



Consorzio Distributori Utensili

Contiene IP

In questo numero

Speciale: catalogo CDU 2010

SPAZIO TECNICO

Periodico di informazione del
CDU Consorzio Distributori Utensili

Anno 15 - Numero 42
Ottobre 2010

Spedizione in abb. post. 70% filiale di Milano
Editore: Consorzio CDU
Sede Legale: Via Rugabella, 1 Milano
Sede Operativa: Via delle Cerole, 19 Caponago
Redazione e coordinamento:
Bianchi Errepi Associati srl
0341/284861 Via Pescatori, 27 Lecco
Direttore responsabile: Giorgio Cortella
Stampa: CPZ Spa Costa di Mezzate (Bg)
Autorizzazione del Tribunale di Lecco
n. 3136 del 21/09/95 (n.9/95 reg.per.)



Pagina 21



Pagina 21



Pagina 22



Pagina 23



Pagina 20



Pagina 28



LA PERFEZIONE ITALIANA...



**NUOVE PISTOLE DI SOFFIAGGIO E GONFIAGGIO
CON IMPUGNATURA RIVESTITA IN GOMMA ANTISCIVOLO**

PISTOLA 25/B1-RB

Nuova pistola di soffiaggio modello 25/B1-RB in alluminio nichelato con impugnatura rivestita in gomma antiscivolo. Dotata di valvola ad apertura progressiva per un perfetto dosaggio dell'aria in uscita.

PISTOLA 25/D-RB

Nuova pistola di gonfiaggio modello 25/D-RB in alluminio nichelato con impugnatura rivestita in gomma antiscivolo, manometro diam. 60 mm. 0-10 bar e pulsante di scarico.



NOVITA'

... I DETTAGLI

SPIRIT OF INNOVATION
www.ani.it



Officine meccaniche A.N.I. S.p.a
Via Arzignano, 190 • 36072 CHIAMPO (VI)
Tel. +39 0444 420888
Fax +39 0444 420620
mail: ani@ani.it



ZOOM

Pag. 04

SPECIALE CATALOGO CDU

Edito in 22 mila copie, sarà reso disponibile ai clienti delle utensilerie consorziate. "Vogliamo essere a fianco dei nostri clienti per cogliere la ripresa". Oltre 1.350 pagine e 26 mila referenze.



MEETING

Pag. 08

AD HANNOVER EUROBLECH 2010

Dal 26 al 30 ottobre di scena la più importante manifestazione internazionale per l'industria mondiale della lavorazione della lamiera.



MEETING

PAG. 09

MOLTE NOVITÀ ALLA 27°BI-MU

Grazie all'accordo con le rispettive associazioni di settore, tre aree specializzate nell'assemblaggio, saldatura e finitura.



REPORT

Pag. 11

MACCHINE UTENSILI: UNA TIMIDA MA COSTANTE RIPRESA

La crescita del settore, secondo i dati di UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE, trainata soprattutto dall'andamento delle esportazioni. Quadro positivo anche per la meccanica in generale.



FOCUS

Pag. 13

PAROLA D'ORDINE: INSIEME PER VINCERE

In uno scenario competitivo, le PMI italiane scoprono l'importanza di fare rete e stringere alleanze, superando radicati individualismi e timori.



L'INTERVISTA

Pag. 16

LE PMI: UNA COSTELLAZIONE IN PROFONDO DIVENIRE

Intervista a Dario Di Vico, giornalista de "Il Corriere della Sera" e uno dei più attenti osservatori delle dinamiche del mondo delle piccole e medie imprese.



LA VETRINA DELLE NOVITÀ

Pag. 21

Le ultime interessanti proposte dal mercato



TREND

Pag. 24

GREEN LOGISTIS: ANCHE LA LOGISTICA SI COLORA DI VERDE

Verso una filiera ecosostenibile: cresce l'attenzione verso tutte le attività di recupero degli scarti e dei prodotti che hanno esaurito il proprio ciclo di vita e possono diventare risorse per nuovi processi.



UTILITÀ

Pag. 26

STRUMENTI E REGOLE COMUNI PER FARSI PAGARE IN EUROPA

L'Unione Europea ha intrapreso da tempo un percorso per individuare strumenti condivisi per risolvere le controversie tra imprese con sedi in diversi Stati membri

IL NUOVO CATALOGO GENERALE CDU PRONTO CON UN ANNO DI ANTICIPO

Edito in 22 mila copie, sarà reso disponibile ai clienti delle utensilerie consorziate. "Vogliamo essere a fianco dei nostri clienti per cogliere la ripresa". Oltre 1.350 pagine e 26 mila referenze.

Con un anno di anticipo rispetto alla cadenza di uscita alla quale eravamo abituati (triennale), la quarta edizione del Catalogo generale CDU è stata pubblicata e presentata nello scorso mese di luglio alla forza vendita delle 25 utensilerie consorziate, nel corso di un meeting al quale hanno preso parte oltre 200 addetti tecnico-commerciali.

UN INVESTIMENTO FATTO PER I NOSTRI CLIENTI

Una scelta strategica coraggiosa, considerando la consistenza del volume, divenuto ormai il punto di riferimento obbligato per la consultazione e gli acquisti da parte del mondo della produzione a livello nazionale, dal momento che nelle sue quasi 1.400 pagine sono racchiusi ben 26 mila codici che coprono nella loro totalità le esigenze tecniche del settore manifatturiero.

E se pensiamo alle copie stampate - 22 mila -, che in queste settimane verranno distribuite ai clienti dei 35 punti vendita delle utensilerie aderenti al Consorzio CDU, ben si comprende il valore dell'investimento.

Il coraggio della scelta sta soprattutto nel contesto in cui questa quarta edizione del Catalogo generale CDU si colloca: un contesto economico che sta solo ora risvegliandosi dalla pesante crisi internazionale in cui l'industria italiana - al pari di quella delle economie occidentali - si è venuta a trovare, con una perdita di fatturato in moltissimi casi vicino al 40 per cento



nel 2009 rispetto ad un 2008 che, già nel suo ultimo trimestre, aveva visto la produzione tirare il freno.

Ma, se è vero quanto John Belushi nel suo più celebre film affermava - ovvero che "quando il gioco si fa duro, i duri scendono in campo" -, allora significa che le utensilerie del Consorzio CDU

con questa mossa intendono lanciare un messaggio forte e chiaro al mercato: vogliamo continuare ad essere protagonisti della distribuzione industriale e svolgere un ruolo di partner di fiducia nello sviluppo del core-business dei nostri clienti.

Come leggere il catalogo

Per ogni prodotto è stato adottato un codice composto di dieci caratteri. I primi sei indicano una categoria di prodotti (identificativo prodotto), gli ultimi quattro indicano le caratteristiche precise di ogni articolo (identificativo caratteristiche). Per esempio (tabella sotto), il codice A01400 0600 indica una punta codolo conico in acciaio HSS DIN 345 Tkn. A01400 è il codice di questo particolare tipo di punta; 0600 identifica le caratteristiche specifiche, in questo caso il diametro che è di 6 mm.



Caratteristiche principali **Informazioni tecniche** **Parametri di utilizzo in base al materiale**

Identificativo prodotto

Identificativo caratteristiche **Tabella tecnica** **Colonna prezzi**

7

In queste pagine trovate tutte le indicazioni utili per semplificare la ricerca dei prodotti rappresentati. Il catalogo è suddiviso in 9 categorie di prodotti, le quali sono a loro volta divise in settori per una più facile lettura. Tutte le tabelle tecniche sono contestuali ai prodotti, mentre in chiusura del catalogo si trovano l'indice analitico e quello per codici. Ogni categoria di prodotti è preceduta da un sommario fotografico. In ogni pagina del catalogo si può comprendere con estrema facilità in che punto ci si trova perché sono evidenziate molto chiaramente la categoria del prodotto e il settore di appartenenza.

Ogni articolo è caratterizzato da una breve descrizione, dal marchio del produttore, da un codice CDU, da una descrizione tecnica più dettagliata e da una tabella esplicativa. Nella tabella si trovano tutte le informazioni necessarie per effettuare gli ordini in modo semplice e preciso. A fianco del marchio del produttore sono indicati sei caratteri che identificano ciascun prodotto. Nella prima colonna sono riportati i quattro numeri che identificano le caratteristiche del prodotto, nella ultima il prezzo di vendita.

Marchi fornitori **Descrizione breve** **Settori** **Rubricatura categorie**

Categorie

Descrizione prodotto **Tabella tecnica** **Parametri di utilizzo in base al materiale** **Identificativo prodotto** **Informazioni tecniche** **Foto prodotto**

6

IL FUTURO SI GIOCA SULLE COMPETENZE

"In effetti è questo il significato più autentico della decisione, presa dai vertici del Consorzio nell'autunno 2009, e dunque in piena crisi, di anticipare di un anno l'abituale appuntamento triennale dell'uscita del Catalogo generale CDU. - spiega il coordinatore del Consorzio, Aldo Ferro - I titolari delle nostre utensilerie hanno voluto in qualche modo dare un segnale di discontinuità rispetto ad una situazione congiunturale di grande difficoltà. Dopo ogni crisi c'è una ripresa: e a questa ripresa, si sono detti, vogliamo prepararci per poter essere pronti a cavalcarla, fianco a fianco con i nostri clienti. E' stata una reazione, coraggiosa, ad un trend che pareva aver addormentato tutta l'economia. Il segno, anche, di una voglia di fare impresa, testimoniata dalla decisione di investire, oltre che su uno strumento tecnico-commerciale come il Catalogo, anche sui propri uomini e sul loro enorme patrimonio di competenze. Perché è investendo sulle competenze che un'azienda, oggi, può pensare di andare avanti, superare le difficoltà e costruire

il proprio futuro."

"Essere in un Consorzio - continua Ferro - significa anche poter contare su questo vantaggio che solo un team è in grado di offrire: una visione condivisa, che supera i confini della propria azienda per potersi confrontare con altri e, insieme, ricercare le soluzioni per affrontare le sfide del mercato"

LA PROPOSTA DI UN MIX OTTIMALE TRA PREZZO, PRESTAZIONI E COSTI

Così, dunque, è nato il Catalogo generale CDU: frutto di un lavoro di analisi, confronto ed approfondimento che ha coinvolto, a fianco dei tecnici del Consorzio, tutte le migliori risorse umane delle utensilerie aderenti. "E' stato, come sempre, un lavoro d'equipe di grande spessore e, credo, di estrema qualità. - continua ancora Aldo Ferro - Gli esperti dei differenti settori merceologici si sono riuniti a più riprese, sia per migliorare la leggibilità del Catalogo e delle informazioni in esso contenute, sia per verificare, in base al gradimento emerso tra i clienti circa

gli articoli proposti, quali fossero da riproporre, quali da sostituire, quali da inserire. Sono stati analizzati i prodotti dei migliori marchi, comparandoli tra loro e ricercando le soluzioni in grado di proporre il mix ottimale tra prezzo, performance tecniche e affidabilità. Ci siamo confrontati tra noi e con gli stessi produttori, grazie alle relazioni privilegiate su cui una realtà come il Consorzio CDU può contare, date dalla nostra storia, dalla nostra credibilità e dal nostro peso sul mercato."

I MARCHI CDU: TKN, HAIMER, FORMAT E PREISSER

Un impegno particolare è stato posto sul fronte dei marchi gestiti direttamente dal Consorzio: "L'esperienza che, anche attraverso i rapporti internazionali di cui disponiamo, abbiamo maturato in quasi vent'anni di attività ci ha permesso di introdurre nel mercato industriale alcuni marchi che, nel tempo, sono divenuti sinonimo di ottima qualità ed elevate prestazioni, oltre a presentare un prezzo ottimale. TKN, Format,

1 UTENSILI DA TAGLIO										PAGINA	1 UTENSILI DI TAGLIO
										Punte HSS/HSS-E/M42	22-45
										Punte Metallo duro Affilatrice per punte	43-56 57
										Serie di maschi Maschi macchina Frese a filettare Maschi ed Helicoid Filiere	69-74 75-104 104-106 109-111 117-121
										Alesatori HSS/HSS-E Alesatori Metallo duro Svasatori Punte per lamiera	127-135 134-135 141-146 147-153
										Frese HSS/HSS-co	174-200
										Frese in Metallo duro	214-244
										Sega circolari Sega a tazza Lama Barrette	246-248 250-254 254-261 264-265
										Fresatura Tornitura	274-315 323-358
										Godronatura Apparecchio per brocciatura Utensili saldobrasati Lubrificanti	366-370 371-373 374-377 379-387

Haimer ed oggi Preisser rappresentano, complessivamente, gran parte dei prodotti del Catalogo generale CDU. E, in un momento di riduzione dei costi, poter proporre ai nostri clienti soluzioni di grande valore ed affidabilità con un

occhio attento al prezzo, è un'arma vincente, per noi e per le imprese che si rivolgono ai nostri punti vendita". Se TKN, Format, Preisser e Haimer insieme coprono circa 16 mila codici, particolarmente interessante è notare i set-

tori merceologici nei quali sono presenti: il 91% dei prodotti nel settore taglio presenti nel Catalogo sono a marchi gestiti dal CDU; il 76% negli strumenti di misura; il 57% fra le attrezzature per le macchine; il 46% negli utensili manuali e il 35% negli abrasivi. "Percentuali che ci permettono di offrire ai nostri clienti un Catalogo nel quale il 50 per cento circa dei prodotti proposti espone un prezzo invariato o addirittura diminuito rispetto a due anni or sono. - spiega Ferro - E, in qualche caso, come per le punte in HSS e MD, le frese in MD e gli alesatori TKN o per il programma completo Franz Haimer, possiamo garantire un prezzo bloccato fino a giugno 2012".

UTENSILI DA TAGLIO

PUNTE

Fresatura • Tornitura • Brocciatura • Utensili saldobrasati • Lubrificanti



Punte in acciaio HSS - HSS E - M42

	Format	Format	Format	Format	Tkn	Tkn	Format	Tkn	Format	Format	Format	Format
Articolo	A01 205	A01 215	A01 217	A01 218	A01 219	A01 010	A01 035	A01 060	A01 045	A01 072	A01 074	A01 078
Diametro	0,1-1,45	1-12	1-20	1-20	1-14	0,3-20	1-13	1-13	1-13	1-13	1-13	1-13
Norma	DIN 1899-A	DIN 1897	DIN 1897	DIN 1897	DIN 1897	DIN 338	DIN 338	DIN 338	DIN 338	DIN 338	DIN 338	DIN 338
Materiale	HSS-E	HSS	HSS-E	HSS-E	HSS-E	HSS	HSS	HSS-E	M 42	HSS-E	HSS-E	HSS-E
Tipo	N	N	INOX	INOX		N	W		N	Ti	Ti	TF
Rivestimento				TIN	TIN			TIN	TIANZ		TIN	
Angolo di affilatura	118°	118°	130°	130°	118°	118°	130°	118°	135°	130°	130°	130°
Pagina	22	22	23	23	24	25	26	27	28	29	29	30
Acciaio 5210	●	●	○	●	●	●	●	●	●	○	○	○
Acciaio 5210	○	○	●	●	●	○	●	●	●	●	●	●
Acciaio 5210	○	○	●	●	○	○	○	○	○	○	○	○

OLTRE 4 MILA NUOVE REFERENZE

Sotto l'aspetto delle novità, sono oltre 4 mila gli articoli che vengono introdotti per la prima volta in questa edizione del Catalogo o sono stati rivisitati. A testimonianza di un lavoro di ricerca e implementazione dell'offerta davvero significativa. A maggior ragione perché, in questi due anni di crisi, anche l'innovazione e la ricerca dei produttori mondiali ha subito un forte rallentamento,

sull'onda negativa di un mercato, quello degli utilizzatori industriali, pressoché bloccato.

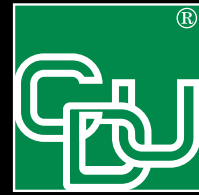
"Abbiamo ampliato gli assortimenti negli utensili da taglio e nelle attrezzature per le macchine utensili, introducendo nuove punte evolute TKN, un programma di frese ed inserti di ultima generazione e nuovi mandrini con performances avanzate. Nel settore degli strumenti di misura c'è stato l'inserimento del programma del marchio tedesco Preisser di elevata qualità, oltre all'introduzione di alcune novità quali un microscopio digitale portatile. Fra le attrezzature per officina segnaliamo alcuni nuovi dinamometri mentre, nell'arredamento industriale, alcune novità nell'assortimento TKN Mag Line. Infine è cresciuta sensibilmente la proposta di antinfortunistica e abbigliamento da lavoro, anche sotto la spinta della maggior attenzione al tema della sicurezza in azienda".

UNO STRUMENTO DI LAVORO CHIARO E APPROFONDITO

Numerose e significative le novità sul fronte della grafica e dell'impaginazione: "Il nostro Catalogo generale è ormai

diventato non solo un supporto per gli acquisti, ma anche uno strumento tecnico di lavoro. Abbiamo quindi lavorato per accrescerne la leggibilità ed implementarne i contenuti".

Si spiegano così i nuovi indici per capitoli con evidenze, l'introduzione di pittogrammi chiari ed immediati, l'indicazione precisa accanto all'articolo del marchio del produttore. Ma soprattutto gli approfondimenti tecnici proposti attraverso le tabelle con i parametri d'impiego e i relativi schemi tecnici, le tabelle e le formule di conversione delle velocità di taglio, l'indicazione dettagliata dei parametri di utilizzo specifici di ogni prodotto, l'impaginazione che consente una miglior comparazione tra prodotti rivestiti e non, l'affiancamento di accessori e ricambi ai relativi utensili. Tutte informazioni di grande utilità per l'operatore industriale. Ora, dopo la pausa estiva, il Catalogo generale CDU verrà distribuito ai clienti delle utensilerie associate, attraverso un capillare e quotidiano lavoro relazionale e di visite presso le aziende. "Vogliamo che i nostri clienti sappiano che le utensilerie CDU hanno deciso di investire per loro. La ripresa si inizia a sentire. E noi vogliamo essere pronti per viverla da protagonisti, a fianco dei nostri clienti".



Consorzio Distributori Utensili

CONSORZIO DISTRIBUTORI UTENSILI CDU: DA QUASI 20 ANNI UNA REALTÀ AL SERVIZIO DELLE IMPRESE

Costituito nel 1992, il Consorzio Distributori Utensili CDU raggruppa ad oggi ben 25 realtà della distribuzione industriale in Italia, cui corrispondono complessivamente 35 punti vendita.

Storicamente, la maggior parte delle utensilerie consorziate è concentrata nel Nord, ma più recentemente il Consorzio ha acquisito fra i propri soci anche realtà significative nella distribuzione industriale localizzate nel Centro e nel Sud del Paese.

Oltre 110 sono le aziende produttrici e distributrici di utensili e prodotti tecnici per il mondo dell'industria che sono convenzionate al Consorzio e fungono quindi da "partner" per l'offerta all'utilizzatore finale. Un rapporto di consolidata collaborazione è in essere con uno dei più grandi gruppi d'acquisto a livello europeo, la tedesca E/D/E.

La sede del Consorzio, a Cavenago, dispone di un ampio magazzino centralizzato per la gestione dei prodotti a marchio privato.

UTENSILI DA TAGLIO

Fresatura • Tornitura • Brocciatura • Utensili saldabrasati • Lubrorefrigeranti

FRESE



Fresa codolo cilindrico a 2 taglianti in acciaio HSS Co8 serie extralunga



Art. A25 115

Fresa codolo cilindrico weldon DIN 1835-B a 2 taglianti per cave, in acciaio HSS Co8, serie extralunga, elica 30°, angolo di spoglia 9°, tagliante al centro.

Per esecuzione sedi chivavette e scanalature.

Per lavorazioni di acciai legati e non, ghise e materiali non ferrosi.



FRESE

Articolo	Acciaio <850 N/mm²	Acciaio >850 <1000 N/mm²	Acciaio >1000 <1400 N/mm²	Ghisa	Alluminio e leghe	Rame Ottone Bronzo
A25115	●	●	●	○	○	○
Vc (m/min)	19-25	18-22	13-17	126-154	31-39	
VR	40	41	41	42	41	
Refrigerazione	E	E0	E0	EA	EA	

Per parametro VR vedi pagina 165

Codice	ø e8 (mm)	ø codolo h6 (mm)	Lunghezza taglianti (mm)	Lunghezza totale (mm)	€
..0200	2	6	7	54	6,65
..0250	2,5	6	8	56	6,85
..0300	3	6	8	56	6,75
..0350	3,5	6	10	59	6,95
..0400	4	6	11	63	6,75
..0450	4,5	6	11	63	6,85
..0500	5	6	13	68	6,75
..0550	5,5	6	13	68	6,65
..0600	6	6	13	68	6,75
..0650	6,5	10	16	80	9,35
..0700	7	10	16	80	9,50
..0750	7,5	10	16	80	9,35
..0800	8	10	19	88	9,50
..0850	8,5	10	19	88	9,35
..0900	9	10	19	88	9,35

Codice	ø e8 (mm)	ø codolo h6 (mm)	Lunghezza taglianti (mm)	Lunghezza totale (mm)	€
..0950	9,5	10	19	88	9,35
..1000	10	10	22	95	9,35
..1100	11	12	22	102	12,60
..1200	12	12	26	110	12,45
..1300	13	12	26	110	14,25
..1400	14	12	26	110	14,40
..1500	15	12	26	110	17,40
..1600	16	16	32	123	17,40
..1700	17	16	32	123	22,05
..1800	18	16	32	123	21,50
..1900	19	16	32	123	25,60
..2000	20	20	38	141	26,00
..2200	22	20	38	141	28,60
..2400	24	25	45	166	41,10
..2500	25	25	45	166	41,10

Fresa codolo cilindrico a 3 taglianti in acciaio HSS Co8



Art. A25 090

Fresa codolo cilindrico weldon DIN 1835-B a 3 taglianti per cave, in acciaio HSS Co8, serie corta, elica 30°, angolo di spoglia 12°, tagliante al centro.

Per esecuzione sedi chivavette e scanalature.

Per lavorazioni di acciai legati e non, ghise e materiali non ferrosi.



Fresa codolo cilindrico a 3 taglianti in acciaio HSS Co8 rivestita TiAIN



Art. A25 100

Fresa codolo cilindrico weldon DIN 1835-B a 3 taglianti per cave, in acciaio HSS Co8 rivestita TiAIN, serie corta, elica 30°, angolo di spoglia 12°, tagliante al centro.

Per esecuzione sedi chivavette e scanalature.

Per lavorazioni di acciai legati e non, ghise e materiali non ferrosi.



Articolo	Acciaio <850 N/mm²	Acciaio >850 <1000 N/mm²	Acciaio >1000 <1400 N/mm²	Leghe di Titanio	Ghisa	Alluminio e leghe	Rame Ottone Bronzo
Articolo	●	●	●	○	○	○	○

Euro BLECH 2010

AD HANNOVER EUROBLECH 2010

Dal 26 al 30 ottobre di scena la più importante manifestazione internazionale per l'industria mondiale della lavorazione della lamiera.



Per la ventunesima volta, dal 26 al 30 ottobre 2010, torna ad Hannover EuroBLECH, la Fiera Internazionale Tecnologica della Lavorazione della Lamiera.

L'edizione 2010 di EuroBLECH, principale mostra commerciale del settore, si conferma un appuntamento tra i più frequentati dall'industria mondiale della lavorazione della lamiera e segnala un trend di cauto ottimismo, dopo un anno ancora difficile per questo comparto: "1.100 società rappresentanti 37 paesi hanno già riservato un totale di 77.000 metri quadrati di spazio espositivo netto. Data l'attuale difficile situazione economica, il quadro è positivo, perché corrisponde alle prenotazioni dello stesso periodo di tempo prima della mostra EuroBLECH 2006, che ha registrato un notevole successo. Anche se confrontiamo le prenotazioni attuali a quelle di febbraio per la mostra record del 2008, il decremento è solo del 5%," riferisce Nicola Hamann, direttore della mostra.

All'insegna dello slogan "Tempo di innovazione" l'edizione di quest'anno di EuroBLECH sarà concentrata sulla ricerca e sviluppo, sulle tecnologie d'avanguardia e sulle soluzioni avanzate. "L'attuale situazione richiede una considerevole capacità innovativa da parte di tutte le società. Effettuare decisioni commerciali sagge e ottenere le giuste attrezzature oggi è più importante che mai. Quale fiera tecnologica leader per la lavorazione della lamiera, EuroBLECH presenterà una vasta gamma delle macchine, dei sistemi, degli utensili e dei materiali per la fabbricazione più recenti," commenta Nicola Hamann. "I visitatori potranno assistere a numerose dimostrazioni di macchinari a EuroBLECH 2010. Gli espositori ci hanno comunicato che la presentazione dal vivo di macchinari e sistemi sarà ancora una volta un punto focale importante per le aziende partecipanti."

In EuroBLECH 2010 gli specialisti della lavorazione della lamiera, quali progettisti, acquirenti, specialisti nella produzio-

ne e manager della qualità troveranno la filiera tecnologica completa del settore della lavorazione della lamiera: lamiera, componenti e prodotti finiti, movimentazione, separazione/taglio, formatura/lavorazione flessibile della lamiera, giunzione/saldatura e trattamento delle superfici. Gli utensili, i sistemi di controllo della qualità e di processo, le applicazioni CAD/CAM, oltre a impianti di fabbrica e magazzino, sicurezza sul lavoro, ricerca e sviluppo, completano la gamma di prodotti esposti. Gli espositori includeranno fornitori di parti in lamiera oltre a subappaltatori.

EuroBLECH 2010 sarà ancora una volta una mostra molto internazionale, con un'alta percentuale di espositori provenienti da tutto il mondo. Il 45% delle 1.100 società espositrici che hanno già prenotato gli stand proviene dall'esterno della Germania. Dopo Germania e Italia, la Turchia rappresenta al momento il terzo gruppo maggiore di espositori. Anche Cina e Taiwan sono ben rappresentati, mentre si è ridotta la percentuale degli espositori statunitensi, che erano il sesto contingente per numero tra gli espositori nel 2008.

EuroBLECH si distingue anche per le alte percentuali di visitatori commerciali internazionali. Del totale di 69.400 visitatori alla mostra precedente, il 35% erano stranieri. "Mentre gli esperti del settore prevedono che la ripresa della produzione industriale differirà considerevolmente da Paese a Paese, lo sviluppo di una rete commerciale internazionale è divenuto ancora più importante," spiega Nicola Hamann. "Quali organizzatori di EuroBLECH investiremo quindi più che mai prima nella nostra campagna globale rivolta ai visitatori per la fiera di quest'anno. Oltre ai mercati in paesi selezionati dell'Est europeo e della Turchia, includeremo i mercati in espansione dell'India e della Cina tra i Paesi in cui organizzeremo eventi informativi e stampa mirati," conclude Nicola Hamann.



Macchine utensili a deformazione e asportazione, robot, automazione, tecnologie ausiliarie saranno i protagonisti di BI-MU, la vetrina dedicata all'industria manifatturiera giunta alla ventisettesima edizione: l'appuntamento 2010 con la biennale della macchina utensile sarà dal 5 al 9 ottobre presso il polo espositivo fieramilano.

Nata nel 1958, da oltre cinquant'anni BI-MU documenta l'evoluzione del mondo della lavorazione dei metalli, proponendo una sintesi delle più avanzate soluzioni messe a punto dai costruttori internazionali.

Promossa da UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE, l'associazione dei costruttori italiani di macchine utensili, robot e automazione, la 27° BI-MU sarà clou dell'evento che, come da tradizione, comprende anche SFORTEC, salone dedicato alla subfornitura tecnica.

La mostra sarà strutturata in tre principali aree tematiche, specificamente dedicate alle più avanzate proposte di macchine per assemblaggio e automazione, macchine e sistemi per la saldatura, macchine per la finitura.

Nel dettaglio, grazie all'accordo con AIDA, associazione italiana assemblaggio, BI-MU presenterà IL MONDO DELL'ASSEMBLAGGIO, un'area tematica destinata alla mecatronica e all'automazione; IL MONDO DELLA SALDATURA raccoglierà invece una sintesi aggiornata dell'offerta del comparto rappresentato da ANASTA, associazione italiana saldatura, che ha scelto BI-MU come principale momento di presenta-



MOLTE NOVITÀ ALLA 27° BI-MU

Grazie all'accordo con le rispettive associazioni di settore, tre aree specializzate nell'assemblaggio, saldatura e finitura.



zione del made in Italy del settore; IL MONDO DELLA FINITURA DELLE SUPERFICI sarà la terza area tematica di BI-MU, creata grazie all'accordo stretto con UCIF, associazione che fa capo alla confindustriale ANIMA.

I tre "mondi" di BI-MU testimoniano un nuovo trend in atto, che vede un ritorno alle grandi fiere anche per quei comparti che, negli anni passati, avevano scelto di provare la via delle mostre superspecializzate in quartieri periferici: è quanto era ad esempio avvenuto con Saldat, la mostra dedicata alla saldatura organizzata per l'ultima volta a Verona nel 2007, e con Finitura e Oltre a Bergamo, anch'essa fino al 2007. Un indicatore probabilmente da attribuire non solo alla presenza di un pubblico più vasto e di provenienza internazionale, ma anche alle maggiori opportunità di business garantite dalla presenza di più comparti produttivi, spesso afferenti a filiere comuni.

I numeri dell'ultima edizione

La 26° BI-MU ha totalizzato:

- 96.411 visitatori;
- 5.841 operatori stranieri, in rappresentanza di 77 paesi;
- 1.810 imprese partecipanti, il 44% delle quali straniero;
- 72.000 metri quadrati di superficie espositiva netta (il 10% in più rispetto all'edizione 2006);
- 22 chilometri di fronte espositivo;
- 4.000 macchine esposte, per un valore complessivo superiore a 400 milioni di euro.

EXPOLASER FORUM: TRA FIERA E CONVEGNO

Il 19 novembre a Piacenza la seconda edizione di questo innovativo concept: una giornata di workshop tecnici di aggiornamento sulle soluzioni laser per l'industria.

EXPOLaser forum, appuntamento pensato per parlare di tecnologia laser, torna il prossimo 19 novembre dopo una prima edizione di successo.

Organizzato da PubliTec e PiacenzaExpo, il forum si propone nella veste di un evento formativo e di aggiornamento professionale per gli operatori del settore: né fiera, né convegno, sarà una giornata di workshop tecnici dedicati alle novità tecnologiche, alle esperienze applicative e alle soluzioni commerciali del laser per l'industria. Parallelamente alla sessione convegnistica, buffet e open bar offriranno la possibilità di incontri informali di approfondimento. EXPOLaser forum è nata

per rispondere all'esigenza di incontrarsi per discutere sui temi di maggior interesse, e soprattutto per dare e trovare risposte concrete alle domande in materia di tecnologie e applicazioni laser. In

un contesto dinamico e competitivo come l'attuale assume infatti sempre più rilievo, per le aziende fornitrici, il confronto

Su www.expolaserforum.it la possibilità di registrarsi per partecipare gratuitamente ai numerosi incontri previsti in calendario da questa manifestazione, promossa da PubliTec e PiacenzaExpo.



continuo con il mercato potenziale, al fine di tenersi aggiornati sullo stato dell'arte dei processi applicativi e sulle esigenze operative degli utilizzatori.

Tra gli appuntamenti già definiti in programma, figurano un approfondimento sulle microlavorazioni e un incontro dedicato a riporto e tempra laser. Sul sito www.expolaserforum.it saranno pubblicati titoli e orari degli altri incontri, attualmente in corso di definizione.

L'ingresso, a partire dalle 9.30 e fino alle 18 è gratuito previa registrazione online sul sito della manifestazione.

exp
laser
forum

MACCHINE UTENSILI: UNA TIMIDA MA COSTANTE RIPRESA

La crescita del settore, secondo i dati di UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE, trainata soprattutto dall'andamento delle esportazioni. Quadro positivo anche per la meccanica in generale.

11



CONFERMATA L'INVERSIONE DI TENDENZA

Buone notizie per i produttori italiani di macchine utensili: continua il trend positivo della raccolta ordini che, nel secondo trimestre del 2010, ha fatto registrare un incremento del 66,4% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, per un valore assoluto dell'indice pari a 79,7 (confrontato con il 100 del 2005).

Un incremento di buon livello, che però va confrontato con un indice assoluto ancora attestato in basso, pari a quello registrato nel secondo trimestre 2003, in occasione della crisi precedente l'attuale.

Secondo i dati elaborati dal Centro Studi & Cultura di Impresa di UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE, l'inversione di tendenza che i costruttori italiani registrano da fine 2009, trova ulteriore conferma nell'ultima rilevazione fatta, dalla quale emerge una ripresa sia della domanda interna che estera.

GLI ORDINI RESTANO ANCORA SOTTO LA MEDIA

Nonostante i segnali di ripresa, l'indice di raccolta ordinativi resta però ancora decisamente sotto la media.

Con riferimento al mercato straniero, l'indice degli ordini raccolti dai costruttori italiani evidenzia una crescita del 60,5% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Il valore assoluto dell'indice, sempre rispetto al 2005, risulta pari a 70,6.

Sul fronte domestico, prosegue il trend di crescita che i costruttori rilevano da fine 2009. L'indice degli ordini destinati a soddisfare la domanda interna, nel secondo trimestre 2010, cresce del 75,6% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, per un indice assoluto pari a 89,4.

Su base semestrale, l'incremento della raccolta ordini è risultato pari al 34% (per un valore assoluto pari a 87,3) rispetto al periodo gennaio-giugno 2009, in virtù dell'incremento degli ordinativi raccolti sul mercato interno (+39,2%) ed estero (+32,3%).

UNO SCENARIO IN MIGLIORAMENTO PER L'INTERO COMPARTO

L'ulteriore buona notizia, che fa sperare in un movimento generale di reazione alla crisi, è il miglioramento dello stato di salute dell'intero comparto della meccanica. Crescono infatti nel primo trimestre dell'anno anche le esportazioni di meccanica varia e strumentale (+3,2% per i macchinari e +3,1% per i componenti).

Anima, la federazione nazionale della meccanica varia, prevede per fine anno una crescita della produzione del 2,1%, trainata proprio dalla ripresa delle esportazioni, segnalando però un calo atteso della manodopera (-1,1%), che prosegue il trend negativo iniziato con l'avvento della crisi.

Federmacchine, la federazione dei costruttori di beni strumentali, tratteggia invece negli ultimi studi un 2009 da dimenticare, ben peggiore dell'anno precedente: -29,9% per la produzione, con dati altrettanto negativi per import ed export. Anche in questo caso, però, le previsioni per il 2010 sono molto più rosee, con miglioramenti sia sul fronte domestico che su quello estero.

L'OTTIMISMO DEI COSTRUTTORI DI BENI STRUMENTALI

Un'indagine revisionale recentemente condotta da Federmacchine sulle imprese associate evidenzia come il 42,1% degli intervistati consideri buona la situazione del mercato nazionale e il restante 34,5% normale; nell'ultimo trimestre dell'anno precedente i sod-



Il commento di Giancarlo Losma, presidente di UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE

“Questi dati - afferma Giancarlo Losma, presidente di UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE - sono la conferma dell'avvenuta inversione di tendenza, a livello settoriale ma anche di contesto complessivo”.

“L'incremento raccolta ordinativi registrato sull'estero - continua - può fare ben sperare per il prossimo futuro, per il quale ci si può aspettare una ripresa della domanda espressa dai mercati tradizionali e un sensibile aumento di quella dei Paesi emergenti”.

“Di contro, ciò che preoccupa è il mercato interno. Il risultato messo a segno in questi ultimi trimestri gode, infatti, dell'effetto Tremonti-Ter, provvedimento che, nonostante le pressioni e le incessanti richieste di tutto il mondo del bene strumentale, non è stato progettato”.

“La mancata conferma dell'estensione del provvedimento di detassazione degli utili reinvestiti in macchinari ad elevata tecnologia, fino alla fine del 2010, così come UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE e numerose altre associazioni avevano richiesto, appare come una scelta miope e pericolosa. Questa decisione - afferma Giancarlo Losma - rischia di frenare la ripresa del mercato interno che nelle ultime settimane ha già registrato un certo raffreddamento”.

“Comprendiamo la necessità del governo di consolidare la situazione economico-finanziaria del Paese ma, specie in un momento delicato come l'attuale, l'ordine dei conti pubblici non può pregiudicare l'attuazione di una politica industriale a sostegno dell'intero sistema economico. Provvedimenti come Tremonti-Ter e incentivi alla rottamazione dei macchinari obsoleti, di cui ribadiamo la necessità, non possono essere accantonati. Queste misure non rappresentano, infatti, soltanto uno stimolo al consumo; al contrario, essi sono strumenti sempre più indispensabili per il mantenimento della competitività del nostro sistema industriale che, nel futuro prossimo, dovrà fare i conti con l'attuazione delle nuove direttive europee che disciplineranno modalità e strumenti di produzione secondo canoni e principi di ecocompatibilità e sostenibilità ambientale”.

disfatti erano il 32,3% del totale, i moderatamente soddisfatti il 24,8%. Con riferimento al mercato estero, l'80% degli intervistati esprime valutazione positiva.

Le previsioni di breve medio periodo, poi, indicano ulteriore miglioramento: il

42% degli intervistati si aspetta un aumento della domanda interna, mentre la percentuale di coloro che si attendono una crescita della domanda estera è pari al 56,5%, segno che l'inversione di tendenza è in atto.

PAROLA D'ORDINE: INSIEME PER VINCERE

In uno scenario competitivo, le PMI italiane scoprono l'importanza di fare rete e stringere alleanze, superando radicati individualismi e timori.

Indipendenti, individualiste, fino alla diffidenza le une nei confronti delle altre. Erano queste, spesso, le caratteristiche distintive delle piccole imprese che negli scorsi decenni erano state capaci di sfondare sul mercato.

Oggi non più: globalizzazione e crisi economica sono tra i fattori che, in maggior misura, stanno favorendo un notevole cambio di prospettiva per le PMI italiane. Sono infatti sempre più i casi di imprese che scelgono l'aggregazione come via per innovare e per competere, magari per fare ricerca con più risorse su temi di interesse comune o per entrare in nuovi mercati con spalle più forti. Il tutto senza rinunciare alla propria identità.



VERSO IL CONCETTO DI NETWORK

Tra le nuove parole d'ordine del business, si è fatto strada l'imperativo del "fare rete", intendendo con questa espressione un'aggregazione tra più soggetti che comunque mantengono una propria dimensione autonoma.

Si fa rete su un progetto, o su un aspetto specifico della gestione d'impresa; più difficilmente il network è una condizione permanente per le imprese italiane.

"Fare rete" è un concetto entrato anche nell'agenda delle istituzioni, tra le strategie per sostenere le imprese e in particolare quelle di minori dimensioni.

È uno tra gli obiettivi chiave stabiliti dallo Small Business Act, la direttiva che mira ad accrescere la competitività dei più piccoli. Il principio del network è anche al centro di numerose iniziative, bandi, progetti avviati in sedi istituzionali e di associazioni di imprese.

Per favorire la collaborazione tra imprese, è stato recentemente sviluppato anche un nuovo strumento giuridico, il contratto di rete.

I BENEFICI DELLE RETI FRA IMPRESE

Tra i vantaggi che una rete di imprese può offrire, il principale è quello di raggiungere rapidamente una dimensio-

ne maggiore, quella massa critica che spesso è indispensabile o almeno vantaggiosa per avere più potere negoziale sul mercato o avviare progetti complessi.

Fare rete permette anche di allargare l'offerta di prodotti e servizi senza modificare le proprie caratteristiche, di essere più flessibili nella risposta al mercato o anche di accorciare la filiera produttiva e distributiva, affidandone diverse parti a diversi nodi del proprio network.

La condivisione degli investimenti, per la ricerca così come per l'acquisto di un macchinario, è un'altra forte motivazione alla creazione di una rete di imprese, così come la messa in comune di know how diversi e complementari, che per-

mettono di accrescere la cultura di tutti i soggetti coinvolti, in un processo win-win da cui tutti i partecipanti traggono benefici.

IL CONTRATTO DI RETE, UNO STRUMENTO PER COMPETERE

Per rispondere alle nuove esigenze di aggregazione delle PMI, è stato sviluppato il contratto di rete. Si tratta di uno strumento che mira a semplificare la costituzione di reti d'impresa, per permettere alle imprese più piccole di avviare progetti di innovazione o accedere più facilmente al credito e ai provvedimenti di agevolazione e promozione previsti dalla Pubblica Amministrazione per settori specifici.

Attraverso il contratto di rete vengono definite regole attraverso le quali le imprese contraenti, pur mantenendo la loro indipendenza, possano realizzare progetti industriali comuni.

Il contratto di rete può essere stipulato tra due o più imprese ed opera attraverso un programma da realizzarsi a mezzo di risorse conferite in un fondo comune, amministrato da un organo comune. A quest'organo possono essere attribuiti poteri di rappresentanza anche verso

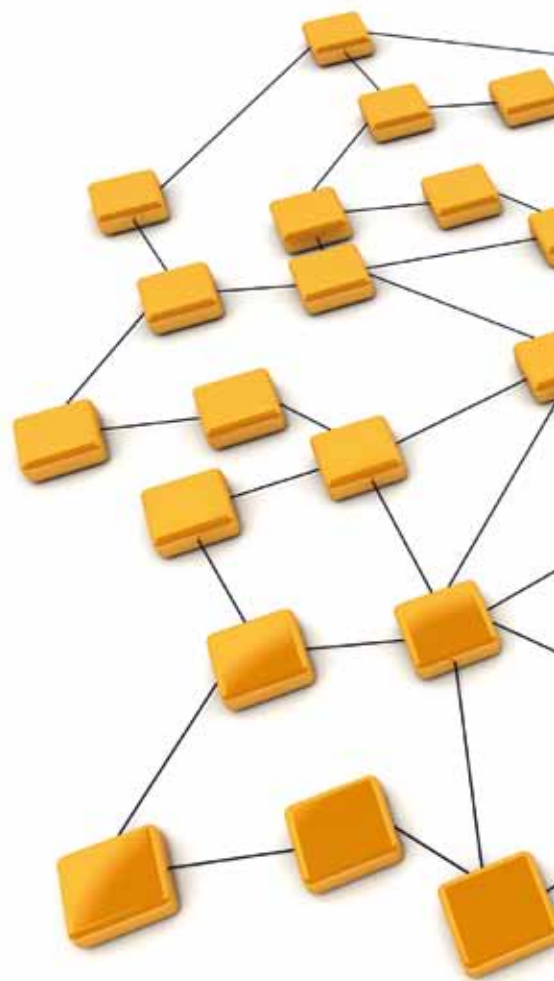
terzi, per consentire alla rete di stipulare contratti con terzi.

GLI INGREDIENTI PER IL SUCCESSO

Ma al di là delle modalità per realizzarla, cosa serve perché una rete funzioni? Uno dei promotori del Progetto Networking, avviato dai Giovani Imprenditori di Confartigianato Milano, Monza e Brianza (vedi box nella pagina accanto), indica alcuni elementi fondamentali in grado di far scattare la voglia di collaborare a un progetto comune: il primo requisito che individua è la fiducia. La sfida della fiducia consiste nel saperla costruire un passo alla volta, condividendo valori, modi di ragionare, etica degli affari, e nel saperla preservare con cura, perché basta poco per deteriorarla.

Il secondo ingrediente necessario è l'interazione, sviluppata orizzontalmente e non imposta dall'alto: solo così si raggiunge una collaborazione motivata, le cui regole derivano da una scelta comune.

Infine serve un processo, le cui tappe e i cui obiettivi siano chiaramente definiti, che permetta ai partecipanti alla rete di lavorare insieme per raggiungere risultati concreti.



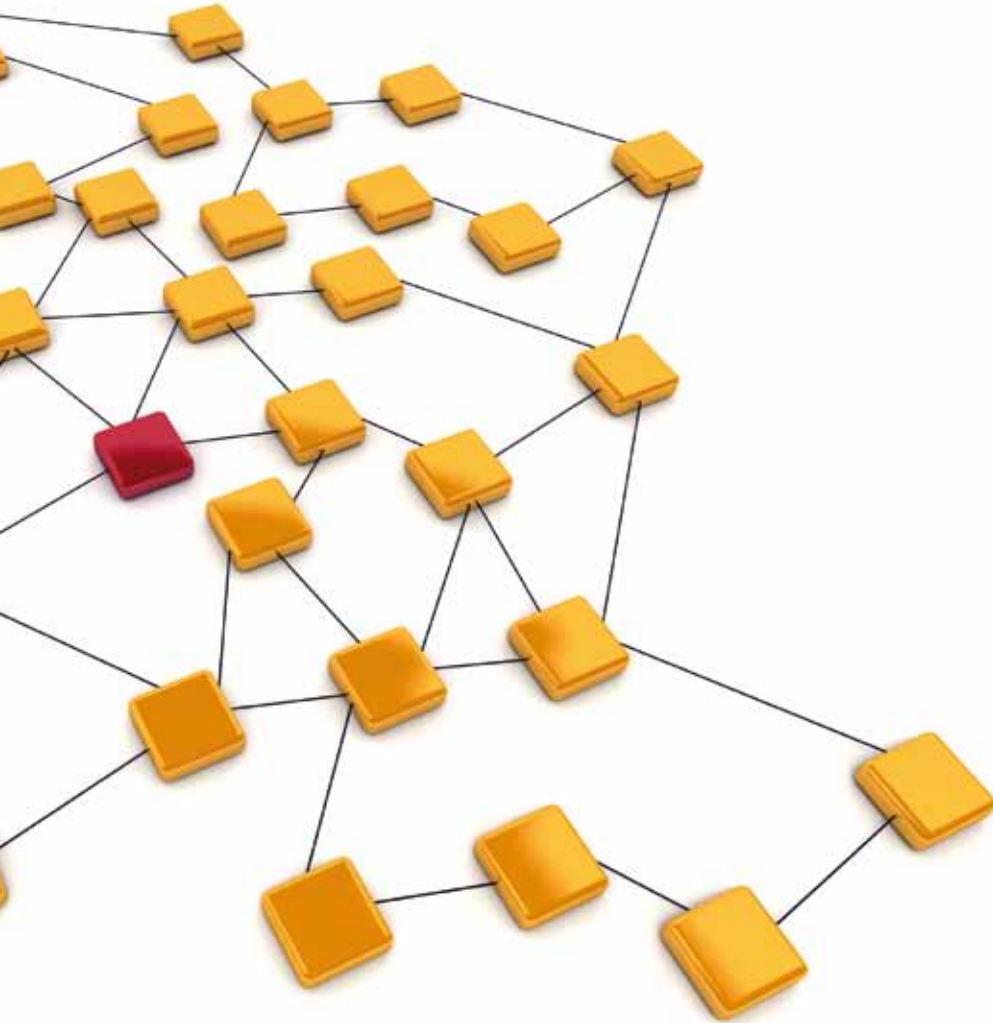
Anche le associazioni delle PMI fanno Rete

Che la logica del fare rete sia la nuova scommessa per affrontare con più forza le sfide del futuro non sono solo le imprese italiane a crederlo: anche le associazioni che storicamente ne rappresentano gli interessi - Confartigianato, CNA, Confcommercio, Confesercenti e Casartigiani - hanno recentemente varato un progetto che guarda con convinzione in questa direzione.

Si tratta di Rete Imprese Italia, l'organismo di rappresentanza nato ufficialmente il 10 maggio scorso, quale compimento di un percorso durato quattro anni e che mira a dare ancora più voce ai "piccoli". Artigiani, piccole imprese e commercianti sono per la prima volta insieme, e insieme si presentano quale nuovo interlocutore istituzionale che può vantare numeri considerevoli: sono oltre due milioni le imprese iscritte, con 14 milioni di addetti - che rappresentano il 60% dell'intera forza lavoro nazionale; 800 i miliardi di valore aggiunto prodotto in media in un anno.

Rete Imprese Italia vedrà alternarsi alla presidenza, ogni semestre, uno dei presidenti delle cinque associazioni che hanno siglato l'accordo: ad inaugurare il primo semestre è stato designato Carlo Sangalli, alla guida di Confcommercio.

Rete Imprese Italia, nel proprio Manifesto, non solo individua l'agire in rete come la via per competere. Tra gli obiettivi a cui mira il "fare squadra" tra le imprese e le associazioni che le rappresentano, il Manifesto sottolinea l'intenzione di "dare voce comune e identità, visibilità, capacità di rappresentanza e rappresentazione" al mondo "delle piccole e medie imprese, dell'impresa diffusa, del popolo del fare impresa". Un passo importante che supera l'individualismo verso un nuovo atteggiamento, all'insegna del fare insieme per vincere tutti.



INSIEME SI VINCE: LO PROVANO I DATI

Le prime misurazioni della forza delle reti per innovare e competere vengono dagli studi condotti sui distretti, reti ante litteram che hanno coinvolto le imprese italiane fin dagli anni Settanta.

Una recente ricerca condotta dalla Federazione dei distretti italiani e Unicredit rileva, ad esempio, come molti parametri di crescita, tra cui redditività del capitale investito, margine operativo lordo, valore aggiunto, siano nettamente maggiori per le PMI inserite in un distretto rispetto a imprese di analoghe dimensioni che operano individualmente.

Sono in aumento, poi, i casi di successo di imprese che hanno unito risorse e know how per innovare e competere, raggiungendo obiettivi ambiziosi.

È quanto sta accadendo a quattro imprese lecchesi del settore automotive che, attraverso il programma Driade promosso da Regione Lombardia, hanno avviato il progetto "MgTech", mirante a sfruttare il magnesio quale sostituto, più economico e leggero, dell'alluminio nella costruzione di automobili: una ricerca innovativa che potrebbe innescare una piccola rivoluzione.

Progetto Networking

iniziative per facilitare la costruzione di reti di imprese

Nato da un'idea dei Giovani Imprenditori di Confartigianato Milano, Monza e Brianza, il Progetto Networking mira a favorire la collaborazione tra imprese, in un'ottica di sviluppo del business e creazione di nuove opportunità. Il progetto si basa su un approccio molto pratico, articolato in tre diversi momenti:

- 1) Un Evento di Kick-Off. Un incontro tra oltre duecento imprenditori per sviluppare cultura, consapevolezza, e capacità di collaborare. Nel corso della giornata vengono formati gruppi di imprenditori che condividono interessi e progetti comuni, che si incontreranno successivamente e potranno decidere di continuare a lavorare insieme.**
- 2) Una piattaforma interattiva per il networking on-line, www.artigianetwork.it.**
- 3) I percorsi della collaborazione. I Percorsi della Collaborazione sono una combinazione di Incontri Facilitati, definizione di modelli decisionali e di funzionamento dei gruppi/reti, e di supporto/tutoraggio nella scelta delle formule migliori per disciplinare le iniziative. I Percorsi conducono il Gruppo/Rete dall'Incubazione alla Maturità costruendo capacità autonome nei partecipanti che sapranno proseguire in modo indipendente.**

LE PMI: UNA COSTELLAZIONE IN PROFONDO DIVENIRE

Intervista a Dario Di Vico, giornalista de "Il Corriere della Sera" e uno dei più attenti osservatori delle dinamiche del mondo delle piccole e medie imprese.

Sembra finalmente intravedersi uno spiraglio di uscita dalla grave crisi internazionale che ha colpito l'economia manifatturiera dalla fine del 2008. Concorda con questa visione?

Gli economisti sono ancora divisi nell'analisi delle tendenze dell'autunno. Alcuni paventano un nuovo, seppur breve, ciclo recessivo; altri confidano su una ripresa che, pur non eccezionale nella dimensione, segni una certa continuità nella risalita. A mio parere, più che inseguire previsioni, che a volte sono vittima di esagerazioni in un senso o nell'altro, vale la pena di sottolineare un tema: l'Italia ha bisogno di un aumento annuo del 2% del PIL per conseguire una crescita armonica, per permettere alle PMI di avanzare, per affrontare i problemi di coesione sociale. È questa la direzione verso cui bisogna guardare se vogliamo uscire davvero dalla crisi.

La fotografia delle PMI a fine 2008, quando lei ha iniziato a raccontare le storie e le necessità di questo mondo, è sovrapponibile a una loro fotografia più recente? O invece è cambiato qualcosa nella loro composizione?

Un cambiamento sicuramente c'è stato, se non altro perché per un drappello di PMI è arrivata in questo arco di tempo la chiusura: non c'è ancora un'anagrafe puntuale di quanti siano stati a dover abbassare la saracinesca, ma il numero è comunque consistente.

Più che un'unica fotografia di gruppo, proverei a distribuire le PMI italiane in una foto più allargata; si tratta a mio parere, parlando ciclicamente, di un gruppo sgranato.

Davanti ci sono le imprese di dimensioni minori che però hanno un proprio brand e una presenza sui mercati internazionali: le aziende di questo tipo hanno il vantaggio di poter

La crisi, con tutto il suo carico negativo, qualche aspetto positivo ce l'ha: e uno di questi è stato la capacità di aver scosso il mondo delle PMI, incentivandone la partecipazione e la mobilitazione. Portando molti imprenditori ad una riflessione sulle strategie aziendali e sull'opportunità di introdurre elementi di innovazione, di sperimentazione, di accumulo di nuove competenze. I piccoli imprenditori avevano infatti competenze tecniche, o tecnologiche nei casi più evoluti, ma meno spesso avevano un bagaglio di competenze in materia finanziaria e di accesso al credito o in materia commerciale e di marketing.

Quando si parla oggi di PMI italiane, il profilo è quello di un gruppo articolato con esigenze diverse.

Davanti c'è il gruppetto ristretto delle imprese che hanno un proprio brand e una presenza sui mercati internazionali: le aziende di questo tipo hanno il vantaggio di poter giocare sulle esportazioni con una propria identità definita e con strategie proprie.

Il grosso delle imprese lavora in prevalenza nel mercato interno, spesso nel ruolo di fornitore o subfornitore: è per questi soggetti che si pone il problema della competitività, connesso anche alla mancata crescita dei consumi interni.

C'è poi un terzo drappello di aziende, che possiamo definire pericolanti.

giocare sulle esportazioni con una propria identità definita e con strategie proprie. Va comunque chiarito che si tratta di un gruppetto ristretto.

Il grosso delle imprese lavora in prevalenza nel mercato interno, spesso nel ruolo di fornitore o subfornitore: è per questi soggetti che si pone il problema della competitività, connesso anche alla mancata crescita dei consumi interni.

Anche perché la riforma fiscale, che potrebbe dare respiro ai redditi medio-bassi per incentivare i consumi, non mi pare sia ancora in calendario. Per queste PMI, che insistono sul mercato interno, c'è certamente maggiore difficoltà ad acchiappare la ripresa, anche solo per il fatto che nuotano in un mare molto più stretto rispetto a chi opera anche all'estero. C'è poi un terzo drappello di aziende, che possiamo definire pericolanti, che stanno cercando di uscire dalla crisi ma sono ancora in gravi ambascie, la cui sopravvivenza spesso dipende dall'acquisizione di una singola commessa o dall'inserimento in una filiera.

Insomma, quando si parla oggi di PMI italiane è difficile fare una reductio ad unum, il profilo è quello di un gruppo articolato con esigenze diverse.

La crisi ha in qualche modo cambiato l'approccio delle PMI verso il mercato?

La crisi, con tutto il suo carico negativo, qualche aspetto positivo ce l'ha: e uno di questi è stato la capacità di aver scos-



Dario Di Vico

Cinquantotto anni, si è laureato in sociologia presso l'Università "La Sapienza" di Roma.

Sindacalista dal 1977 al 1983 per la UILM di Torino, ha iniziato in quel periodo ad occuparsi di giornali creando tra l'altro il periodico Fabbrica/Impresa.

Ha iniziato a scrivere di temi sindacali sulla "Gazzetta del Popolo" di Torino e sul settimanale "Mondo economico". Assunto nel 1986 al settimanale "Il Mondo", dopo una breve esperienza a "Italia Oggi", nel 1989 è approdato a "Il Corriere della Sera", allora diretto da Ugo Stille.

Per il quotidiano di via Solferino si è occupato da Roma e da Milano di economia e politica diventando prima inviato e poi vicedirettore durante la seconda direzione di Paolo Mieli, è oggi inviato ed editorialista e scrive di economia, lavoro e società.

Ha pubblicato per Rizzoli "Profondo Italia" (2004) sulle ricadute sociali del cambio lira-euro, inchiesta per la quale gli è stato assegnato "il Premiolo" e, nel 2010, "Piccoli. La pancia del Paese" per Marsilio.

Le nostre imprese sono chiamate ogni giorno a confrontarsi sul loro stesso territorio con l'avanzata delle imprese cinesi. È indispensabile capire che tipo di strategia adottare, e capire in primo luogo dove la concorrenza cinese sia una vera concorrenza industriale, e dove invece sia una concorrenza sleale, fondata sullo sfruttamento dei lavoratori, sull'uso di materie prime tossiche, sulla contraffazione. Credo non si parli ancora abbastanza di questi problemi.

so il mondo delle PMI, incentivandone la partecipazione e la mobilitazione. Portando molti imprenditori ad una riflessione sulle strategie aziendali e sull'opportunità di introdurre elementi di innovazione, di sperimentazione, di accumulo di nuove competenze. I piccoli imprenditori avevano infatti competenze tecniche, o tecnologiche nei casi più evoluti, ma meno spesso avevano un bagaglio di competenze in materia finanziaria e di accesso al credito o in materia commerciale e di marketing.

Forse la crisi ha messo a molti una pulce nell'orecchio sulla necessità di attrarre competenze in azienda. Ed è una necessità che si può esplicitare anche in forme nuove: come quella di cui ho parlato qualche tempo fa, quella di "adottare un professionista", una figura a contratto che possa apportare nuove competenze per il tempo necessario, senza al contempo mutare la fisionomia dell'azienda.

Il fenomeno delle aggregazioni si è andato diffondendo, anche tra le imprese più piccole. È un'inversione di tendenza strutturale rispetto al passato?

Un secondo aspetto positivo di questa crisi è proprio quello di aver portato a superare l'individualismo. La crisi ha agito in questo senso come un potente fattore di mobilitazione: si è capito che in molte situazioni bisogna ragionare non più singolarmente, ma in termini di rete di impresa.

Si sono realizzate in questi ultimi mesi esperienze significative, quale quella avvenuta nel territorio lecchese. Certo siamo solo all'inizio: la crisi ha cominciato a smuovere alcune convinzioni, c'è ancora molto da fare.

In questa stagione di mobilitazione le associazioni imprenditoriali hanno giocato un ruolo importante nell'accompagnare le imprese. Quello che serve fare ora è un passo molto lungo, da organizzazione che dispensa servizi ad organizzazione che suggerisce ed accelera il cambiamento. C'è poi l'aspetto politico, e sotto questo profilo le associazioni imprenditoriali possono probabilmente surrogare una politica debole, assicurando coesione.

Come si collocano oggi le PMI italiane rispetto ai loro competitor internazionali?

Credo che non abbia molto senso fare una classifica globale, piuttosto le nostre imprese sono chiamate ogni giorno a confrontarsi sul loro stesso territorio con l'avanzata delle imprese cinesi. È indispensabile capire che tipo di strategia adottare, e capire in primo luogo dove la concorrenza cinese sia una vera concorrenza industriale, e dove invece sia una concorrenza sleale, fondata sullo sfruttamento dei lavoratori, sull'uso di materie prime tossiche, sulla contraffazione. Credo non si parli ancora abbastanza di questi problemi.

Qual è stato in questa crisi il ruolo delle associazioni imprenditoriali verso i propri iscritti? Hanno acquisito autorevolezza e centralità o hanno perso forza?

In questa stagione di mobilitazione le associazioni imprenditoriali hanno giocato un ruolo importante nell'accompagnare le imprese. Quello che serve fare ora è un passo molto lungo, da organizzazione che dispensa servizi ad organizzazione che suggerisce ed accelera il cambiamento; la difficoltà per farlo è superare rendite di posizione, inerzie, mancanza di competenze, continuando ad accompagnare le imprese in questo cammino. C'è poi l'aspetto politico, e sotto questo profilo le associazioni imprenditoriali possono probabilmente surrogare una politica – intesa con la maiuscola, come attività del Governo – debole, assicurando coesione.

Quali obiettivi in particolare la politica del Governo ha a suo parere mancato negli ultimi mesi nei confronti delle PMI?

La mia impressione è che il Governo non abbia focalizzato con l'attenzione necessaria le esigenze di questo mondo, e che quando l'abbia fatto, sia accaduto con notevoli ritardi o individuando tra le priorità azioni diverse da quelle indispensabili al sistema delle PMI. Entrando nel merito, sono state fatte anche cose abbastanza giuste, come l'aiuto alla moratoria, ma complessivamente lo sguardo sulle PMI è stato piuttosto distratto.

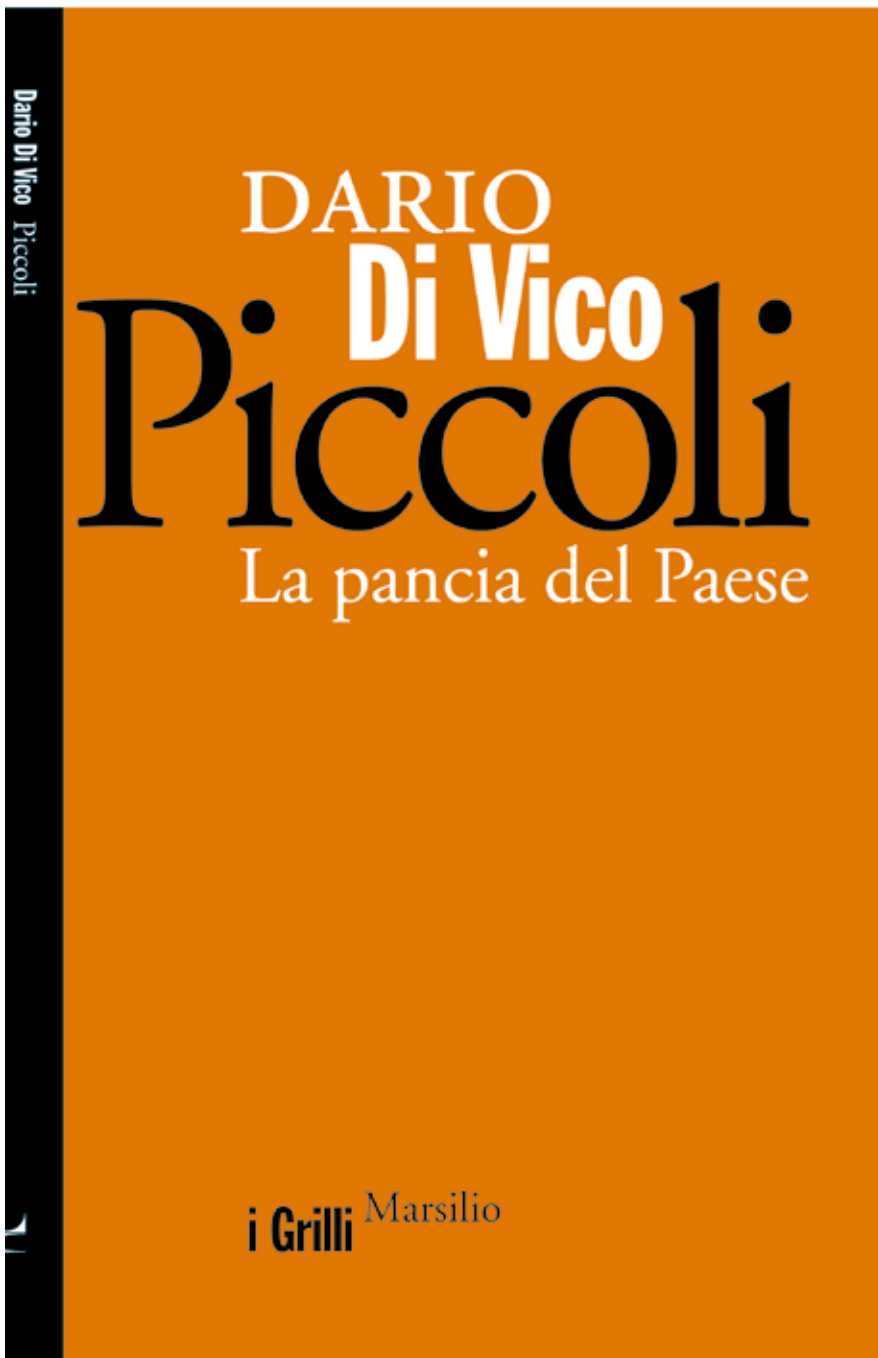
Con l'avvento di Basilea 3, crede che le PMI rischino di vedere venir meno anche l'appoggio finora ricevuto in materia di credito o invece l'impatto su di loro non sarà così negativo?

Credo che purtroppo sia concreto il rischio che si inneschino processi che possano far mancare la liquidità necessaria all'economia reale. Il processo di rafforzamento patrimoniale del sistema bancario, pur necessario, dovrà avvenire in maniera graduale per evitare conseguenze negative sulle imprese, in particolare sulle più piccole.

La divaricazione tra chi sostiene ad oltranza Basilea 3 e chi cavalca le esigenze delle imprese è un elemento di rischio, mentre è necessario contemperare le esigenze delle due parti e farlo gradualmente nel tempo.

Funzione e ruolo dei distretti industriali sono mutati in questo ultimo periodo? Ha ancora senso parlare di distretti o stiamo andando verso nuovi tipi di aggregazione, più slegati dal territorio?

Prima di buttare qualcosa che ha avuto successo e meriti, come è accaduto con i distretti, bisogna pensarci bene. I di-



**“Piccoli: la pancia del Paese”
Un libro per comprendere l'Italia delle partite IVA**

Piccoli: quattro milioni di piccole aziende, otto milioni di partite Iva rappresentano per un Paese un patrimonio vitale. Ma se questi signori, da quando aprono bottega fino a sera, hanno la sensazione di lavorare «contro», c'è qualcosa che non va. La crisi ha moltiplicato gli outsider, reso più corta la coperta e ha lasciato senza voce non solo precari e disoccupati, ma anche artigiani, piccoli commercianti, partite Iva e professionisti. E il silenzio deve preoccupare più di una protesta clamorosa. Nel silenzio i valori finiscono nel tritacarne, quelli tradizionali non reggono l'urto della secolarizzazione e quelli moderni sono considerati velleitari, buoni per le élite. I Piccoli credono nella libera impresa e nel lavoro autonomo, non disdegnano il mercato e lo considerano meglio della politica, odiano le tasse e la burocrazia, lo Stato-imprenditore e le oligarchie industriali. Sono la pancia del Paese, ne esprimono gli umori, le paure, gli slanci. Non hanno riti da onorare, linguaggi da tenere in vita, manifestazioni da propagandare, Pantheon da riempire. E anche per questo le élite e la cultura li escludono sistematicamente dalla rappresentazione del Paese. Per loro sono e restano degli invisibili.

stretti rivestono ancora un ruolo importante, non solo perché avvicinano le imprese al territorio, ma anche perché hanno saputo e sanno creare una vicinanza tra le imprese e la società. Quindi viva i distretti! Piuttosto bisognerebbe lavorare su alcuni aspetti relativi all'aggiornamento e all'innovazione, come la formazione del personale, l'aggiunta di persone qualificate, facendoli evolvere ma certamente senza considerarli qualcosa di superato.

Come vede il futuro delle PMI italiane tra cinque anni?

Immagino una fotografia ancora più articolata di quella odierna, un gruppo ancora più sgranato.

Ci sarà sempre meno la tendenza ad individuare una PMI media, e sempre più esisteranno gruppi di imprese con caratteristiche ben definite: quelle che esportano, le imprese a rete, quelle che lavorano in subfornitura, quelle che operano solo sul mercato interno: insomma, più che un'unica tipologia, una costellazione di PMI.

IL NUOVO RAFFREDDATORE MAGNETICO AD ARIA COMPRESSA, PER TUTTE LE MACCHINE UTENSILI E DA LAVORO.

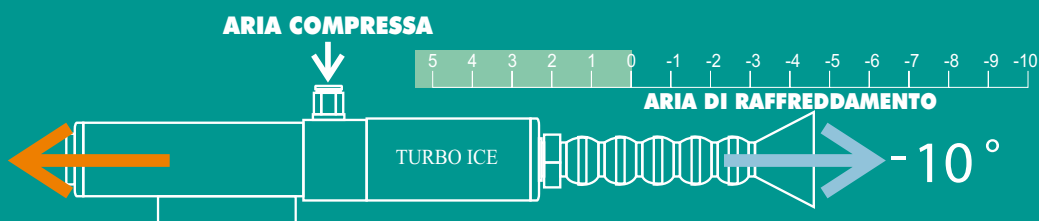
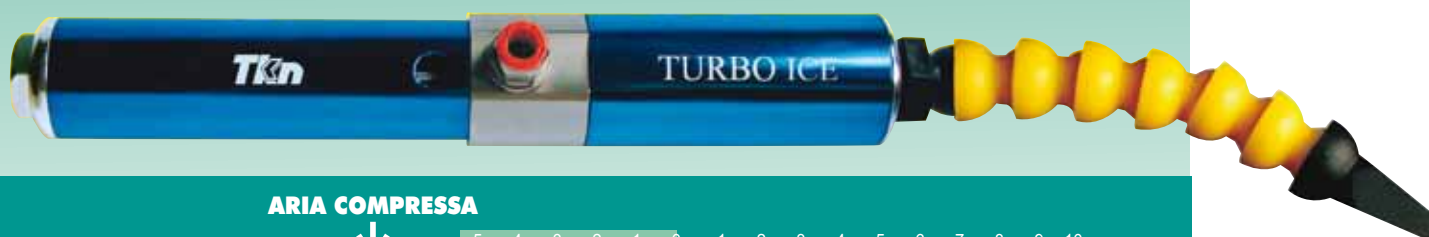


RAFFREDDA L'UTENSILE E LE PARTI DI CONTATTO
 ELIMINA I COSTI DEGLI OLI DA LUBRIFICAZIONE E TAGLIO
 RIDUCE I COSTI DI SMALTIMENTO DEGLI OLI
 MIGLIORA L'IGIENE DELL'AMBIENTE DI LAVORO
 AUMENTA LA PRODUTTIVITÀ
 ALLUNGA LA VITA DEGLI UTENSILI
 PULISCE L'AREA DI LAVORO E GLI UTENSILI DAGLI SCARTI
 NON NECESSITA DI MANUTENZIONE
 CARATTERISTICHE DI RAFFREDDAMENTO PRE-REGOLATE
 FUNZIONAMENTO SILENZIOSO ED EFFICIENTE
 FISSAGGIO MAGNETICO SU OGNI MACCHINA
 UTILIZZO UNIVERSALE SENZA LIMITI
 SENZA ELETTRICITÀ NE REFRIGERANTI
 MINIMO INGOMBRO E MASSIMA RESA
 SENZA ELETTRICITÀ NE REFRIGERANTI

TURBO ICE

RETTIFICA
 AFFILATURA
 LAMINAZIONE
 TORNITURA
 FRESATURA
 FORATURA
 TAGLIO
 RAFFREDDAMENTO

INNESTO DELL'ARIA COMPRESSA RUOTABILE A 270 GRADI



Cod. 42.01

LANSEC ITALIA: AIRMAX, IL SISTEMA FILTRANTE PER PROTEGGERE LE VIE RESPIRATORIE

La ventennale esperienza di **Lansec Italia** sui prodotti per la protezione del saldatore e la sua costante personale presenza, nelle officine di saldatura, permette all' Azienda di trovare le soluzioni tecniche sempre più all'avanguardia nel campo della protezione personale. L'ultimo in ordine di tempo è il nuovo sistema filtrante AIRMAX per la protezione delle vie respiratorie. Da diversi anni, ormai, Lansec Italia ha constatato l'efficacia dei sistemi filtranti autonomi che garantiscono il totale isolamento del saldatore dai fumi nocivi sprigionati dall'arco di saldatura. L'erogazione, da parte del blocco motore posizionato posteriormente in cintura, e l'immissione continua dell'aria nella maschera di saldatura tramite il tubo che corre dietro la schiena, creano una pressione tale da non far penetrare alcuna particella di fumo nella maschera stessa. Il saldatore respira normalmente; la parte facciale rimane totalmente libera, senza ostruzioni a metà viso con annessi residui di polveri ed eventuali problemi cutanei. I valori di fumosità rilevati all'interno della maschera areata con AIRMAX sono pari a zero, sempre, in qualsiasi lavorazione. Il suo utilizzo diventa indispensabile anche in lavorazioni a banco e dovunque si sprigiona del fumo, non solo in situazioni più gravose di fumosità. È un equipaggiamento essenziale di cui ogni saldatore dovrebbe disporre per la salvaguardia della propria salute. Ecco dunque che il sistema AIRMAX si rende universale: alla portata di tutti per il suo costo contenuto e per l'esclusiva possibilità di essere applicato anche ad una qualsiasi maschera a casco già in possesso del saldatore. Il sistema filtrante AIRMAX in combinazione con l'estrattore di fumo ambientale rappresentano in questo momento la soluzione più efficace per risolvere totalmente le problematiche di tutte le officine di saldatura. Per ulteriori informazioni: <http://www.lansec.it/sistemi-autonomi-di-respirazione/sistemi-filtranti/airmax.aspx>



Cod. 42.02

LITD: UTENSILERIA DIAMANTATA DI ASSOLUTA QUALITÀ

L.I.T.D.srl, azienda certificata "ISO 9001/2000" si occupa della produzione di utensileria diamantata dal 1947. Tale attività, tesa a soddisfare le richieste di una sempre più ampia clientela, offre una gamma vastissima di applicazioni.

- Mole a legante resinoido e metallico in diamante e CBN per: affilatura, taglio, rettifica di carburi sinterizzati, acciaio temprato, metallo duro, vetro, materiali ceramici, resine e pietre. Anelli, dischi e mole per l'industria automobilistica.
 - Utensili rodatori a espansione per calibratura di fori.
 - Utensili elettrodeposti vari in diamante e CBN per rettifica e lavorazione dei carburi presinterizzati, acciai, metallo duro, resine, vetroresina, materiali ceramici e marmo.
 - Utensili in diamante naturale e sintetico per la lavorazione di leghe e metalli non ferrosi, carburi, materiali ceramici, resine.
 - Utensili in diamante naturale e sintetico per la rinvivatura e profilatura di mole abrasive.
 - Utensili e inserti in CBN per la lavorazione di acciai normali e speciali temprati.
 - Utensili per misure di durezza superficiale.
 - Tastatori in diamante per controllo dimensionale automatico.
 - Rulli in diamante per la sagomatura di mole abrasive.
 - Lavorazioni speciali conto terzi concernenti la costruzione di attrezzi speciali in acciaio o in metallo duro (boccole guida, lame, punzoni e matrici, boccole per estrusione, mandrini lappatori, utensili speciali, ecc).
 - Paste diamantate e polveri di diamante, a nostro brevetto, per superfinitura di superfici.
- I tecnici LITD sono a disposizione della Clientela per la risoluzione di ogni problema tecnico e per i consigli utili alla migliore applicazione dei nostri prodotti.



TELLURE RÔTA: RUOTE SERIE 62 CONFORT, SILENZIOSITA' ED ALTE PRESTAZIONI

L'esigenza di movimentazione interna industriale richiede sempre di più la riduzione dello sforzo dell'operatore durante lo spostamento di carrelli sempre più pesanti. Le ruote della serie 62 **Tellure Rôta**, con rivestimento in poliuretano morbido di colore verde e nucleo in alluminio pressofuso, sono state sviluppate dalla Ricerca e Sviluppo di Tellure Rôta proprio con l'obiettivo di risolvere questo bisogno.

Il rivestimento in poliuretano elastico "PTR Roll" di Durezza 75 Shore A è costituito da una innovativa miscela in grado di coniugare una sintesi tra le proprietà di elasticità della gomma e le proprietà di resistenza ad usura e lacerazione del poliuretano colato. Garantisce infatti ottima capacità di superamento degli ostacoli, smorzamento delle vibrazioni, riduzione della rumorosità del carrello durante l'impiego, mantenendo le proprietà di resistenza, anche in caso di applicazioni gravose.

Il design di queste ruote, con un rivestimento con elevato spessore di poliuretano, garantiscono eccellenti performance in caso di movimentazione meccanica, e contemporaneamente una riduzione dello sforzo dell'operatore durante la movimentazione manuale. Rappresentano quindi la soluzione ideale in caso di movimentazione mista manuale-meccanica, e sono state per questo frequentemente applicate in stabilimenti produttivi organizzati secondo la filosofia "lean production".

Le ruote della serie 62 sono disponibili in diametri compresi tra 100 e 200 mm, hanno capacità di carico comprese tra 300 e 700 daN e sono abbinare alla gamma completa di supporti Tellure Rôta.



Vantaggi rispetto al poliuretano "TR":

- 1) migliore smorzamento delle vibrazioni e quindi diminuzione della rumorosità durante l'impiego;
- 2) più agevole superamento degli ostacoli, anche in presenza di alti carichi;
- 3) migliori caratteristiche di scorrevolezza, che garantiscono un'agevole movimentazione anche di carichi gravosi;
- 4) migliore comportamento in caso di utilizzo ad alte velocità.

Vantaggi rispetto alla gomma "Sygma Elastic":

- 1) migliore capacità di carico, con conseguente possibilità di riduzione degli ingombri;
- 2) migliori caratteristiche di scorrevolezza, che garantiscono un'agevole movimentazione anche di carichi gravosi;
- 3) possibilità di utilizzo per traino meccanizzato;
- 4) migliori caratteristiche di resistenza all'usura e all'abrasione.



**Ruote e supporti per uso industriale,
civile e domestico**

Tellure Rôta S.p.A.
Via Quattro Passi 15
41403 Formigine (MO)
Tel: 059.410300-306 - fax: 059.572859
e-mail: info@tellurerota.com
<http://www.tellurerota.com> - <http://www.laruotagiusta.it>

Cod. 42.04

SIT: L'ESPERIENZA E LA TECNOLOGIA DEL PRODOTTO INDUSTRIALE NELLE SPAZZOLE PER ELETTROUTENSILI

Le spazzole non sono solo dei prodotti per elettROUTENSILI, ma possono essere anche parte fondamentale di un processo di trattamento o pulizia di un qualsiasi impianto industriale dal settore alimentare alla fonderia, dall'agricoltura alla meccanica; e possono avere caratteristiche sia dimensionali che tecniche tra le più svariate.

Queste spazzole sono prodotti studiati e costruiti appositamente per il cliente; questo significa progettazione specifica, ma soprattutto una continua ricerca nei materiali utilizzati e un continuo sviluppo tecnico dei sistemi di costruzione allo scopo di ottenere il migliore rendimento del prodotto offerto al cliente.

Il prodotto industriale necessita la migliore combinazione di tutti gli aspetti qualitativi in quanto i tempi di manutenzione negli impianti produttivi devono essere sempre ridotti al minimo se non addirittura eliminati.

SIT produce spazzole industriali da ormai cinquant'anni e l'esperienza che ne deriva unita alla certificazione di qualità del sistema produttivo ISO 9001:2000 conseguita dal 1998, la posizionano come leader indiscusso sul mercato italiano e uno tra i primi cinque spazzolifici a livello mondiale nella produzione di spazzole speciali e prodotti di serie destinati alle ferramenta e utensilerie.

Tutta la ricerca e il miglioramento continuo sugli aspetti costruttivi del prodotto SIT, obiettivi primari della qualità, vengono così trasferiti sulla produzione di serie, ogni singola spazzola da quelle a mano a quelle per trapano, da quelle per smerigliatrici angolari a quelle per mole da banco, sono il frutto delle conoscenze che SIT ha raccolto dall'esperienza industriale del prodotto speciale costruito su esigenze specifiche.

Qualità, ricerca, sviluppo, servizio al cliente; questi gli impegni quotidiani a 360° su tutti i prodotti SIT destinati alla clientela, dalla spazzola di serie alla spazzola speciale.



Cod. 42.05

SPERIAN: OPTREL P500 PROTEZIONE PERSONALIZZATA IN SALDATURA

La nuovissima gamma di maschere per saldatura Optrel p500 di **Sperian** permette di unire sicurezza, qualità, design e personalizzazione. Queste nuove maschere optoelettroniche sono dedicate ai saldatori professionisti ed occasionali e costituiscono realmente un'innovazione per il mercato della saldatura grazie al nuovo concetto degli inserti laterali. Sono infatti disponibili 7 inserti laterali intercambiabili in modo che i saldatori di oggi possono facilmente personalizzare i propri strumenti di lavoro.

Caratteristiche principali

- La sensibilità del filtro ad oscuramento automatico può essere regolata a seconda della tecnica di saldatura, e per adattarsi alle condizioni di lavoro.
- Il coprilente è ottimizzato per una perfetta protezione dai fumi e dalle scorie.
- Un interruttore comanda la velocità della transizione dallo stato scuro allo stato chiaro dopo la saldatura.
- Grazie al display LCD di dimensioni ampie, la serie Optrel p500 offre un campo visivo confortevole.
- Grazie alla distribuzione del peso ottimizzata e alla bardatura regolabile, la maschera è realmente pratica e confortevole da utilizzare.
- 7 inserti laterali intercambiabili: rettile, tigre, elettronica, tribale, bulldog, specchio, teschio.



La gamma p500 si presta per adattarsi ai gusti personali del saldatore. Grazie agli inserti laterali intercambiabili, il saldatore può facilmente modificare l'estetica della propria maschera. Può essere un modo per adattarla al suo stile personale, per esprimere il suo pensiero, per manifestare in modo visibile che la maschera di saldatura gli appartiene.

La gamma P500 è attualmente disponibile anche nella serie limitata "mondiali 2010" ad un prezzo super speciale!!!

Certificazioni: CE, DIN, GOST-R, ANSI

GREEN LOGISTICS: ANCHE LA LOGISTICA SI COLORA DI VERDE

Verso una filiera ecosostenibile: cresce l'attenzione verso tutte le attività di recupero degli scarti e dei prodotti che hanno esaurito il proprio ciclo di vita e possono diventare risorse per nuovi processi.



UNA FILIERA DA PERCORRERE IN DUE DIREZIONI

La filiera della distribuzione dei prodotti ha da qualche tempo una nuova protagonista: la green logistics. Se la logistica è infatti da sempre un elemento fondamentale nella gestione della supply chain, in grado di assicurare il coordinamento della movimentazione dei prodotti al suo interno, la nuova frontiera prevede di considerare la filiera non più in una sola direzione.

La logistica tradizionale o diretta si estende dall'origine delle materie prime, attraverso le attività di produzione e distribuzione, fino a raggiungere con la

merce prodotta il consumatore finale. La green logistics richiede innanzitutto di considerare anche il passaggio inverso, quello denominato reverse logistics o logistica di ritorno, che segue tutte le attività di recupero degli scarti e dei prodotti che hanno esaurito il proprio ciclo di vita, e che possono diventare risorse per i successivi processi di produzione.

VERSO LE "CLOSED-LOOP SUPPLY CHAIN"

Obiettivo principale della green logistics è quello di aumentare l'efficienza di questi due processi (logistica diretta e di ritorno), tanto da raggiungere una piena integrazione e "chiudere il cerchio" tra le due diverse direzioni.

A questo proposito si parla di closed-loop supply chain, proprio ad indicare un unico flusso di materiale, che passa dalla materia prima, al prodotto, e quindi nuovamente alle fasi iniziali di lavorazione, riducendo il più possibile gli scarti. Per arrivare a questo risultato è necessaria una gestione altamente integrata di tutte le attività di movimentazione attraverso la supply chain, in un'ottica di sostenibilità sociale, economica ed ambientale.

UN COSTO NON SOLO MONETARIO

L'idea di sostenibilità sottolinea come, sempre più, non si consideri la minimizzazione dei costi di produzione e distribuzione - obiettivo primario della logistica - da un punto di vista puramente monetario.

Con l'aumentare degli effetti di impatto ambientale delle aziende, la logistica ha dovuto ampliare i propri orizzonti, fino a considerare tra i costi dell'attività dell'impresa, e delle attività di movi-

mentazione delle merci in particolare, anche il cambiamento climatico, l'inquinamento atmosferico ed acustico, le conseguenze di eventuali incidenti.

Dal punto di vista ambientale una visione sostenibile della logistica deve quindi considerare: la qualità dell'aria, il rumore e le vibrazioni prodotti, l'uso del suolo e del sottosuolo, la preservazione della biodiversità, la gestione dei rifiuti.

SOSTENIBILITÀ SOCIALE ED ECONOMICA

Ma le conseguenze dell'attività dell'azienda sull'ambiente non sono le uniche esternalità da analizzare per realizzare una visione sostenibile: vanno infatti prese in considerazione anche la sicurezza e la salute dei lavoratori e di chi vive nel territorio influenzato dalla presenza dell'azienda. Si parla in questo caso di sostenibilità sociale, ad intendere lo studio dell'impatto sull'ambiente sociale, interno ed esterno all'impresa, e la pianificazione e gestione delle attività per migliorarlo.

Naturalmente esiste anche un'economia sostenibile, conseguenza dei comportamenti dell'azienda sul mercato, che ne coinvolge in prima linea la reputazione, ma considera anche altri aspetti quali l'efficienza e la crescita nel medio-lungo periodo e la capacità di competere con i propri concorrenti.

L'economia sostenibile di un'impresa è sotto molti profili legata in modo indissolubile alla sostenibilità ambientale e sociale: operare con rispetto dell'ambiente naturale ed umano permette ad un'azienda non solo di essere ben considerata dai propri pubblici di riferimento e quindi di guadagnare una migliore reputazione rispetto ai concorrenti, ma anche di creare un circolo virtuoso con ricadute positive per tutti. Il riutilizzo de-

gli scarti tipico della logistica inversa, ad esempio, richiede costi di avviamento, ma porta poi a risparmi notevoli nel medio e lungo periodo.

LE CONDIZIONI PER UNA LOGISTICA VERDE

Per creare sistemi funzionanti di green logistics in azienda è necessario porre solide basi organizzative e gestionali.

È innanzitutto necessario raggiungere un buon livello di integrazione all'interno della filiera, coinvolgendo e motivando tutti i soggetti alla riduzione degli sprechi.

Sotto l'aspetto del prodotto, sono condizioni indispensabili: l'implementazione di un sistema di tracciabilità, che permetta tra l'altro di recuperarlo, tutto o in parte, una volta esaurito il suo ciclo di vita; un orientamento al recupero già nella fase di progettazione del prodotto, ovvero prodotti che nascono già per poter essere recuperati in modo semplice e veloce.

Nella supply chain, una fase da considerare con attenzione è quella del trasporto delle merci, che deve essere realizzato con mezzi il più possibile ecologici e a basse emissioni. Grande attenzione richiede anche la pianificazione del processo di reverse logistics, per assicurare un tasso di recupero dei materiali il più elevato possibile.

I VANTAGGI DI SCEGLIERE LA GREEN LOGISTICS

L'obiettivo di una buona reputazione presso i propri pubblici di riferimento, siano essi clienti, opinion leader o istituzioni, spesso non è una molla sufficiente per scegliere di adottare una politica aziendale come la green logistics, tanto

più in un momento di difficile situazione economica.

Perché allora tante aziende, a partire dalla Toyota, dalla General Motors e da altri colossi produttivi, stanno seguendo la via del going green? Ci sono di fatto numerosi esempi di come esista una connessione diretta tra questa scelta e il miglioramento delle performance economico-finanziarie. Lo studio accurato della supply chain richiesto dall'implementazione di questi sistemi è infatti spesso l'occasione per identificare sacche di inefficienza e migliorare così il modo di operare, riducendo i costi. Si tratta quindi nella maggior parte dei casi di un investimento che porta in breve al recupero della somma investita.

Non solo: il miglioramento della performance ambientale porta anche alla diminuzione dei costi per lo smaltimento dei rifiuti e delle tasse connesse e spesso anche a un minore costo per l'acquisto delle materie prime, derivante dal recupero dei prodotti in disuso.

I PROGETTI IN CORSO

Concretamente, sono diversi i progetti finora attivati nell'ambito della green logistics, che interessano le diverse fasi della filiera: progettazione, produzione e distribuzione.

In campo progettuale, un valido esempio è il Design For Environment, una metodologia di progettazione eco-compatibile, che consente di risparmiare risorse pensando già a come le diverse parti che compongono il prodotto potranno essere recuperate una volta esaurita la loro funzione primaria.

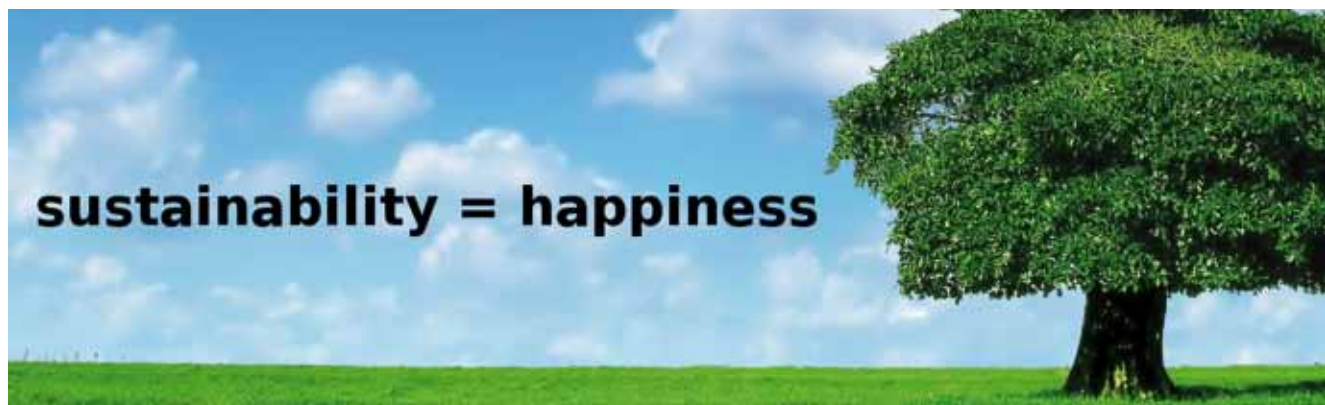
L'eco-eco management è invece una filosofia gestionale importata dal Giappone, che si basa sulla sinergia tra ecologia ed economia nella conduzione

dell'impresa: la sfida ambientale è trasformata in opportunità per sviluppare nuovi prodotti, nuovi servizi e nuovi tipi di business. Ancora, la green logistics può essere applicata in diversi ambiti, come quello della gestione dei flussi di traffico e di movimentazione delle merci all'interno del tessuto urbano: si parla in questo caso di city logistics. La logistica urbana rappresenta una valida risposta organizzativa ai problemi del traffico cittadino, del conseguente inquinamento atmosferico e acustico e in generale del peggioramento delle condizioni di vita nelle metropoli.

L'IMPORTANZA DELLA MISURAZIONE

La green logistics è dunque un approccio che pervade l'intera gestione aziendale, e che si può concretizzare in molti modi: dalle pratiche aziendali più semplici, come il controllo delle temperature di condizionamento, alla progettazione di intere filiere. Si tratta di un orientamento che, perché sia davvero efficace, deve essere fatto proprio da tutti i componenti dell'azienda: solo così l'impegno a risparmiare risorse potrà dare risultati concreti in tempi brevi.

Per assicurare un miglioramento delle performance ambientali, inoltre, è fondamentale monitorare continuamente i risultati raggiunti, confrontarli con quelli precedenti e stabilire obiettivi per il futuro. Allo scopo di garantire una misurazione precisa dei risultati, sono stati sviluppati diversi set di indicatori, tra cui gli EPI, Environmental Performance Indicators, sviluppati dalle università americane di Yale e Columbia e gli ECI, Environmental Condition Indicators, utilizzati dal sistema europeo di ecogestione e audit ambientale (EMAS).



STRUMENTI E REGOLE COMUNI PER FARSI PAGARE IN EUROPA

L'Unione Europea ha intrapreso da tempo un percorso per individuare strumenti chiari e condivisi per risolvere le controversie tra imprese con sedi in diversi Stati membri.



REGOLAMENTI PER FACILITARE LO SCAMBIO COMMERCIALE

Come deve agire un'impresa italiana che vanta un credito nei confronti di un'altra impresa, con sede nel territorio di uno Stato membro dell'Unione Europea? Se ad esempio un'azienda italiana ha consegnato un macchinario ad una francese, e l'accordo tra le parti non prevede esplicitamente che il pagamento avvenga in Italia, non potrà infatti rivolgersi alla giustizia italiana per ottenere la condanna del cliente inadempiente, perché quest'ultimo ha sede all'estero.

L'Unione Europea, a questo proposito, ha intrapreso da tempo un percorso per individuare strumenti chiari e condivisi per risolvere le controversie tra parti con sedi in diversi Stati membri, con l'obiettivo finale di facilitare il più possibile l'interscambio commerciale al suo interno.

DEFINIRE DIRITTO ED AUTORITÀ COMPETENTE

Un primo aspetto da stabilire per la riscossione di crediti con clienti esteri è quali siano il diritto applicabile e il foro competente: ogni contratto è infatti disciplinato da un ordinamento giuridico e, in caso di controversia tra le parti, sarà competente un certo foro.

Fatta salva la possibilità, prevista per la maggior parte dei contratti commerciali, che le parti possano stabilire di comune accordo ed esplicitare nel contratto quali siano il diritto applicabile e il foro competente, se questi non vengono dichiarati possono sorgere interpretazioni divergenti.

Un caso, questo, ancora più probabile se fornitore e cliente hanno sedi in Paesi diversi.

IL REGOLAMENTO CE 44/2001

L'Unione Europea ha istituito un apposito Regolamento, il 44/2001, per disciplinare la competenza giurisdizionale, il riconoscimento e l'esecuzione delle decisioni in materia civile e commerciale. Il Regolamento CE 44/2001 sancisce in particolare due importanti principi: l'Articolo 2 stabilisce la regola generale in base alla quale le persone domiciliate nel territorio di un determinato Stato membro sono convenute, a prescindere dalla loro nazionalità, davanti ai giudici di tale Stato membro.

L'Articolo 5 prevede poi che, in materia contrattuale, "la persona domiciliata nel territorio di uno Stato membro possa essere convenuta in un altro Stato membro: a) davanti al giudice del luogo in cui l'obbligazione dedotta in giudizio è stata o deve essere eseguita; b) ai fini dell'applicazione della presente disposizione e salvo diversa convenzione, il luogo di esecuzione dell'obbligazione dedotta in giudizio è:

- nel caso della compravendita di beni, il luogo, situato in uno Stato membro, in cui i beni sono stati o avrebbero dovuto essere consegnati in base al contratto;
- nel caso della prestazione di servizi, il luogo, situato in uno Stato membro, in cui i servizi sono stati o avrebbero dovuto essere prestati in base al contratto."

Nel caso prima citato sarà quindi opportuno rivolgersi alla giustizia francese per recuperare il proprio credito, a meno che non si sia avuta l'accortezza di prevedere una clausola contrattuale in cui fosse specificato un diverso foro competente, in questo caso presumibilmente quello italiano.

IL RICONOSCIMENTO DELLE DECISIONI PRESE

Lo stesso Regolamento chiarisce anche un'altra questione fondamentale: l'Articolo 32 specifica infatti che le decisioni prese da giudici di uno Stato membro in merito alle controversie commerciali – siano esse decreti, sentenze, ordinanze o mandati di esecuzione – vengano riconosciute automaticamente negli altri Stati membri, senza che vengano adottati ulteriori procedimenti.

Una volta avvenuto il riconoscimento automatico della decisione, che può comunque essere contestata dal soggetto contro cui viene fatta valere, per poterla applicare è quindi necessario avviare una procedura esecutiva, secondo le regole dello Stato in cui viene applicata.

UNO STRUMENTO UNICO PER SEMPLIFICARE IL RECUPERO DI ALCUNI CREDITI

La disciplina stabilita dal Regolamento citato è stata poi completata dal successivo Regolamento CE 805/2004, che ha istituito il titolo esecutivo europeo per i crediti non contestati.

Con questo strumento il recupero di alcune tipologie di credito nel territorio dell'Unione Europea viene ulteriormente semplificato: di fatto, se ricorrono precise condizioni, lo Stato membro che emette una decisione relativa a un credito non contestato può certificarla come titolo esecutivo europeo, senza che quindi sia più necessaria una procedura esecutiva nello Stato membro dove viene riconosciuta la decisione.

Entrambi i Regolamenti si applicano in materia civile e commerciale e non concernono, in particolare, la materia fiscale, doganale o amministrativa. Sono applicabili in tutti gli Stati membri dell'Unione Europea, ad eccezione della Danimarca.

PIÙ FACILE RECUPERARE I CREDITI MINORI

Da inizio 2009, inoltre, è attivo un nuovo procedimento europeo semplificato per il recupero di crediti fino a 2.000 Euro. Stabilito dal Regolamento CE 861/2007, il procedimento europeo per le controversie transfrontaliere di modesta entità in materia civile e commerciale garantisce maggiore semplicità, minori tempi di attesa e una notevole diminuzione delle spese legali, perché può essere attuato anche senza ricorrere ad un avvocato.

Inoltre, anche in questo caso la sentenza emessa all'esito della procedura è immediatamente esecutiva nello Stato membro in cui viene applicata, senza necessità di ulteriori procedure.

Per avviare il procedimento europeo per le controversie di modesta entità basta nella maggior parte dei casi presentare una domanda scritta, compilando un modulo e inviandolo all'organo giurisdizionale competente.

Quest'ultimo è tenuto ad emettere la sentenza entro trenta giorni dalla ricezione di tutte le informazioni necessarie (quali prove o testimonianze richieste) o dall'eventuale udienza, fissata solo se ritenuta necessaria.





PERSONALIZZAZIONE - DESIGN - QUALITÀ

Sperian Protection lancia le nuovissime Optrel p500: le maschere per saldatura optoelettroniche personalizzabili.

PERSONALIZZAZIONE

Le maschere per saldatura Optrel p500 sono personalizzabili grazie ad un'ampia gamma di inserti intercambiabili, applicabili lateralmente.

QUALITÀ

Ergonomica e leggera • ampio campo visivo grazie alle particolari dimensioni del gruppo a cristalli liquidi • oscuramento automatico regolabile • funzione di selezione del tempo di ritorno al chiaro • regolazione della sensibilità

Sperian Protection è un gruppo industriale che progetta e produce dispositivi di protezione individuale (DPI) certificati, destinati alla protezione dei lavoratori nei più disparati contesti professionali a rischio.

www.sperian.com



SPERIAN PROTECTION ITALIA S.R.L.

Via Vittorio Veneto, 142

27020 Dorno (PV) - Italy

Tel.: +39 0382 81 21 11 r.a.

Fax: +39 0382 84 113

email: infoitalia@sperian.com

 **SPERIAN**
Protection you can trust*