Contiene I.P.

MAGGIO 1997 - NUMERO 5

Consorzio
Distributori
Utensili

PERIODICO DI INFORMAZIONE DEL CONSORZIO CDU

SPAZIO TECNICO

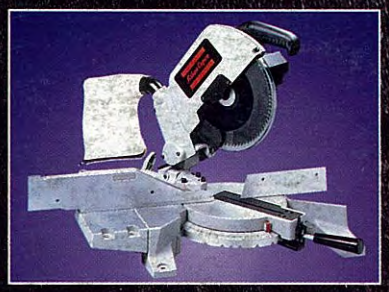
Anno 3 - Numero 5
Spedizione in abb. postale comma 34 art. 2 legge 549/95 - Milano
Direttore resp.: Giorgio Cortella
Editore: Consorzio CDU (sede legale: Via Rugabella, 2 - Milano; sede operativa: Viale Colleoni, 17 - Agrate)
Progetto e coordinamento editoriale: Bianchi Errepi Associati Srl - Lecco
Stampa: Tipografia Verga Srl - Lecco
Autorizzazione del Tribunale di Lecco n. 3136 del 21/09/95 (n.9/95 Reg.Per.)

SPECIALE ALESATURA
Modularità, formula vincente

L'EURO CONVIENE DAVVERO?
L'impatto sulle imprese dell'Unione Economica Monetaria

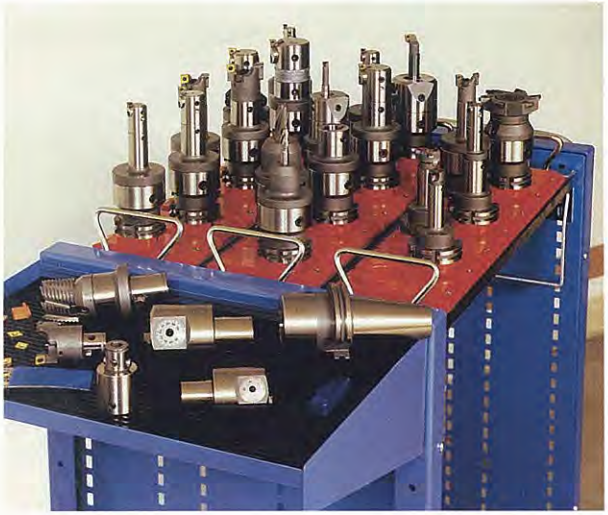
NOVITÀ IN VETRINA
Proposte dal mercato

INNOVARSI PER CRESCERE
I contributi comunitari per ricerca e sviluppo



ZOOM

SPECIALE ALESATURA



MODULARITÀ: SCELTA IMPORTANTE, FORMULA VINCENTE.

Le macchine ed i moderni procedimenti di fabbricazione richiedono metodi di asportazione trucioli sempre più perfezionati ed efficaci.
Negli ultimi anni l'utilizzatore finale si è andato sempre più concentrando, nella scelta della macchina utensile che avrebbe dovuto acquistare, sulla ricerca di prestazioni in termini di qualità e precisione.

UTILIZZO RAZIONALE DEL "POTENZIALE MACCHINA".

I dati fondamentali per un acquisto mirato nel campo della macchina utensile sono: il campo di lavoro, la potenza, le tolleranze ottenibili.
In questa fase l'acquirente è disposto ad investire parecchio pur di acquistare un prodotto che soddisfi al massimo le proprie esigenze di lavorazione.
Il passo successivo all'acquisto della macchina è quello dell'attrezzatura della stessa.
A questo punto, le aziende meccaniche sembrano puntare la loro attenzione esclusivamente sull'utensile di consumo, sia esso in metallo duro o in acciaio superrapido.
Il mercato, spinto dall'enorme potenziale economico del materiale di consumo, spesso si dimentica del collegamento fisico tra la macchina e il pezzo da lavorare.
Così facendo, si salta tuttavia un elemento fondamentale nel completamento dell'attrezzatura della macchina: vale a dire la mandrineria, sia essa standard piuttosto che modulare. La scelta di questa attrezzatura molto spesso è legata a ragioni di prezzo in quanto i vantaggi di un prodotto di qualità non sono avvertibili nell'immediato.

IL SISTEMA MODULARE: UN INVESTIMENTO IMPORTANTE.

La scelta del sistema modulare, specialmente per le lavorazioni complesse, è da assimilare, come importanza, a quello della macchina utensile.
Mentre l'utensile di consumo è facilmente sostituibile in qualsiasi momento, il sistema modulare vincola in modo rilevante l'azienda che lo acquista.
Ecco perché tale scelta deve essere fatta guardando al futuro. Si deve, in questa fase, cioè valutare un utensile che dovrebbe durare quanto la macchina stessa.
L'analisi dei costi immediati deve passare in secondo piano soprattutto per quelle operazioni difficili e costose come ad esempio l'alesatura di fori.
Non sempre un "modulare" studiato

SPAZIO TECNICO AL SERVIZIO DEI PROPRI LETTORI.

Spazio Tecnico decide, a partire dal prossimo numero, di offrire un nuovo servizio ai propri lettori. Si tratta di un'iniziativa che si rivolge in modo particolare ai Clienti delle utensilerie cosorziate al Consorzio CDU: da un lato a quegli imprenditori, cioè, che hanno l'esigenza di rinnovare il proprio parco-macchine ma vogliono al tempo stesso riuscire a collocare altrove le macchine utensili che non usano più con un certo ricavo; dall'altro a quelle aziende che intendono potenziare le proprie apparecchiature senza dover necessariamente ricorrere al mercato del nuovo.
Dunque una vetrina aperta "cerco & vendo" dedicata alle macchine utensili e alle attrezzature in genere usate, da realizzarsi attraverso la creazione di un data-base presso la redazione di Agrate del nostro periodico, che ad ogni numero pubblicherà le offerte e le richieste più interessanti.
Chiunque intendesse aderire a questa iniziativa che, ci aguguriamo, potrà incontrare il favore dei nostri lettori, può scrivere, indicando le caratteristiche dei macchinari e la relativa valutazione approssimativa, a:
Spazio Tecnico - Cerco & Vendo - c/o Consorzio CDU - Viale Colleoni, 17 - 20041 Agrate.

per la fresatura risulta idoneo per alesare, e viceversa.
Le sollecitazioni dell'utensile nei casi sopracitati sono completamente diverse, così come diverse sono le prestazioni richieste all'utensile.
Molte volte i sistemi "modulari" universali, cioè adatti a coprire la maggior parte delle lavorazioni meccaniche, sono costretti a dei compromessi di utilizzo, in quanto non espressamente concepiti per una applicazione specifica.

SPECIALIZZARSI PER RESTARE SUL MERCATO.

Il sistema modulare espressamente concepito per l'alesatura di fori garantisce all'azienda un prodotto che risponde alle esigenze di rigidità e precisione che tale operazione richiede.
Spesso le aziende produttrici sviluppano le loro teste per alesare a diretto contatto con gli utilizzatori finali. L'esperienza che nasce a diretto contatto con chi i problemi li vive "sul campo" è spesso l'unica garanzia di successo.

Da queste considerazioni emerge la necessità di valutare ogni aspetto tecnico del "modulare", che si deve acquistare confrontandolo attentamente con quanto offre il mercato.
Mettiamo alla prova questi utensili!
Nel settore specifico dei sistemi modulari di alesatura, ci sono alcuni dati di basilare importanza per orientarsi nella scelta: la gamma di diametri eseguibili con un unico cono di base; la massima profondità eseguibile in rapporto al diametro del foro; la precisione di registrazione del diametro; la capacità di asportazione; i parametri di taglio.
L'evoluzione di questi utensili non può prescindere dalle esigenze sempre più estreme nel campo dell'alesatura.
Da non sottovalutare la possibilità di provare presso la propria azienda ciò che si ha deciso di acquistare. Molto spesso una prova pratica su di un particolare difficile da alesare evidenzia grosse differenze di prestazioni tra un prodotto ed un altro.
Provare ciò che ci si appresta ad acquistare non è mai una perdita di tempo. Anzi, mettere alla prova quella qualità che tutti vanno predicando ci permete di cautelarci da sgradite sorprese. ■

SIL F2000: PRESENTATA AL MEETING SILMAX.

È stata presentata lo scorso 28 Febbraio a Modena - nel corso di un meeting organizzato da SILMAX in collaborazione con la C. B. Ferrari Spa - la nuova fresa SIL F2000. Risultato di lunghi studi e accurate sperimentazioni condotte dall'ufficio Ricerca & Sviluppo della SILMAX, questa fresa a sgrossare dal profilo innovativo è prodotta utilizzando le tecnologie più avanzate.
Il profilo rompitruciolo di SIL F2000 la rende un utensile estremamente performante, in grado di lavorare con avanzamenti per dente prima d'ora impensabili per l'HSS (Sz = fino a 0,2 mm) ad elevate velocità di taglio. La geometria del nuovo profilo permette inoltre di lavorare indifferentemente materiali sia di media che alta tenacità.
Il processo produttivo di sinterizzazione e la composizione innovativa del nuovo acciaio da polveri garantiscono caratteristiche di elevata tenacità e resistenza all'abrasione e all'usura. Queste doti, unite allo speciale trattamento termico sottovuoto di SILMAX, creano i presupposti per il massimo rendimento del nuovo profilo.
SIL F2000 è disponibile in due rivestimenti: il Balinit B - TiCn è consigliato per ogni tipologia di impiego, garantisce elevati rendimenti ed ottima resistenza all'usura; il Balinit Futura, invece, è particolarmente indicato per le lavorazioni di materiali ad elevata tenacità e caratterizzate dalla presenza di un forte sviluppo di calore sul tagliente; mantiene inalterate le performance anche in assenza di lubrificazione. ■

L'EURO CONVIENE DAVVERO?

Di essenziale importanza per il mondo economico ma con pesanti ricadute anche sui normali cittadini, l'adozione della moneta unica - l'Euro - sta facendo discutere gli operatori del settore e gli opinionisti.
Mentre gli esperti continuano ad interrogarsi sulla validità dell'ingresso dell'Italia nell'Unione Monetaria Europea, non tutti sono a conoscenza delle modalità con cui questo processo verrà condotto e quali effetti - positivi o negativi - porterà sul mondo dell'impresa.
Al di là quindi dei discorsi teorici, quali sono le tappe che ci condurranno al nuovo sistema?
Sono tre le fasi essenziali del processo di adozione della moneta unica.

IL RISPETTO DEI PARAMETRI DI MAASTRICHT.

Innanzitutto entro il 30 giugno 1998 il Consiglio dei Capi di Stato e di Governo sarà chiamato a decidere quali Paesi presentano le condizioni adatte all'adozione della moneta unica per entrare in questo modo a far parte dell'Unione Monetaria Europea.
Sono le regole dettate dal Trattato di Maastricht a stabilire quali condizioni vincolanti favoriranno l'ingresso nel nuovo sistema. I Paesi che per quella data non avranno ottemperato alle disposizioni previste potranno accedere all'Unione Monetaria Europea in un secondo momento, non appena avranno rispettato i parametri definiti dal Trattato di Maastricht.
Il Consiglio provvederà quindi alla creazione della Banca Centrale Europea, di cui le banche centrali nazionali verranno considerate un'emanazione per quanto riguarda la politica monetaria comune. La BCE sostituirà l'Istituto Monetario Europeo (IME). Contestualmente il Consiglio creerà anche il Sistema Europeo delle Banche Centrali (SEBC) in cui confluiranno la BCE e le banche centrali dei Paesi membri.

LA CONVIVENZA TRA L'EURO E LE MONETE NAZIONALI.

Successivamente, il primo gennaio 1999, la moneta unica - Euro - avrà valore e operatività effettivi per i Paesi che faranno parte dell'Unione Monetaria Europea. In proposito, il Consiglio comunicherà i tassi di cambio fissi di ciascuna moneta nazionale rispetto all'Euro e i tassi di cambio fissi di ogni divisa partecipante rispetto alle altre. Resta invariato il valore dell'Euro contro l'Ecu (1 Euro = 1 Ecu). A partire da questa data e per tre anni - fino al 31 dicembre 2001 - il mercato (e nella fattispecie aziende di credito e imprese) avrà il tempo di compiere gli adattamenti necessari per completare la transizione al nuovo sistema. In questo periodo, l'Euro verrà utilizzato dal SEBC per le transazioni di politica monetaria, dagli Stati per le emissioni del debito pubblico e dagli operatori sul mercato interbancario, monetario e dei capitali, nonché dal sistema di compensazione interbancario gestito dalla BCE per i regolamenti all'ingrosso. La parte rimanente del mercato potrà passare all'Euro in qualsiasi momento.

CRITERI DI CONVERGENZA CONTENUTI NEL TRATTATO DI MAASTRICHT

1. Rapporto Debito / PIL tendenzialmente non superiore al 60%
2. Rapporto Deficit / PIL non superiore al 3%
3. Partecipazione regolare allo SME da almeno due anni prima della data di introduzione della moneta unica
4. Inflazione non superiore del 1,5% rispetto alla media dell'inflazione dei tre Stati membri con inflazione più bassa
5. Tassi di interesse di lungo termine non superiori del 2% rispetto alla media dei tassi di interesse a lungo dei tre Stati membri con i livelli più bassi

1° GENNAIO 2002: EURO È LA DIVISA UFFICIALE.

Infine, entro il primo gennaio 2002, l'Euro sarà materialmente in circolazione, con il contestuale ritiro e sostituzione delle monete nazionali degli Stati aderenti. Questo processo avrà termine al massimo entro sei mesi, e cioè entro il 30 giugno 2002. I dettaglianti potranno accettare le divise nazionali, ma avranno l'obbligo di accettare Euro. Le operazioni economiche basate sulla moneta saranno espresse in Euro e i riferimenti dei contratti alle divise nazionali saranno convertiti in Euro a tassi irrevocabili.

L'EURO E LE IMPRESE.

Se ogni cittadino verrà coinvolto nel nuovo sistema, le imprese sono certo i soggetti che più di altri dovranno fare i conti con l'Euro e con il Sistema Economico Europeo.
La fase di transizione - quando cioè ogni soggetto ha la facoltà di adottare o meno la moneta unica - rappresenta un momento delicato per le aziende. Ognuno dovrà stabilire anche quali attività trattare in Euro e quali affidare alla moneta nazionale.
È comunque possibile individuare alcuni criteri che possono facilitare la scelta dell'alternativa più corretta. La dimensione, il mercato di riferimento e la concorrenza sono fattori che consigliano l'adozione dell'Euro per le attività di dimensioni rilevanti, con un mercato internazionale e che devono fare i conti con una concorrenza (non importa se domestica o esterna) che preferirà effettuare le proprie transazioni con la moneta unica. L'adozione immediata dell'Euro sarà fondamentale per evitare crolli nell'immagine, che finiscono per tradursi in perdita di quote di mercato. Realtà aziendali di medio-piccole dimensioni, con mercati domestici e concorrenza interna, potranno continuare a operare con le monete nazionali. La scelta, in questi casi, ha una valenza amministrativa più che strategica e commerciale.
L'Euro porterà vantaggi agli operatori economici che devono convivere con i rischi derivanti dalla fluttuazione dei cambi, in quanto non esisteranno più oscillazioni indesiderate. Avranno vita dura quanti speculavano sui movimenti dei mercati per cercare di trarne profitti. Anche chi non utilizzerà l'Euro nel periodo di transizione sarà coperto dai rapporti di cambio fissi tra le diverse monete.
Spariranno poi i costi dovuti alle commissioni di intervento per il passaggio da una valuta all'altra. Ricadute significative si avranno anche sui tassi di interessi: vi sarà una sola curva, quella dell'Euro, che dovrebbe portare a un abbassamento considerevole dei tassi a breve termine rispetto a quelli attuali in Lire. ■

LE DATE PER "EURO"

LE SCADENZE

1998 – Primavera
Selezione dei Paesi

1999 – 1° Gennaio
Inizio delle transazioni in Euro
Decisione sul tasso di cambio

2002 – 1° Gennaio
L'Euro sostituisce entro 6 mesi le monete locali

BANCHE E ISTITUZIONI FINANZIARIE
Inizieranno a negoziare in Euro dal gennaio 1999 sia che i loro Paesi di origine abbiano aderito o meno alla moneta unica

COMMERCIO
Tra il 1999 e il gennaio 2002, le transazioni commerciali avverranno in Euro; il denaro contante continuerà a mantenere l'unità monetaria locale
Fino al luglio 2002 si potranno utilizzare sia le divise locali sia l'Euro

CONTI
Le aziende avranno bisogno di un sistema di conti doppio
Il software di gestione dovrà essere riscritto

NEGOZI
Devono accettare le monete locali e calcolare i prezzi in Euro
I distributori automatici devono essere convertiti all'Euro entro il 30 Giugno 2002

LA NUOVA MONETA

SETTE BANCONOTE
Valore compreso tra 5 e 500 Euro

OTTO MONETE
Valore massimo di 2 Euro

FOCUS

RICERCA & SVILUPPO: I CONTRIBUTI UE

INNOVARSI PER CRESCERE.

Sempre maggiori sono le difficoltà che le imprese italiane oggi devono affrontare per mantenere o accrescere la loro posizione di mercato. La competizione globale richiede infatti nuove armi; anche perché le nostre aziende devono misurarsi contro avversari che hanno dalla loro una tecnologia avanzata e un costo del lavoro decisamente inferiore, oltre che un sistema-Paese che esprime efficienza. In questo quadro, diventa strategico intraprendere la strada dell'innovazione di prodotto.

DAL PROCESSO AL PRODOTTO.

Sino ad oggi le imprese italiane hanno combattuto la sfida contro la concorrenza con un'arma preferenziale: l'innovazione di processo. Hanno quindi investito parecchie risorse sotto il profilo tecnologico per riuscire ad avvantaggiarsi dall'uso di impianti e tecnologie in grado di ridurre sensibilmente i tempi di produzione e di accrescere, parallelamente, la qualità dei prodotti.

In ombra è invece rimasta la fase di R&S, cioé la ricerca e lo sviluppo di nuovi prodotti, anche a causa di un'occhio di riguardo che il mondo accademico e della ricerca ha avuto per la grande industria, sia pubblica che privata, giudicata il committente privilegiato anche perché in grado di sostenere costi di grande portata su progetti di medio-lungo termine.

Ora la situazione è cambiata: l'accellerarsi del "time to market" e la crisi della grande industria costituiscono la premessa per l'ingresso in scena della piccola e media impresa e, finalmente, per un suo ricorso alla ricerca che si possa tradurre in innovazione di prodotto.

I PROGRAMMI DELLA UNIONE EUROPEA.

Anche la Unione Europea guarda con favore all'innovazione di prodotto e al trasferimento tecnologico nelle piccole e medie imprese. A questo obiettivo rispondono le "misure di stimolazione" previste nel IV Programma quadro di ricerca e sviluppo tecnologico (1994/98), teso ad incentivare, inserendole in un contesto di cooperazione internazionale, le piccole-medie imprese che vogliano trovare dei partners o finanziare un investimento.

I candidati - Gli ambiti in cui le PMI (con meno di 500 dipendenti e un fatturato annuo non superiore ai 30 milioni di Ecu) devono operare sono i seguenti: tecnologie industriali e dei materiali, norme misure e prove, ambiente e clima, scienze e tecnologie marine, biotecnologia, biomedicina e sanità, agricoltura e pesca, energia non nucleare e trasporti.

La fase esplorativa - La prima fase ha un carattere propedeutico alla presentazione di una proposta di progetto (di ricerca industriale o di ricerca cooperativa). Se la proposta è selezionata, la Commissione Europea finanzia parte dei costi (fino al 75% dei costi complessivi, per non più di 45.000 Ecu) relativi ad uno studio di fattibilità tecnico/scientifica di un futuro progetto e/o alla definizione del contenuto tecnico, del programma di attività, alla verifica del carattere innovativo della ricerca ed alla ricerca di ulteriori partners.

Nella prima fase le imprese presentano una proposta che definisce le grandi linee del futuro progetto (bastano poche pagine). Per ottenere il premio all'esplorazione è necessario che almeno due PMI di due Stati membri differenti presentino una proposta di progetto. Terminata la fase esplorativa, le piccole e medie imprese con capacità di ricerca possono presentare una proposta di progetto nell'ambito del programma specifico di riferimento, oppure, se prive di capacità di ricerca e sviluppo tecnologico, possono accedere alla ricerca cooperativa - CRAFT.

I progetti di ricerca cooperativa - La seconda fase si rivolge alle realtà prive di ricerca interna, che affidano la realizzazione di una parte o dell'insieme dei lavori di ricerca e sviluppo tecnologico ad uno o più organismi di ricerca.

Nella ricerca cooperativa - CRAFT la Comunità copre fino al 50% dei costi complessivi dei progetti presentati da PMI. I costi non coperti sono a carico delle imprese coinvolte, che possono contribuire o in termini finanziari o attraverso contributi "in kind" (personale, strumentazioni, materiali, etc.). È inoltre prevista la possibilità che altri organismi (grandi aziende, associazioni, etc.) contribuiscano coprendo fino a 1/6 dei costi totali del progetto.

I bandi di gara - Sono pubblicati generalmente ogni 15 Marzo, 15 Giugno, 15 Settembre, 15 Dicembre; rimangono aperti in genere per tre mesi dalla data di pubblicazione. È possibile reperire la documentazione presso uno degli sportelli APRE dell'Enea, facendo richiesta direttamente alla UE. Help desk dei programmi, attraverso CORDIS: www.cordis.lu. ■

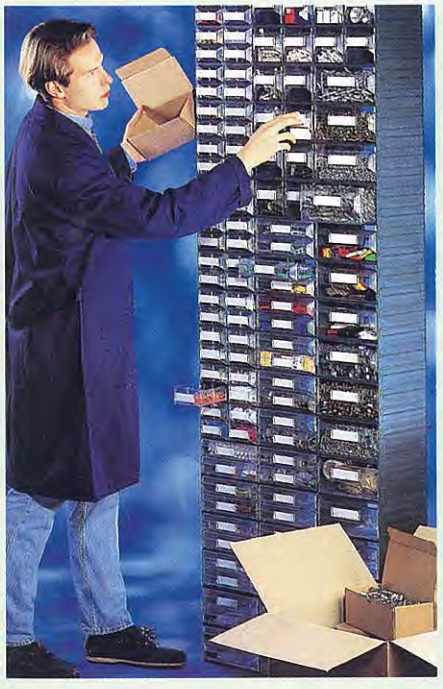
NEWS

NOVITÀ DAL MERCATO

DE-STA-CO: UNA GARANZIA DI ASSOLUTA QUALITÀ.

La **DE-STA-CO**, leader mondiale delle chiusure a ginocchiera con superamento del punto morto, rappresentata in Italia da NICOTRA Meccanica Spa, deve tale posizione alla qualità dei materiali impiegati ed alla perfetta esecuzione delle lavorazioni meccaniche.
Il principio universale del superamento del punto morto in una ginocchiera rende necessaria l'applicazione di un comando per l'apertura della chiusura che ne impedisca lo sbloccaggio accidentale. La vasta gamma delle chiusure a comando pneumatico ha affiancato da diverso tempo quella manuale e viene utilizzata laddove sia necessaria una automatizzazione delle linee di produzione. Questa gamma di prodotti è integrata dai cilindri a staffa rotante, nei quali la staffa di bloccaggio compie una rotazione di 90° durante la propria corsa per andare a bloccare il pezzo, e dai cosiddetti "power clamps", attrezzi ad elevate prestazioni in termini di robustezza e durata, sviluppati appositamente per il mercato automobilistico ma diffusi ormai in ogni settore dell'industria.
La gamma **DE-STA-CO** si completa con la linea oleodinamica, particolarmente utile per il bloccaggio di pezzi da lavorare sui centri di lavoro o di stampi sulle presse, cioè dove sia necessario ottenere un'elevata forza di bloccaggio in brevissimo tempo.

Cod. 05.01



VISION: LO STOCCAGGIO IDEALE PER MINUTERIE E UTENSILI.

Terry Store-Age da oltre 30 anni realizza prodotti pratici e funzionali, nel rispetto della natura con materiali interamente riciclabili, perfettamente in linea con le più rigorose normative internazionali.
Oggi ripropone la tradizionale linea di cassettiere Vision, i cui cassetti trasparenti, disponibili in varie misure ed in alcuni casi dotati di divisori mobili, sono particolarmente adatti per lo stoccaggio degli utensili e delle minuterie in genere. La struttura modulare e il sistema di assemblaggio ad incastro, permettono di realizzare intere pareti autoportanti e di aggiungervi elementi quando necessario.

Cod. 05.02

RD COPY MILL: LE NUOVE FRESE CON INSERTO ROTONDO.

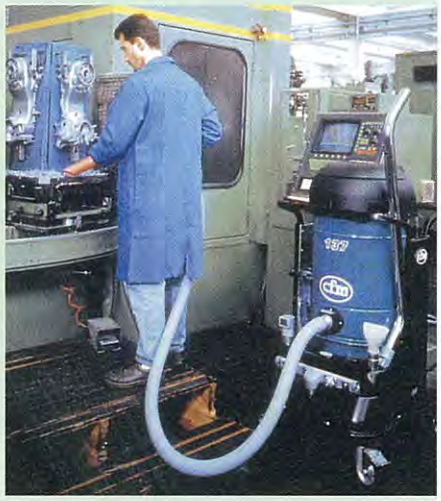
L'impiego delle frese con inserto rotondo è stato sempre limitato alle condizioni di lavoro sfavorevoli o alla lavorazione di materiali difficili nelle operazioni di sgrossatura. Le nuove frese RD COPY MILL, progettate da **IMPERO** con angoli e geometrie di taglio adatte a limitare la potenza assorbita e le vibrazioni anche nell'impiego ad alta velocità, rappresentano l'ultima frontiera per la fresatura di stampi e la spianatura in generale.
Le pareti di alloggiamento dell'inserto sono costruite a 90° per montare inserti rotondi sfaccettati sulla spoglia inferiore: la sfaccettatura elimina ogni possibilità di svitamento dell'inserto durante le lavorazioni. La gamma è composta da frese con attacco cilindrico, cono morse e con foro di trascinamento nei diametri da 16 a 315 mm, che utilizzano inserti rotondi da 12, 16 e 20 mm di diametro.
Gli inserti sono disponibili in 3 geometrie di rompitruciolo (geom. 91 per la sgrossatura, geom. 61 per la semifinitura e geom. 21 per la finitura) ed in 5 qualità di metallo duro adatte a qualsiasi materiale. Tutti gli inserti sono costruiti con spessore maggiorato e la protezione d'appoggio (sottoplacchetta integrale) per aumentarne la stabilità e la robustezza.

Cod. 05.03

NEWS

NOVITÀ DAL MERCATO

ASPIRATORE MODELLO 137.



Il modello 137 è particolarmente indicato per tutte le piccole e medie aziende meccaniche in quanto è dotato di un ridotto ingombro e di una eccellente economicità di gestione.

L'aspiratore **CFM** 137 è provvisto di notevoli caratteristiche di versatilità, essendo idoneo all'aspirazione di polveri, particelle solide e liquidi, ed essendo disponibile nelle versioni con contenitore da 60 e 100 litri e nella versione con filtro assoluto.

La sua notevole potenza aspirante, ottenuta con l'impiego di 3 motori da 1.000 Watt ciascuno, fornisce valori di 2.150 mm. H^2O come depressione e di 8.200 litri/minuto come portata d'aria, prestazioni garantite grazie all'uso di un filtro stellare in poliestere di 19.500 cm^2 di superficie. Queste caratteristiche forniscono un'idea precisa dell'ottimo rapporto qualità-prezzo del modello 137, che si pone come l'aspiratore ideale per gli usi più diversi dell'utenza meccanica.

CFM Lombardia Srl - Legnano (Mi)

Cod. 05.04

STANLEY

POWERLOCK: IL FLESSOMETRO LEGGENDA.

Il flessometro POWERLOCK è diventato il prodotto simbolo della **Stanley Tools**: ha ormai 30 anni, ma non li dimostra. Anzi, la sua cassa cromata, sempre attuale, fa bella mostra nei negozi più qualificati di tutto il mondo: milioni di pezzi venduti testimoniano un successo senza eguali. Negli ambienti professionali il flessometro è POWERLOCK: cadute da ponteggi, l'azione di olii, acidi, polveri, nulla possono contro la resistenza alla piegatura e all'abrasione dell'esclusivo nastro con rivestimento in Mylar. E anche dove è richiesta assoluta precisione , POWERLOCK è la risposta giusta (cl. II di precisione CEE). Disponibile nelle versioni da 1 a 10 metri, con nastro a larghezza normale o maggiorata (25mm), lettura diretta e a doppia graduazione pollici/millimetri.

Cod. 05.05

BOSCH

SMERIGLIATRICE ANGOLARE GWS 25-230 S: POTENZA E COMFORT.

2.500 Watt di potenza in soli 5,1 Kg di peso, per affrontare ogni lavoro gravoso nel modo più facile e confortevole. Il sistema SDS **Bosch** permette di sostituire rapidamente il disco senza l'ausilio di attrezzi, l'impugnatura orientabile con blocco di sicurezza favorisce l'adattamento veloce e sicuro ad ogni situazione lavorativa. Nuovo design ergonomico, fissaggio rapido della cuffia di protezione, testata ingranaggi piatta e solida schermatura a protezione del motore; tutto questo fa della GWS 25-230 S un portento di potenza e sicurezza.

	Potenza assorbita nominale	*ϕ disco*	*peso*	*SDS*
GWS 20-230	2000 Watt	230 mm	4,2 Kg	opzione
GWS 23-180 S	2300 Watt	180 mm	4,9 Kg	si
GWS 23-230 S	2300 Watt	230 mm	4,9 Kg	si
GWS 25-180 S	2500 Watt	180 mm	5,1 Kg	si
GWS 25-230 S	2500 Watt	230 mm	5,1 Kg	si
GWS 23-230 JS*	2300 Watt	230 mm	5,1 Kg	si
GWS 25-230 JS*	2500 Watt	230 mm	5,1 Kg	si

Cod. 05.06

NEWS

NOVITÀ DAL MERCATO

LAG

RUOTE PER CARRELLI INDUSTRIALI.

Da 35 anni **LAG** produce ruote per carrelli industriali e trasporti interni, tra le quali:

- ruote con anello in gomma, dischi in lamiera di acciaio zincata o nucleo in materiale termoplastico, supporti medi in lamiera di acciaio zincata: per la movimentazione manuale dei carichi;
- ruote in nylon e nylon+poliuretano: mozzo con cuscinetti a sfere, a rullini standard o inox, con supporti medi, pesanti ed inox: l'ideale in ambienti aggressivi;
- ruote in alluminio rivestite in poliuretano: mozzo con cuscinetti a sfere o a rullini, supporti medi e pesanti: il miglior rapporto qualità/prezzo;
- ruote in ghisa rivestite in poliuretano: mozzo con cuscinetti a sfere, supporti pesanti ed extrapesanti, e ruote gemellate per i massimi carichi. Diametri da 80 a 400 mm, portate da 80 a 4500 kg: la soluzione migliore per i gravosi usi industriali;
- ruote in resina fenolica: resistenti alle alte temperature (270°), esenti da amianto, con supporti zincati o inox, adatte al settore alimentare.

Cod. 05.07

Atlas Copco

MS 3 C: POTENZA E SICUREZZA PER GLI IMPIEGHI PIÙ GRAVOSI.

Il motore dall'elevata potenza di 1.800 Watt - superiore a quella dei prodotti analoghi della concorrenza (che vanno da 1200 a 1600 Watt) - e la costruzione metallica rendono la sega circolare da banco MS 3 C di **Atlas Copco** l'elettroutensile più adatto ad applicazioni e lavori pesanti.

La bassa protezione della lama retraibile automaticamente assicura all'utilizzatore maggiore sicurezza. Grazie alla lama TCT a 40 denti di alta qualità si ottengono risultati perfetti per tagli con angolazione da 55° a sinistra sino a 59° a destra.

La maniglia chiudibile rende facile e conveniente il trasporto. La bassa guida d'appoggio di esclusivo brevetto garantisce un migliore supporto dei materiali nei tagli circolari o in quelli complessi.

Cod. 05.08

QUALITY AIR ANI

ASTRALUX: L'AEROGRAFO PER L'UTENSILERIA.

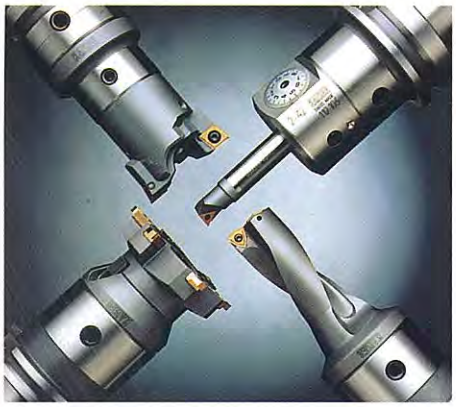
Cod. 05.09

NEWS

NOVITÀ DAL MERCATO

KAISER

"KAISER" EW2-50: ALESATURA DELL'ACCIAIO TEMPRATO



Con la nuova testa per alesare EW2-50, **KAISER** si proietta nel futuro. Questa testa dalle caratteristiche di rigidità e precisione straordinarie offre prestazioni di taglio impensabili nel campo di alesatura compreso tra 2 e 50 mm di diametro. Le tecnologie impiegate per la costruzione della testa KAISER EW2-50 consentono alesature nell'acciaio temprato fino a 60 hrc di durezza e per profondità fino a 10 volte il diametro; il grado di finitura è paragonabile alla rettifica.
Compatta, stabile e versatile la testa KAISER EW2-50 sopporta senza problemi rotazioni oltre gli 8000 giri/min. e consente un incremento radiale di passata di 0,0025 mm con un nonio ben visibile e in assenza totale di giochi. Si può alesare con inserti e barre in metallo duro partendo da 5,8 mm di diametro e registrando la sporgenza dell'utensile in funzione della profondità di alesatura, fino ad un massimo di 160 mm. grazie al corpo forato della testa unico nel suo genere. La testa EW2-50 fa parte del programma modulare KAISER e sfrutta l'attacco base CK-6 di 36 mm di diametro su cui è possibile montare tutto il programma di foratura e alesatura dal ø 2 al ø 200 mm su coni ISO o BT 40.

EcMa Srl - Milano

Cod. 05.10

femi

Made in Europe

SEGATRICE A NASTRO 2.000: POTENZA E PRECISIONE DI TAGLIO.

Le segatrici a nastro **FEMI** rappresentano quanto di meglio esista sul mercato in fatto di rapporto qualità/prezzo, versatilità, precisione ed affidabilità. Un primato che deriva da 30 anni di specializzazione, dall'applicazione di tecnologie all'avanguardia e da una capacità di innovazione uniche in Europa.
Nella gamma completa di soluzioni proposte che soddisfano le specifiche esigenze delle diverse tipologie di utilizzatori, si colloca la Segatrice a nastro 2.000. Essa assicura grande capacità di taglio in virtù della sua robusta struttura di nuova concezione ed alla grande potenza del motore. Non solo potenza, tuttavia, ma anche precisione: la Segatrice a nastro 2.000 presenta infatti guidalama in metallo duro e lama bimetallica al cobalto, oltre a un brevettato meccanismo di controllo elettronico della velocità (Cesc) che consente di tagliare alla velocità ottimale e costante ogni materiale.

Cod. 05.11

NORTON

LA NUOVA LINEA "NORCUT": QUALITÀ NORTON, PREZZO COMPETITIVO.

La **NORTON** ha presentato da pochi giorni una nuova gamma di mole a centro depresso e di troncatori piani rinforzati denominata Linea NORCUT.
Queste mole, fabbricate in Italia in una nuova unità produttiva recentemente acquisita, uniscono al pregio della usuale qualità NORTON un prezzo davvero competitivo.
Si tratta di una gamma completa per il taglio e la sbavatura per la lavorazione sia dei metalli che delle pietre.
L'imballo in scatole di cartone con preconfezioni termoretratte risulta pratico e funzionale. All'interno una gradita sorpresa per gli utilizzatori.

Cod. 05.12

NEWS

NOVITÀ DAL MERCATO

Mitutoyo

NUOVO COMPARATORE DIGITALE ABSOLUTE IDF - SERIE 543

Il nuovo comparatore multifunzionale **Mitutoyo** IDF ABSOLUTE offre una serie di caratteristiche tecniche molto avanzate che lo rendono adatto alle più svariate esigenze di controllo.

Il grande display LCD, oltre ad offrire una grande leggibilità grazie alle sue dimensioni ed ai caratteri ad alta leggibilità (h. 8,5 mm), permette una immediata valutazione delle tolleranze GO - NO GO mediante il cambio di colore dello sfondo (GO = verde; NO GO = rosso).

Tra le altre funzioni principali spiccano:

- doppia risoluzione 0,001mm/0,01mm
- RUN-OUT (differenza valore max /minimo)
- sistema di misura INC/ABS
- cambio direzione di conteggio
- doppia lettura, digitale e analogica
- visualizzazione misura max o minima letta,
- uscita dati "DIGIMATIC",
- alimentazione a rete,
- sistema "ABSOLUTE" brev. Mitutoyo,
- corse di misura 0-25 mm e 0-50mm.

Mitutoyo Italiana - Lainate (Milano)

Cod. 05.13

SECO

MICRO TURBO: LE NUOVE PICCOLE FRESE AD ALTE PRESTAZIONI.

Frutto della continua ricerca e innovazione **Seco**, le nuove Micro Turbo sono frese di piccolo diametro per spallamenti con profondità di taglio sino a 8 mm.

Ma oltre alle normali operazioni di spallamento e scanalatura, le Micro Turbo sono indicate anche per scanalature con penetrazione assiale ed in rampa, interpolazione elicoidale e circolare.

L'angolo di inclinazione di 8° dell'inserto, abbinato alla geometria della fresa, rende le Micro Turbo estremamente positive e produce un'azione di taglio dolce.

La gamma prevede diametri da 12 a 50 mm per la versione a passo normale e diametri da 20 a 50 mm per la versione a passo stretto.

Gli inserti sono disponibili con raggio da 0,4 e 0,8 mm in numerose qualità di metallo duro.

Cod. 05.14

TECNOMAGNETE®

BAT-GRIP: SOLLEVATORI MAGNETICI A BATTERIA CON RADIOCOMANDO.

I Bat-Grip appartengono ad una nuova generazione di sollevatori magnetici in grado di sfruttare tutta la sicurezza di un circuito elettropermanente (che non necessita di alimentazione elettrica durante le fasi operative) con la praticità e la semplicità di una alimentazione a batteria a controllo elettronico.

Il brevetto **Tecnomagnete** Quadrisistema - dove la superficie di bloccaggio, costituita da 4 poli quadrangolari disposti a scacchiera, genera una grande concentrazione di forza, moltiplicata da un reticolato di cuciture magnetiche multiple - ha permesso di realizzare il Bat-Grip con dimen-

sioni molto compatte, peso contenuto e notevole capacità di carico (fino a 3000 kg).

L'estrema rapidità nei templi ciclo di attivazione e disattivazione (0,5 sec.) comporta un ridottissimo consumo energetico, consentendo una lunga autonomia della batteria, che va ricaricata mediamente solo una volta a settimana. Facili da installare ovunque e flessibili, i Bat-Grip sono dotati di serie del sistema di sicurezza antidisattivazione accidentale. Il radiocomando consente di operare a distanza (fino a 30 mt) anche in zone poco accessibili.

Cod. 05.15

NEWS

NOVITÀ DAL MERCATO

OMIS

OMIS: LEADER IN EUROPA NEI SISTEMI DI SOLLEVAMENTO.

Il gruppo OMIS è presente in posizione leader nel mercato da un trentennio nella progettazione e costruzione di apparecchi ed impianti per il sollevamento.
La **OMIS FAC SRL** segue il settore del piccolo sollevamento che, accanto a una produzione standardizzata di gru a bandiera ed impianti di sollevamento sospesi, estremamente versatili e maneggevoli, realizza impianti speciali adatti a specifiche esigenze di ambienti produttivi particolari.

La produzione standardizzata prevede:
- gru a bandiera su colonna e su mensola
- gru a bandiera con rotaz. motorizzata
- impianti di sollevamento sospesi e monorotaie in canalina o in trave a doppio T
- gru a bandiera con braccio snodabile o estraibile.

Le progettazioni sono conformi alle Direttive Comunitarie 89/392CEE-91/368CEE93/44CEE-93/68CEE

OMIS FAC SRL - Sandrigo (VI)

Cod. 05.16

PFERD

SET PROVA PER TAGLIO INOX.

L'economicità del taglio INOX viene influenzata dai seguenti fattori: dal tipo di lega, dalla geometria della sezione, dal tipo di macchina, dall'operatore e, in modo determinante, dal tipo di mola utilizzata secondo i fattori presenti.
Con il **set prova per taglio INOX Pferd** scoprirete il modo per ridurre i costi del taglio con mole abrasive.
Il set prova contiene le mole specifiche per il taglio del materiale INOX con diverse caratteristiche:
- **il Tipo SG-INOX** per uso universale
- **il Tipo SGH-INOX** per tagli pesanti e macchine con grande potenza
- **il Tipo SG-INOX/es. 1,6 x 1,9 mm.** per il taglio molto veloce/con meno bava e meno vibrazioni, specialmente su lamiera

Per effettuare la prova del taglio INOX, Vi consigliamo di seguire le istruzioni dettagliate proposte nel modulo del set.

Cod. 05.17

CORAL ANTIPOLLUTION SYSTEMS

UN AMBIENTE DI LAVORO SALUBRE.

Lavorare in un ambiente sano contribuisce fortemente ad ottenere efficienza, produttività ed armonia in azienda. Inoltre le autorità preposte alla sorveglianza controllano con sempre maggiore attenzione le lavorazioni meccaniche che producono sostanze inquinanti.
Il gruppo **CORAL** mette da sempre la sua esperienza in tema di filtrazione dell'aria a disposizione delle aziende per rendere e mantenere gli ambienti di lavoro compatibili con le vigenti normative. Le soluzioni aspiro-filtranti **CORAL** riguardano: filtri per nebbie d'olio; bracci aspiranti autoportanti per fumi, vapori, polveri; banchi di lavoro aspiranti; filtri mobili meccanici ed elettrostatici; elettroventilatori centrifughi ed elicoidali; cabine di verniciatura; componenti di canalizzazione.
Il prodotto **CORAL** tuttavia non basta. La **CORAL** dispone di una rete di distribuzione ed assistenza capillare in Italia e nel mondo, al fine di rispondere tempestivamente alle richieste del Cliente ed offrire la necessaria assistenza post-vendita.

CORAL Spa - Leinì (TO)

Cod. 05.18

TKn®

TKn®

TKn® MAG-LINE

TKn® CHEM

TKn®

TKN è un marchio distribuito in esclusiva dalle Utensilerie del Consorzio Distributori Utensili

BIANCHI ERREPI ASSOCIATI

MEETING

LA DISTRIBUZIONE INDUSTRIALE

UNA PARTNERSHIP CON IL CLIENTE.

Saranno i bisogni del cliente finale e la loro evoluzione a guidare gli sviluppi futuri della distribuzione industriale. Spetta quindi ai distributori il compito di porre l'utilizzatore e le sue crescenti necessità al centro della propria attenzione.
Questo il parere sull'evoluzione del settore del trade industriale espresso all'unanimità dai relatori intervenuti alla «Giornata del distributore», svoltasi lo scorso 20 Febbraio a Bologna nel corso di SMI '97, la seconda edizione del Salone della Manutenzione Industriale.

IL CONSUMATORE DEL TERZO MILLENNIO.

In questa prima convention dedicata alla distribuzione industriale hanno potuto confrontarsi, davanti a quasi 500 operatori del settore, alcuni produttori e distributori di successo. E, stando al quadro emerso, sembra aprirsi una nuova fase nel rapporto tra questi attori e il cliente finale, dopo che per lungo tempo quest'ultimo aveva tenuto un atteggiamento all'acquisto quasi esclusivamente basata sul fattore prezzo.
Secondo i relatori intervenuti, infatti, nell'ottica di un marketing sempre più moderno, la sfida si giocherà piuttosto sulla capacità del distributore industriale di personalizzare e qualificare il servizio offerto, nella direzione di un rapporto sempre più interattivo col cliente. Un obiettivo da raggiungere attraverso un attento "mix" di strumenti ed azioni, che puntino tutte a garantire massimi livelli di efficienza e di competenza. Il consumatore avverte infatti sempre più l'esigenza di poter contare su un'interfaccia attiva tra la propria azienda e il mercato: e tale interfaccia è rappresentata dalle risorse umane in forza al proprio distributore, chiamate ad operare nella logica di una vendita di valore (prodotto + servizio).
In questa prospettiva il distributore potrà pertanto rivestire anche un ruolo strategico nei piani futuri del consumatore.

LE ARMI PER VINCERE LA COMPETIZIONE.

Il distributore che vorrà uscire vincente dalla nuova competizione per la conquista del cliente dovrà scegliere accuratamente le proprie armi: occorrerà investire nella formazione, per disporre di personale dotato di una maggior cultura e una miglior conoscenza dei prodotti e del mercato; doti, queste, che si dovranno coniugare con la capacità del management di orientare le proprie politiche distributive nell'area di competenza. «*Certamente* - ha sostenuto Gianlorenzo Bono della F.lli Bono Spa di Vicenza - *dovremo lavorare in futuro per un marketing person alizzato, in cui la forza vendita avrà un ruolo fondamentale. Bisogna crescere nella cultura d'impresa, attraverso l'information technology; ma ancor di più è necessario investire sull'innovazione degli uomini. La formazione vera non può essere solo quella relegata a qualche ora di lezione sul contenuto tecnologico di un prodotto. È un salto necessario, in quanto il valore percepito dai clienti rispetto al servizio offerto è ancora molto basso*».
Quindi formazione delle risorse umane e gestione delle informazioni in tempo reale, attraverso il supporto che l'information technology è in grado di offrire, all'insegna di un più efficiente servizio al cliente. Ciò significa per esempio studiare con i propri clienti il lay-out del magazzino, per identificare programmi di stock planning; ma anche controllo del margine di contribuzione, analisi delle schede clienti, analisi delle opportunità non colte.

INCONTRARSI DAL DISTRIBUTORE.

Prodotti, valore aggiunto e informazioni: il distributore cambia volto, si evolve, non è più un semplice commerciante, ma il punto d'incontro tra le necessità dell'utilizzatore finale e le potenzialità del produttore. È uno scenario assolutamente innovativo, che Giorgio Badino della Bierredi Spa di Genova ha voluto evidenziare. In questo quadro che si va delineando, il distributore italiano deve infatti essere capace di evolvere: da un lato mutando dimensione per accrescere il proprio presidio territoriale, allargare l'offerta di prodotti ed omogeneizzare il proprio linguaggio informatico con clienti e fornitori; dall'altro rileggendo in chiave nuova le caratteristiche che l'hanno sin qui identificato, trasformandole in armi di successo: dal forte legame con la realtà locale alla sua aggressività commerciale, per finire alla spiccata attitudine alla cura del rapporto con il cliente. È quindi necessaria la creazione di una reale partnership tra produttore, distributore e cliente, dando vita ad un circolo virtuoso; ma al tempo stesso occorrono una forte propensione a investire in tecnologie e risorse umane e l'utilizzo di strumenti di marketing adeguati per ottenere una redditizia fidelizzazione del cliente. ■

MEETING

CONVENTION & FIERE

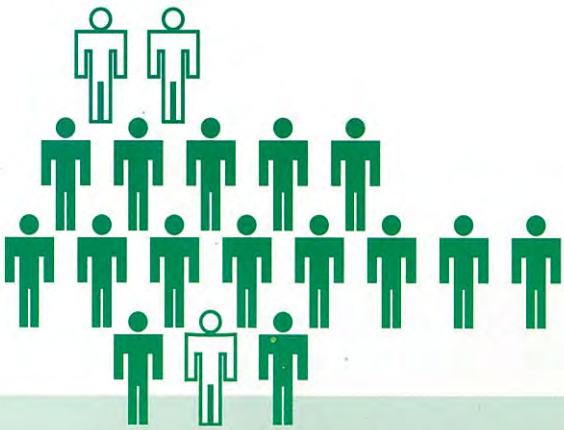
DA COLONIA MOLTE NOVITÀ PER LE AZIENDE E I PROFESSIONISTI.

Grande soddisfazione da parte degli espositori italiani per gli ottimi risultati del Salone Internazionale delle Ferramenta/DIY'TEC svoltosi dal 2 al 5 Marzo scorso a Colonia. Con 3.482 aziende espositrici provenienti da 55 Paesi, la kermesse tedesca continua a registrare significativi sviluppi e resta una delle manifestazioni più importanti per gli operatori del settore, appuntamento di richiamo per il lancio delle novità.

Tra queste va segnalato un sempre più forte e deciso impegno creativo nella direzione dell'innovazione di prodotto: tendenza, questa, che trova particolare spazio nel settore degli elettroutensili ed in particolare degli apparecchi ad accumulatore. I produttori di questi strumenti hanno posto in primo piano la tutela della salute e il comfort di utilizzo, puntando sulla riduzione delle vibrazioni. Gli accessori possono essere sostituiti in modo semplice e veloce senza bisogno di ricorrere a ulteriori mezzi ausiliari. Anche articoli semplici e tradizionali vengono perfezionati sempre più: è questo il caso del cacciavite, costantemente migliorato soprattutto per quanto riguarda l'impugnatura, il campo d'azione privilegiato di progettisti ed ergonomi.

Gli espositori del Centro Mondiale Utensileria guardano con ottimismo all'attività commerciale del dopo salone. Le imprese leader presenti prevedono per il 1997 un possibile incremento del 3% del mercato mondiale di elettroutensili.

Tra le tendenze emerse una in particolare merita l'attenzione degli operatori del settore: l'utilizzo dell'informatica che consente di organizzare al meglio e in modo sistematico tutte le informazioni. Già oggi alcuni prodotti e ricambi possono anche essere ordinati presso il costruttore attraverso il modem. ■



APPUNTAMENTI

11/06/97 - 14/06/97
Verona - Italia
Tekne

17/06/97 - 20/06/97
Città del Messico - Messico
Semana mexicana de la manufactura

27/06/97 - 30/06/97
Taipei - Taiwan
M.E.T.

23/07/97 - 27/07/97
Jakarta - Indonesia
Imtex

10/09/97 - 17/09/97
Hannover - Germania
EMO

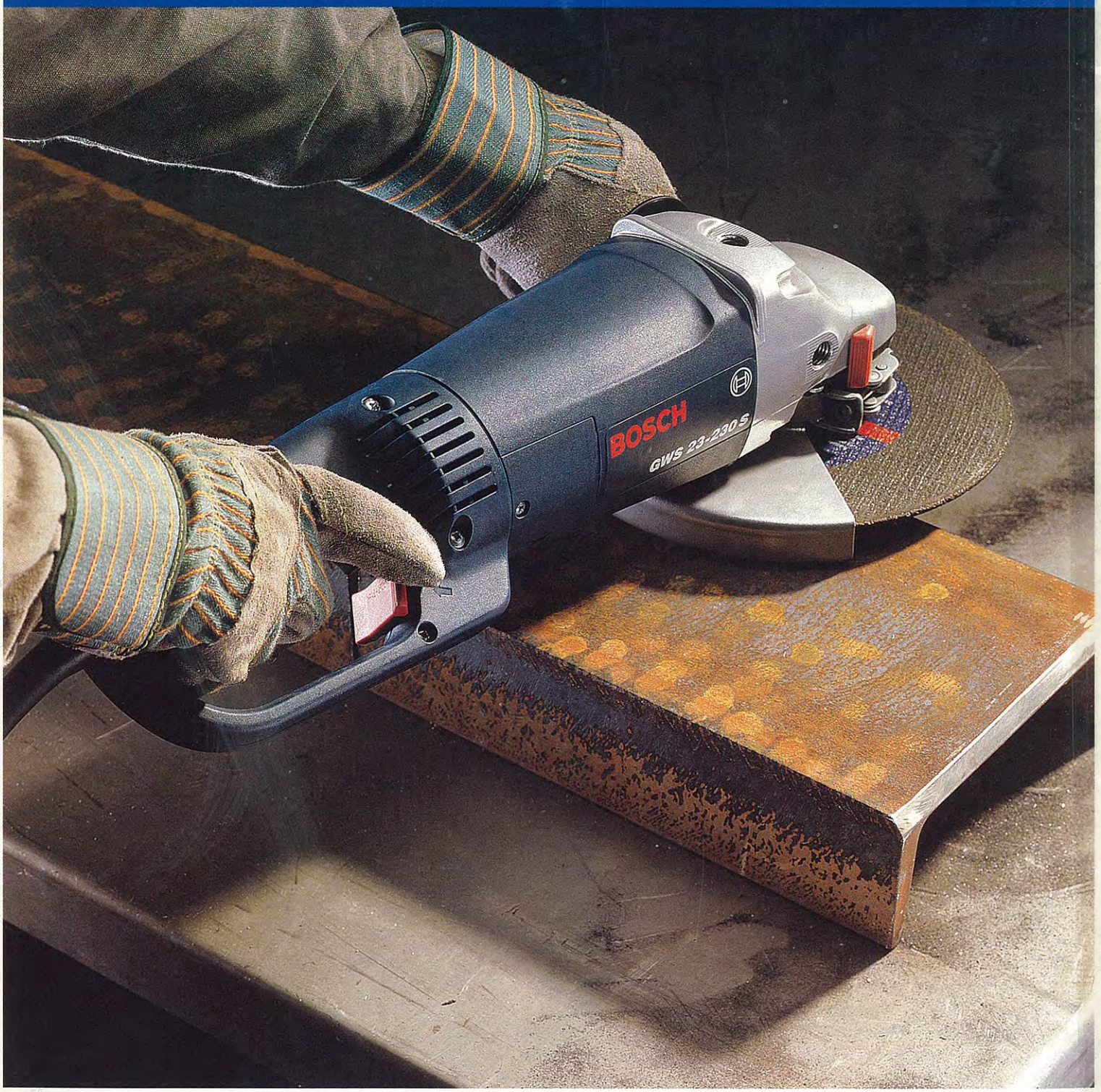
10/09/97 - 16/09/97
Essen - Germania
Schweissen & Schneiden

16/09/97 - 20/09/97
Herning - Danimarca
Herning Fair

17/09/97 - 20/09/97
Bilbao - Spagna
Automacion

23/09/97 - 26/09/97
Sinsheim - Germania
Motek

Massima potenza e comfort.
Le smerigliatrici angolari Bosch.



La forza blu. Per professionisti. **BOSCH**