

mollificio

notizie

notiziario tecnico economico professionale per il settore dei componenti elastici

Pubblicazione fondata nel 1982 dal Cav. Giovanni B. Manenti



CONVEGNO NAZIONALE

Condividete,
gente,
condividete!

GESTIONE

Prove
tecniche
di welfare



ASSOCIATE MEMBER

ANCEN

ASSOCIAZIONE MOLLIFICI ITALIANI

www.ancem.org

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



SPECIALE TAORMINA

9th INTERNATIONAL
CONGRESS OF SPRING
INDUSTRY IN TAORMINA:
MERCATO, TECNOLOGIA
E SOCIETÀ





alloy wire®
international



Filo trafilato per molle, di alta precisione
da 3 metri a 3 tonnellate, consegnato in 3 settimane.

DIMENSIONI

Da 0,025 mm
a 21,00 mm

GAMMA

Fili tondi, sagomati e piattine,
barre & trefoli

STOCK MATERIE

PRIME

Oltre 120 tonnellate

AS 9100



Aerospaziale & Difesa

ISO 9001



Gestione della Qualità

ISO 14001



Ambiente

OHSAS 18001



Salute & Sicurezza



0039-0444795335
alloywire.com

sommario

Anccem n. 74 novembre 2017

Editoriale

Incontrarsi... a Taormina
Meeting... in Taormina

Angelo Cortesi

5

Eventi/Convegno nazionale

Condividete, gente, condividete!

Roberto Carminati

6

L'accento sulla distribuzione
della ricchezza

Roberto Carminati

12

Gestione aziendale

Prove tecniche di welfare

Roberto Carminati

18

“Una nuova cultura
che cambia le aziende”

Roberto Carminati

20

Attualità

Dalle molle alla rete

Roberto Carminati

22

A scuola di tecnologia

Roberto Carminati

26

IATF 16949:2016 – Automotive

Roberto Carminati

28

SPECIALE TAORMINA

Congresso internazionale
dell'industria delle molle

A cura di Roberto Carminati

Un settore in salute con qualche
incognita in vista

Roberto Carminati

30

Società

Fra rigore e umanità

Roberto Carminati

34

Ricerca tecnologica

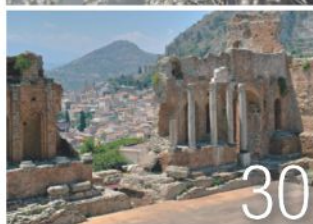
Roberto Carminati

36

Statistica del settore mollifici

A cura dell'associazione

38



ANCCEM

ASSOCIAZIONE MOLLIFICI ITALIANI



ASSOCIATED 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@tecnicenuove.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 Decembro, Milano

n. 74 – novembre 2017

Semestrale

Poste Italiane SpA. Spedizione in abbonamento
postale 70% - Filiale di L.O./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 Gattari (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)

Fabio Fattorini (Mollificio Gardesano srl)

Gattari Massimo (Mollificio PFM srl)

Menegazzi Paolo (Mollificio Adige spa)

Paredi Marco (Mollificio Lombardo spa)

Roncelli Andrea (Mollificio Bergamasco srl)

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

Valli Christian (Mollificio Valli srl)

Visentin Fabio (Mevis spa)

NUOVO SITO WEB
www.agibiprogetti.it


agibiprogetti



**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)



Incontrarsi... a Taormina

È ancora forte e viva l'immagine della Sicilia fissata appena sveglio dalla mia camera dell'hotel. Sotto, a precipizio, il mare... poco più in là, il golfo di Giardini Naxos e subito dietro, alzando ancora lo sguardo, maestosa e imponente, l'Etna.

Già, perché come ti fanno notare subito gli abitanti del luogo, l'Etna, a differenza di tutti gli altri vulcani, è un vulcano femmina. E questa idea la dice lunga sul rapporto tra il vulcano e i suoi abitanti. Per loro è "a muntagna" e poiché femminile, è materna, rassicurante, generatrice... molto più di quanto sappia essere terribile. La vita che essa genera e dispensa, vince sulla paura e la morte che di tanto in tanto induce. L'Etna come "luogo dell'anima [...] fonte inesauribile di dualismi e di antitesi, l'unione dei contrari: morte e fecondità, sacro e profano, neve e fuoco, luce e tenebra, paradiso e inferno" (Pier Paolo Pasolini) È in questa cornice che si è consumato il "9th international congress" dei produttori di molle".

L'evento più importante che Anccem abbia mai realizzato: 20 Paesi rappresentati, 145 delegati, 17 relazioni economiche, 6 relazioni tecniche, una socio-economica tenuta da Fubini (vice direttore del Corriere della sera) che riprendeva il tema dell'immigrazione, estremamente di attualità soprattutto se contestualizzato nel territorio che ci ospitava. Non intendo entrare nel dettaglio degli interventi che sono trattati ampiamente all'interno di questo numero, voglio soffermarmi semplicemente su un aspetto che spesso, in questi avvenimenti, viene ignorato o dato per scontato, ma quasi mai valorizzato in modo appropriato. Mi riferisco alle relazioni che nascono tra i partecipanti. Non quelle economiche e finalizzate al business, ma quelle più semplici, più spontanee, più vere, più umane, che nascono tra le persone quando si incontrano e uno si interessa dell'altro, anche se di Paesi diversi e di lingue diverse. È evidente che per noi imprenditori e uomini d'affari, fare



business è importante e parlare di lavoro è necessario come il pane, ma se penso a Taormina, vedo l'incontro di persone e storie. Sento i chiacchieri rumorosi e vedo i sorrisi ammiccanti tra i corridoi, sul terrazzo, intorno ai tavolini... vedo persone che si incontrano e si parlano... Relazioni che nascono o si rafforzano...

È un andare controcorrente rispetto a un mondo troppo digitalizzato, che spesso sostituisce la relazione fisica ed emotiva, con quella virtuale, togliendo sapore alla vita e ipotecando la possibilità di godere la felicità. La felicità, infatti, è un bene che si può godere solo relazionando con gli altri esseri umani perché, come ci dice Aristotele, è necessario essere almeno in due.

Meeting ... in Taormina

It is still impressive and alive the image of Sicily fixed from my hotel room just after waking up. Below, perpendicularly, the sea ... just beyond, the gulf of Naxos Gardens and immediately behind, further raising my eyes, majestic and imposing, Etna. Actually, as local inhabitants immediately underline, Etna, unlike all other volcanos, is a female volcano. This idea well explains the relationship between the volcano and its inhabitants. For them, it is "a muntagna" and since female, it is motherly, reassuring and generating... much more than how it can be terrible. The life it generates and dispenses wins the fear and the death it sometimes induces. Etna as "soul place [...] inexhaustible source of dualisms and antitheses, the union of opposites: death and fertility, sacred and profane, snow and fire, light and darkness, heaven and hell" (Pier Paolo Pasolini)

This was the background of the "9th international congress" of spring manufacturers. The most important event Anccem has ever held: 20 represented Countries, 145 delegates, 17 economic speeches, 6 technical speeches, a socio-economic one delivered by Fubini (vice director of Corriere della sera) that dealt with the immigration theme, highly topical especially in the territory that hosted us. I will not go into the details of the speeches that are broadly treated in this issue, I simply want to point out an aspect that often, in these events, is ignored or taken for granted, almost never suitably highlighted. I am referring to the relationships established among the participants. Not economic business-oriented ones, but those that are simpler, more spontaneous, more sincere and human as they stem from people when they meet and show mutual

interest, even if coming from different Countries and speaking different languages. It is evident that for us, entrepreneurs and businessmen, to do business and to talk about our job is absolutely necessary but if I think of Taormina, I remember people and stories that meet. I hear the noisy chats and I see the nice smiles in corridors, on the terrace and around the tables... I see people who meet and talk... Relationships that were born or strengthened... This means to go against the mainstream with regard to an excessively digitized world, which often replaces the physical and emotional relationship with the virtual one, depriving life of its relish and affecting the possibility of enjoying happiness. Happiness in fact is a blessing we can enjoy only if we enter into relations with other human beings because, as Aristotle tells us, it is necessary to be at least two.

Condividete, gente, condividete!



Protagonisti del convegno nazionale dell'Associazione nazionale dei costruttori italiani di molle svoltosi il 12 maggio scorso a Milano sono stati i servizi di *welfare* aziendale sviluppati alla luce di quanto previsto dalla Legge di stabilità; e ancor più la filosofia che deve guidarli.

Se si provasse a identificare un *leitmotiv* unificante per i ricchi interventi che hanno animato lo scorso 12 maggio a Milano il convegno na-

zionale di Anccem, facile sarebbe puntare lo sguardo sui servizi di *welfare* aziendale. Questi ultimi sono stati infatti, i più autentici protagonisti dell'intera assise, grazie alla partecipazione e alle argomentazioni

di relatori specializzati sulla materia. Ancor più significativo tuttavia è stato lo sforzo compiuto per comprendere le motivazioni che hanno portato all'adozione di tali pratiche nel contesto della Legge di stabilità promulgata nel 2016.

Al *business* contemporaneo si impone un radicale cambio di mentalità che il provvedimento accoglie ed esprime al meglio e che ha occupato una parte importante della relazione del presidente Angelo Cortesi. Giunto alle ultime fasi del suo mandato, in scadenza al prossimo mese di maggio, Cortesi ha riportato all'atten-

fils acier pour ressort

Federstahl Draht Spring steel wire

B-SM-DM
B galva SM-DM galva
B spécial-SL
B/C carré-DM-DH carré
B/C Corzal-DM-DH Corzal*
C-SH-DH
C galva SH-DH galva
C étamé-DM étamé
G1 HLE- Classe 2
51CRV4

EN 10 270-1

fils acier doux

Eisen Draht Mild steel

Clair C4D-C9D
Galva rétréfilé
Galva / clair
Galva / recuit
Cuivré C4D-C9D-C10D
Recuit Noir-Blanc

EN 10 016-2

• 1 500 tones
de stock

• 35 machines
Ø 0,28 à 18 mm

• dressage et
coupe à longueur
5 mm à 6 mètres

Gerichtete Drähte-Stäbe

Cutting and straightening-Bars



fils acier inoxydable

Edelstahl Draht Stainless steel

1.4310 302 brillant - mat
302 HR
302 nickelé
302 recuit
302 carré
1.4401 316
1.4404 316 L
316 L recuit
1.4571 316 Ti
1.4441 316 LVM implants
1.4568 631 17/7 ph
1.4062 Duplex
1.4362 Duplex
1.4462 Duplex
1.4541 321
1.4539 904 L Uranus B6
1.4301 304
1.4306 304 L
304 L Recuit
1.4567 304 Cu

EN 10 270-3

alliages nickel

Legierungen Alloys

2.4816 Inconel 600*
2.2856 Inconel 625*
2.4668 Inconel 718*
2.4669 Inconel X750*
2.4819 Hastelloy C276*
2.4610 Hastelloy C4*
2.4066 Nickel 200

sans nickel

Nickel frei Nickel free

17/15 CrMn

nickel cuivre

Nickel Kupfer Nickel-Copper

2.4360 Monel 400*

cuivre nickel

Kupfer Nickel Copper-Nickel

2.0842 CuNi44

réfractaires

Heating conductor alloys

1.4767 CrAl 20 5
2.4867 NiCr 60 15
2.4869 NiCr 80 20

super-réfractaires

High-temperature resistant alloys

2.4632 Nimonic* 90
1.4841 314
1.4845 310

pour scellement

Controlled expansion and glass sealing alloys

2.4478 NiFe 47

base Cobalt

Cobalt base

2.4711 PHYNOX*
MP35N*

autres fils

Andere Produkte Other products

2.1247 Béryllium CuBe2
2.1020 Bronze CuSn6
2.0065 Cuivre CuA1
2.0321 Laiton CuZn37
3.0255 Aluminium 1050
3.3555 Aluminium 5019
2.0730 Maillechort
3.7165 Titane TA6V ELI gr 5
3.7035 Titane T40 gr 2

autres produits sur demande

Andere Produkte auf Frage
Other products on request

*Trade name

"I manager devono essere disponibili a un ascolto vero e avere la capacità di cogliere il lavoro che non si vede"

**Angelo Cortesi,
Presidente di Ancnem
e titolare della lecchese Co.El**



emergente dell'*Industria 4.0* porta con sé un'accelerazione spinta del ricorso all'automazione e alla robotica, che suggerisce interrogativi ulteriori. Innovare è necessario e anzi inevitabile, ma l'ingresso massiccio dei *robot* nelle fabbriche potrebbe esser causa o concausa della perdita di circa cinque milioni di posti di lavoro solamente in Europa.

Il (vero) capitale

La predisposizione al cambiamento è certo un imperativo per l'impresa ma chiedersi quale sia il pegno da pagare all'evoluzione è altrettanto doveroso, specie a fronte delle nude cifre. Là dove i tassi di disoccupazione sono più bassi, come nel caso degli Stati Uniti e della Germania dove alla fine del 2015 si era fra il 4 e il 5%, la produttività è in crescita. Mentre Paesi come l'Italia hanno sino a poco tempo fa coniugato mestamente un indice di *output* prossimo allo zero con una percentuale di non occupati in costante

ascesa. Anche per questo Cortesi è tornato a battere un tasto che gli è giustamente caro, quello dei numeri sul disagio in Italia, dove si contano oltre 3,2 milioni di famiglie in condizione di povertà relativa. Si è in apertura accennato all'altro possibile tema portante del convegno milanese, accanto alle nuove forme del *wellfare*. Ebbene, esso può essere espresso dalla parola *condivisione* poiché questo è il concetto al quale secondo Angelo Cortesi, titolare della lecchese Co.El, deve ispirarsi l'azienda del terzo millennio, per potersi dire genuinamente rivoluzionaria. È tempo di riportare il capitale umano al centro della scena e per farlo occorre acconsentire a concepire un'impresa, a tutti gli effetti, come una squadra, senza però indulgere alla retorica. D'altra parte, per corroborare la sua tesi il presidente uscente ha citato l'economista premio Nobel del 1992 Gary Becker, secondo il quale «successo e crescita arrideranno a quegli Stati che sapranno investire nei loro cittadini».

Trasferito al manifatturiero, l'adagio calza a pennello a realtà come lma o, più in piccolo, Vin Service, entrambe ospiti di passate assemblee; ed entrambe capaci di sposare l'innovazione con lo sviluppo delle risorse umane.

Un folto e qualificato pubblico ha seguito il convegno nazionale dell'Associazione nazionale dei costruttori italiani di molle svoltosi il 12 maggio scorso a Milano.

zione della platea degli associati alcuni dei temi che più hanno caratterizzato il suo impegno. Per esempio i volti nascosti della diffusione di Internet e della sua applicazione al panorama delle imprese. Nel nuovo mondo della digitalizzazione e della telematica gli spazi e le distanze si sono certamente ristretti, come Cortesi ha ricordato, e quella velocità che è patrimonio intrinseco della Rete mondiale diviene però un'arma a doppio taglio. Capace, cioè, di dare vantaggi competitivi solo a chi si rende conto che «per contendere i mercati restare immobili è impossibile». Anzi, addirittura impensabile. Al tempo stesso, la rivoluzione del *web* e l'idea della globalizzazione che vi è strettamente apparentata, sono andate di pari passo con quegli eccessi di finanziarizzazione dell'economia che in più occasioni il numero uno ha lamentato. Oltre a ciò, il paradigma

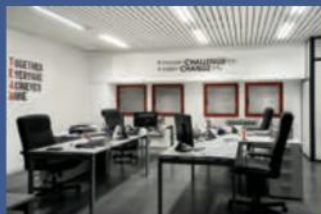




Join the best:
16-20 April 2018
Düsseldorf, Germany
www.wire.de



Macchine Avvolgatrici - Ø Filo: da 0,50 a 15,00mm
Spring Coiling Machines - Wire Ø: from 0,50 to 15,00mm
Aspi Svolgitori - da 35 Kg fino 3000 Kg
Payoffs - from 35 Kg to 3000 Kg





«È impressionante valutare cosa accade alle persone che si trovano a toccare con mano il gusto della responsabilità e la possibilità di operare con un dinamismo diverso»
Massimo Folador, noto formatore e autore del libro «Un'impresa possibile»

La responsabilità è per tutti

L'argomento del *welfare* si è quindi innestato su un'altra delle riflessioni compiute dall'imprenditore lariano: «Perché il capitale umano possa svilupparsi e i talenti riescano a emergere», ha affermato Angelo Cortesi, «è necessario ora andare oltre i consueti contratti». Questo significa in primo luogo, e sempre facendo riferimento a *benefit* e dintorni, «puntare più sul premio anziché sugli incentivi». Ma anche, e qui i *manager* sono chiamati in causa in maniera ancor più diretta e inequivocabile, «essere disponibili a un ascolto vero» e avere la capacità di «cogliere il lavoro che non si vede» con tutto il suo portato di valore. Tutti quelli citati sono solo alcuni dei tasselli del mosaico chiamato *condivisione* e che fa il paio con quello della responsabilità, come esemplifica-

to dalle considerazioni di Massimo Folador. Opinione del formatore e autore de *Un'impresa possibile* è che sia «impressionante valutare cosa accade alle persone che si trovano a toccare con mano il gusto della responsabilità e la possibilità di operare con un dinamismo diverso. Cosa accade a ciascuno di noi grazie alla motivazione che si sprigiona dalla condivisione e cosa accade ai risultati concreti che un modo diverso di gestire il lavoro», è la conclusione di Folador, «può contribuire a realizzare». Questo *l'identikit* di un contesto imprenditoriale concretamente orientato alla valorizzazione del capitale umano, tenendo presente tuttavia che il capitale umano medesimo è in corso di trasformazione. Nel parere della docente di Filosofia morale dell'università di Macerata Benedetta Giovanola esso «è dato dall'insieme di idee, conoscenze, abilità e talenti, oggi sempre più cruciali nelle attività economico-produttive». E procede unitamente a un altro genere di capitale, quello relazionale. Ovvero, sempre stando a Giovanola, «all'insieme delle relazioni interpersonali che sono alla base della fiducia, senza la quale le stesse transazioni economiche non potrebbero funzionare». Perché si possano coltivare entrambe le tipologie di ricchezza immateriale è indispensabile dare vita a un ambiente tale da esser loro favorevole.

La rete d'impresa come esempio di *sharing economy*

Un simile ecosistema dovrebbe somigliare a quello descritto dallo psicologo statunitense Abraham Harold Maslow, a sua volta menzionato nel corso della relazione di Cortesi. Ha la forma ideale di una piramide al cui vertice sta il concetto di autorealizzazione, intesa come soddisfazione dei progetti personali e possibilità di accedere a delle opportunità. Seguono la stima e l'autostima, ossia quel riconoscimento del «lavoro che non si vede» che passa per i *feedback* che un dipendente può ottenere dalla sua dirigenza. Relazioni sociali positive e di collaborazione sono al terzo gradino dello *ziggurat* di Maslow, poco sopra la sicurezza, nella duplice accezione di sicurezza fisica e di certezza del lavoro. Senza dimenticare che alla base della costruzione ci

sono requisiti di carattere fisiologico, come l'adeguatezza del reddito e dei salari alle caratteristiche, accoglienti e coinvolgenti al contempo, di un luogo di lavoro. «Oggi», ha proseguito Cortesi, «il mondo del *business* ci impone la necessità di assumerci una molteplicità di mansioni; di portarle a termine nel migliore dei modi, ma rapidamente». Quindi, è caratterizzato dal fenomeno che con un neologismo si definisce *raplexity*, una integrazione di complessità e di velocità insista nei processi. Per farvi fronte è più che plausibile che le forze di un singolo, sia esso un individuo o un'azienda, possano non bastare. Ecco perché va data importanza - e il mercato italiano lo sta in effetti già facendo, stando ai dati di Infocamerare visibili a pagina 21 di questo stesso fascicolo - agli esperimenti di aggregazione noti come reti di impresa. Attenzione, però, perché per dare concretezza a questa particolare specie della *condivisione*, bisogna prepararsi a una concezione inedita della gestione aziendale e degli stessi rapporti di forza fra aziende. Oltrepassando, o meglio ancora declinando in maniera diversa e forse più completa, la nozione stessa di *concorrenza*. In linea con l'etimologia, essa richiama il verbo latino *concurrere*. Ed esso non significa affatto schiacciare l'avversario, bensì qualcosa di completamente differente. Correre insieme. Collaborare. Concorrere. Cooperare. Contribuire. In una parola soltanto: *condividere*, per realizzare la visione dell'economista statunitense Jeremy Rifkin, convinto che la cosiddetta *sharing economy* rappresenti a tutti gli effetti l'avvento della terza rivoluzione industriale. È il sogno dell'imprenditore Enrico Loccioni, presidente del gruppo omonimo, con il quale Angelo Cortesi ha chiuso il suo discorso all'assemblea associativa primaveraile a Milano. «Per creare una cultura competitiva, favoriamo tutti quei ragazzi che vogliono fare gli imprenditori: il *softwarista* che vuole fondare una società di *software*, il progettista che vuole avviare un'impresa di progettazione. In questo modo regaliamo al territorio nuova imprenditorialità e ci assicuriamo nuovi imprenditori che possono diventare nostri fornitori».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Don't sacrifice money, sacrifice zinc.

Superior cathodic corrosion protection with DELTA-MKS®:

DELTA-PROTEKT® zinc flake systems

- Painted coatings for extremely thin layers of 8-10 µm
- Modular coating system consisting of basecoat + topcoat

DELTA-eLACK® cathodic dip coating

- DELTA-eLACK® 800 combined with a zinc basecoat
- Coating as a mass bulk parts through innovative plant technology

DELTA-PROZINC® electroplating

- DELTA-PROZINC® highly efficient system for manufacturing processes controlled by licensing system
- Thin, even coating layers and excellent metallic appearance
- Best balance of highest corrosion protection and environmental sustainability

The automotive industry has trusted our protection for more than 30 years. More about us and our products at www.doerken-mks.com



L'accento sulla distribuzione delle ricchezze

Una più ampia e più equa partecipazione al benessere che le attività imprenditoriali generano per natura è fra gli aspetti più importanti del processo evolutivo del *welfare* concretizzatosi finalmente con la Legge di stabilità del 2016, nell'opinione del professor Luciano Consolati.

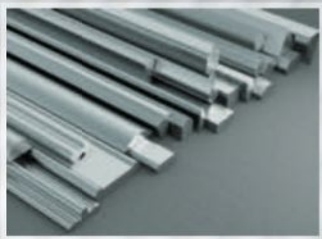
L'immagine del *welfare* così come oggi lo conosciamo e con il quale sempre più dovremo familiarizzarci alla luce dei provvedimenti in merito inclusi nella Legge di stabilità del 2016 ha in realtà alle sue spalle un percorso lungo e articolato. In prima battuta in occasione del convegno nazionale di Anccem del 12 maggio scorso a Milano; e

poi con un'intervista a *Mollificio Notizie*, a ripercorrerne sommariamente le tappe è stato Luciano Consolati.

Questi è docente di Geografia politica ed economica all'università *Guglielmo Marconi* di Roma e altresì amministratore unico della società di consulenza per le imprese *Meta Management Srl*. Il cammino ha preso il via di fatto con l'accordo in base al quale nel 1993 il governo allora in ca-

rica, guidato da Carlo Azeglio Ciampi, di concerto con le parti sociali, accoglieva l'idea della contrattazione decentrata come strumento capace di favorire gli aumenti di produttività. Proprio quest'ultima, secondo Consolati, rappresenta «nel nostro Paese il problema principale in termini di competitività complessiva e di generazione della ricchezza»: una simile presa di coscienza è stata alla base dell'ideazione di

DARE FORMA AI VOSTRI PRODOTTI E' LA SOSTANZA DEL NOSTRO LAVORO.



QUALITA': ottenuta dalla nostra casa madre con continui investimenti in impianti e tecnologie all'avanguardia che permettono di realizzare fili per molle in acciaio inossidabile migliori al mondo.

SERVIZIO: sempre più attento alle esigenze dei nostri clienti attraverso uno staff sempre disponibile e un servizio di logistica sempre più veloce e pronto alla preparazione della merce nell'arco di 24/48 h.

AFFIDABILITA': garantita dalla certezza della tracciabilità della merce e dalla presenza di omologazioni rilasciate dalle principali organizzazioni internazionali.



ERRE INOX S.R.L.

Via Alla Cascata, 15 23801 Calolziocorte (LC) ITALIA

☎ (+39) 0341 682977

☎ (+39) 035 5099063

✉ info@erreinox.com

🌐 www.erreinox.com



Società del Gruppo

Raajratna Metal Industries Limited



«La Legge inserisce fattori di interesse diversi, il primo dei quali è dato dalla confermata detassazione strutturale dei premi di risultato».

Luciano Consolati è docente di Geografia politica ed economica all'università Guglielmo Marconi di Roma e altresì amministratore unico della società di consulenza per le imprese Meta Management Srl.

un sistema di *welfare* alternativo a quello in auge. Si tratta cioè di «un *welfare* sussidiario e integrativo a quello pubblico», reso necessario dalla «scarsità di risorse economiche» e dalle «trasformazioni socio-economiche di lunga portata».

Un punto di svolta

Passando per i premi introdotti con «la contrattazione integrativa di secondo livello, basata su parametri che tengono conto degli incrementi di rendimento e produttività aziendale», nonché per l'affermazione della previdenza integrativa durante gli anni, il 2016 conduce a una svolta. La Legge di stabilità interviene *in primis* sui premi di risultato, istituendo il principio della sostituibilità fra la retribuzione in danaro e beni o servizi di *welfare* «al ricorrere di specifiche condizioni». Ma anche sul tema del riassetto dei servizi in precedenza previsti dall'articolo 100 del Testo unico delle imposte sul reddito (Tuir) con il contestuale ampliamento di quelli di cui all'articolo 51 del medesimo documento. Sintetizzando, la Legge approvata lo scorso anno presenta la novità di una tassazione agevolata per i

premi di risultato, consentendo la possibilità di scelta fra il cash e le prestazioni di *welfare*. Fra gli inediti *benefit* agevolati che il provvedimento include, si prevede la possibilità di accedere a servizi di assistenza a favore dei familiari anziani o non autosufficienti. Per quel che concerne poi l'estensione delle misure già approntate in passato, si segnalano il diritto di usufruire di un maggior numero di servizi di utilità sociale; e l'accesso a un contributo alle spese scolastiche e per l'istruzione. Non da ultimo, è data facoltà alle imprese di erogare e gestire i *benefit* sotto forma di buoni-*voucher*. Come vedremo, la rivoluzione non è di trascurabile importanza, grazie in particolare alla sua capacità di portare vantaggi tangibili a entrambe le controparti in causa: aziende e dipendenti.

Gli elementi d'interesse

«La Legge», è il commento che Consolati ha offerto a *Mollificio Notizie*, «inserisce fattori di interesse diversi, il primo dei quali è dato dalla confermata detassazione strutturale dei premi di risultato. In passato, in maniera che appare quasi pa-

radossale, i premi erano gravati da tassazione e precisamente da un aggravio delle aliquote a carico del lavoratore e a danno soprattutto delle piccole e medie aziende che non di quelle più grandi. Inoltre, il legislatore ha chiaramente sancito che la detassazione con aliquota al 10 anziché al 33-40% è permanente». Con la Legge di bilancio del 2017 è stato quindi compiuto un ulteriore passo in avanti, con un incremento del tetto-limite dei premi di risultato: da 2 a 3.000 euro o da 2.500 a 4.000 in caso di paritetico coinvolgimento dei lavoratori nell'organizzazione del lavoro. Ed è al contempo stato ritoccato verso l'alto il valore massimo del reddito imponibile al di sopra del quale le agevolazioni fiscali cessavano di avere valore, passando da 50 a 80 mila euro complessivi. «Interessano pressoché tutte le funzioni aziendali eccetto quelle apicali», ha detto Consolati.

I pilastri della legge

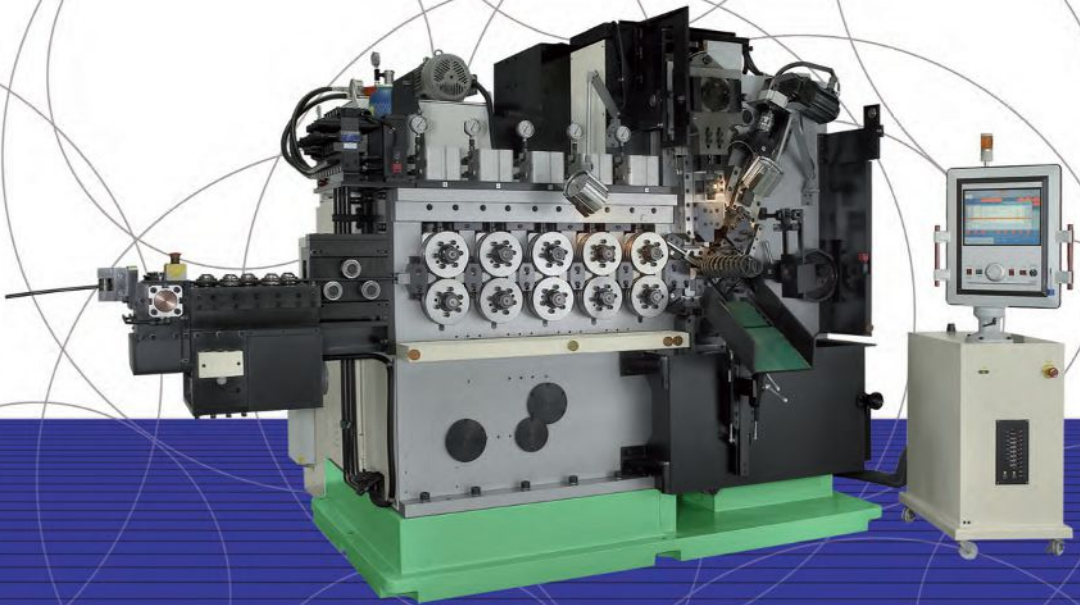
Il docente e amministratore unico di Meta Management ha inoltre sottolineato come «in condizioni particolari il premio» possa «superare le soglie prestabilite» e che «i





HTC 120 CQ
Ø 5.0 mm - Ø 14.0 mm

HTC 160 CQ
Ø 8.0 mm - Ø 18.0 mm



primi 800 euro del premio possono essere de-contribuiti» in assenza di qualunque altro aggravio fiscale. Quanto alla conversione del premio da cash a servizi, l'esperto ha osservato che essa dà adito non solo alla detassazione completa a beneficio degli addetti, ma anche per le imprese che su tali servizi non pagano alcun contributo aggiuntivo, superando così i limiti del cuneo fiscale. Il fatto che l'Agenzia delle entrate abbia acconsentito all'aumento dei servizi e all'estensione a tutti quelli che «non producono reddito, dall'assistenza ai buoni-scuola» è considerato da Luciano Consolati «un altro pilastro dell'integrazione fra welfare statale e welfare privato». Ogni azienda può autonomamente decidere se adottare il rinnovato modello e attenersi; e scegliere se conservare la modalità di erogazione in contanti dei premi o se tradurli invece in servizi. E ha facoltà piena di mettere a disposizione risorse proprie e indipendenti dal premio di risultato medesimo, purché in accordo con i lavoratori e le loro rappresentanze. Qui, anzi, sta uno dei meccanismi più innovativi della Legge, che rimanda a quell'idea di *condivisione* che è stata il leitmotiv dell'intervento del presidente Cortesi, visto nelle pagine precedenti. «L'essenziale», ha ribadito il docente dell'università *Guglielmo Marconi*, «è proprio la condivisione delle scelte fra le imprese e i loro addetti. Attualmente non è più conveniente procedere senza un confronto con la forza lavoro stanziando unilateralmente una quota parte delle risorse. Perché in questo caso il tetto-limite è pari al cinque per mille delle retribuzioni ma su questa stessa percentuale non è possibile godere di de-contribuzione né de-tassazione».

Produttività cercasi

Si è avuto modo di osservare in apertura che l'incremento della produttività è obiettivo principe delle nuove normative sul lavoro e i premi e questo è, nel parere dell'intervistato, un traguardo alla portata del rinnovato sistema. «Si tratta senz'altro di una politica che persegue un aumento della produttività», ha commentato Consolati, «che dovrebbe derivare dalla natura strutturale della de-tassazione e dalla gestione di piani di welfare realmente gratificanti per i dipendenti; e perciò dalla creazione di ambienti in cui il lavoro è un'espe-



Il tavolo dei relatori al convegno promosso a maggio dall'Associazione dei Molifici.

rienza positiva. Dal canto suo l'esecutivo ha rinunciato alle entrate fiscali garantite dalla tassazione e per stimolare la contrattazione di secondo livello ha messo in campo una mole ingente di risorse, assicurata appunto dalla rinuncia alle tasse e ai contributi. Una volta detto questo, però, va anche rammentato che i contratti di secondo livello che attualmente sono stati depositati al ministero competente sono circa 20 mila, pari a un quarto del sistema produttivo nazionale. Né si può dimenticare che, in merito, il contrasto è ancora acceso e «le sigle sindacali sono divise». Da alcune parti si paventa il rischio di un crollo del welfare pubblico; ma forti sono pure i timori che la gestione dei premi sia troppo complicata da implementare con successo da parte delle imprese di dimensione minore, in maggioranza nel tessuto produttivo italiano. Non da ultimo, la de-contribuzione pesa in negativo sugli accantonamenti in vista della pensione di anzianità. Non a caso i lavoratori interessati dai provvedimenti della Legge di stabilità e di bilancio sono meno del 50% del totale, stando alle stime presentate da Consolati, e a conoscenza completa dei loro meccanismi è meno del 20% delle aziende. Questo significa che «si deve compiere un grande sforzo di formazione», fermi restando i benefici del sistema.

Una grande opportunità

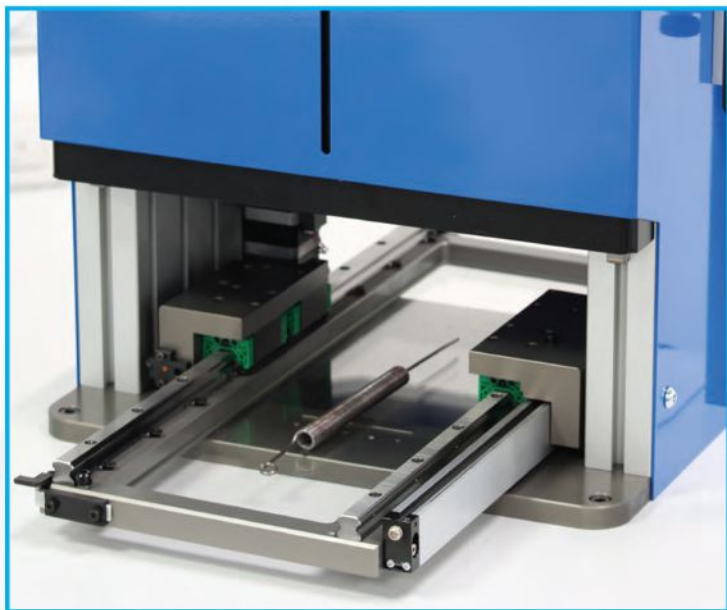
«Dal mio personale punto di vista», ha detto Consolati, «l'opportunità è interessante per molti poiché la domanda diffusa di servizi di welfare può generare vi-

vacità sul territorio. Penso al mondo della cooperazione che dalla risposta a queste richieste potrebbe trarre linfa vitale. Bisogna però evitare di incorrere in logiche opportunistiche e mettere mano a un profondo ripensamento delle relazioni fra individuo e impresa. In termini di flessibilità degli orari, per esempio, che dà modo di disporre di un maggior tempo per sé e per i propri affetti. È una dimensione per larghi tratti sconosciuta ma che se affrontata nel modo giusto crea vantaggi». L'esperienza di altri Stati che prima della Penisola hanno adottato questo paradigma è d'altronde incoraggiante. «Anche nel nostro Paese alcuni esempi di capitalismo paternalistico hanno dato esiti eccellenti», ha concluso Luciano Consolati, «ma la novità di questo approccio di tipo anglosassone è data sia dallo spostamento del focus dal contratto nazionale collettivo a quello aziendale; e dal forte accento posto sulla redistribuzione delle ricchezze. Nelle nazioni in cui questa trasformazione è già consolidata si calcola una superiore produttività, ma anche un livello qualitativo più elevato dei prodotti; e una capacità maggiore di attrarre talenti. Il concetto dei servizi può articolarsi su più piani e basti pensare agli asili allestiti nei luoghi di lavoro a favore dei figli dei dipendenti. Senz'altro però il tema caldo è l'inclusione delle piccole e medie imprese. Una possibile soluzione può arrivare dalle aggregazioni, poiché le reti possono dar loro più forza anche nella gestione dei servizi».

© PRODUZIONE RIVERWAX

2D-MULTI-01 PER LED2D-140

*Proiettore di profili automatico per misure
fino a 500 mm.*



MicroStudio

M A D E I N I T A L Y

**Strumenti e macchine
per la misura ed il controllo**

Soluzioni per la qualità nei mollifici

*Laboratorio di taratura specializzato in strumenti prova molle
Prove conformi EN ISO 17025*

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

www.microstudiotec.it



Prove tecniche di welfare

Le strategie per tradurre in pratica la teoria del rinnovato sistema dei premi aziendali sono state spiegate dal direttore delle risorse umane di Sacchi Elettroforniture Federico Marchini, che ha evidenziato come le azioni approntate dall'azienda puntino alla felicità del personale.

Sacchi Elettroforniture è sul mercato dal 1957 quando fu fondata a Barzanò, nel cuore della Brianza produttiva, da Giuseppe Sacchi, imprenditore intenzionato a mettere a disposizione delle aziende del territorio i prodotti che solitamente esse reperivano soltanto a MI-



«La nostra *vision* fa leva sulla convinzione che la felicità delle risorse umane generi valore aggiunto e che il *welfare* sia un tassello del nostro meccanismo per la creazione di profitti» Federico Marchini, Direttore Hr di Sacchi Elettroforniture



lano. Sessant'anni più tardi, il marchio è capillarmente presente nelle aree del Paese nelle quali l'impresa è più diffusa, in linea con una politica da sempre basata sulla vicinanza ai clienti. Conta in catalogo ben 6.500 articoli disponibili e impiega 1.085 collaboratori, per un fatturato pari a circa 490 milioni di euro. Crescendo per linee esterne ha integrato nei decenni quattro realtà dando vita a quel che oggi si presenta a tutti gli effetti come un gruppo. Sui nuovi sistemi di *welfare* il gruppo Sacchi è attivo ormai da due anni e da quando cioè ha iniziato a studiare un piano dedicato. Alla base del progetto, un'idea semplice quanto fondamentale: «La nostra *vision*», ha detto il direttore Hr Federico Marchini durante il convegno nazionale di Milano, «fa leva sulla convinzione che la felicità delle risorse umane generi valore aggiunto e che il *welfare* sia un tassello del nostro meccanismo per la creazione di profitti». Certo, perché una simile concezione potesse essere tradotta in pratica e comunicata in modo adeguato alla forza lavoro, si sono dovuti attraversare vari passaggi; ed è stata necessaria l'opera di consulenza di esperti come il dottore commercialista Diego Paciello. «Poter contare su un *partner* preparato è stato un elemento essenziale per sviluppare l'iniziativa», ha proseguito Marchini, «anche perché le complessità di ordine fiscale e giuridico sono molte e quando siamo partiti il quadro era molto meno definito di quanto non appaia invece ades-

so». Un altro dettaglio di cruciale rilevanza è stato la formazione, in materia, della forza lavoro.

L'innovazione spiegata agli addetti

Sin da subito Sacchi Elettroforniture si è fatta carico perciò di illustrare ai suoi addetti le dinamiche del passaggio al rinnovato sistema dei premi e della possibilità di scelta fra il *cash* e i servizi. «Abbiamo proceduto con la massima attenzione», ha ricordato Federico Marchini, «lungo un percorso articolato nelle fasi del lancio, del monitoraggio, della comunicazione e della valutazione sul tipo di accoglienza che il piano aveva ricevuto in azienda. Il nuovo *welfare* è per noi uno strumento aggiuntivo rispetto a quelli tradizionalmente utilizzati per la retribuzione, ma è soprattutto un fattore di distinzione. E si tenga presente che solo oggi iniziano a moltiplicarsi i *player* specializzati nell'offerta e nella gestione dei servizi, perché inizialmente questo panorama era dominato da *broker* assicurativi o fornitori di buoni pasto». La difficoltà dell'implementazione di una piattaforma il più possibile soddisfacente, quindi in grado di stimolare la «felicità» di cui sopra, è rappresentata naturalmente dalla diversità delle esigenze che ciascuno manifesta. Specie in una società che di fatto impiega oggi quattro differenti generazioni di braccia e cervelli, con un'età media di 41' anni. *Cosa serve davvero ai dipendenti?* è quindi la domanda impre-

scindibile per gli imprenditori alle prese col *welfare* moderno. Tenendo presente che fra le aree metropolitane e i piccoli centri, dove ha sede la maggior parte dei punti vendita di Sacchi, i bisogni individuali, e gli stili di vita, differiscono. Per meglio orientarsi fra le opportunità di ricevere comunque un'aggiunta (sostanziosa) alla busta paga; rimborsi per servizi quali il pagamento degli asili nido o ancora per l'acquisto di biglietti aerei o altro, Sacchi Elettroforniture ha fatto ricorso alla Rete. Di concerto con il *partner* ha realizzato il sito *Sacchi4welfare*, illustrativo del *come spendere i benefit*, e ha informato gli interessati attraverso *e-mail* dedicate, riunioni, messaggi sulla *intranet*. E dopo aver «descritto che cosa ogni famiglia avrebbe potuto fare del relativo premio nelle diverse stagioni dell'anno», oggi può calcolare con esattezza gli esiti della strategia. Il valore a disposizione è stato utilizzato per il 96% e vi ha avuto accesso il 99,6% della popolazione aziendale. La più gran parte del *platform* è stata destinata a spese mediche o familiari e ai viaggi; e la felicità è stata percepibile, visti i ringraziamenti ricevuti dal *management* anche soltanto per un *weekend* in famiglia. «Ora si pensa a una più ampia diffusione dei piani pensionistici», ha concluso Marchini, «visto il crescente ricorso alla previdenza integrativa. Quel che preme sottolineare è che il 91% degli addetti ha apprezzato l'utilità del sistema».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



«Una nuova cultura che cambia le aziende»

Fra gli ospiti del convegno nazionale di Anccem a Milano, anche il dottore commercialista e consulente per il *welfare* aziendale Diego Paciello, che ha messo in luce non soltanto alcuni dei meccanismi del rinnovato sistema bensì pure i molti aspetti che lo rendono rivoluzionario.

Il dottore commercialista, revisore dei conti e consulente aziendale con una specializzazione sul tema del *welfare* può a buon diritto essere definito un punto di riferimento di spicco per la materia. E questo alla luce del fatto che sulla Legge di stabilità del 2016 e su quella di bilancio del 2017 egli ha avuto visibilità diretta, essendo stato coinvolto in prima persona in alcune fasi della loro stesura. Ecco perché il suo intervento ha avuto particolare importanza nel contesto del convegno nazionale dell'Associazione dei costruttori italiani di molle dello scorso maggio a Milano.

Nell'occasione, egli ha esordito con il dire che una delle grandi novità del rinnovato meccanismo sta nel fatto che «i premi non sono più calati dall'alto e cioè per volere delle dirigenze» come è accaduto in passato. Al contrario, essi hanno acquisito la

caratteristica della «flessibilità» assumendo al tempo stesso una natura «retributiva e contrattuale» che comprende insieme al danaro anche beni e servizi. Ed essi, altro punto essenziale, sono interamente detassati. Paciello non ha mancato di sottolineare che «l'erogazione delle somme destinate al *welfare*» cancella le parti solitamente destinate «ai contributi pensionistici». Ma ha espresso l'opinione che «i vantaggi dati da quel che si può ottenere ora, rispetto a quel che probabilmente si potrebbe avere in futuro sono imparagonabili». Sino al 2015 soltanto la situazione era molto più fluida e per certi versi confusa, visto che sussistevano incertezze sull'effettiva deducibilità dei *benefit* e «sulla stabilità dell'erogazione dei servizi». Due anni dopo, lo scenario è mutato e la volontà di «ridurre il cuneo fiscale impattando al contempo il costo del lavoro» ha

portato con sé «un aumento dei livelli retributivi tramite il *welfare*, che è a sua volta una forma di retribuzione».

Partecipi dell'organizzazione

Quel che più conta, poi, è che si sia messa in moto «una cultura che ha il potere di cambiare le aziende» incidendo sulla partecipazione dei lavoratori alla loro stessa vita. È cresciuto il senso della «condivisione» perché il sistema fa sì che «i dipendenti partecipino più attivamente all'organizzazione aziendale». Un fattore determinante per il buon andamento del *business*, secondo Paciello, convinto che «le aziende dove il valore del *welfare* è condiviso hanno anche principi condivisi» e sovente finiscono per l'«avere un'autentica marcia in più». Le declinazioni possibili del paradigma sono molteplici, così come i vantaggi che ciascuna può garantire. Per

esempio, un carrello della spesa riempito con il supporto delle piattaforme di *welfare* aziendale può essere sino al 35% più conveniente. L'innovazione ha tuttavia bisogno di essere divulgata opportunamente, anche nel parere di Paciello: «Una efficace comunicazione», ha osservato, «ha un valore analogo a quello delle somme messe in gioco». L'impresa sta cominciando a rispondere al richiamo con convinzione crescente, poiché nel suo quotidiano il consulente aziendale si trova sempre più spesso a interagire con chi intende dare vita a un piano preciso ma non ha ancora gli strumenti informativi adatti per approntarlo. In corso di trasformazione è un'intera filosofia e a questo proposito va ricordato che «facendo massa critica» e dunque aggregandosi in gruppi di acquisto sui *generis* le aziende possono accedere a condizioni più vantaggiose presso i fornitori di beni e di servizi. L'evoluzione, stimolata da «un legislatore che ha mostrato



«Sta prendendo piede una cultura che ha il potere di cambiare le aziende incidendo sulla partecipazione dei lavoratori alla loro stessa vita. È cresciuto il senso della "condivisione" perché il sistema fa sì che i dipendenti partecipino più attivamente all'organizzazione aziendale.»
Diego Paciello, commercialista e consulente per il *welfare* aziendale.

di credere profondamente al nuovo *welfare*», è destinata a introdurre anche un ventaglio ampliato di beni e di servizi. E ogni società è però sin d'ora libera di adottare le soluzioni che più le calzano, con l'intento di «dare agli addetti degli obiettivi comuni, anche sul breve termine». Il paniere

è vasto, visto che un buon successo è stato ottenuto anche da quanti, nelle rispettive iniziative di *welfare*, hanno inserito servizi quali le prestazioni di *screening* oncologico o la sigla di opportune polizze sulla vita.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

E. PONZIANI
INDUSTRIA ACCIAI TRAFILATI

FILO DI ACCIAIO DAL 1920

E. PONZIANI S.p.A.
Via Buozzi 2 - 23844 Sironè (LC) - Tel: +39 031850050 - Fax: +39 031852305
Info@ponziani.it - www.ponziani.it

CERTIFICAZIONE DI SISTEMA QUALITÀ
DNV GL
ISO 9001



Dalle molle alla rete

Il progetto per la creazione di un *network* di imprese anticipato dal presidente Angelo Cortesi durante il convegno nazionale dello scorso maggio a Milano sta prendendo forma e punta a creare un'esperienza dalle caratteristiche del tutto particolari, centrata sul *welfare* aziendale.

Secondo le più recenti stime di Infocamere all'inizio dello scorso settembre potevano essere censiti in Italia ben 3.992 contratti di rete con un incremento di 52 unità rispetto al precedente mese. Le aziende partecipanti sono 20 mila e 157, cioè 292 in più di quanto visto in agosto. La formula può dirsi a buon diritto un successo e Ancem è intenzionata a sua volta a trarne vantaggio, dando vita però a un suo modello specifico e fortemente orientato al *welfare*. «Pensiamo a un *network* trasversale», ha detto il presidente Angelo Cortesi, «che

L'ALTA TECNOLOGIA delle mole abrasive

...creamed.it



I nostri tecnici sono impegnati costantemente nell'analizzare e testare nuovi prodotti, con lo scopo di aiutare chi produce ad **ottimizzare costi e tempi di lavorazione**. Questa **continua ricerca**, nell'intento di offrire un prodotto **sempre all'avanguardia**, ci ha permesso di diventare un **punto di riferimento** per le Aziende italiane negli ultimi 50 anni.

Magni Nuova Abrasivi S.r.l. Via Buozzi 26 - San Donato M.se - Milano ITALY
Tel. 02 51800410 ra - Fax 02 51800286 - e-mail: info@magnibrasivi.it

magnibrasivi.it

Qualità... Pronta!!!

 **Kiswire**



KGS

SAPA ACCIAI

SAPA ACCIAI s.r.l.

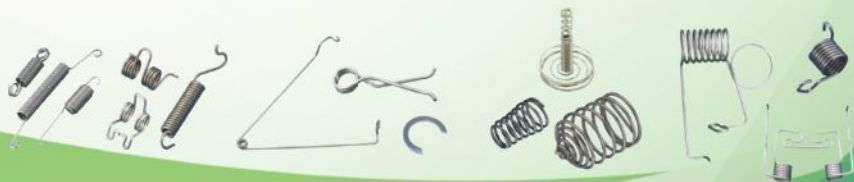
Via E. Fermi 16/18 20090 Cusago (MI)

tel: +39 02.90.39.00.40 - fax: +39 02.90.39.00.50

email: info@sapacciai.com - www.sapacciai.com



SHINKO



 **SHINKO**
MACHINE TOOL CO., LTD.
Finding New Dimensions In Spring Making

 **Pasquali**
Trading s.r.l.

PASQUALI TRADING Srl

Via Luigi Manzoni, 74/E - 31015 Conegliano (TV)

Tel. +39 (0) 438 430 596 - Fax +39 (0) 438 430 700

info@pasqualitrading.com - www.pasqualitrading.com



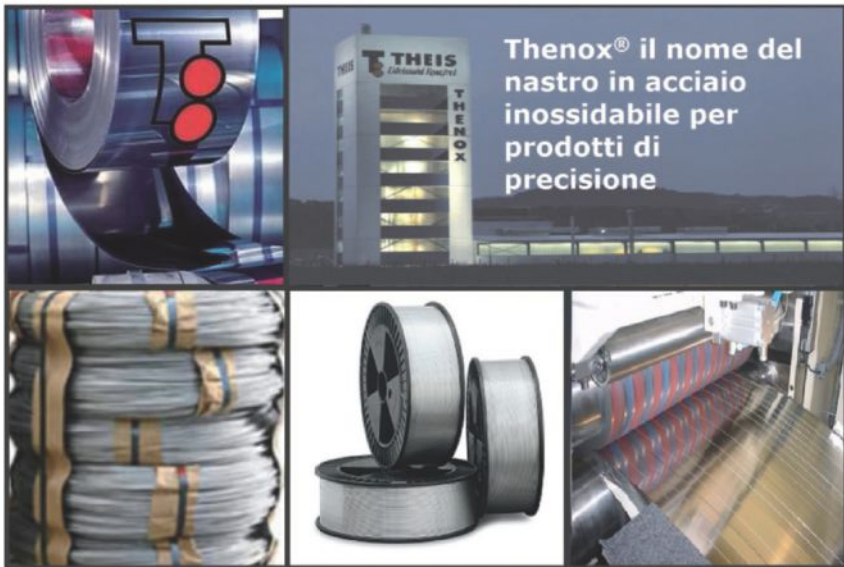
non si limiti a coinvolgere i soli mollifici, in nome dello sviluppo di progetti di *welfare*. Perché crediamo che questo tema possa fare la differenza portando a una più autentica valorizzazione del capitale umano. L'uomo è la risorsa-chiave per l'industria moderna e i nuovi provvedimenti possono farlo crescere professionalmente in modo significativo, garantendo al tempo stesso alle aziende agevolazioni fiscali importanti. È un obiettivo alla portata che voglio realizzare». Per molti versi si tratta di un lascito del numero uno associativo il cui mandato è in scadenza nel maggio del 2018 e ha un'utilità pratica ben visibile. «Lo scopo», ha proseguito Cortesi, «è condividere le strategie di previdenza, assistenza, utilità sociale a favore dei lavoratori, vista la difficoltà di mettere a fattor comune fra più imprese le necessarie risorse tecniche. L'idea è di sfruttare le potenzialità di Internet sviluppando una piattaforma che raccolga i servizi di *welfare* accessibili e acquistabili

li, estendendone via via la tipologia e la gamma. Bisogna poi far capire ai giovani, che magari necessitano di *benefit* diversi da quelli della forza lavoro più anziana, che possono per esempio usufruire di altri beni: iscrizioni in palestra oppure viaggi». Una aggregazione di imprese è nella fattispecie particolarmente efficace, per conquistare maggior potere contrattuale e ridistribuire più razionalmente gli oneri di start-up della stessa piattaforma. Gli associati saranno i primi destinatari della proposta, che poi potrebbe aprire ad altre realtà in cambio del pagamento di un classico fee. Il lavoro è *in progress*, con la collaborazione preziosa di Meta Management Srl e del professor Luciano Consolati. Una analisi di interesse è stata fatta mentre a novembre è in programma l'incontro

“Pensiamo a un *network* trasversale», ha detto il presidente Angelo Cortesi, «che non si limiti a coinvolgere i soli mollifici, in nome dello sviluppo di progetti di *welfare*. Perché crediamo che questo tema possa fare la differenza portando a una più autentica valorizzazione del capitale umano.”

con un esperto allo scopo di dirimere e chiarire le eventuali perplessità. Il lancio vero e proprio è atteso per l'inizio del 2018 a seguito del dialogo con i partecipanti, 10-15 in fase di avvio, che sono chiamati a presentare la loro visione del *welfare* e proposte *ad hoc*. «Ad Ancnem spetta anche il finanziamento del progetto in sede di preparazione e posto il riscontro positivo da parte dei soci», ha concluso Cortesi, «ma sino a questo momento l'accoglienza è stata ottima e incoraggiante. Lo abbiamo potuto verificare nel corso della presentazione tenutasi a settembre dinanzi ai membri del consiglio associativo, che ci hanno dato ufficialmente mandato per dare il via alle adeguate operazioni di analisi e di studio».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



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



Trafileria Lecchese

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

AZIENDA CON SISTEMA
DI GESTIONE QUALITÀ
CERTIFICATO DA DNV GL
= ISO 9001 =

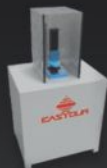
Olginate LC Italia, tel 0341.652022, fax 0341.682994
www.trafilerialecchese.it tl@trafilerialecchese.it



EASYDUR
TESTING EQUIPMENT

LA NOSTRA META

E' UNA PROVA CONTINUA



NANODYNO
risoluzione 0.0001 mm



ROTARY ROBOT
controllo del 100% della produzione



COSMOS
forza trasversale



AURA
prove su molle ad alto carico

EASYDUR ITALIANA di Renato Affri • Tel. +39 0332 203626 • info@easydur.com • www.easydur.com

A scuola di tecnologia

Non solo le iniziative di formazione mantengono negli anni un ruolo centrale all'interno delle attività dell'Associazione; ma anzi conquistano con il tempo una crescente importanza. A darne testimonianza ulteriore sono gli appuntamenti di *training* svoltisi a settembre e ottobre.

La tecnologia delle molle è stata al centro dei due appuntamenti formativi che, nel solco di una consolidata tradizione, l'Associazione nazionale dei costruttori di molle ha organizzato rispettivamente il 12 settembre e l'11 ottobre presso il Novotel Brescia 2 della Leonessa. Il primo ha riguardato il tema del *Progetto e calcolo delle molle in filo quadro; dei fili e delle lamelle piegati*. Il secondo ha invece avuto come oggetto *Progetto e calcolo delle molle di torsione e delle molle coniche*. Lo scopo principale di entrambe le iniziative, così come Ancnem ha fatto chiaramente sapere, è stato quello di «far conosce-

re ai partecipanti», cui è stato rilasciato l'instancabile attestato, i segreti delle formule di calcolo delle molle citate. Accanto alla parte più propriamente riservata alla teoria, le lezioni hanno opportunamente ospitato anche momenti riservati allo sviluppo in aula di alcuni esempi pratici di calcolo. Ancora, gli iscritti hanno avuto la possibilità in questa occasione di toccare con mano i contenuti della *Guida 5* redatta dall'associazione e le nozioni necessarie a prevedere le tolleranze tipiche delle varie molle. Ideali destinatari dei corsi, articolati in una sessione del mattino e in una pomeridiana, sono stati il personale tecnico e i capi reparto, i preparatori di macchine e, ultimi ma

non per questo meno importanti, gli addetti al controllo della qualità. Già docente ordinario di Progettazione meccanica e Costruzione di macchine presso l'università di Bologna, il professor Pier Gabriele Molari è stato l'insegnante di riferimento per tutti e due gli appuntamenti. Fra le tematiche prese in esame, anche gli aspetti della deformazione del filo durante l'avvolgimento e le specifiche della certificazione Iso 9001. Nel corso della seconda giornata di didattica, a curare i contenuti relativi a La tolleranza delle molle con lo studio su *Il controllo delle molle di torsione* è stato il presidente Angelo Cortesi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Kamatech
Springs factory technology
www.kamatech.it

BRB700



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



MOLE ERMOLI

dal 1882

more than 130 year of grinding

FOR MORE INFORMATION CONTACT OUR STAFF
TO THE EMAIL ADDRESS INFO@ERMOLI.IT

IATF 16949:2016 - Automotive

Come ben sanno le aziende che operano nel settore Automotive, entro il 14 settembre 2018 (data di scadenza di tutti i certificati ISO/TS 16949) le aziende già certificate ISO/TS 16949:2009 dovranno aver eseguito il passaggio alla nuova certificazione.

IATF 16949:2016, basato su ISO 9001:2015 è stato pubblicato nel mese di ottobre 2016 in sostituzione di ISO / TS 16949. Il nuovo standard è progettato per essere implementato in aggiunta e congiuntamente a ISO 9001:2015, contiene requisiti supplementari specifici per l'industria automobilistica e non è un SQG stand-alone.

Questa specifica allinea e sostituisce gli standard esistenti di USA, Germania, Francia e Italia per i sistemi di qualità del settore automobilistico, inclusi QS-9000, VDA6.1, EAQF e ASQ, definendo i requisiti del sistema qualità per le fasi di progettazione/ sviluppo, produzione, installazione e assistenza di tutti i prodotti correlati al settore



automobilistico. Il paragrafo 8.5.1.5 fornisce indicazioni per una gestione in ottica di Total Productive Maintenance (TPM) dei sistemi produttivi aziendali.

Tale approccio ha l'obiettivo di migliorare l'affidabilità dei sistemi produttivi, riducendo i casi di fermo macchina. Il paragrafo 8.5.1.5, in particolare, riguarda l'impiego di metodi di test non distruttivi per una

gestione predittiva della manutenzione degli impianti. Tra tali tipologie rientra l'analisi termografica sui quadri bordo macchina. Perché l'analisi termografica abbia valore, le immagini devono essere raccolte da personale almeno di Livello 1 secondo ISO 9712 e la relazione deve essere stilata da un tecnico qualificato almeno Livello 2 secondo ISO 9712

NOVAMETAL 
GROUP
 WIRE AND MORE...

**Produzione di fili, piattine e profili a disegno per molle
 Acciaio Inox e Leghe Nickel**

302 / 316 / 316 Ti / 904 L / 631 / DUPLEX
 Diametri: da 0,20 a 10,00 mm

Per fili in qualità 302 steurato magazzino dal pronto secondo norma EN10270-3

* Imballi Speciali su richiesta.

Novametal SA - Via Pra Mag 11 • P.O. BOX 23 • 6862 RANCATE (CH)
Tel.: +41 91 6408383 • **Fax** +41 91 6408302 • **Web** www.novametal.com • **e-mail:** info@novametal.com



OMD



MOLATRICI AD ACQUA



CARICATORI AUTOMATICI



SMUSSATRICI



MOLATRICI



AVVOLGITRICI



MULTIFORMER

**SPECIALIZZATI
NELLA PRODUZIONE
DI MACCHINE
PER 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



BULL BENDING

WELCOME TO THE FUTURE!

SINCE 1976



OMAS

23881 AIRUNO (LC) ITALY - Via Archimede, 3 - Tel. +39 039 9943551/2 - Fax +39 039 9943290

OMAS Piegatrici - commerciale@omaspiegatrici.it - www.omaspiegatrici.it



Un settore in salute con qualche incognita in vista

Il Congresso internazionale dell'industria delle molle organizzato a fine settembre a Taormina da European Spring Federation in collaborazione con Anccem ha messo in luce il dinamismo del comparto ma ha evidenziato al tempo stesso le possibili criticità all'orizzonte.

Suddivisi per nazione di appartenenza, sono stati ben 17 i delegati che hanno preso parte al Congresso della European Spring Federation (Esf) di Taormina come rappresentanti dell'industria delle molle di altrettanti Paesi. Pur con qualche piccola eccezione i *manager* intervenuti hanno descritto un segmento che continua a denotare un certo, invidiabile dinamismo. Ciononostante, incognite quali il costo del lavoro e quello delle

materie prime, la difficoltà di reperire manodopera opportunamente formata e non da ultimo le sfide della mobilità elettrica emergente, sono a loro volta temi da tenere nella massima considerazione.

Cina: dominano le molle a prestazioni elevate

In Cina, la China Spring Specialty Association raccoglie 42 imprese specializzate delle circa 200 censite sul territorio e il loro fatturato è mediamente pari a 8,3 miliardi

di yuan (uno yuan vale 0,12 euro); meno della metà di un giro di affari complessivo da 22 miliardi. I settori di destinazione del rispettivo *output* sono in prevalenza quelli dei trasporti leggeri e pesanti, su gomma e rotaia; l'elettronica; l'edilizia e l'architettura. Sono le molle a spirale a prestazioni elevate e sviluppate anche per le alte temperature tipiche delle ferrovie ultra-veloci a dominare uno scenario che nel 2017 dovrebbe esprimere un tasso di crescita del 14,9%. Mentre salgono leggermente



La delegazione italiana

le importazioni, si sta contraendo l'export che nel 2016 è sceso del 2%; e a trainare le produzioni è una nuova ondata di investimenti - tutti in aumento gli indicatori industriali - che contrasta col calo del Pil (+6,9 a inizio anno; +6,7 a fine giugno). In linea generale, molte sono le speranze che la manifattura nazionale ripone nei progetti per la Nuova via della seta e la Via marittima della seta, suscettibili di dare ulteriore impulso ai commerci internazionali. Un incremento è previsto nel corso del 2017 per le vendite di auto (+5%) e in proporzioni minori per i mezzi pesanti. Contestualmente però si fanno i conti con il trend ascendente del costo del lavoro, identificato dalla delegazione del Dragone come uno dei più urgenti nodi da sciogliere, insieme ai prezzi delle commodity e ai rapporti con gli Usa.

Stati Uniti: si punta su sistemi gestionali e automazione

Secondo Frank Fazio, italoamericano di origine siciliana a capo di Diamondwire Spring Company e giunto come portavoce di Spring Manufacturers Institute (Smi), negli Stati Uniti quello delle molle è un settore «nel quale è bello lavorare». Senza dubbio lo è perché negli States è l'intero panorama manifatturiero ad attraversare

una fase espansiva notevole. Benché un rallentamento sia atteso per gli anni a venire, ancora nel secondo semestre l'economia a stelle e strisce dovrebbe impennarsi per un ulteriore 3%. La produzione industriale a luglio ha segnato un progresso da 2,2 punti e un +1,2% è stato il risultato messo a segno proprio dalla manifattura, che nel 2016 valeva 2,18 trilioni di dollari, l'80% delle esportazioni. Lo Smi ha censito 425 produttori di molle e ha osservato nel passato recente una certa vivacità delle operazioni di fusione e acquisizione fra aziende, che in larga maggioranza (il 92%) sono tipici *family business* dal volume d'affari compreso fra 8 e 10 milioni di dollari. Sono in larga parte concentrate nel Nord-Est della nazione oltre che nelle aree più popolate come la California, né mancano tuttavia importanti presidi nei pressi del confine col Messico, dove - Trump permettendo - l'interscambio di prodotti e servizi è intenso, specie per l'auto. Complessivamente, Spring Manufacturers Institute conta circa 300 membri, per lo più imprese da 30-40 addetti le cui vendite sono aumentate del 14% nei primi nove mesi dell'anno in corso. Lo spettro, per il loro sviluppo, è rappresentato dall'invecchiamento della popolazione in età lavorativa, per contrastare il quale le istituzioni

e le sigle di categoria stanno approntando piani formativi mirati. Necessaria è però una diversificazione delle produzioni, insieme al potenziamento del marketing e all'apertura di nuovi canali distributivi. Allo stesso tempo, si punta sull'innovazione tecnologica, l'automazione, i sistemi gestionali.

Germania: il sentiment è positivo

I mollifici attivi in Germania sono raccolti sotto l'egida di Vdfi (Verband der Deutschen Federnindustrie, l'Associazione professionale per l'industria delle molle in metallo) che raggruppa poco meno della metà delle aziende del comparto, 103 su 220 complessive. Fra gli associati è piuttosto folta la presenza di imprese dell'indotto; così come quella delle realtà di dimensione medio-piccola. Se infatti l'industria tedesca esprime un fatturato superiore ai due miliardi di euro, pure è vero che il 70% dei suoi attori vanta vendite del valore inferiore a 12 milioni di euro annui. In contrasto con altri grandi player intervenuti a Taormina, Vdfi ha riportato un *sentiment* positivo circa le quotazioni dell'acciaio e dei metalli in genere e ha pronosticato per il segmento delle molle un *business* in crescita del 5,8% sino a fine anno. Nel primo semestre del 2017

Il ritmo è stato solo leggermente più sostenuto: +6%. Tre sono i canali di sbocco primari, ovvero l'immane *automotive* (55%); l'elettronica (25%); infine la *machinery* con il 15%. L'economia nazionale mostra tuttora indicatori positivi, dal +2% del prodotto interno lordo al 6% della soglia di disoccupazione, ma la preoccupazione viene per esempio dal rincaro dell'energia elettrica a seguito della rinuncia al nucleare. Altro tema problematico è la formazione dei giovani e il 2018 è considerato un anno cruciale per la risoluzione dei nodi più stringenti. C'è fra questi il declino delle motorizzazioni *diesel*, che contrasta con l'ascesa delle immatricolazioni in genere. Mobilità elettrica e digitalizzazione sono altrettanti punti caldi, e in quest'ultimo caso l'aspetto più critico è la sicurezza dei dati.

Giappone: urge forza-lavoro

Un Paese che fa i conti con un rapido invecchiamento della popolazione e perciò della forza-lavoro potenziale è il Giappone, dove a farsi portavoce delle istanze dell'industria delle molle è Japan Spring Manufacturers Association o Jsma, con i suoi 217 membri effettivi e 38 associati. Che la situazione sia complicata lo dimostra il rarefarsi dei mollifici attivi fra il 2005, quando erano 738; e in quest'ultimo decennio, quando se ne sono contati solo 548, per un totale di 20 mila dipendenti circa. Questi numeri vanno di pari passo con

quelli relativi al mercato domestico delle molle, che nel 2016 è stato protagonista negativo di un arretramento da 3,1 punti percentuali. Le esportazioni pesano per il 15% sul volume d'affari dell'industria nipponica di settore e le vendite sono per la più gran parte (65-70%) alle quattro ruote. Secondo Jsma, che proprio quest'anno celebra il suo settantesimo anniversario, il Paese sta faticosamente riprendendo quota alla luce del pronostico di un aumento dell'1,3% del Pil nel 2017, ma attende riforme per controbattere all'invecchiamento promuovendo la produttività.

Regno Unito: la Brexit è una minaccia

L'impressione avuta durante il Congresso internazionale di European Spring Federation a Taormina è che per l'industria manifatturiera del Regno Unito e quindi per lo stesso ambito delle molle la *Brexit* sia considerata più come una minaccia che come un'opportunità. Gli esiti del referendum dello scorso anno non hanno mancato di causare ripercussioni gravi sulla stessa associazione del settore, Spring Manufacturers Association o Sma. Uno sparuto gruppo di aziende ha deciso infatti di lasciare la compagine, che accoglie realtà della dimensione più svariata in contrasto coi vertici e coi colleghi. Sma ha posto l'accento sulla visione negativa che la maggior parte degli economisti ha circa l'uscita della Gran Bretagna dall'U-

nione europea. Per il momento, sta sortendo contraccolpi forti sulla quotazione della sterlina, la cui discesa può dirsi favorevole in un primo momento per le esportazioni, ma foriera di incognite per l'avvenire. Si prevede che nel 2018 il Prodotto interno lordo nazionale possa crescere di 1,2 punti ma le preoccupazioni arrivano dall'inflazione al 3%, a fronte di salari che salgono solo del 2%. Stando alle opinioni di alcuni produttori lo Stato si trova oggi in un limbo e ha di fronte a sé un futuro carico di interrogativi. Gli effetti sul panorama dei costruttori di molle, che hanno segnato ad agosto un +17% di vendite, non si sono ancora fatti sentire. Un tema caldo è anche la politica sull'immigrazione, data la forte necessità di manodopera nel Paese.

Italia: mollifici resilienti

Caratterizzati tipicamente da una certa robustezza e da una resilienza che ha permesso loro di mantenere pressoché inalterato il totale degli addetti anche dopo la grande crisi del 2008, in Italia i mollifici si trovano piuttosto a fare i conti con le lacune del sistema-Paese. Sebbene a fine settembre non fossero prevedibili significativi aumenti della pressione fiscale, pure è vero che il tema della tassazione e la sua complicatezza siano un fardello per la manifattura. Sono 40 le aziende stabilmente associate alla sigla di categoria Ancsem, su un totale di circa 185, a cui bisogna aggiungere anche una quarantina di fornitori e produttori di articoli complementari. In linea con le tendenze generali, è ritenuto possibile un innalzamento dei prezzi delle materie prime che dovrebbe proseguire anche il prossimo anno. È atteso però a farvi da contraltare un leggero incremento della produzione, laddove invece una certa stabilità potrebbe riguardare le dinamiche salariali, anche per via dell'andamento dell'inflazione. Una buona notizia è invece quella in arrivo dal fronte dell'occupazione, poiché non sono da escludersi nuove assunzioni. L'impresa necessita politiche incentivanti che incidano in primo luogo sull'elevato costo del lavoro, nonostante che le iniziative di promozione degli investimenti comprese sotto il cappello dell'*Industria 4.0* abbiano generato risultati interessanti. Solo uno fra



Cortesia: Mollificio Lombardo



i mollifici in orbita Ancem produce molle a caldo. Nel complesso, forti di un totale di circa 1.400 addetti, essi sono stati in grado di realizzare un fatturato poco sotto il miliardo (950 milioni).

India: protagonisti l'automobile e il bianco

In India le associazioni di settore sono una cinquantina e il giro d'affari dei costruttori di molle si attesta attorno ai 250 milioni di dollari. La previsione di crescita sino alla fine del 2017 è del 10% in linea con le aspettative sul Pil (+7%) e con l'automobile e il bianco come principali settori-clienti. Fra gli ostacoli da affrontare, la diffusione dei veicoli elettrici, che come è noto potrebbe portare i mollifici a confrontarsi con inedite sfide tecnologiche.

Corea del Sud: alla prese con gli e-vehicle

In Corea del Sud il primo semestre del 2017 ha portato con sé un crollo da 7,2 punti della produzione automobilistica, ma le molle non sembrano averne sofferto visto il +3,5% di fatturato atteso per fine anno (752 milioni di dollari) e il +3,99% previsto per il 2019. Oltre alla performance di prezzo delle materie prime, anche qui si fronteggia la tematica degli e-vehicle; mentre il possibile progresso del Pil sembra preludere a una fase di miglioramento.

Spagna: un comparto in crescita con qualche incognita

113 sono i produttori di molle attivi in Spagna e di questi 80 sono associati ad Asema. Hanno in media meno di 10 addetti ed esprimono un business da 100 milioni di euro. Con i trasporti leggeri e pesanti,

gli elettrodomestici, l'elettricità e l'eolico come destinatari primari, il comparto ha buone prospettive di crescita per gli ultimi mesi dell'anno e per il futuro, nonostante permangano i timori per la perdita delle competenze e i costi delle commodity.

Polonia: fatturati col segno +

Lo *skill shortage* è un problema segnalato anche dalla Polonia dove la crisi è stata avvertita molto meno che altrove e per le molle si attende un +3,3% di crescita entro fine anno, cui dovrebbe seguire nel biennio 2018-2019 un ulteriore passo in avanti, coi fatturati a +3,2%.

Svezia: ombre e luci

Gli indicatori della Svezia tendono al miglioramento e tuttavia i mollifici, nove in totale dei quali quattro sono i più strutturati, paventano un restringimento del mercato. Sono 700 i dipendenti del comparto, la cui salute molto dipende dai comportamenti dei fornitori e partner tedeschi; e creano un business da 1,3 miliardi di corone (una corona vale 0,104 euro).

Svizzera: con e senza Baumann, l'incremento c'è!

La Svizzera assiste nell'industria delle molle alla forte influenza del gruppo Baumann. Senza la sua presenza il settore varrebbe otto milioni di euro; con Baumann si arriva a 300. 30 sono i costruttori censiti, anche se è pressoché impossibile ottenere un dato preciso su quelli attivi nella fornitura ai produttori di orologi. Se in genere la molla elvetica va alla meccanica, al bianco, all'elettronica, il gruppo Baumann vi aggiunge auto e medicale, ed esporta il 90% circa della sua produzione.

Nel 2017 il panorama è atteso da un incremento del 3-5% a valore.

Francia: aria di ripresa

In linea con una produzione industriale che aumenta del 2,3%, la Francia ospita mollifici capaci di crescere del 4% nel 2016 e del 2% quest'anno, con 2.400 addetti e un fatturato da 347 milioni di euro. E' quanto calcolato dalla sigla di settore Fim Ressort, che vanta 18 soci, e 4 recenti nuovi membri su 68 aziende costruttrici presenti sul suolo transalpino. Buone (+7%) le prospettive d'investimento; si attende un'espansione di *automotive*, *aerospazio*, *elettronica*.

Finlandia: tanti problemi ma il Pil è positivo

Calo demografico dei potenziali occupati, aumento del costo del lavoro e della disoccupazione, infine la riduzione della capacità produttiva, sono i problemi della Finlandia con il suo Pil in ripresa (+3%) fra 2016 e 2017.

Danimarca: alla ricerca di maggiori sbocchi commerciali

La poca manodopera specializzata e la necessità di trovare sbocchi commerciali al di fuori del suo piccolo territorio attingono la Danimarca, dove i cinque produttori nazionali di molle aggregano un fatturato da 50 milioni di euro. Quattro sono piccole aziende locali; uno la filiale di una multinazionale. Per l'anno in corso si prevede uno sviluppo del 3%, grazie all'attività di 190 addetti in totale.

Olanda: le prospettive sono buone

20 sono i mollifici d'Olanda che impiegano mediamente 17 persone ciascuno e godono di un business da 75 milioni di euro, dovuti al 40% all'export. Ci si attende uno sviluppo positivo dell'8%. Un 20% di export all'Europa caratterizza Repubblica Ceca e Slovacchia dove i produttori di molle riuniti in associazione sono solo otto, per incassi da 22 milioni di euro circa. Pur se alle prese con automazione, rarefazione delle competenze, globalizzazione e relazioni con il mondo dell'auto, fra il 2016 e il 2017 hanno messo a segno una crescita da ben nove punti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Fra rigore e umanità

L'impegno strenuo per il buon andamento delle aziende. Ma anche l'apertura ai temi del sociale. Questo è il duplice spirito che caratterizza solitamente gli eventi di Ancnem e che ha plasmato anche il Congresso di Esf svoltosi nella località più che mai simbolica di Taormina.

Ragione e cuore; solidarietà e regole; rigore e umanità. Sono questi i poli, non opposti ma anzi conciliabili, entro i quali deve muoversi la politica italiana (ed europea) in materia di gestione dei flussi migratori. Lo ha scritto il ministro degli Esteri Angelino Alfano in una lettera aperta indirizzata ai partecipanti al **Congresso internazionale della European Spring Federation**, la Federazione europea dell'industria delle molle, a Taormina. Il messaggio è stato letto alla platea dal presidente dell'Associazione italiana Angelo Cortesi ed è anche così che si è creato un ideale *trait d'union* fra la località sede dell'incontro e le attività associative. Perché da un lato la Sicilia è fra le regioni del vecchio continente dove gli sbarchi di migranti sono stati più imponenti e frequenti; dall'altro chi ha seguito gli appuntamenti collettivi di Ancnem sa bene che l'accento sui temi socio-politici è stato sempre, in tali occasioni, forte. Anche per il suo essere in prima linea sul fronte dell'immigrazione la Trinacria è stata scelta come località ideale per l'assise dei mollifici facenti capo a Esf, il cui presidente Michel Fauconnier ha auspicato il rafforzamento della sigla come *network* di prodotti e di servizi. Ai 240 delegati presenti è stato chiesto di affrontare le tematiche più calde per lo sviluppo di una tale rete. L'innovazione tecnologica che crea competitività ed efficienza, in primo luogo, nella speranza che gli eventi e il settore delle molle riescano ad attrarre nuove e giovani leve.

Controcorrente

Intervento atteso e *in toto* capace di giustificare le aspettative è stato quello di **Federico Fubini**, scrittore e firma im-



portante de *Il Corriere della Sera*, che ha saputo dare del fenomeno-immigrazione una chiave di lettura ben diversa da quella della *vulgata* di comodo. Non di un'invasione si tratta, come troppo spesso si vorrebbe far credere, e certamente però di un evento epocale dai fattori scatenanti plurimi, che è necessario gestire adeguatamente. Innanzitutto, è da rilevare il costante incremento degli stranieri in arrivo a seguito dei *viaggi della speranza*,



dall'esito non di rado drammatico. Il punto è che nel tentativo di arrestare la tendenza si è finiti per trovare una sponda negli stessi trafficanti di uomini, ora convertitisi a una attività che ha per oggetto, invece, il blocco delle partenze. Come in ogni situazione di incertezza o di chiusura, di *proibizionismo*, c'è chi con l'illegalità prospera, e l'esempio fatto da Fubini è quello dei *gangster* come Al Capone nel quadro della Grande depressione Usa. Non è semplice ripartire gli ingressi in base allo status delle persone e alla loro provenienza, dunque distinguere fra rifugiati, richiedenti asilo, migranti economici. Più semplice calcolare quanto valga il *business* nero a essi correlato: un trasferimento dall'Africa Orientale costa sino a 3.750 dollari; 1.200 è il prezzo fissato per le traversate dall'Africa Occidentale. Il giro d'affari legato agli spostamenti di uomini è stimato attorno ai 400 milioni di euro. L'aspetto economico è chiaramente solo una faccia della medaglia. L'altro è fatto di sequestri, ricatti e rapimenti, a carico delle donne intradate poi verso la prostituzione; come dei maschi avviati comunque all'illegalità con l'incoraggiamento delle mafie di ogni dove. Se i *servizi* dell'Ue vengono a patti con le *gang* perché la situazione possa mutare di segno, doveroso è chiedersi sino a quando questa sorta di tregua interessata possa durare: non è l'unico quesito di rilievo.

L'identikit

Federico Fubini ha ripreso le ricerche di Eurostat: per mostrare come in linea generale i migranti accolti in un Paese europeo siano quelli che hanno un livello di competenze tutto sommato simile a quello dei nativi.

Quindi, i più istruiti viaggeranno verso Stati dalla più alta soglia di istruzione; e viceversa. Qui sta un segnale preoccupante per la nostra Penisola, perché le statistiche mostrano che il numero dei migranti a bassa o bassissima scolarità è in aumento del 3-4%, in Italia, negli ultimi anni.

E anzi, un'istruzione carente è tipica della metà dei soggetti giunti qui dalle sponde centrali del Mediterraneo, contro il 30% di altre nazioni. Non è un dato secondario, perché è pure dalla preparazione culturale (e dalle affinità culturali) che dipende il grado di accettazione e integrazione dell'altro nelle varie comunità. In questo scenario si innestano le *kafkaiane* complicazioni della burocrazia. Difficile è per esempio determinare con certezza l'origine dei nuovi arrivati e la legittimità delle rispettive richieste di asilo. Nel caso di un loro respingimento ecco partire l'*iter* delle cause legali con il loro portato di lungaggini estenuanti. Nell'attesa, lunga magari due anni e oltre, accade che i migranti restino parcheggiati in qualche paese o città italiani

senza di fatto fare nulla, senza poter ricevere formazione o accedere a impieghi regolari. A beneficio, ancora, della malavita.

I conti con la realtà

Prosperano gli affari illeciti degli sfruttatori, si impoveriscono le casse dello Stato e degli enti locali, ma la motivazione di un simile sbilanciamento va ricercata anche nella definizione di politiche di gestione lacunose o errate. Per esempio, l'opinione di Fubini è che le risorse stanziare per l'assistenza sul territorio dello Stivale potrebbero trasformarsi di fatto in un vero investimento se si cercasse di armonizzare i flussi sin dalla loro partenza o prima di essa.

Grazie a una stretta collaborazione con i consolati, naturalmente, che consentirebbe di vagliare in anticipo il numero dei richiedenti asilo, di ridurre gli spostamenti e di dare a quelli che comunque avvengono una veste e delle modalità più razionali. Certo è che attualmente è in corso in casa nostra un dibattito dai toni quanto mai aspri e dominato da una propaganda che cavalca il tema dell'immigrazione nella giustificata convinzione che esso sposta i voti. La propaganda si basa però sovente su un assoluto nulla; e contrasta con le nude cifre. Già, perché se si guarda ai numeri sui quali Fubini ha fondato la sua analisi, allora si nota come l'invasione da più parti paventata, molto semplicemente, sia un'invenzione. Il totale degli stranieri che vivono in Italia ha smesso di crescere non solo nell'ultimo biennio, bensì dal 2014. La percezione della minaccia - e questo è visibile in Italia ma anche in quella Germania che per paura del diverso ha alimentato nelle urne l'ultradestra xenofoba - dipende dalla percezione che ciascuno ha del suo *status* sociale e delle relative evoluzioni. Della sua personale dinamica o situazione economica. E non vi è dubbio che i fenomeni di polarizzazione delle ricchezze visibili qui e ancor più fortemente altrove contribuiscano ad accrescere diffidenza e ostilità nei confronti dello straniero, soprattutto, oggi, se è africano.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Innovare per competere

La sessione finale del Congresso internazionale di European Spring Federation a Taormina è stata interamente dedicata alle relazioni di tipo strettamente tecnico che hanno mostrato come le evoluzioni della ricerca tecnologica e sui materiali possano cambiare il volto dell'industria.

Per introdurre i momenti che al termine del più recente Congresso di Esf sono stati riservati all'approfondimento tecnologico i relatori intervenuti, in particolare in rappresentanza della nipponica Jsma, hanno preso il via dal percorso della normativa ISO/TC 227 *Springs*. E questo, anche alla luce del fatto che la standardizzazione è considerata uno degli aspetti di maggiore interesse per il comparto dei mollaifici. Del comitato di coordinamento che si sta occupando di definire gli *standard* produttivi delle molle metalliche fanno parte gli esponenti di sette associazioni mondiali, Italia compresa. Fra il 1993 e il 2009, è stato ricordato, gli *standard* pubblicati sono stati otto, in un cammino di transizione che ha portato dalla TC6 alla TC10. Oggi il *focus* è diretto su temi quali le tolleranze, i metodi di ispezione, la classificazione; e la seconda parte dell'iniziativa, quella attualmente in corso e concentrata sulla stesura delle specifiche tecniche, vede il Giappone nel ruolo di coordinatore. *La previsione è che entro il 2020 possa essere completato un progetto di vasto respiro, che possa sfociare nell'identificazione di nuovi codici e test per molle elicoidali di compressione.*

Materiali e processi

All'istituto di Design e ingegneria di precisione dell'università tecnica di Ilmenau in Germania il dipartimento di Ingegneria meccanica sta studiando un inedito concept per molle di compressione realizzate in composito. Già studiate da circa



Cortesia: Mevis

mezzo secolo, esse vantano senza dubbio una buona resistenza a corrosione e fatica, sono leggere e in generale assicurano prestazioni elevate. Per contro, hanno un costo oneroso e sono realizzate al culmine di un processo produttivo piuttosto lento. La flessibilità del prodotto e un ragionevole rapporto costi-benefici hanno spinto i ricercatori di Ilmenau a realizzare una serie di prototipi, visti pure a Taormina. E a elaborare un'articolata metodologia produttiva passante per le fasi della preparazione, della laminazione, dell'avvolgimento, del *post-processing*. I vantaggi del materiale utilizzato, brevemente riassunti più su, sono stati confermati dagli esperimenti; e così l'efficacia dei proce-

dimenti utilizzati. Solo il confronto con le molle elicoidali metalliche ha evidenziato qualche svantaggio; ma le ricerche proseguiranno con lo scopo di superarlo. Ulteriori studi saranno necessari anche per il progetto *Splice* messo a punto in un'ottica di *partnership* pubblico-privato a Sheffield in Inghilterra; e riguardante ancora le molle in composito. In questa circostanza si è avuto modo di osservare il comportamento di alcuni campioni in termoplastica rafforzata con fibra, tenendo presente che duttilità, flessibilità, resistenza allo sforzo e agli agenti esterni, sono caratteristiche essenziali delle molle. L'innovazione è stata finanziata con un contributo di 250 mila sterline da un consorzio di quattro *partner*

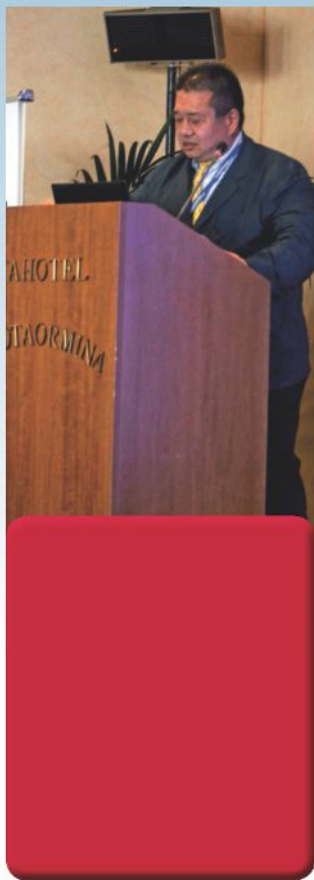
e gli esiti conseguiti sono in linea con le aspettative. È stata soddisfacente la risposta alle temperature e alla fatica, che le sperimentazioni future miglioreranno ancora. Altri studi, invece, dovranno essere condotti sulla *performance* in sede di rilascio nonché sull'ottimizzazione dei processi produttivi e dei metodi per la realizzazione delle matrici.

Ricerche in progress

Sempre alla già menzionata università tedesca di Ilmenau si stanno conducendo ricerche specifiche sui valori di *pre-assetto* (*pre-setting*) delle molle di torsione *ellicoidali*. Tali valori sono considerati essenziali e debbono essere conosciuti in anticipo rispetto all'avvio dei processi produttivi, dalla ricezione del filo all'avvolgimento e dai trattamenti termici alla rettificazione ed eventualmente alla pallinatura. Il rischio, altrimenti, è di ottenere un manufatto finito dalla lunghezza inadeguata e di dover ripetere l'intero ciclo sin da principio, con un ovvio aggravio di costi e tempi di lavorazione. Basandosi su una serie di equazioni che gli intervenuti a Taormina hanno avuto modo di osservare direttamente, un team coordinato dal professor Renè Reich ha elaborato un approccio affidabile e a basso costo per determinare i valori di *pre-setting*. E tale approccio tiene in considerazione le caratteristiche tipiche del materiale metallico, soprattutto in termini di resistenza allo sforzo da taglio. La metodologia richiede l'analisi della geometria della molla e dei parametri del materiale, ma una volta ottenute ed elaborate queste informazioni, i valori di *pre-setting* saranno noti in pochi istanti.

Il futuro in tre dimensioni

Dal Politecnico di Milano il ricercatore del dipartimento di Ingegneria meccanica Mario Guagliano ha portato i risultati degli studi condotti sull'ottimizzazione dei processi di pallinatura alla luce di un approccio integrato. L'obiettivo è *l'incremento della resistenza delle molle allo sforzo, alla fatica, mediante un trattamento, quello dello shot-peening* appunto, di natura meccanica, e definito «più un'arte che una scienza» da Guagliano stesso. L'applicazione tramite pallinatura di grani nano-cristallini, con valori di intensità



e di copertura delle superfici più alti della norma ha consentito di ottenere strati nano-strutturati di materiale dalle proprietà superiori, comprovati da analisi basate su tecnologie diverse. Ferma restando la necessità di studi più approfonditi, si è notato che i test a fatica hanno evidenziato un miglior comportamento dei modelli trattati con parametri di pallinatura non convenzionali. La simulazione e gli esami sperimentali avanzati, combinati con i dati sui cicli a fatica, hanno mostrato che la resistenza allo sforzo può essere ottimizzata adottando processi di pallinatura. L'Istituto tecnologico di Informatica (Iti) di Valencia

ha presentato a Taormina la *tecnologia di controllo-qualità ZG3D*, con la quale ha voluto indirizzare le problematiche della tolleranza e del dimensionamento geometrico, nonché di rilevamento dei difetti, su campioni eterogenei. L'architettura del sistema, che fa leva su uno *scanner* composto da ben 16 micro-camere integrate, è altamente scalabile, come testimoniato dai due prototipi di differente dimensione e alimentazione già realizzati. Permette di acquisire e confrontare i dati relativi a una molteplicità di oggetti, anche nell'ordine delle migliaia, partendo da un modello digitale in tre dimensioni.

E questo fa sì che gli ostacoli legati agli alti costi e ai tempi lunghi della manipolazione meccanica o manuale possano essere facilmente superati. L'innovazione presenta una serie di vantaggi rispetto alle metodologie metrologiche comunemente in uso, a partire dalla possibilità di inserire i pezzi da analizzare, molle compresse, in caduta libera. La macchina sviluppata dall'Iti è flessibile e non richiede riconfigurazioni dell'*hardware*; evita i possibili rischi di occlusione e ha una struttura meccanica semplice ed essenziale. Scopo dell'Istituto è ora di trovare partner industriali che ne promuovano la commercializzazione. Infine, la *società tedesca labg (Industrieanlagen-Betriebsgesellschaft mbH)* ha preso in esame le problematiche della variazione delle frequenze di test sulle molle dovute alle differenti caratteristiche delle macchine utilizzate per misurare la durata dell'impatto della corrosione. Ricorrendo a molteplici sistemi di controllo, si è provato che l'influenza della frequenza di test è visibile solamente durante i test a fatica in fase di pre-danneggiamento; e che essa non è da considerarsi significativa nei test di corrosione a fatica *standard*. La corrosione incide sui test a fatica, ma a livelli di carico elevati nei test dopo il pre-danneggiamento la corrosione medesima ha un impatto minore. Da studiare sono ora l'influenza della protezione superficiale e la vita a fatica delle molle dopo il *pre-damage*, insieme ai fattori che determinano effettivamente il livello di incidenza sugli esperimenti della frequenza di test.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

STATISTICA DEL SETTORE MOLLIFICI

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

Valori delle vendite espressi in Milioni di Euro - Value of sales in Million of Euros	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
							Previsioni	Previsioni
							Forecast	Forecast
MOLLIFICI CON LAVORAZIONI A FREDDO - Cold coiled springs								
Fatturato/Turnover >10,00 Min di Euro								
N° Aziende/N° Plants	11	14	13	13	15	16	15	15
Vendite/Sales (Euro 000.000)	277,50	319,50	318,80	328,30	378,06	395,65	442,30	455,00
Addetti/Employment	1513	1667	1570	1535	1679	1750	1771	1806
Vendite/Addetto - Sales/Employee (Euro 000)	183,41	191,66	203,06	213,88	225,17	226,08	249,75	251,94
Fatturato/Turnover > 6,00 Min di Euro								
N° Aziende/N° Plants	12	12	11	10	12	13	16	16
Vendite/Sales (Euro 000.000)	93,91	101,00	79,50	80,50	91,77	95,66	122,46	126,00
Addetti/Employment	603	626	608	581	633	693	742	756
Vendite/Addetto - Sales/Employee (Euro 000)	155,74	161,34	130,76	138,55	144,97	138,04	165,04	166,67
Fatturato/Turnover > 3,00 Min di Euro								
N° Aziende/N° Plants	23	24	25	26	28	27	24	24
Vendite/Sales (Euro 000.000)	100,47	103,80	107,00	102,40	120,75	114,13	102,05	105,00
Addetti/Employment	725	729	755	729	856	815	704	718
Vendite/Addetto - Sales/Employee (Euro 000)	138,58	142,39	141,72	140,47	141,07	140,03	144,95	146,24
Fatturato/Turnover > 1,00 Min di Euro								
N° Aziende/N° Plants	45	41	41	39	42	43	45	46
Vendite/Sales (Euro 000.000)	79,05	76,50	68,70	68,70	72,13	72,55	76,13	79,50
Addetti/Employment	555	465	542	580	573	563	568	587
Vendite/Addetto - Sales/Employee (Euro 000)	142,43	164,52	126,75	122,68	125,89	128,86	134,04	135,43
Fatturato/Turnover < 1,00 Min di Euro								
N° Aziende/N° Plants	90	92	95	97	88	86	84	83
Vendite/Sales (Euro 000.000)	65,00	70,00	72,50	67,00	55,72	54,96	55,30	55,90
Addetti/Employment	500	570	580	560	464	448	440	448
Vendite/Addetto - Sales/Employee (Euro 000)	130,00	122,81	125,00	119,64	120,09	122,67	125,68	124,78
TOTALE LAVORAZIONE A FREDDO - Total cold coiled springs								
N° Aziende/N° Plants	181	183	185	185	185	185	184	184
Vendite/Sales (Euro 000.000)	615,93	670,80	646,50	662,20	718,44	732,94	798,24	821,40
Addetti/Employment	3896	4057	4055	4077	4205	4269	4225	4315
Vendite/Addetto - Sales/Employee (Euro 000)	158,09	165,34	159,43	162,42	170,85	171,69	188,93	190,36
MOLLIFICI CON LAVORAZIONI A CALDO - Hot coiled springs								
N° Aziende/N° Plants	1	1	1	1	1	1	1	1
Vendite/Sales (Euro 000.000)	44,90	46,50	45,00	46,00	55,00	56,10	57,20	59,00
Addetti/Employment	270	270	260	260	270	275	265	265
Vendite/Addetto - Sales/Employee (Euro 000)	166,30	172,22	173,08	176,92	203,70	204,00	215,85	222,64
TOTALE LAVORAZIONI A FREDDO E CALDO - Total cold and hot coiled springs								
N° Aziende/N° Plants	182	184	186	186	186	186	185	185
Vendite/Sales (Euro 000.000)	649,40	689,50	690,50	708,20	773,435	789,043	855,444	880,400
Addetti/Employment	4072	4327	4315	4337	4475	4544	4490	4580
Vendite/Addetto - Sales/Employee (Euro 000)	159,48	159,35	160,02	163,29	172,83	173,65	190,52	192,23
	variazione %							
Totale lavorazioni a freddo e a caldo - Total cold and hot coiled springs	Definitivo	2011/2010	6,17					
Solo lavorazioni a freddo / Only cold coiled springs		2011/2010	8,91					
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	Definitivo	2014/2013	9,21					
Solo lavorazioni a freddo / Only cold coiled springs		2014/2013	5,19					
Lavorazioni a freddo + caldo / Cold and hot coiled springs	Definitivo	2015/2014	2,02					
Solo lavorazioni a freddo / Only cold coiled springs		2015/2014	0,49					
Lavorazioni a freddo + caldo / Cold and hot coiled springs	Provvisorio	2016/2015	8,42					
Solo lavorazioni a freddo / Only cold coiled springs		2016/2015	10,04					
Lavorazioni a freddo + caldo / Cold and hot coiled springs	Provvisorio	2017/2016	2,92					
Solo lavorazioni a freddo / Only cold coiled springs		2017/2016	0,75					

W S T K O R A D I

TIK

WIRE & STRIP TECHNOLOGY

W.S.T. KORADI Srl
Via Garibaldi, 13
Italy 22013 Domaso (CO)
Tel. +39 0344 95106
Fax +39 0344 240004
Mail wst.koradi@gmail.com

L'ALTERNATIVA C'È !

MULTIFORMER NUCOIL
HX 35 Ø filo 1,0mm-3,5mm
HX 60 Ø filo 2,0mm-6,0mm

NEW
Quill Position
Control

MODULARITA' DA 14 A 21 ASSI
ALLESTIMENTO STANDARD 18 ASSI

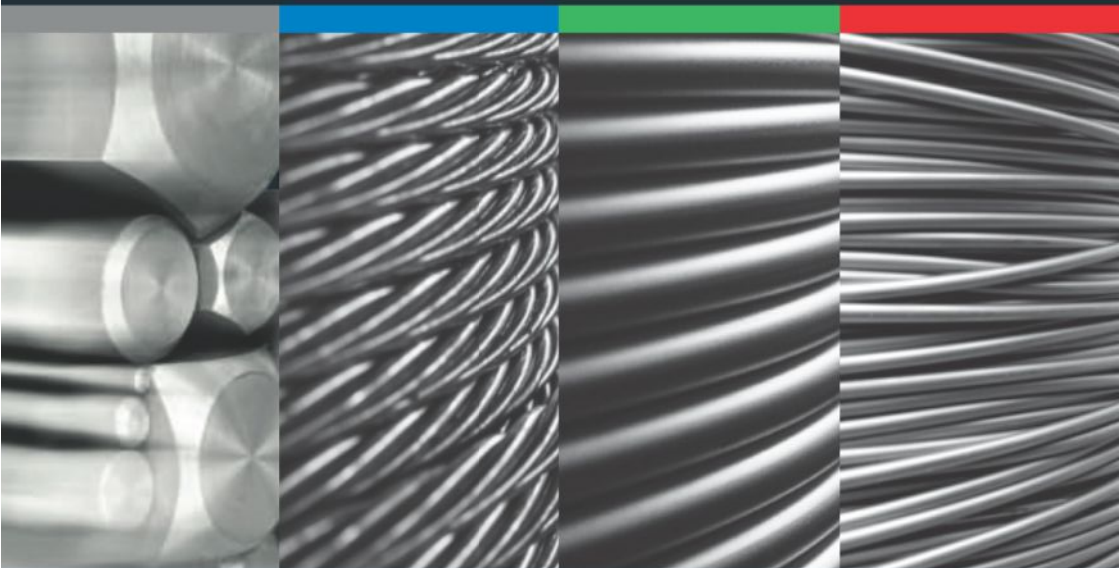
- (1) Alimentazione filo / (1) Rotazione filo
- (1) Rotazione quill / (3) X Y Z quill / (5) Slitte lineari
- (2) Slitta duplex / (1) Spinner singolo
- (2) Spinner doppio / (1) Pinza rotante / (1) Servo cutter

C O S T R . M E C C .
K O R A D I
G E R A L A R I O (C O M O)

NUCOIL

G + M D O R N
D R A H T T E C H N O L O G I E

steelgroup®



- Cold drawn steel bars in round, square, hexagonal and flat section. Peeled round bars, ground round bars and galvanized bars.
- Low relaxation 2-3-7 wire strands for prestressed concrete, smooth, indented, galvanized, sheathed, compacted. Wires for prestressed concrete and post-tension.
- Patented steel wires, galvanized and phosphated, for springs, ropes and armouring cables.
- Tempered / oil hardened steel wire, both round and profiled, SiCr, SiCrV, SiCrNiV, super clean, shaved, high tensile.



**Metallurgica
Alta Brianza SpA**

Viale Brodolini, 18
23900 Lecco (LC) - Italia
Tel. +39.0341.222911
www.steelgroup.com



CB Trafilati Acciai SpA
con socio unico

Via Laghi, 64
36056 - Tezze sul Brenta (VI) Italia
Tel. + 39.0424.560005
www.steelgroup.com



F.A.R. SpA

Via Camp Lonc, 17
Z.I. Villapaiera
32032 Feltre (BL) Italia
Tel. +39.0439.880008
www.steelgroup.com



I.T.A. SpA
Industria Trafilati Acciai

Via Lago Vecchio, 9/20
23801 Calolziocorte (LC) Italia
Tel. +39.0341.634742
www.steelgroup.com