni. Di fatto i principali gruppi bancari,

**Basilea 2 è già una realtà. Le piccole e medie imprese devono quindi muoversi subito e preparare adeguati strumenti per ottimizzare le loro risorse aziendali.**

già dal 2003, hanno introdotto progressivamente nel loro sistema procedurale quanto previsto dall'accordo, dovendo rispettare almeno tre anni di conformità operativa, strumentale, organizzativa al fine di potersi qualificare per gli approcci più avanzati.

Le piccole e medie imprese quindi devono "muoversi" subito e preparare adeguati strumenti per ottimizzare le loro risorse finanziarie, intervenendo sui sistemi informativi aziendali, adeguando le informazioni esterne (bilanci, relazioni ecc.) alle nuove necessità.

**Rosita Forcellini  
Studio Campidori  
Commercialisti & Associati  
[www.studiocampidori.it](http://www.studiocampidori.it)**

# L'IMPREDITORE E LA GESTIONE DEI SUOI COLLABORATORI

**Un'indagine su circa 75 aziende lombarde di piccola o media dimensione ha consentito di approfondire le diverse modalità di gestione del personale specifiche delle imprese minori. Ne sono emerse alcune interessanti novità e sono stati sconfessati una serie di luoghi comuni in materia.**

## **NUOVE CRITICITÀ E FALSI STEREOTIPI NELLA GESTIONE DEI COLLABORATORI.**

Tra gli elementi di novità che emergono dalla nostra ricerca, quello che riteniamo più significativo è il livello di criticità (importanza e/o problematicità) assegnato dall'imprenditore alla sostituzione dei suoi collaboratori "chiave". Nonostante il rilievo dato in ambito accademico al tema della successione imprenditoriale ed al passaggio generazionale, gli imprenditori lombardi sono infatti maggiormente preoccupati dalla necessità di non disperdere quel patrimonio di conoscenze tacite e di competenze specifiche incorporato nei loro collaboratori più preziosi.

Se il problema più sentito è quello di garantire un ricambio delle figure che supportano l'imprenditore, è quindi evidente che la fase di ricerca e selezione del personale e quella di preparazione dei nuovi entranti risultano, di conseguenza, altrettanto cruciali.

Prima di trovare risposte in tema di flessibilità dei contratti di lavoro, di integrazione e coordinamento tra i diversi reparti, di partecipazione ed impegno dei dipendenti, di delega di responsabilità, di produttività della forza lavoro,



**Gli imprenditori lombardi sono maggiormente preoccupati dalla necessità di non disperdere quel patrimonio di conoscenze tacite e di competenze specifiche incorporato nei loro collaboratori più preziosi.**

di dimensionamento dell'organico, sarà perciò necessario mantenere con i dovuti adeguamenti quel bagaglio di sapere incorporato nei dipendenti sui quali si fonda il vantaggio competitivo di molte piccole imprese.

I luoghi comuni, gli stereotipi e le credenze sulla gestione del personale nelle piccole imprese che questa ricerca consente di mettere in discussione sono almeno tre.

## **IL PRIMO STEREOTIPO: LE PMI NON FANNO GESTIONE DEL PERSONALE.**

Il primo è quello che vede nelle piccole imprese il regno delle attività di amministrazione del personale (gestisce paghe, contributi, ferie, contratti di lavoro etc.), alle quali, in quanto obblighi legislativi, l'imprenditore accetta di adempiere.

**La gestione del personale nelle PMI è così importante da esser svolta personalmente dall'imprenditore, mentre l'amministrazione viene delegata almeno in parte all'esterno, a società specializzate.**

Secondo questa visione è solo nella medio-grande impresa che si ritrova, con un grado più o meno elevato di sviluppo, i sistemi di gestione del personale che affiancano con una logica completamente diversa le attività tipiche dell'amministrazione del personale.

Con uno slogan diffuso nelle aule di formazione negli anni '90 si affermava che questa ultima considera la risorsa umana come un costo, come un vincolo mentre la gestione del personale riconosceva nell'individuo un investimento e come tale un'opportunità di sviluppo. Traslando questa differenza - corretta - al mondo delle piccole imprese emergeva un quadro sconsolante: nelle aziende minori i dipendenti erano considerati un costo ed un vincolo in quanto portatori di una serie di obblighi ai quali ottemperare.

La ricerca sulle piccole imprese lombarde consente di prendere le distanze da questa visione.

Anzitutto alle attività di amministrazione del personale, pur presenti nella maggioranza dei casi, viene assegnata un'importanza decisamente inferiore a quella riconosciuta alle pratiche tradizionali di gestione del personale (selezione, addestramento, incentivazione, valutazione delle competenze, formazione).

La gestione del personale nelle piccole imprese è così importante da essere svolta personalmente dall'imprenditore mentre l'amministrazione del personale viene - almeno in parte - delegata all'esterno a società specializzate. L'equivalenza piccola impresa/amministrazione del personale e grande impresa/gestione più amministrazione del personale non sembra più essere vera.

## **IL SECONDO STEREOTIPO: LE PMI REGNO DI PERSONALISMI E IMPROVVISAZIONE.**

Il secondo stereotipo che l'indagine mette in discussione riguarda un'altra equivalenza molto diffusa e strettamente collegata a quella appena spiegata.

Nella piccola impresa - quando presente - la gestione del personale assume il carattere dell'informalità, dell'improvvisazione, del personalismo, dell'estemporaneità, della spontaneità mentre nella media-grande impresa si distingue per essere formale, pianificata, impersonale, permanente e metodica. La contrapposizione informale-formale convince tutti - dagli accademici ai practitioner - se non fosse per l'accezione blandamente negativa che nel corso del tempo è stata attribuita all'aggettivo informale, diventato, in molti casi, sinonimo di approssimativo, inefficace, iniquo.

In realtà, se si osservano i risultati della ricerca, le piccole imprese del campione ricorrono a modalità differenti di gestione del personale, che superano la dicotomia formale/informale e che coesistono all'interno dello stesso segmento dimensionale. Emergono diversi modi di fare selezione, inserimento, formazione e carriera, valutazione e retribuzione, che potrebbero essere tutti, sotto certe condizioni, ugualmente efficaci, efficienti, ed equi.

## **IL TERZO STEREOTIPO: SOLO LE GRANDI AZIENDE INVESTONO PER UN MIGLIORE AMBIENTE DI LAVORO.**

Il terzo stereotipo è collegato al precedente ed attiene al livello di soddisfa-

**Le piccole imprese del campione ricorrono a modalità differenti di gestione del personale, che superano la dicotomia formale/informale e che coesistono all'interno dello stesso segmento dimensionale.**

zione del personale nelle PMI.

È abbastanza diffusa la credenza che gli ambienti di lavoro eccellenti siano appannaggio delle grandi aziende che investono risorse ingenti per migliorare le condizioni di lavoro ed incrementare il grado di soddisfazione dei dipendenti. Quello che la ricerca - pur su un campione ristretto - ci permette di affermare è che nelle imprese contattate le uscite di dipendenti sono ridotte ai minimi termini e sono, nella maggioranza dei casi, indotte dall'anzianità (pensionamento) o da motivazioni familiari; le assenze sono un fenomeno di portata limitata e le relazioni sindacali sono considerate poco critiche.

Turnover, assenteismo e conflittualità sindacale: tre indicatori che, considera-

**La realtà che emerge dall'indagine è quella di aziende in cui le persone - reclutate in prevalenza nel territorio lombardo - trovano buone condizioni di lavoro e di sviluppo professionale, pur senza poter intraprendere sentieri di carriera articolati.**

ti congiuntamente, consentono di predire il grado di soddisfazione dei dipendenti. La realtà che emerge dall'indagine è quella di aziende in cui le persone - reclutate in prevalenza nel territorio lombardo - trovano buone condizioni di lavoro e di sviluppo professionale, pur senza poter intraprendere sentieri di carriera articolati. La fiducia e la condivisione di valori emergono - nelle diverse sezioni dell'indagine - come un elemento fondante le relazioni tra l'imprenditore e i suoi collaboratori.

**Marina Puricelli**  
marina.puricelli@unibocconi.it

(Marina Puricelli è docente di Organizzazione Aziendale presso l'Università Commerciale L. Bocconi di Milano e presso l'Area Organizzazione & Personale della SDA Bocconi).

La sicurezza è il nostro sport preferito



Chiedi un campione Justa

www.alfamonteb.it

Le più famose distributrici  
di calzature italiane del nord



**Justa**  
**WOMEN**  
manager steps