

mollificio

notizie

notiziario tecnico economico professionale per il settore dei componenti elastici

— Pubblicazione fondata nel 1982 dal Cav. Giovanni B. Manenti —



CONVEGNO NAZIONALE

“Solo i veri imprenditori
possono traghettarci
oltre la crisi”

TECNOLOGIE DI LAVORAZIONE

Come migliorare l'efficienza
della molatura delle molle



ASSOCIATE MEMBER

ANCENM

ASSOCIAZIONE MOLLIFICI ITALIANI

www.ancem.org

Periodico semestrale • Poste Italiane Spa - Spedizione in abbonamento postale 70% • Filiale LO/MI



STATISTICA SETTORE MOLLIFICI

INDAGINE ANNUALE SULL'ANDAMENTO
DELL'INDUSTRIA ITALIANA DELLE MOLLE

TRATTAMENTI TERMICI

su componenti elastici
e minuteria metallica in genere

■ Tempra bainitica

■ Martempering

■ Carbonitrurazione con spegnimento termale



Carbocementazione

Bonifica

Ricottura

Nitrurazione Gassosa

Tempra e Rinvenimento in Vuoto

Tenifer QPQ Nitrurazione Ionica

Nitrocarburazione post-ossidata

Ricottura Magnetica

Solubilizzazione e

Invecchiamento in Vuoto

LEADER MONDIALE

BODYCOTE TRATTAMENTI TERMICI SPA

Via Moie, 28 - 25050 Rodengo Saiano (BS) - Tel : +39 030 6810209 - Fax : +39 030 6810218 - Email : rodengo@bodycote.com

www.bodycote.com

Bodycote

sommario

Anccem n. 70 ottobre 2015

Editoriale

La pericolosa deriva del paese dei furbi...

The dangerous drift of cunning fellows' Country...

Angelo Cortesi

5

Eventi

Convegno Nazionale

"Solo i veri imprenditori possono traghettarci oltre la crisi"

Parla il Presidente di Anccem,

Angelo Cortesi

Roberto Carminati

6

Mercato

L'andamento dei mollifici nel contesto siderurgico italiano

Doyle Watson

10

Case History / Ima

Un pacchetto di buone pratiche made in Italy

Dario Rea

16

Tecnologie di Lavorazione

Come valutare e migliorare l'efficienza della molatura delle molle "Grinding ratio" e "metal removal rate"

Testo e foto a cura di Camfart

20

Punti di vista

"Le specializzazioni intelligenti sono la chiave del rilancio"

Ambrogio Liprando

24

News

L'associazione fra appuntamenti internazionali ed eventi futuri

Dario Rea

28

Statistica del Settore Mollifici

Indagine annuale sul mercato dell'industria italiana delle molle

a cura dell'Associazione

30



ANCCEM

ASSOCIAZIONE MOLLIFICI ITALIANI



ASSOCIATE MEMBER

MOLLIFICIO NOTIZIE

OFFICIAL PUBLICATION OF THE ITALIAN SPRING MANUFACTURERS ASSOCIATION

Direzione: Tel. 030 22193270
via Cipro, 1 - 25124 BRESCIA (Italia)

Redazione: Tecniche Nuove Spa
Via Eritrea, 21 - 20157 Milano - Italy
Cinzia Galimberti - tel.0239090685
cinzia.galimberti@tecnicheNuove.com

Publicazione iscritta al n.15/82 del 16 marzo 1982 del Registro Cancelleria del Tribunale di Brescia

Direttore responsabile: Angelo Dovelli
angelo.dovelli@anccem.org

Stampa: Arti Grafiche Decembrio, Milano

n. 70 - ottobre 2015

Semestrale

Poste Italiane SpA. Spedizione in abbonamento postale 70% - Filiale di LO/MI

Distribuzione gratuita

ANCCEM

Via Cipro, 1 - 25124 BRESCIA (Italia)
Tel. 030/22193270 - Fax 030/22193202
info@anccem.org - www.anccem.org
C.F. 98060010174
Segretario: ing. Angelo Dovelli

Presidente: Angelo Cortesi (*Co.El. srl*)

Vicepresidente: Francesco Silvestri (*Mollificio I.S.B. srl*)

Vicepresidente: Federico Visentin (*Mevis spa*)

Vicepresidente: Marco Valli (*Mollificio Valli srl*)

Tesoriere: Angelo Belladelli

(*Mollificio Mantovano srl*)

Delegato al Board ESF: Federico Visentin

(*Mevis spa*)

Past - President: Piero Longoni

(*Mollificio Lombardo spa*)

Consiglieri eletti nel 2014:

Fabrizio Bertuletti (*Mollificio Bergamasco srl*)

Paolo Cecchi (*Cecchi srl*)

Eugenio D'Agostino (*Micromolle snc*)

Mauro Ciullo (*Mollificio Ciullo srl*)

Andrea Massari (*Mollificio Legnanese srl*)

Stefano Gatteri (*Mollificio Adige spa*)

Comitato Tecnico ANCCEM:

Cortesi Angelo (*Coel srl*)

Belladelli Alessandro (*Mollificio Mantovano srl*)

Cecchi Paolo (*Cecchi srl*)

Ciullo Mauro (*Mollificio Ciullo srl*)

D'Agostino Eugenio (*Micromolle snc*)

Gatteri Massimo (*Mollificio PFM srl*)

Menegazzi Paolo (*Mollificio Adige spa*)

Paredi Marco (*Mollificio Lombardo spa*)

Roncetti Andrea (*Mollificio Bergamasco srl*)

Silvestri Francesco (*Mollificio I.S.B. srl*)

Ubaldi Carlo (*Mollificio Gardesano srl*)

Valli Christian (*Mollificio Valli srl*)

Visentin Fabio (*Mevis spa*)



I.LE.S. Srl - Via Vittorio Veneto, 7
26010 PIANENGO (CR) ITALY
tel.: +39 0373 74937
fax: +39 0373 750110
e-mail: info@iles.it - <http://www.iles.it>



Forno elettrico a circolazione forzata di atmosfera protettiva,
con avanzamento a nastro trasportatore, per trattamenti di stabilizzazione,
rinvenimento, ricottura e distensione, completo di abbatitore fumi ed odori



La pericolosa deriva del paese dei furbi...

I fatti di Corigliano di qualche mese fa, la donna arrestata per essersi procurata un aborto e per poi aver lasciato morire il piccolo neonato, con la complicità di un medico (e di altre persone) con l'unico scopo di truffare l'assicurazione e incassare 80.000 euro, sono la mutazione drammatica e inquietante di comportamenti spropositatamente diffusi nel nostro Paese. Si truffano le assicurazioni, l'INPS, lo Stato, ma anche il nostro prossimo con una normalità sconcertante e senza nessun tipo di rimorso come se, al di là del nostro essere, non esistesse nulla che abbia valore e meriti rispetto. Davanti a tutto c'è il tornaconto personale e in suo nome ci improvvisiamo falsi ciechi, falsi invalidi, evasori fiscali, dipendenti pubblici assenteisti e disonesti, ma anche coruttori, imprenditori e politici compiacenti, ecc. ecc...

Le nostre azioni finalizzate ad un tornaconto iniquo a danno di enti della pubblica amministrazione non si esauriscono in quegli

uffici dove vengono perpetrate, come se fossero contenitori vuoti. Chi evade le tasse per esempio, non defrauda solo uno stato virtuale o fittizio (anche se colpevole di essere ingiusto ed esoso).

Dietro c'è una comunità, la nostra società civile che è fortemente danneggiata, avvilita, umiliata e mortificata da queste condotte. Questa "furbizia" così ostentata e ammirata (e per questo pericolosa) non solo danneggia fortemente il Paese, ma sta intaccando, rischiando di rompere, la fides, (la fiducia) questa "corda che lega e unisce" secondo Genovesi, ognuno di noi all'altro e permette ai rapporti tra le persone di crescere e diventare forti...

Come siamo arrivati a questo e perché? Certamente l'esempio di chi ci amministra e governa partendo dai comuni fino ad arrivare allo stato centrale, non aiuta...

Ma non è pensabile che i nostri politici cambino, se questa richiesta non sale pressante e prepotentemente dal basso, dalla gente



comune. E la gente comune perpetuando gli stessi comportamenti non vuole che si cambi. Ecco perché ritengo questa classe politica essere l'espressione dei suoi elettori. Elettori la cui colpa è la mancanza di senso civico. La comunità che formiamo, la società civile, non è percepita come tale e conta meno di un qualsiasi vantaggio in denaro che otteniamo a danno di qualche ente pubblico. Il nostro agire invece, dovrebbe essere funzione della crescita e del benessere della nostra comunità, della società civile del nostro Paese. Per fortuna accanto a persone che hanno deciso di fregarci quotidianamente, ci sono tantissime altre persone, giovani e meno giovani, che hanno posto il prossimo sullo stesso piano della loro stessa persona, dedicandogli tempo e interesse. Forse non siamo ancora spacciati...

The dangerous drift of cunning fellows' Country...

The facts happened at Corigliano some months ago, the woman arrested for having an abortion and for letting the newborn baby die, with the complicity of a physician (and of other people), with the only purpose of defrauding the insurance and collecting 80,000 Euros, are the dramatic and upsetting mutation of behaviours disproportionately spread in our Country.

They swindle insurances, INPS, the State but also our neighbours with a disconcerting normality and without any kind of remorse, as if, apart from themselves, nothing having a value or deserving respect existed. There is the self-interest before all and, in its name, we pretend to be false blinds, fake invaders, tax defrauders, dishonest and absentee civil servants, as well as corrupters, complacent executives and politicians and so on... Our actions aimed at an unfair personal advantage, to the detriment of public administration

bodies, do not remain confined in those offices where they are perpetrated, as if the latter were empty containers. Tax defrauders, for instance, do not swindle only a virtual or fictitious State (even if guilty of being unfair and exorbitant). Behind there is a community, our civil society that is strongly damaged, dejected, humiliated and mortified by these behaviours.

This "slyness", so ostentatious and admired, (and for this reason so dangerous) not only seriously damages the Country, but it is also affecting, risking of destroying, fides, (the confidence) this "rope that binds and unites", according to Genovesi, each of us with his neighbours and allows interpersonal relationships to grow and to become strong... How did we come to that and why? Certainly, the example set by our administrators and governors, starting from Communes up to the Central State, does not help.... Nevertheless,

it is not conceivable that our politicians change, if this request does not rise forcefully pressing from ordinary people. Ordinary people, however, perpetrating the same behaviours, do not pursue a change. That is why I believe that this political class is the expression of its electors. Voters whose fault is the lack of civil sense. The community that we form, the civil society is not perceived as such and it is less important that any money benefit that we obtain to the detriment of some public bodies. Our actions should be instead integral part of the growth and of the well-being of our Community, of our Country's civil society. Fortunately, besides people who have decided to fool us daily, there are very numerous persons, young or less young, who consider neighbours as important as themselves, dedicating them time and care.

Perhaps we are not done for, yet

«Solo i veri imprenditori possono traghettarci oltre la crisi»

Questo è nella sostanza uno fra i più importanti messaggi consegnati dal presidente di Anccem Angelo Cortesi alla platea dei produttori di molle affiliati all'associazione che hanno affollato le sale ospitanti l'ultimo convegno nazionale di Bologna. Col richiamo a liberarsi della speculazione.



La platea che ha affollato il più recente convegno nazionale di Anccem, svoltosi a Bologna.

Quale che sia stato il reale impatto della bufera recessiva che ha investito industrie e mercati globali mettendo vittime nella Penisola; e quale che sia l'entità dell'agognata ripresa, il presidente dell'Associazione nazionale dei mollifici italiani Angelo Cortesi ha idee chiare sul *come* ripartire. Recuperando cioè i concetti-chiave di una filosofia del lavoro che pare essersi annacquata o estinta: «L'Italia non cresce a causa di un *deficit* di imprese», ha affermato senza mezzi termini Cortesi nel corso del suo

tradizionale intervento di apertura, «mentre in questo momento avrebbe bisogno di imprenditori autentici dai grandi ideali e dalle motivazioni forti, che generino lavoro e opportunità». Espresse in termini puramente economici, le perdite subite dall'inizio della crisi, per convenzione datato alla fine del 2008, sono calcolabili in 100 miliardi di investimenti scomparsi. Cortesi ha illustrato i motivi della vanificazione: «Alcuni in effetti hanno continuato a investire», ha detto, «ma hanno destinato le loro risorse ad altre nazioni. Ma se qui stanno i primi 50 miliardi di disavanzo, i re-

stanti 50 vanno ricercati fra le aziende che hanno chiuso del tutto i battenti, ma non solo. Molti *imprenditori* hanno smarrito il *pedigree* preferendo al contrario dedicarsi alla finanza speculativa». Il panorama industriale nazionale è andato perciò popolandosi di professionisti ossessionati «dal mito dei risultati delle trimestrali» e quindi completamente privi della necessaria visione di largo respiro nonché soprattutto della capacità progettuale che caratterizza i timonieri propriamente detti. Non solo. Cortesi ha sottolineato con forza la necessità di tornare a stringere relazioni duratu-

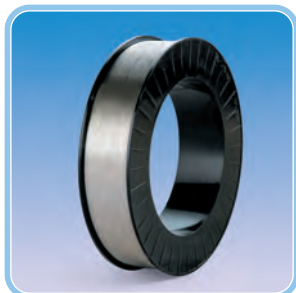
La qualità senza confini



Bobina di Plastica



Bobina di Legno



Bobina di Plastica



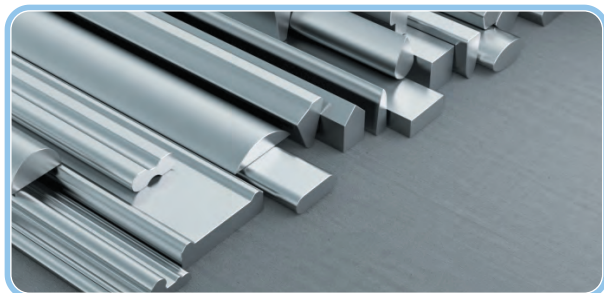
Rotolo su Pallet



Rotolo Bobinato



Bobina Metallica



Profili

Erre Inox SRL, presente sul mercato del Filo per Molle da diversi anni, è riuscita ad acquisire una buona quota di mercato fidelizzando numerosi clienti.

In questi anni di lavoro il principale obiettivo è stato migliorare la qualità dei nostri prodotti, investendo in impianti e tecnologie all'avanguardia.

Disponendo di un magazzino in Italia con vasto assortimento di Filo per Molle In Acciaio Inossidabile, Erre Inox SRL riesce ad esaudire le esigenze della propria clientela.

Informiamo, inoltre, che abbiamo ampliato la nostra gamma di prodotti aggiungendo filo Nichelato e Profili in acciaio inossidabile.

Dia. (mm)	Finitura Superficiale	Confezionamento
0.20-12.00	Stearato	Rotolo/Bobina Di Legno
0.15-2.60	Lucido	Rotolo / Bobine

* Imballi Speciali su richiesta.

Qualità

302 - 304 - 316 - 631 - Duplex - 316 Titanio



ERRE INOX SRL

Ufficio Commerciale:

VIA ALLA CASCATA 15 23801 CALOLZIOCORTE-LECCO-

Tel. +39 0341 682977 Fax +39 035 5099063

e-mail : info@erreinox.com | www.erreinox.com



Società del Gruppo

Raajratna Metal Industries Limited



Il presidente dell'Associazione nazionale dei molifici italiani e titolare di Co.El. Angelo Cortesi.

re e radicate con i territori di appartenenza e le loro comunità. «Essi devono essere vitali e dinamici», ha dichiarato il numero uno dell'Associazione, «e pieni di passione come lo sono stati i distretti, un modello vincente in larga parte tradito, che ha lasciato spazio a un'ondata di povertà e di sfiducia».

Beninteso, le responsabilità della situazione attuale non ricadono solamente sulle spalle di chi, fra i capitani d'impresa, ha abbandonato la sua vera vocazione. Perché al di là degli andamenti e delle tendenze dell'economia globalizzata, il sistema-Paese ha le sue colpe: «Parte delle società di casa nostra», ha osservato Angelo Cortesi, «si limita a sopravvivere e un'altra parte può dirsi in crescita. La rimanente quota ha invece sospeso per sempre le attività oppure le ha delocalizzate. Ma la dice lunga il fatto che molti stiano dirigendosi verso Stati, non certo *low cost*, come Austria e Svizzera».

Alla ricerca della spinta perduta

Il confronto con le politiche di innovazione, o piuttosto di recupero della specializzazione nella manifattura, messe in atto negli Stati Uniti, risulta impietoso per un cittadino - non solo per un *business man* - italiano. «Negli Usa si è promossa una politica favorevole all'industria», ha detto il presidente, «basata da un lato sulla conservazione delle produzioni sul territorio, e dall'altro sul rientro, il cosiddetto *reshoring*, di quelle precedentemente trasferite ai paradisi della manodopera a

basso costo. Così solamente nel marzo di quest'anno gli *States* hanno portato il tasso di disoccupazione al 5,5% e potevano mostrare prospettive di crescita del Pil da 3,5 punti percentuali». Per raggiungere questi traguardi hanno però agito sulle leve di sviluppo più decisive per l'impresa. Sono cioè riusciti a contenere la pressione fiscale e hanno limato fortemente, verso il basso, i costi dell'energia, un fardello pesante e anzi quasi insostenibile per la classe imprenditoriale tricolore. Oltre a ciò hanno scommesso, vincendo la posta, sugli incentivi alle aziende locali e statali, mentre la tipica iper-flessibilità dei contratti d'impiego del paradigma nordamericano ha fatto il resto. Non a caso, in tema di flessibilità, uno fra gli spunti del convegno nazionale del 6 novembre, in agenda con largo anticipo, è il *Jobs Act*, con le sue possibili positive ricadute sul nostro mercato del lavoro.

Al contrario, proprio quando «la società italiana sta attraversando un mutamento drammatico dei comportamenti, caratterizzato da una sostanziale assenza di valori e dal narcisismo dilagante, da una ricerca del tornaconto personale a breve termine come unico scopo», la politica rimane silente. «Forse il Paese merita la classe dirigente che oggi ha», è la riflessione amara di Angelo Cortesi, «e che pare sovente incapace di fare le cose più ovvie e normali, presentandosi però agli occhi della pubblica opinione come ben disposto a spolpare in ogni maniera la Repubblica. Può essere che il Prodotto interno lordo torni effettivamente a crescere», ha proseguito, «e che Expo 2015 sia un volano importante. Ma per rialzare realmente la testa servono il tempo, l'impegno, e tanto lavoro».

La caduta: -70 mila aziende in sei anni

Serve un mutamento della mentalità, perché le differenze fra Stati Uniti e Italia risaltano anche quando si considera che «qui c'è chi pensa che attività ritenute a scarso valore aggiunto come quelle legate al bianco vadano spostate altrove». Laddove sull'altra sponda dell'Atlantico si procede in direzione opposta, in barba alla *vulgata* che all'America attribuisce per lo più il primato in campo *hi-tech*. Dinanzi a uno scenario

che vede sei milioni di nostri connazionali arrancare faticosamente sotto alla soglia della povertà, contro i 2,5 milioni censiti nel 2007, e una produttività calata del 25% in sei anni con 70 mila aziende fallite, Cortesi ha nuovamente richiamato gli amministratori della Cosa Pubblica alle loro responsabilità, mettendo come di consueto l'accento sulla *questione morale*. «Essi non hanno saputo utilizzare le risorse di cui lo Stato disponeva ai tempi del passaggio all'euro», ha evidenziato, «per affrontare le debolezze più evidenti. Non hanno saputo innovare né compiere riforme determinanti, limitandosi ad annunciarle senza concretizzarle mai. Dietro ogni grande opera sembra anzi annidarsi il malaffare che ha fatto dell'Italia il più corrotto fra i Paesi del G7, con un giro di tangenti che la Corte dei conti ha stimato essere pari a 60 miliardi ogni anno». La corruzione «allontana gli IDE, che sono di fatto scomparsi e annulla di fatto le capacità e le competenze degli imprenditori onesti», caratterizzandosi secondo il presidente come «una delle varie forme vigenti di concorrenza sleale che blocca sviluppo e progresso dei più validi e virtuosi». Non tutto è però da buttare, e a dimostrarlo chiaramente sono fra gli altri le prestazioni che gli stessi costruttori nazionali di molle continuano a garantire, come dimostreranno nelle prossime pagine i numeri sul comparto analizzati e presentati dal responsabile dell'Ufficio studi di Siderweb Gianfranco Tosini. Ma a dirlo, magari un po' a denti stretti, è stato lo stesso Angelo Cortesi, che si è detto convinto di come la condizione di forza del dollaro (insieme con eventi del calibro della citata Expo milanese) possa agevolare la rincorsa dell'imprenditoria italiana e trainare il Pil verso l'alto. Ma che ancor più si è detto fiducioso, sulla scorta del pensiero di uno scienziato come Albert Einstein, che la crisi non debba necessariamente essere interpretata come una calamità, *tout court*. «La crisi», ha detto riprendendo le parole del fisico, «è la più grande benedizione per le persone e per le nazioni, perché la crisi porta progressi. È nella crisi che nasce l'inventiva» ed è nelle più gravi difficoltà che nascono «l'inventiva, le scoperte, le grandi strategie». E l'Italia può tuttora generarne.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

MACCHINE & TECNOLOGIE PER
L'AVVOLGIMENTO

• **ASSISTENZA - MANUTENZIONE** •

RICAMBISTICA PER LE TUE
AVVOLGITRICI

L'andamento dei mollifici nel contesto siderurgico italiano

Docente dell'università Cattolica del Sacro cuore di Brescia e responsabile dell'ufficio studi della *community* di Siderweb, Gianfranco Tosini ha fatto il punto sulle *performance* economiche e finanziarie dei costruttori di molle tenendo in considerazione anche parti importanti del loro indotto.

Specializzato nella divulgazione *on* e *offline* di informazioni e dati circa il panorama siderurgico nazionale e globale, data la sua posizione di responsabile dell'ufficio studi bresciano di Siderweb, il professor Gianfranco Tosini ha tastato coi numeri il polso dei produttori nazionali di molle. Lo ha fatto inquadrando il comparto nella ben più ampia filiera della lavorazione di acciaio in Italia e per maggiore completezza del ritratto offerto, ha anche analizzato il comportamento dei suoi fornitori.

Così, nel rapporto presentato nel corso del più recente convegno di Ancem a Bologna, Tosini ha tenuto nella debita considerazione, a margine delle riflessioni sulla *performance* dei mollifici, anche i bilanci di segmenti come quelli delle trafilerie e delle viterie o bullonerie. Gianfranco Tosini ha esaminato un campione di 120 imprese, che rappresentano il 65% delle insegne a oggi in attività ma che allo stesso tempo ne assorbono il 96% degli addetti. Il 32% di esse fa parte della galassia delle microimprese, con meno di dieci dipendenti, cui è riconducibile l'8% dei lavoratori complessivi. Il 54,2% dei mollifici è invece di caratura piccola e media, con un numero di assunti compreso fra 10 e 49. Seguono le medie, da 50 a 249 persone, che incarnano l'11,7% delle società censite in Italia e il 33,8% della forza lavoro; infine le grandi, l'1,7% delle realtà attive e quasi il 20% del personale. L'Istat, come Tosini ha notato, ha calcolato che le pro-

dottrici di molle nella Penisola sono 185, mentre nel 2001 erano oltre 220 e alle loro dipendenze avevano più di 5.000 teste. Oggi se ne contano 3.642 per una diminuzione del 3% rispetto alla data di inizio della crisi, nel 2008; e solo le grandi imprese o le medie con fatturati compresi fra 3 e 5 milioni di euro li hanno aumentati, del 5,6 e del 3% rispettivamente. Nel frattempo, a fronte di calo di occupati presso le micro e le piccole aziende, le trafilerie hanno perso il 7% delle loro risorse umane, laddove le bullonerie le hanno viste accrescersi del 2,7%. Questi ultimi due segmenti hanno però patito dei decrementi del fatturato sonori, del 20% per le tecnologie del filo e il 5% per viti e bulloni; in contrasto con la perdita media del 2% che, sempre a partire dal 2008, ha afflitto la lavorazione delle molle. Condizioni di più marcata sofferenza si sono visti presso le microimprese, precipitate a -22% dalla fine dello scorso decennio; e presso quelle con volumi d'affari oscillanti fra i 5 e i 10 milioni di euro. Hanno guadagnato terreno le grandi (+7,2%) e le sigle con ricavi fra i 10 e i 25 milioni, migliorate del 2%.

Dal capitale investito all'utile di esercizio

Divergono, a seconda della tipologia e della classe dimensionale delle aziende analizzate, le cifre sul capitale investito, generalmente stimato in crescita del 3,8% a paragone con il 2008 (da 683,8 a 709,5 milioni), ma in discesa nella categoria *micro*, con fatturati inferiori al milione e investimen-



Il professor Gianfranco Tosini, docente all'università Cattolica di Brescia e responsabile dell'Ufficio studi di Siderweb.





ti diminuiti del 13,7%. Del tutto diversa la situazione dei costruttori con un *business* fra 3 e 5 milioni, con un capitale investito in ascesa per 14 punti percentuali; e quella dei produttori con incassi fra 10 e 25 milioni di euro il cui capitale investito è salito in misura ancora superiore alle medie. Per finire, hanno assistito a uno scivolone dei capitali investiti (-4% nel periodo) le aziende con fatturati compresi fra 5 e 10 milioni di euro. È progredito solo dell'1,7% dal 2008 a oggi il valore delle attività immobilizzate, con

MOLE ABRASIVE



Al servizio dei mollifici Italiani.

La continua ricerca tecnologica ha permesso di offrire prodotti sempre più innovativi, segnando importanti punti di riferimento:

-  **1965** Mole forate
-  **1968** Mole in Ceramica con fondello in bachelite per fissaggio meccanico
-  **2006** Sviluppo di leganti ecologici di tenuta
-  **2013** Mola **ICE SPRING** per ridurre al minimo i fermi macchina



magniabrasivi.it

Magni Nuova Abrasivi S.r.l.

Via Buozi 26 - San Donato M.se - Milano - ITALY

Tel. 02 51800410 ra - Fax 02 51800286 - e-mail: info@magniabrasivi.it

**DIVISIONE
MOLLIFICI**

una incidenza sul capitale investito ridotta dal 40,1 al 39,3%. Il lieve passo in avanti è dovuto quasi per intero alle imprese con fatturati compresi fra 10 e 25 milioni di euro (+18%) o fra 3 e 5 milioni di euro (+17,5%). Mentre fra le trafileries (a +8%) e le viterie e bullonerie (+7%) è stata registrata una impennata delle immobilizzazioni materiali, identificabili con materiali, accessori e impianti, il panorama delle molle ne ha patito un calo dell'1,6% sul 2008. Ancora una volta, solamente i produttori con fatturati compresi fra i 10 e i 25 milioni e quelli fra 3 e 5 milioni hanno viaggiato in controtendenza, aumentando il peso delle immobilizzazioni del 20,9 e del 12,5% rispettivi. Interessante, a un tale proposito, il commento di Gianfranco Tosini, che ha sottolineato la riduzione delle immobilizzazioni materiali presso le aziende con fatturati oltre i 25 milioni (-24,4%) e in parallelo il -21% segnato invece da quelle sotto il milione di euro di ricavi: «Non è questione di

peso o di dimensione, né di finanza», ha osservato il docente bresciano e responsabile dell'ufficio studi di Siderweb, «ma piuttosto della tipologia di offerta che propongono. È probabile che in molti si occupino prevalentemente di prodotti standardizzati che impongono una minor innovazione. Se facessero più sviluppo forse investirebbero di più in macchine e tecnologie».

In contrasto con una filiera dell'acciaio che non ha mancato di evidenziare emorragie da 30-40 punti in termini di redditività lorda della gestione industriale (Ebitda) i mollifici hanno invece salutato una crescita del 4,6% in quest'ambito, trainata però solamente da quelle da 3-5 milioni di fatturato. Perché le società da oltre 25 milioni hanno visto il loro Ebitda contrarsi del 9% rispetto ai dati del 2008 e del 19% rispetto al biennio 2009-2010 quando toccarono i loro livelli più elevati. Dal 2008 tuttavia le trafileries hanno perso molto di più (il 32%) sotto l'aspetto della redditività lorda; men-

tre le bullonerie e viterie hanno contenuto il decremento attestandosi attorno al -2%. Sempre queste ultime hanno gravemente sofferto (i trafilatori perdendo il 70% sul 2008; i produttori di viti e bulloni il 20% circa) dal punto di vista degli utili di esercizio, che per i 120 mollifici del campione studiato da Tosini è risultato per converso triplicato, o quasi, dal 2008 ai giorni nostri. Un segnale di recupero dalle negatività del periodo 2008-2009 e che tuttavia necessita d'essere indagato in profondità. Perché per esempio le produttrici da oltre 25 milioni di euro hanno raddoppiato l'utile di esercizio rispetto al 2008 ma lo hanno ridotto del 43% a paragone con 2010. Ottima, senza se e senza ma, la performance dei costruttori fra 10 e 25 milioni, capaci di registrare un balzo avanti da 8,3 milioni di euro. Continuano invece le sofferenze dei mollifici sotto il milione.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



SHINKO

SHINKO
SHINKO MACHINERY CO., LTD.
SHINKO MACHINE TOOL CO., LTD.

PASQUALI TRADING SRL
via Paolo Sarpi, 11 - 31010 Godega di Sant'Urbano (TV) Italy
tel.: +39 (0) 438 430 596 - fax: +39 (0) 438 430 700 - @: info@pasqualitrading.com

CEB 200 SERIES

Only the best



NEWS



MACCHINE PIEGATRICI AUTOMATICHE
PER FILO E NASTRO METALLICO

AUTOMATIC BENDING MACHINES
FOR METALLIC STRIP AND WIRE

MACHINES DE PLIAGE AUTOMATIQUES
POUR FIL ET FEUILLARD METALLIQUE

MAQUINAS PLEGADORAS AUTOMATICAS
PARA ALAMBRE Y FLEJE METALICO

AUTOMATISCHE BIEGEMASCHINEN
FÜR METALLISCHE BÄNDER UND-DRÄHTE

AUTOMATYCZNE GIĘTARKI DO
DRUTU I TAŚM METALOWYCH

АВТОМАТИЧЕСКИЕ СТАНКИ ДЛЯ ГИБКИ
МЕТАЛЛИЧЕСКОЙ ПРОВОЛОКИ И ПОЛОСЫ

METALİK ŞERİT VE TEL OTOMATİK
BÜKME MAKİNESİ

金属丝及金属带自动折弯机



OMAS s.r.l.

via Archimede,3 - 23881 AIRUNO (Lc) - ITALY - Tel. +39 039 99 43 551/2 - Fax +39 039 99 43 290
www.omaspiegatrici.it - commerciale@omaspiegatrici.it





Trafileria Lecchese



*Fili di acciaio patentati, fosfatati,
zincati e zinco-alluminio*

Olginate LC Italia, tel 0341.652022, fax 0341.682994
www.trafilerialecchese.it _ tl@trafilerialecchese.it

MOLE ERMOLI presents

THE INNOVATION OF THE GRINDING WHEELS



BV – HYBRID STRUCTURE TECHNOLOGY

"BV" is the new brand, owned to the company Mole Abrasivi Ermoli Srl, which identify the innovative grinding wheels for springs.



This product is the perfect fusion between the ceramic and resinoid bonded wheels.

Due to their particular structure you will have a tool with outstanding performance!

For more information write to info@ermoli.it

MOLE ERMOLI

www.ermoli.it

L'ALTERNATIVA C'È

Rappresentante esclusivo per l'Italia



G+M DORN (Germania)

Molatrici elettroniche / Caricatori

DR450/2VE Ø filo 1mm 8mm lung. max 320mm

Dischi caricatori da Ø420-Ø580-Ø740

DR660/VE Ø filo 2mm 16mm lung. max 600mm

Dischi caricatori da Ø580-Ø740

Caricatori multifile con riempimento a tamburo

G + M DORN
DRAHTTECHNOLOGIE

NUCOIL (Taiwan)

Avvolgitrici / Springformers / Multiformers

Multiformer serie HX

HX 35 Ø filo 1,0mm - 3,5mm

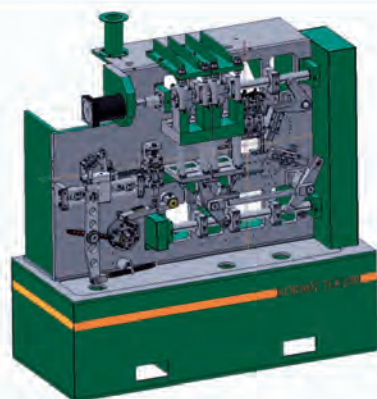
HX 60 Ø filo 2,0mm - 6,0mm

21 assi

Esclusiva posizione tridimensionale del Quill



NUCOIL



Costr. Mecc. KORADI (Italia)

Trancia-piegatrici / Macchine-transfer-speciali

**TLK300 Ø filo 0,8mm - 3mm nastro 40mm max
 avanzamento 300mm max pressa 80KN**

2 unità pressa 6 unità piega 2 stampi post.

**Macchine speciali su base Kombimat/Filomat
 con assi elettrici, oleodinamici e pneumatici**

C O S T R . M E C C .
K O R A D I
GERA LARIO (COMO)

■ Dario Rea

Un pacchetto di buone pratiche *made in Italy*

Nel 2015 la produttrice felsinea di impianti e tecnologie di confezionamento **Ima** potrà superare, in linea con le previsioni, il tetto del miliardo di fatturato, attestandosi a 1,1 miliardi di euro. Lo ha detto al convegno nazionale di Anccem a Bologna il suo presidente **Alberto Vacchi**, che solo nello scorso dicembre ha siglato un importante accordo per l'acquisizione di cinque società tedesche di primo piano nel medesimo settore del *packaging*.

Segno che le strategie ben architettate e magari focalizzate sull'internazionalizzazione possano tuttora fare la fortuna del *made in Italy* e offrire dei validi esempi di una buona politica industriale all'intero panorama imprenditoriale di casa nostra. «Alla Germania», ha detto Vacchi, «Ima deve una parte consistente del suo volume d'affari, in linea con una storia che vede l'Emilia in prima fila nelle relazioni

commerciali con quel territorio. Ma è importante sottolineare anche il legame forte che abbiamo stretto con la nostra regione e le nostre province, dove possiamo contare su una filiera integrata e una subfornitura specializzata diffusa». Nata nel 1961 e concentratasi via via su uova di cioccolato, Idrolitina e infine sul tè - che ancora garantisce al colosso bolognese il 7% dei ricavi - Ima ha saputo attivare una sapiente strategia di crescita per linee esterne, con le campagne acquisti condotta nei confronti di realtà complementari. «Nei primi anni della crisi», ha però puntualizzato Alberto Vacchi, «abbiamo tuttavia preferito concentrarci sulla ricerca e lo sviluppo, cui dedichiamo il 5-8% del volume d'affari annuo; sulla diversificazione della gamma e sulla creazione di sinergie commerciali e tecnologiche coi clienti». L'indotto è stato decisivo per cogliere l'obiettivo del raddoppio degli incassi rispetto al 2010 e anche da questo punto di vista dalla lezione di Ima



Alberto Vacchi

c'è parecchio da imparare. «Abbiamo dialogato coi terzisti per razionalizzare i loro costi di produzione», ha detto Vacchi, «e siamo entrati nel loro capitale sociale consentendo a tutti di migliorare le loro *performance* abbattendo i costi. Tutto il valore aggiunto di Ima è restato in Italia e se cinque anni fa il fatturato della nostra rete era sotto i 20 milioni, oggi è superiore ai 150. Continuare a produrre in Italia e vincere è possibile», ha concluso Vacchi, «purché si abbracci il cambiamento, spingendo su valore aggiunto e tecnologia».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Qualità... Pronta!!!

Kiswire  **KOS**

SAPA ACCIAI

SAPA ACCIAI s.r.l.
Via A. Volta 44/1 20090 Cusago (MI)
tel: +39 02.90.39.00.40 - fax: +39 02.90.39.00.50
email: info@sapacciai.com www.sapacciai.com



LA NOSTRA META
È UNA PROVA CONTINUA



EASYDUR
TESTING EQUIPMENT



AURA TWINS

prove su molle ad alto carico



COSMOS

forza trasversale



ROTARY ROBOT

controllo del 100% della produzione



INTEGRAL SPRINGS

prove Rockwell e Brinell

OGNI GIORNO PREPARIAMO STRUMENTI PER MOLTEPLICI TIPI DI PROVA

Il test finale del prodotto è strategico per le aziende, Easydur aggiunge **efficienza e affidabilità** a questa importante fase. Dal 1985 Easydur produce macchinari innovativi e precisi che rispondono perfettamente alle esigenze di prove-prodotto per mollifici, aeronautica, automotive, orologeria, universitari, forge, fonderie e altri numerosi settori.

Esperienza, professionalità, ricerca e sviluppo sono valori che continuano a tracciare l'evoluzione dell'azienda, in grado di offrire anche soluzioni certificate e personalizzate secondo le esigenze del cliente.

Metteteci alla prova, scoprite la qualità Easydur!



QA100094

EASYDUR ITALIANA di Renato Affri

Via Maja, 5 - 21051 Arcisate (VA) - Italy - Tel. +39 0332 203626 - Fax +39 0332 206710
info@easydur.com - www.easydur.com



UNI EN 9001:2000



20092 CINISELLO BALSAMO (MI)
Via Pelizza da Volpedo 46/F
Tel. 02.6184502- 02.66044641
Fax 02.6184454
<http://www.maderacciai.com>
E-mail: info@maderacciai.com

MATERIALI SEMPRE DISPONIBILI A MAGAZZINO

■ FILO ACCIAIO AL CARBONIO EN 10270/1 SM-SH-DH E SUPERARMONICO DIN 17223/64 CL II tutti i diametri, anche decimali, da mm 0.15 a 15.00 mm	rotoli, bobine e barre
■ FILO ACCIAIO ZINCATO EN 10270/1 SM-SH da mm 0.40 a mm 6.00	rotoli, bobine e barre
■ FILO ACCIAIO C70 - C85 SEZIONE QUADRO, FOSFATATO E ZINCATO da mm 1x1 a mm 7x7	rotoli
■ FILO ACCIAIO PRETEMPERATO EN 10270/2: FD-TD-VD da mm 0.30 a mm 14.00	rotoli, bobine e barre
■ FILO ACCIAIO UNI 52SiCrNi5 TRAFILATO RICOTTO SFEROIDALE da mm 4.00 a mm 28.00	rotoli e barre
■ FILO ACCIAIO INOSSIDABILE EN 10270/3 AISI 302, 316 E 631 - FINITURA:LUCIDO E STEARATO da mm 0.10 a mm 12.00	rotoli, bobine e barre
■ FILO ACCIAIO INOSSIDABILE AISI 304 RICOTTO E SEMICRUDDO da mm 0.10 a mm 10.00	rotoli, bobine e barre
■ FILO BRONZO FOSFOROSO CRUDO CuSn8 - UNI 2527/74 da mm 0.20 a mm 3.00	rotoli e barre
■ NASTRO ACCIAIO EN 10132/4: Temperato - Temperabile ricotto	rotoli e bandelle
■ NASTRO ACCIAIO INOSSIDABILE AISI 301 CRUDO EN 10088-2	rotoli e bandelle
■ PIATTINE E PROFILI RICAVATE DA QUALSIASI METALLO	rotoli e barre
■ RADDRIZZATURE E TAGLIO BARRE CONTO TERZI da mm 0.20 a mm 18.00	

IL NOSTRO UFFICIO È A VOSTRA DISPOSIZIONE PER ALTRE QUALITÀ E FINITURE DA PRODURRE SU ORDINAZIONE

BIEMME SERVICE

SOCIETÀ DI SERVIZI PER LE INDUSTRIE

La Biemme Service offre un servizio di taratura, riparazione, noleggio e vendita di altissima qualità
I nostri tecnici qualificati sono in grado di intervenire su una vasta gamma di strumenti da laboratorio e industriali, rilasciando Rapporti di Taratura con riferibilità a campioni ACCREDIA.



Sistema qualità certificato
UNI EN ISO 9001 : 2008
Attestato n° IT242568

- Dinamometri // Celle di carico // Provamolle
- Bilance // Contapezzi
- Proiettori di profili analogici e digitali
- Chiavi dinamometriche // Torsiometri
- Calibri // Micrometri // Comparatori
- Pressioni
- Temperature



Via Ozieri, 6 - 10142 Torino
Tel. e Fax: 011 7079506 Cell.: 339 3011663
www.biemmeservice.net
info@biemmeservice.net

ITAYA Europe Occhiellatore TR-20



Agente
CORTI DOMENICO S.r.l. – Lecco
mail: info@cortidomenico.com
telefono: 335 1216671

Come valutare e migliorare l'efficienza della molatura delle molle

“Grinding ratio” e “metal removal rate”



Prima di fissare un obiettivo di performance della molatura delle molle è fondamentale capire a che livello di efficienza si sta molando; per far questo noi consigliamo di utilizzare due

parametri: Grinding Ratio (G.R.) e Metal Removal Rate (M.R.R.).

Prima di prendere in considerazione esempi concreti vediamo di capire meglio cosa descrivono questi parametri. Il G.R. è definito come il rapporto tra i kg

molati e il corrispondente volume di mola consumato.

In genere è definito come kg/dm^3 ma per le mole di grandi dimensioni si può, per semplicità, utilizzare il rapporto tra kg di materiale molato e lo spessore in mm di



Accumulated experience? That's what we've got...

Agricultural machines are expensive and frequently in use – and therefore they need special corrosion protection. The chromium(VI)-free DELTA-MKS® systems provide everything that you expect from a high-performance corrosion protection product, e.g. first-class fertiliser resistance and no risk of hydrogen embrittlement in the application process. Our products thus ensure that agricultural machines have a long service life and retain their value. Incidentally, our accumulated experience comes from the automotive industry – a field in which Dörken has been involved for decades, playing a major role in the sector's switch to chromium(VI). You can find out more about DELTA-MKS® systems at www.doerken-mks.com/agricultural

Macchina	Dim. mola	Spec.	cod	Mat	filo	D molla	N° spire	K [Kg/mm]	Asportaz. [g/molla]	Molle molate	Kg molati	G ratio [kg/dm ³]	mm residui sup.	mm residui inf.	N° ravv.

mola consumata.

Il MRR indica l'asportazione della mola nell'unità di tempo (in genere espresso in kg/h).

Prendiamo in considerazione qualche esempio pratico rilevato utilizzando mole CAMFART con nuovo legante sinterizzato E5 bond:

ESEMPIO 1

Mola dimensioni 1100x150x200 specifica CAMFART CCL163T20E5KP1 montata su macchina OMD H110-1 con lavorazione ad umido di molle in 50CrV4 filo 36 mm diametro interno 290 mm con 7,1 spire e L 590 mm a cui sono stati molati 4,5 kg per molla (molando 2 molle in contemporanea).

Il tempo ciclo totale per asportare 4,5 kg dalla molla è di 360" (considerando anche il tempo di spegnifiamma) e dopo aver molato 10 molle il consumo totale della mola è di 1,5 mm con un'asportazione totale di 45 kg.

Se si calcolano i parametri sopradescritti si ottiene:

$$\text{MRR} = 45 \text{ kg} / 1 \text{ h} = 45 \text{ kg/h}$$

$$\text{GR} = 45 \text{ kg} / 1,5 \text{ mm} = 30 \text{ kg/mm}$$

$$\text{GR} = 45 \text{ kg} / 1,38 \text{ dm}^3 = 32,6 \text{ kg/dm}^3$$

La mola ha un comportamento auto ravvivante e si mantiene perfettamente piana e non è necessaria alcuna ravnivatura.

ESEMPIO 2

Molatrice tandem che monta due mole da sgrossatura dimensioni 660x100x150 specifica CAMFART CCL204W10E5P1 e due mole da finitura specifica CCL-

204T20E5P1. In lavorazione molle al carbonio filo 3,8 - lung. 27,5 - diametro molla 19,6 - molla rigida, asportazione 2,26 g/molla.

Produzione oraria di 4.000 molle/h - produzione totale con una coppia di sgrossatura e una coppia di finitura (usata al 50%) pari a 400.000 molle.

La molatrice lavora con sistema "Jumping" con pressore tra la mola di sgrossatura e quella di finitura.

Per valutare il GR si deve introdurre il concetto di volume utile di mola consumata (che corrisponde al volume di mola che lavora e che si ottiene sottraendo quindi il volume del fondello con dadi annegati).

Nel caso di una mola con dimensioni 660x100x150 il volume utile è circa 27 dm³, e quindi in questo caso si devono considerare una coppia di mole da sgrossatura e una coppia di mole di finitura consumate solo al 50% che corrispondono ad un volume utile totale di 81 dm³.

Facendo i calcoli si ottiene:

$$\text{MRR} = 2,26 \text{ g/molla} \times 4000 \text{ molle/h} = 9 \text{ kg/h}$$

$$\text{Materiale molato totale} = 2,26 \text{ g/molla} \times 400.000 \text{ molle} = 904 \text{ kg}$$

$$\text{GR} = 904 \text{ kg} / 81 \text{ dm}^3 = 11,1 \text{ kg/dm}^3$$

ESEMPIO 3

Molatrice a testa singola che monta una coppia di mole dimensioni 450x80x40 specifica CAMFART CCL244T20E5P1. Lavorando filo inox diametro 5 mm - lung. 37,5 mm - diametro molla 29 mm - 5 spire - molla rigida, asportazione 3,8 g/molla.

Produzione oraria di 1.300 molle/h. Con un consumo totale di 14 mm di mola si

sono prodotte 5000 molle. Facendo i calcoli si ottiene:

$$\text{MRR} = 3,8 \text{ g/molle} \times 1300 \text{ molle/h} = 4,9 \text{ kg/h}$$

$$\text{Materiale molato totale} = 3,8 \text{ g/molla} \times 5.000 \text{ molle} = 19 \text{ kg}$$

$$\text{Volume utile di mole consumato} = 2,2 \text{ dm}^3 \text{ (considerando una riduzione di spessore di 14 mm)}$$

$$\text{GR} = 19 \text{ kg} / 2,2 \text{ dm}^3 = 8,6 \text{ kg/dm}^3$$

Per la raccolta dei dati necessari a valutare la prestazione delle mole consigliamo infine di utilizzare una tabella simile a quella riportata in alto.

CONCLUSIONI

Per prima cosa c'è da sottolineare che non esistono valori ottimali di GR e MRR ma entrambi devono essere ottimizzati in funzione di ciascun cliente: è logico che se si preferiscono asportazioni orarie elevate (ad esempio con una mola tendenzialmente tenera e autoravvivante) il GR avrà valori tendenzialmente bassi.

Se invece l'utilizzatore non ha la possibilità di aumentare la produttività (aumentando il MRR) deve puntare sull'aumento della durata della mola ottenendo quindi un incremento del GR.

Ogni utilizzatore di mole deve quindi trovare il miglior compromesso tra MRR e GR.

Il servizio tecnico Camfart è disponibile per raccogliere i dati necessari ad ottimizzare convenientemente la difficile lavorazione di molatura delle molle, affiancando gli operatori addetti a questa particolare operazione.

MicroStudio

Soluzioni per la qualità



PTZ

Torsiometro per molle

**Strumenti e macchine per la misura
ed il controllo di molle e minuterie**
Soluzioni software e hardware per la qualità nei mollifici

**Laboratorio di taratura specializzato in provamolle
prove conformi ISO 17025**

MicroStudio

Via Puccini, 30 - 21010 Besnate (VA) Tel. +39 0331 272279 – Fax +39 0331 275793 – info@microstudiotec.it

www.microstudiotec.it

■ Ambrogio Liprando

Le specializzazioni intelligenti sono la chiave del rilancio

Una consistente dotazione di finanziamenti europei indirizzati a professionalità e progetti ad alto valore aggiunto potrà presto dare ulteriore impulso alla ripresa del sistema Italia. Che per Francesco Grillo, amministratore delegato di Vision and Value, ha però bisogno di strategie di largo respiro.

«**P**er rilanciarsi l'Italia ha bisogno di molle». Lo ha detto al convegno di Bologna l'amministratore delegato di Vision and Value Francesco Grillo, che con la sua società agisce come consulente per istituzioni come il ministero per l'Economia, la presidenza del Consiglio, la Commissione europea. Deve trattarsi però di molle particolarmente efficaci perché Grillo, partendo dalla relazione «a tratti pessimistica» del presidente di Ancem Angelo Cortesi, ha calcolato che «il tasso di occupazione in Italia è del 15% inferiore alle medie continentali» e questo è il frutto «di difficoltà durate 20 anni». Se dal quarto posto fra le potenze industriali il Paese è scivolato al decimo e quattro delle sue regioni meridionali sono fanalino di coda in Europa per numero di impiegati, le colpe non sono da attribuirsi «né alla grande crisi post-Lehman né all'euro». Serve un cambio di mentalità radicale. Perché non è solo e genericamente di lavoro



Francesco Grillo, amministratore delegato di Vision and Value, consulente per istituzioni nazionali e internazionali come il ministero per l'Economia, presidenza del Consiglio, Commissione europea.



Cortesia Mollificio Mantovani

che c'è bisogno: è necessario puntare sulla creazione di competenze adeguate alla contemporaneità ed effettivamente spendibili. L'idea vincente, proposta da economisti di spicco e fatta sua dalla Commissione Ue, è quella «di costruire e realizzare strategie fondate sul principio che ogni regione e città europea abbia un numero limitato di *specializzazioni intelligenti* sulle quali concentrare gli investimenti pubblici, gli sforzi per attirare le imprese e le professionalità che possono portare le tecnologie e le competenze che mancano». Alle varie aree dell'Unione spetta il compito di definire politiche di autentica agevolazione della svolta offrendo «pacchetti di incentivazione fiscale, formazione, semplificazione» a misura di ogni settore. Solo così si potrà

accedere ai 350 miliardi di euro che Bruxelles vuole stanziare per il superamento definitivo della crisi nei prossimi anni; e solo così si creano innovazione e nuova competitività. «L'Italia», ha detto Grillo, «potrebbe optare per defiscalizzazioni generose destinate non solo a specifici comparti ma a distretti e idee, valorizzando il turismo e opere di ristrutturazione delle città che includano una inedita concezione della mobilità, del trattamento dei rifiuti e delle energie. Ma anche le biotecnologie e la sanità, insieme all'idea della *fabbrica intelligente* che implica maggiori sforzi per lo sviluppo dei nuovi materiali e impone un dialogo ben più fitto fra le imprese e i centri di ricerca o le università. Solo così il traguardo del recupero del capitale umano sarà alla portata». ■



alloy wire[®]
international

- Senza quantità di ordine minimo
- Gamma di diametri da 21 a 0,025 mm
- Fabbricato in UK

**Noi produciamo fili
tondi & sagomati.**

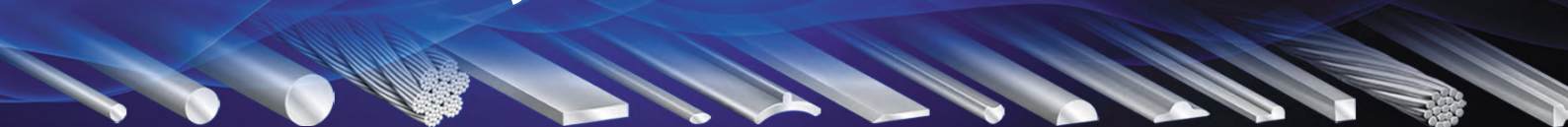
Inconels
Nimonic
Hastelloys
Phynox
MP35N
Ni-Span C-902
Monels
Rene 41
Incoloy
Nickels
Nitronic 60
Waspaloy
Alloy 20 CB3
Duplex
80/20 NiCr



email: stefanocappelletti@alloywire.com

www.alloywire.com

Via Giuseppe Verdi 31
36021 Ponte Di Barbarano (VI)
Tel: 0039 – 0444795335
Mob: 0039 – 3318084924





**Thenox® il nome del
nastro in acciaio
inossidabile per
prodotti di
precisione**



Nastri e fili in acciaio inox - Nastri al carbonio

THEIS Italiana
Steel. Excellence. Passion.

Via Mascagni, 42
I-20030 Senago (MI)
Tel. +39 02 99813101
Fax +39 02 99010732
theis.italiana@theis.it
www.theis.it



steelgroup®

STEEL SPRING WIRE

PHOSPHATED
GALVANIZED
PATENTED
STELMOR
TEMPERED



I.T.A. SpA
Industria Trafilati Acciai
Via Lago Vecchio, 9/20
23801 Calolziocorte (LC) Italia
Tel. +39.0341.634742
ita@steelgroup.com



F.A.R. SpA
Via Camp Lonc, 17
Z.I. Villapaiera
32032 Feltre (BL) Italia
Tel. +39.0439.880008
far@steelgroup.com

www.steelgroup.com



Bekaert spring wire

Your partner for a balanced solution

As an international expert in metal drawing and coating techniques, Bekaert can guide you in creating the perfect spring.

By working closely with our customers we are able to create new and innovative wires that feature an optimal combination of all the right properties.

Contact us today



spring.wire@bekaert.com
www.bekaert.com

L'associazione fra appuntamenti internazionali ed eventi futuri

Come di consueto fortemente concentrata sulle attività e sui servizi di *training* l'Associazione nazionale dei mollifici italiani è in procinto di presentare ufficialmente il prossimo appuntamento con i suoi tradizionali eventi di formazione. Indirizzato specificamente al personale tecnico delle aziende costruttrici di molle, il nuovo corso è destinato ad avere luogo il 26 novembre nella città di Brescia, sede della stessa Anccem.

Il tema, quanto mai caldo, è *Il processo di molatura*, e lo svolgimento prevede due sessioni. Nel corso della prima, dalle 10 alle 13, si parlerà di *Le macchine per la molatura*; mentre nel pomeriggio, dalle 14 alle 17, si affronteranno *Abrasivi e mole*. Ulteriori dettagli, dall'identità dei docenti alla *location* non

mancheranno di essere resi noti quanto prima sulle pagine del sito Internet ufficiale associativo (*anccem.org*). Allo stesso tempo, mentre ci si prepara alla stampa del presente fascicolo di *Mollificio Notizie*, sono ancora vive le immagini del Congresso internazionale della *European Springs Federation* (Esf, la Federazione europea dei mollifici) svoltosi fra il 24 e il 26 settembre scorsi a Praga, capitale della Repubblica Ceca, al quale naturalmente la sigla di rappresentanza italiana ha preso parte con un gruppo di suoi delegati. Il congresso si è tenuto presso l'hotel *Radisson Blu Alcron* della città magica ed è stato aperto dal discorso inaugurale del presidente di Esf Michel Fauconnier. La situazione dell'industria globale è stata oggetto dell'analisi di relatori esperti del settore provenienti dagli Stati Uniti, da Giappone, Cina

Mentre ci apprestiamo ad andare in stampa con il presente fascicolo di *Mollificio Notizie* fervono i preparativi per il convegno nazionale autunnale di Anccem a Monticelli Brusati (Brescia) ed è fresco il ricordo del Congresso di Esf a Praga. E si infittisce l'agenda degli appuntamenti formativi.

e Corea e, per quel che riguarda l'Europa, da Bulgaria, Italia, Germania, Scandinavia, Regno Unito, Francia, Austria. Si è parlato naturalmente delle opportunità e delle criticità del mercato ceco e della sua vocazione all'innovazione, laddove aspetti più tecnici (dai trattamenti a caldo delle molle formate a freddo alla resistenza a fatica delle molle elicoidali passando per l'uso delle molle a balestra a elevate prestazioni nello *automotive* e nei veicoli commerciali) sono stati oggetto di trattazioni dedicate. Ha chiuso la giornata del 25 settembre, ricca di argomentazioni di interesse, il giapponese Shigeo Aiba della Japan Spring Association, che ha aggiornato i partecipanti circa le evoluzioni e lo stato dell'arte della definizione della normativa ISO TC 227 relativa alle molle.

© RIPRODUZIONE RISERVATA ■



dal 1920 il filo è...

E. PONZIANI s.p.a.
INDUSTRIA ACCIAI TRAFILATI

Via B. Buoizzi, 2 - 23844 Sirone (LC) - Tel. +39 031 850 050
 Fax +39 031 852 305 www.ponziani.it e.mail: info@ponziani.it

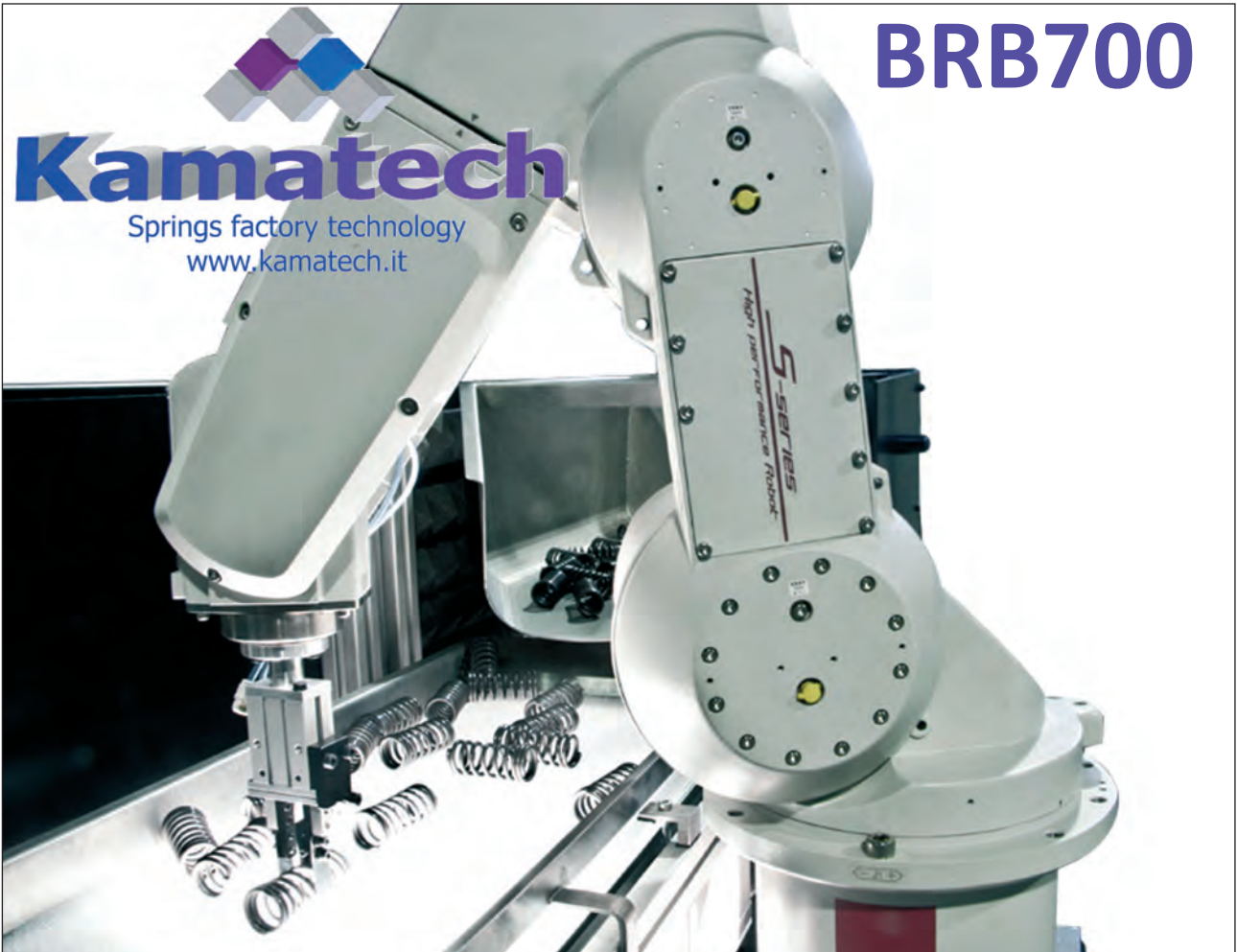
SISTEMA DI GESTIONE PER LA QUALITÀ CERTIFICATO
 UNI EN ISO 9001:2008
 SINCERT DNV



Kamatech

Springs factory technology
www.kamatech.it

BRB700



Nel cuore delle Vostre macchine

BECASYSTEM



Modello

- BSA 120
- BSA 250
- BSA 600
- BSA 1000 L
- BSA 1000
- BSA 2000

BECASYSTEM s.a.s. - Via dei Ronchi 51/A5 - 10091 Alpignano (Torino) Italy
Tel. +39 011 411 92 86 - Fax +39 011 074 00 29 - Email: info@becasystem.it - www.becasystem.it

STATISTICA DEL SETTORE MOLLIFICI

 INDAGINE ANNUALE SUL MERCATO DELL'INDUSTRIA ITALIANA DELLE MOLLE
 ANNUAL MARKET SURVEY FOR THE ITALIAN SPRING MANUFACTURING INDUSTRY

 Previsione *Forecast*

Valori delle vendite espressi in Milioni di Euro - Value of sales in Million of Euros	2010	2011	2012	2013	2014
MOLLIFICI CON LAVORAZIONI A FREDDO - Cold coiled springs					
Fatturato/Turnover >10,00 Mln di Euro					
N° Aziende/N° Plants	11	14	13	13	13
Vendite/Sales (Euro 000.000)	277,50	319,50	318,80	328,30	251,00
Addetti/Employment	1513	1667	1570	1535	1550
Vendite/Addetto - Sales/Employee (Euro 000)	183,41	191,66	203,06	213,88	161,94
Fatturato/Turnover > 6,00 Mln di Euro					
N° Aziende/N° Plants	12	12	11	10	10
Vendite/Sales (Euro 000.000)	93,91	101,00	79,50	80,50	77,00
Addetti/Employment	603	626	608	581	693
Vendite/Addetto - Sales/Employee (Euro 000)	155,74	161,34	130,76	138,55	111,11
Fatturato/Turnover > 3,00 Mln di Euro					
N° Aziende/N° Plants	23	24	25	26	26
Vendite/Sales (Euro 000.000)	100,47	103,80	107,00	102,40	105,00
Addetti/Employment	725	729	755	729	657
Vendite/Addetto - Sales/Employee (Euro 000)	138,58	142,39	141,72	140,47	159,82
Fatturato/Turnover > 1,00 Mln di Euro					
N° Aziende/N° Plants	45	41	41	39	43
Vendite/Sales (Euro 000.000)	79,05	76,50	68,70	68,70	76,00
Addetti/Employment	555	465	542	560	575
Vendite/Addetto - Sales/Employee (Euro 000)	142,43	164,52	126,75	122,68	132,17
Fatturato/Turnover < 1,00 Mln di Euro					
N° Aziende/N° Plants	90	92	95	97	95
Vendite/Sales (Euro 000.000)	65,00	70,00	72,50	67,00	68,00
Addetti/Employment	500	570	580	560	545
Vendite/Addetto - Sales/Employee (Euro 000)	130,00	122,81	125,00	119,64	124,77
TOTALE LAVORAZIONE A FREDDO - Total cold coiled springs					
N° Aziende/N° Plants	181	183	185	185	182
Vendite/Sales (Euro 000.000)	615,93	670,80	646,50	662,20	679,60
Addetti/Employment	3896	4057	4055	4077	4077
Vendite/Addetto - Sales/Employee (Euro 000)	158,09	165,34	159,43	162,42	166,69
MOLLIFICI CON LAVORAZIONI A CALDO - Hot coiled springs					
N° Aziende/N° Plants	1	1	1	1	1
Vendite/Sales (Euro 000.000)	44,90	46,50	45,00	46,00	47,00
Addetti/Employment	270	270	260	260	263
Vendite/Addetto - Sales/Employee (Euro 000)	166,30	172,22	173,08	176,92	178,71
TOTALE LAVORAZIONI A FREDDO E CALDO -Total cold and hot coiled springs					
N° Aziende/N° Plants	182	184	186	186	183
Vendite/Sales (Euro 000.000)	649,40	689,50	690,50	708,20	726,6
Addetti/Employment	4072	4327	4315	4337	4340
Vendite/Addetto - Sales/Employee (Euro 000)	159,48	159,35	160,02	163,29	167,42
	variazione %				
TOTALE LAVORAZIONI A FREDDO E A CALDO -Total cold and hot coiled springs					
Totale di sole lavorazioni a freddo - Total only cold coiled springs		2011/2010	6,17		
Lavorazioni a freddo + caldo / Cold and hot coiled springs	Definitivo	2012/2011	0,15		
Solo lavorazioni a freddo / Only cold coiled springs		2012/2011	-3,58		
Lavorazioni a freddo + caldo / Cold and hot coiled springs	Definitivo	2013/2012	2,56		
Solo lavorazioni a freddo / Only cold coiled springs		2013/2012	1,88		
Lavorazioni a freddo + caldo / Cold and hot coiled springs	Provvisorio	2014/2013	2,60		
Solo lavorazioni a freddo / Only cold coiled springs		2014/2013	0,07		



Trattamenti Termici

- TEMPRA PER MINUTERIE E INOX
- TEMPRA BAINITICA
- TEMPRA A POZZO
- TEMPRA IN BIANCO E SOTTOVUOTO
- RICOTTURA
- CEMENTAZIONE

Siamo pronti
per nuove sfide



qualità ad alta quota
high altitude quality



www.trattamentitermici.com

di Bertoldini F.lli T.F.R. snc
Via Giabbio (zona industriale)
23834 Premana (LC)
Tel. +39 0341.890.584 • Fax +39 0341.818.049
info@trattamentitermici.com

Bertoldini Trattamenti Termici Srl
Via Cantelli
23801 Calolziocorte (LC)
Tel. +39 0341.630.424 • Fax +39 0341.670.015



MOLATRICI



AVVOLGITRICI



OCCHIELLATRICI



MULTIFORMER

MACCHINE E AUTOMAZIONE PER LA PRODUZIONE DI MOLLE

OMD OFFICINA MECCANICA DOMASO SPA

22013 Domaso (CO) • Italia • Via Case Sparse, 205 • Tel. +39 0344 97496 • Fax + 39 0344 96093
<http://www.o-m-d.it> • E-mail: info@o-m-d.it



NUOVO SITO WEB
www.agibiprogetti.it



LINEA DI PRODUZIONE AUTOMATIZZATA

GUARDA
IL VIDEO
TRAMITE
QR CODE



NUOVA SEDE

DAL 1° SETTEMBRE IN VIA FORTE GAROFOLO, 17 - 37057 S.G. LUPATOTO (VR)