

mollificio notizie

notiziario tecnico economico professionale per il settore dei componenti elastici

MOLLIFICIO NOTIZIE
DIREZIONE/REDAZIONE VIA CIPRO, 1
25124 BRESCIA (ITALIA)
TEL. 030.6527891

e-mail: info@ancem.org



ASSOCIATE MEMBER

ANCCEM

ASSOCIAZIONE MOLLIFICI ITALIANI

www.ancem.org

PERIODICO SEMESTRALE
SPEDIZIONE IN ABBONAMENTO POSTALE 70%
FILIALE DI BRESCIA

N. 60 - OTTOBRE 2010



**Convegno
Nazionale
ANCCEM
a Roma
6-9 maggio 2010**



MC

Simplex Rapid

A TRADITION OF QUALITY

series

AVVOLGITRICI CNC

Innovazione
Qualità
Tecnologia

WWW.SIMPLEXRAPID.IT



SIMPLEX RAPID
Via Lombardia 13
San Giuliano Milanese
20098 MILANO - ITALY
tel +39-0298281751
fax +39-0298281738

**ANCCEM**

VIA CIPRO, 1
25124 BRESCIA (ITALIA)
TELEFONO 030/22193270
TELEFAX 030/22193202
info@anccem.org
www.anccem.org
C.F. 98060010174

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

Vicepresidente: Angelo Petri Cagnola
(Mollificio Cagnola spa)

Vicepresidente: Federico Visentin
(Mollificio Mevis spa)

Vicepresidente: Marco Valli
(Mollificio Valli srl)

Tesoriere: Angelo Belladelli
(Mollificio Mantovano srl)

Delegato al Board ESF e Presidente ESF:
Federico Visentin
(Mollificio Mevis spa)

Past-President: Piero Longoni
(Mollificio Lombardo spa)

Consiglieri eletti nel 2008:
Paolo Cecchi (Mollificio Cecchi srl)
Eugenio d'Agostino (Micromolle snc)
Patrizio Berfuletti (Mollificio Bergamasco srl)
Angelo Silvestri (Mollificio I.S.B. srl)
Andrea Massari (Mollificio Legnanese srl)
Stefano Gatteri (Mollificio Adige srl)

Comitato Tecnico Anccem:
A. Cortesi (Mollificio Co.El. srl)
A. Belladelli (Mollificio Mantovano snc)
P. Cecchi (Mollificio Cecchi srl)
E. D'Agostino (Micromolle snc)
E. Longoni (Mollificio Lombardo spa)
C. Ubaldi (Mollificio Gardesano spa)
C. Valli (Mollificio Valli srl)
F. Visentin (Mollificio Mevis spa)



ASSOCIATE MEMBER

MOLLIFICIO NOTIZIE

OFFICIAL PUBLICATION
OF THE ITALIAN SPRING
MANUFACTURERS ASSOCIATION

Redazione e Direzione:
via Cipro, 1 - 25124 BRESCIA (Italia)

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

Direttore responsabile:
G.B. Manenti

Stampa:
Arti Grafiche Apollonio - Brescia

n. 60 - ottobre 2010

Spedizione in abbonamento
postale 70% a regime libero,
Filiale di Brescia

Distribuzione gratuita

Lettera del direttore

ASSOCIAZIONE PROFESSIONALE E CAMBIAMENTI EPOCALI NELLE INDUSTRIE E NELLE PROFESSIONALITÀ

In 30 anni la informatizzazione delle comunicazioni e dei processi di progettazione, produzione e controlli nelle industrie, ha rivoluzionato, giorno dopo giorno, il modo di lavorare delle persone costringendole ad un graduale ammodernamento culturale coerente con i problemi vitali delle loro aziende e del mercato. La crisi economica globale sta facendo emergere un indirizzo strategico che a "ripresa economica" in atto renderà evidente come la "crescita" delle imprese europee avverrà senza aumento dell'occupazione. Questo fenomeno, a tempi lunghi, causerà un vuoto di professionalità e una crisi del capitale umano preparato per il lavoro.

A differenza dei Rotary e Lions e delle associazioni industriali, le associazioni professionali riuniscono solo persone che fanno lo stesso mestiere e che gestiscono aziende in concorrenza fra loro. Nei loro statuti le associazioni professionali si impegnano a sviluppare i contenuti della professionalità degli associati e curare i loro rapporti con l'ambiente e la comunità in cui queste persone e aziende operano. Queste associazioni libere e senza fine di



PROFESSIONAL ASSOCIATIONS AND HISTORICAL CHANGES IN INDUSTRIES AND PROFESSIONS

In 30 years the computerization of communications, design processes, production and controls in industry has revolutionized, day after day, the way people work forcing them to a gradual cultural modernisation consistent with the vital problems of their companies and the market. The global economic crisis is bringing out a strategic trend that the current "economic recovery" will make clear how the "growth" of European businesses will occur without increasing employment. In the long run, this phenomena in will cause a lack of skilled workers and a crisis of human resources for specific jobs.

Unlike the Rotary Club, Lions Club and industrial associations, the professional associations bring together only people from the same profession and who run businesses in competition with each other. In their charters said professional associations undertake to develop the level of professionalism of their members and manage their relationships with the en-



MicroStudio

Soluzioni per la qualità



LED 2D

Misuratore ottico rapido e di precisione

- **Telecamere di misura lunghezza e diametro su avvolgitrici**
- **Proiettori di profili a telecamera**
- **Torsiometri automatici e manuali**
- **Ampia gamma di provamolle:**
 - automatiche e manuali
 - con misura statica e dinamica
 - a partire da 0,02g fino a 5000Kg
 - con caricamento per controlli al 100%

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

MicroStudio

Via Puccini, 42 - 21010 Besnate (VA) Tel. +39 0331 272279 - Fax +39 0331 275793 - info@microstudiotec.it

www.microstudionet.it

lucro, come Anccem, sono entrate in una fase di lento revisionismo operativo e strategico in linea con i grandi cambiamenti del mondo del lavoro. Un revisionismo che non può essere acquisito dall'esterno, e che all'interno si scontra con la necessità di tutela dei punti di forza e dei "segreti" di persone e di aziende in concorrenza fra loro.

In queste associazioni libere perché autofinanziate, è nota la resistenza degli associati ad assumere il ruolo di presidente e la scarsa diligenza dei membri dei Consigli di amministrazione delle associazioni a collaborare con proprie proposte e informazioni.

Lo scopo principale di ogni associato è di conoscere la situazione reale degli altri o i benchmarking del settore, è di intraprendere rapporti personali con concorrenti che non potrebbero essere avvicinati nel loro ambiente di lavoro e di partecipare ad iniziative di studio collettivo di alcuni problemi del lavoro o del mercato mediante viaggi e incontri con gruppi affini di concorrenti. In sostanza sono tutti lì per raccogliere informazioni e valutazioni ma non per lasciar-sene sfuggire. Sono lì solo quelli che, superato l'individualismo, hanno capito che anche tra concorrenti si possono trovare insieme obiettivi comuni e che questa cooperazione rende più gradevole e soddisfacente la vita e il lavoro.

L'associazione professionale è il bacino di raccolta ed elaborazione di informazioni specifiche disponibili con un costo associativo assai modesto, solo per chi vi partecipa. Che il metodo associativo funzioni è dimostrato dal fatto che queste associazioni, come anche le associazioni dei mollifici, esistono, si autofinanziano e continuano la loro attività da molte decine di anni in tutto il mondo.

Per un imprenditore individualista e isolato, l'alternativa alla associazione professionale del suo mestiere rimane solo la raccolta casuale in fortunate circostanze, di notizie poco controllabili sui concorrenti diretti, riferite *per sentito dire*, sulla base di dati più apparenti che reali.

Le nuove strategie coerenti con la globalizzazione di queste associazioni, dovranno essere elaborate, sperimentate e applicate dalle nuove generazioni di imprenditori, superando diffidenze e "segreti" invecchiati, con un occhio alla concorrenza internazionale e in tempi meno lunghi di quanto impiegheranno associazioni concorrenti delle nazioni vicine.

environment and the communities in which these people and businesses operate. These independent and nonprofit associations, like ANCEEM, have entered a stage of slow strategic and operational revisionism in line with the major changes in the work world. This revisionism cannot be acquired from the outside and inside collides with the need for protection of the strengths and "secrets" of people and companies which compete with each other.

In these independent and self-financed associations the resistance of members to assume the presidency and the lack of diligence by the Boards of directors to collaborate with their own proposals and information is well known.

The main purpose of each member is to know the real situation of other members or the benchmarking of the sector, to begin personal relationships with competitors who could not be approached in their work environment and to participate in collective study initiatives of particular work or market problems through trips and meetings with related groups of competitors. Essentially they are all there to gather information and evaluations but not really share them. It is only those who, having overcome individualism, have understood that even among competitors common objectives can be found to work together and that this cooperation makes both life and work more enjoyable and fulfilling.

Professional associations are where specific information is gathered, developed and made available at a very modest cost for participants. The benefits of such associative methods are demonstrated by the fact that said associations, like the spring makers associations, do exist, are self-financed and have been performing their activities for decades throughout the world.

For an independent and isolated entrepreneur, the alternative to a professional association related to his/her profession is the random collection in fortunate circumstances of unverified information about direct competitors, based on hearsay and data that often is more apparent than real.

New strategies in line with the globalisation of these associations should be developed, tested and applied by new generations of entrepreneurs, overcoming out-of-date mistrust and "secrets" with an eye on the international competition and faster than competing associations of nearby countries.

Giovanni B. Manenti

LEZIONI DERIVANTI DALLE FIERE COMMERCIALI E DAI VULCANI

da Springs n° 3 Summer 2010, Traduzione Anccem.

Messaggio del presidente SMI, Scott Rankin della Vulcan Spring & Co.

Ho partecipato alla manifestazione fieristica europea "Wire & Tube" negli ultimi 10 anni. Dopo avere assistito all'edizione 2010 a Düsseldorf, in Germania, devo ammettere di amare questo evento! Lo amo per svariate ragioni, ma la prima in assoluto è che esso è il luogo dove davvero si può trovare tutto quello che riguarda l'industria delle molle.

Anni fa ero alla ricerca di una macchina per colata di zinco e, dopo ore e ore di ricerca e miglia di cammino, la trovai finalmente proprio a Düsseldorf. Due anni fa, stavo cercando un modo originale per realizzare un nuovo design di molla e, dopo aver fatto i miei usuali giri in fiera, trovai la giusta soluzione. Quest'anno ero a caccia di un dispositivo di misurazione senza contatto e di una nuova avvolgitrice per molle che potesse fare ciò che noi generalmente facciamo a mano. Entrambi questi prodotti si trovavano occultati tra gli articoli esposti in fiera e alla fine riuscii a trovare almeno tre varietà di ciascuno di essi, perfetti per le mie esigenze.

La manifestazione "Wire & Tube" è la mia preferita perché è una specie di Home Depot (N.d.T.: *magazzini statunitensi di vendita al dettaglio di prodotti per la casa*) per i produttori di molle. Tutto è concentrato in un unico posto e ci puoi scommettere che te ne andrai via proprio con quello di cui hai bisogno, e con un sacco di altre cose di cui non sapevi di avere bisogno (ma è un problema che ho in tutti gli Home Depot!).

Molti di voi erano presenti alla fiera ed essa è stata un grande successo; tuttavia è stato il modo in cui Madre Natura ha deciso di concludere l'evento, il vero motivo

per cui essa rimarrà per me una delle fiere più memorabili. Dovevo ripartire il venerdì, quando appresi dal notiziario che un vulcano, l'Eyjafjallajökull, aveva eruttato il mercoledì o giovedì precedente. Questo fenomeno aveva indotto a chiudere lo spazio aereo su gran parte dell'Europa, sulla Gran Bretagna e, mi pare, anche su tutto il nord d'Italia. Così in fiera cominciai a diffondersi la voce che gli aeroporti erano chiusi e che non saremo stati in grado di ripartire. Decisi che questo sarebbe stato solo un piccolo inconveniente e che sarei giunto a casa come da programma. Nella peggiore delle ipotesi, avrei trascorso ancora una notte a Düsseldorf e sarei ripartito il sabato, concedendomi ancora un po' di relax in Germania e godendo dell'ottimo cibo e della birra.

Bene, di rilassarsi non se ne parlò proprio nei quattro giorni successivi, perché di nuovo mi misi alla ricerca di qualcosa di cui avevo bisogno: questa volta si trattava del modo in cui tornare a casa. Dopo innumerevoli miglia e alcuni intoppi, arrivai in Spagna dove riuscii a trovare un volo per gli Stati Uniti. Così come in fiera, io sapevo che c'era una soluzione; dovevo solo continuare a cercare e a muovermi fino a che essa mi si sarebbe palesata. Non avevo però messo in conto quattro giorni di avventura, di frustrazione e di vittoria!

Tutto sommato è stata un'esposizione grandiosa e resterà per sempre nella mia memoria come parte del mio personale viaggio in questa vita. Se voi eravate lì, spero che siate riusciti a tornare a casa senza troppi problemi; se siete rimasti a casa, stavolta è stata probabilmente la scelta giusta. Parola mia.



Una società del gruppo
Theis Stahltechnologie

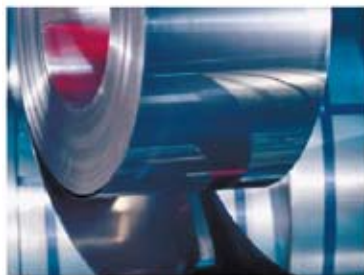
Via Mascagni, 42

20030 Senago (MI)

Tel. +39 0299813116

Fax . +39 0299010732

E-Mail: theis.italiana@theis.it



RESISTENZA, DURATA, ELASTICITÀ? LA SOLUZIONE È V.M.C.



Quando hai bisogno di **resistenza** agli agenti atmosferici, **durata** dei materiali e **assenza di infragilimento da idrogeno**, la soluzione è una sola: il trattamento di zincatura meccanica V.M.C. Affidatevi alla nostra esperienza. V.M.C garantisce un ottimo rapporto qualità-prezzo, rispettando l'ambiente.



Trattamenti e finiture di superficie

"just in time"



HTC20XU

HTC 8XU	0,2mm - 0,8 mm
HTC 20XU	0,6mm - 2,0 mm
HTC 60XU	2,6mm - 6,0 mm



MANENTIMACCHINE srl
VIALE ITALIA, 115
25064 GUSSAGO (BS) - ITALY
Tel: +39.030.252.4627
fax: +39.030.252.4640

visitate il nuovo sito: www.manentimacchine.it

CONVEGNO NAZIONALE PROFESSIONALE ANCCEM IL 12 NOVEMBRE 2010 A VILLA BAIANA

Il Convegno Professionale dell'associazione dei mollifici italiani si svolgerà il prossimo 12 novembre a Villa Baiana di Monticelli Brusati (Bs) con una relazione del presidente Angelo Cortesi sui corsi di formazione progettati e in parte già avviati con il corso di 2 giornate, il 14 e 20 maggio scorsi, sui Metodi di calcolo dei costi di produzione nei mollifici, per supportare le aziende in questo periodo di cambiamento dei mercati e di miglioramento dei processi di produzione.

Seguirà un rapporto di aggiornamento sulle attività del Comitato Tecnico e sul meeting ESF di Francoforte (D) per la revisione di norme europee sulle molle.

I lavori del Convegno si concluderanno con una relazione del cav. G.B. Manenti a conclusione, a 83 anni, del lungo lavoro svolto dalla fondazione di Anccem e prima presidenza nel 1972 fino ad oggi ed al passaggio generazionale nella guida dell'associazione stessa. Per desiderio del cav. Manenti a questa ultima riu-

nione del 2010 sono stati invitati anche i componenti della "squadra dei veterani" che nelle loro aziende sono ormai stati "sorpasati" dai figli.

Il costo della iscrizione al Convegno a Villa Baiana è stato fissato a euro 60,00 per la prima persona ed euro 40,00 per la seconda persona della stessa azienda.

Meeting a Firenze per Convegno e Assemblea Anccem del 2011

Nell'ultima riunione di Consiglio Direttivo è stata scelta Firenze per il primo Meeting nazionale Anccem del 2011 che si svolgerà il 6 - 7 maggio con un interessante programma turistico. La giornata dei lavori del Convegno-Assemblea sarà il venerdì 6 maggio.

6° Seminar Internazionale ESF

Il Sesto Seminar Internazionale ESF cui sono invitati i mollifici dell'area Euro, è programmato in Francia, a Parigi, il 23 ottobre 2011.



E. PONZIANI SPA

Industria Acciai Trafilati



E. Ponziani s.p.a. Industria Acciai Trafilati
23844 Sirone (Lecco) · Italy · Via B. Buozzi, 2
Tel. 031 850050 · Fax 031 852305
<http://www.ponziani.it> · E-mail: info@ponziani.it

Mole per mollifici?

Scegli la qualità!

MAGNI NUOVAABRASIVI
MOLE ABRASIVE DAL 1965
Paolo Battagin
Amministratore delegato



cod 009518



cod 010338



MAGNI
NUOVAABRASIVI

MAGNI: Via Buoizzi 26, 20097- San Donato M.se - Milano - ITALY - Phone: +39 02 51 800 410 ra - Fax: +39 02 51 800 286 - info@magnibrasivi.it www.magnibrasivi.it

concessionario esclusivo per l'Italia: 

CONVEGNO NAZIONALE ANCCEM A ROMA 6 – 8 MAGGIO 2010

Tema del convegno:

“Dopo la crisi, un modo diverso di intendere il lavoro e l’economia”



Nei 38 anni di vita dell’associazione sono state fatte riunioni Anccem a Torino, Milano, Bologna, Firenze e Venezia e riunioni eccezionali a Parigi, Madrid e New York in occasione di viaggi, ma un convegno nazionale a Roma non era ancora stato fatto.

Il presidente Angelo Cortesi ha voluto riunire a Roma gli associati con le famiglie per un incontro di lavoro all’Hotel Imperiale di via Veneto e un interessante programma turistico che è stato molto apprezzato.

La riunione di lavoro del 7 maggio è stata aperta da una relazione del Presidente Cortesi sugli effetti

della crisi economica e il rendiconto 2009 illustrato dal tesoriere Angelo Belladelli. Sono seguiti una relazione dell’avv. Paolo Cenna esperto di diritto del lavoro sul tema “responsabilità sociale dell’impresa, un nuovo modo di fare impresa” e successivamente dal dr. Stefano Zane e dall’on. R. Vignali.

Il prof. L. Fumagalli ha commentato alcuni passaggi della ultima enciclica sociale di Benedetto XVI° Caritas in Veritate. I lavori si sono conclusi nel pomeriggio con una Tavola rotonda: moderatore il dr. S. Zane.

Dal mercato buono o cattivo alla solidarietà e da qui alla responsabilità d’impresa, passando da Adriano Olivetti alla Caritas in Veritate

Relazione del presidente Angelo Cortesi al convegno di Roma

L’ottimismo tipico dell’uomo che fa il nostro mestiere, ci ha portato ad inizio anno, nonostante pochi e deboli segnali di ripresa, a fare delle previsioni di crescita delle nostre aziende, superiori agli indicatori economici del momento. Non siamo ancora fuori dal tunnel, la crisi non è ancora finita, ma finalmente notiamo una diversità di segnali che ci fanno ben sperare. Infatti, dopo un anno dove gli equilibri aziendali costruiti con anni di fatica e impegno, sono stati distrutti in pochissimo tempo, noi protesi come eravamo a gestire emergenze che ci hanno offuscato e intorpidito la mente, oggi abbiamo ricominciato a fare qualche progetto e a fare anche qualche investimento. Finita l’emergenza dobbiamo scuoterci, tornare a fare gli imprenditori e pensare tutti di nuovo al futuro.

Mercato come possibilità di benessere e sviluppo

Per un imprenditore parlare di futuro significa parlare necessariamente di mercato: non c’è futuro che non



implichi il mercato, ovvero il posto dove l'azienda si realizza, si confronta e cresce e non c'è mercato che non sia proiettato nel futuro.

L'economico è stato presentato dagli economisti come il luogo ideale delle relazioni strumentali e il mercato come l'intreccio di queste relazioni.

Il mercato economico come lo intendeva Adams Smith fondato sull'individuo e sugli interessi e sterilizzato dalle diversità sociali, etniche e religiose ha permesso a milioni di persone che erano rimaste escluse, per non averne diritto, di entrare nell'arena e diventarne protagonisti. Come sottolinea l'economista Bruni: *Il sistema dei prezzi media le diversità umane e per scambiare beni con denaro non serve più la "fides" o la "religio" ma sono sufficienti i desideri e i bisogni reciproci.*

Qui non è assolutamente in discussione il mercato. Questa mia relazione vuole solo mettere in evidenza alcuni limiti che sono insiti in questo intreccio di rapporti strumentali che è il mercato, mettendone però in evidenza la sua funzione sociale e, considerando alcune disfunzioni dell'impresa, vuole arrivare a proporre un modello di gestione, più civile e umano, vuole evidenziare come lo si possa raggiungere soltanto con scelte responsabili e come alcuni strumenti volontari di RSI (*Responsabilità Sociale dell'Impresa*) esistenti sul mercato possano aiutare e favorire questi modelli.

Secondo alcuni economisti, ma è il discorso che ritroviamo anche nell'enciclica *Caritas in Veritate*, manca qualcosa agli scambi interessati, ai rapporti regolati da contratti tipici dell'economico e questa assenza rende il mercato asettico, ingiusto e disumano.

Cito ancora Bruni: *L'individuo si sta accorgendo che un'economia e un mercato fondati sugli interessi individuali, sulla mutua indifferenza e sulla esclusiva ricerca del profitto, che consuma "comunità" beni relazionali e beni ambientali, stanno dando vita ad habitat tristi nei quali l'uomo vive male.*

Bruni non è un prete, è solo un economista, ma parla di habitat tristi dove l'uomo vive male. Proviamo a riflettere su questa cosa? È vera o no?

Indico 2 elementi che possono considerarsi mancanti o comunque presenti in modo insufficiente nelle nostre comunità: il senso di giustizia e il senso del bene comune.

Permettetemi una considerazione. Se fossero stati presenti questi 2 componenti non ci sarebbe stata la crisi dei "surprime" e dei derivati! Non ci sarebbe stata neanche la crisi più recente che sta mettendo in ginocchio la Grecia e a dura prova l'Europa dell'euro. Un mercato al quale mancano questi elementi non può funzionare ed espletare la sua funzione economica. Noi stessi l'abbiamo sperimentato in questi ultimi 2 anni di economia travagliata.

Nella "*Caritas in Veritate*" la chiesa si pone questo problema della funzione economica del mercato, ma, a mio parere, è un problema che non riguarda solo il



mondo cattolico, è un problema dell'intera società civile. Nell'enciclica si afferma che la società non si deve proteggere dal mercato. E' certamente vero che il mercato può essere indirizzato in modo negativo, ma non perché sia questa la sua natura. L'uomo, che gestisce l'economia e la finanza, quando è guidato da fini egoistici, può trasformare questi strumenti in strumenti dannosi e pericolosi, e l'abbiamo visto.

Quindi il mercato non è né buono né cattivo! È l'uomo e la sua attività, la sua coscienza che lo rendono uno o l'altro. Il mercato, se retto dalla fiducia reciproca, permette in modo straordinario l'incontro tra le persone e non solo la dottrina sociale cristiana ritiene che al suo interno, possano essere vissuti rapporti autenticamente umani, di amicizia, di socialità e di solidarietà, ma lo ritengono possibile anche movimenti di economisti che si rifanno all'economia civile.

Ebbene c'è una definizione data da papa Giovanni Paolo II che si addice alla società, al mondo economico e anche al mercato: "la solidarietà è anzitutto sentirsi tutti responsabili di tutti". Questo passaggio è fondamentale per capire che cos'è la RSI: ovvero la responsabilità sociale dell'impresa.

L'impresa tra l'uomo e il mercato

L'impresa è l'ente principale che opera nel mercato ed è retta da uomini e, come abbiamo detto poc'anzi, le loro azioni, le loro scelte, buone o cattive che siano, si ripercuotono nel mercato stesso.

Le attuali dinamiche economiche internazionali caratterizzate da gravi distorsioni e disfunzioni evidenziano la necessità di profondi cambiamenti anche nell'impresa. Sempre meno imprese, vuoi per le dimensioni o vuoi per i modi nuovi di approvvigionare i capitali, sono guidate da imprenditori stabili che si sentono responsabili dei risultati e delle scelte nel lungo periodo e non solo nel breve.

Qui tocchiamo un problema che non riguarda solo le imprese.

Nastri di acciaio temprati e temprabili



Inac s.p.a.
industria nastri acciaio

I-23868 Valmadrera (LC) - Via L. Vassena, 14
Tel +39.0341.20.40-00 • Fax +39.0341.20.40-01
e-mail: inac@inac.it • www.inac.it



Una gamma completa di fili d'acciaio per molle



 **BEKAERT**

better together



Bezinal®

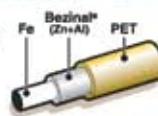
95% Zn + 5% Al

- Alta protezione alla corrosione
- Ottima avvolgibilità
- Strette tolleranze
- Bassi scarti
- Alta produttività



Bezalplast®

- Ottima adesione
- Buono avvolgibilità
- Elevata protezione alla corrosione
- Bassa rumorosità



Leon Bekaert S.p.A.
Via Copernico 54
IT-20090 Trezzano S/Naviglio (MI)
T +39 02 48 48 11
F +39 02 48 49 01 41
angelo.russo@bekaert.com

Magazzino fili
c/o Logest S.p.A.
Via Medici del Vascello 6
IT-20138 Milano

www.bekaert.com/building



Hans-Ermann Hoppe (*economista tedesco docente di economia all'Università di Las Vegas nel Nevada*) parlando di potere e di governo pubblico, come quello che esiste in una democrazia, dice che chiunque si troverà a gestire momentaneamente il potere, proprio per la momentaneità e per la consapevolezza di doverlo lasciare ad altri, sarà orientato al presente ed a trarre i maggiori benefici possibili a detrimento dei valori di "capitale". Questa filosofia "del breve" senza lungimiranza, riguarda amministratori sia d'impresе che dello stato: Brevi esempi dove si è beneficiato sì di un ritorno immediato ma si è anche creato un "debito" enorme che graverà sulle generazioni future:

Sono alcune delocalizzazioni fatte forse troppo in fretta da amministratori di grandi aziende che hanno travisato il senso dell'internazionalizzazione.

Sono le vendite di derivati o titoli tossici, fatte dagli istituti bancari.

Sono gli acquisti di questi derivati fatti da enti e da governi più o meno locali come comuni, provincie e regioni.

Sono esempi di imprudenza e di avventatezza che non devono appartenere a persone che guidano un'impresa, un ente, una città.

Fenomeni come la globalizzazione e la delocalizzazione poi hanno fatto sì che l'azienda si sentisse sempre meno influenzata dal territorio e probabilmente anche meno responsabile verso portatori di interessi come i

lavoratori, i clienti, i fornitori, l'ambiente naturale e la società circostante, a favore esclusivamente del profitto e degli azionisti.

Nella Caritas in Veritate e dall'intera società civile, io ne sono convinto, ci viene esplicitamente chiesto di recuperare quella responsabilità che può portare a momenti di solidarietà anche dentro la normale attività economica.

Il modello d'impresa capitalistico fondato sulla netta separazione tra efficienza ed equità va ripensato: *l'impresa deve in prima persona e mentre opera nel mercato occuparsi di equità, senza rimandarla a un "dopo" o a "qualcun altro"*. (Bruni)

Riprendo il pensiero caro ad un grande esponente dell'industria nel dopoguerra, Adriano Olivetti: Questo grande imprenditore poliedrico e innovatore, era convinto che il fine dell'impresa non dovesse essere solo il profitto e che fosse necessario reinvestire il profitto per il bene della comunità. Anche la sua, un'esperienza pionieristica di grande portata umana si è persa purtroppo come si sono perse le sue intuizioni tecnologiche dopo la sua improvvisa e prematura scomparsa. La sua azienda la intendeva e la viveva come "comunità" e questa parola che in quegli anni identificava la fabbrica dal volto umano, ritorna ad essere usata 200 anni dopo l'esordio a Napoli dell'economia civile di Genovesi.

Dobbiamo avere, come A. Olivetti il coraggio di riscrivere le Mission e le Vision delle nostre imprese.

Il riscaldamento globale ed il degrado dell'ambiente, le lacerazioni del territorio e del tessuto sociale acuiti dal momento storico che stiamo attraversando ci impongono un nuovo patto sociale, una nuova alleanza stretta tra tutti i portatori di interesse che l'impresa coinvolge e da questa visione e intreccio tra territorio e società che prende forma la responsabilità sociale dell'impresa.

Essere responsabili vuol dire "rispondere". Rispondere alle istanze e alle preoccupazioni di tutti i portatori di interesse e l'imprenditore responsabile risponde.

La definizione giuridica di RSI è contenuta nel Libro Verde della Commissione della Comunità Europea. (2001). *"La responsabilità sociale è l'integrazione volontaria delle preoccupazioni e visioni sociali ed ecologiche da parte delle imprese nelle loro attività e nei rapporti con le parti interessate (Stakeholder).*

L'impresa del futuro si dovrà fare carico di grandi progetti da attuare, relativi alla salvaguardia dell'ambiente, alla crescita delle persone e del territorio, al benessere sociale, vincolati certamente dal profitto, che non potrà venire meno, perché rimarrà indice di efficienza per poter stare nel mercato.

Il profitto resterà uno strumento indispensabile per realizzare quanto sostengo, ma mai più progetti dove la massificazione dello stesso sia l'unica finalità dell'impresa e dove, a causa di questo, l'uomo o l'ambiente vengano calpestati.

Oggi molte aziende si pongono il problema della RSI: vuoi liberamente vuoi perché costretti dalla domanda. Il crescente sviluppo di sistemi di rating etico, di social accountability (SA 8000) e di bilancio sociale, indicano che sempre più aziende diventeranno "sociali". Ci si domanda quale possa essere la valenza di queste certificazioni. È ovvio che tra le aziende che adottano modelli di RSI ci siano aziende costrette da pressioni civili o politiche. Aziende che usano questi modelli come strumento di marketing e di comunicazione sapendo che associando alla propria impresa messaggi etici il loro profitto aumenta.

Ci sono poi aziende che fanno queste scelte per convinzione, per motivazioni intrinseche e non strumentali. Sono le imprese che hanno interiorizzato i valori etici e li adottano indipendentemente dalle certificazioni in essere.

Oggi non è prioritario valutare le motivazioni per cui si arriva ad avere una coscienza etica. In un contesto come il nostro, dove spesso i diritti dei lavoratori ed il diritto all'infanzia sono violati, dove l'ambiente è inquinato e sfruttato oltremodo, dove l'impresa spesso è predatoria e insensibile verso la società, prioritario diventa diffondere una cultura di responsabilità. I modelli possono aiutarci in questo, ma non possono sostituirsi alla rettitudine del nostro pensiero e dei nostri comportamenti e a proposito di etica è bene ricordare 3 cose:

1. Anche se il nostro comportamento ha origine dal pensiero, l'etica concerne solo il comportamento che deve essere giusto. Voglio dire che non siamo etici perché pensiamo con giustizia, ma siamo etici perché ci comportiamo con giustizia.
2. Essere etico non ci fa diventare ricchi. Anzi, è molto più facile che una scelta coscienziosa e scrupolosa possa portare ad una diminuzione del profitto piuttosto che ad un aumento.
3. Non possiamo pensare che questa responsabilità, questo atteggiamento etico sia dovuto soltanto dalle imprese, deve riguardare anche altri soggetti.

Responsabilizzare gli altri interlocutori, significa uscire dal formalismo che ha accompagnato l'immagine dell'impresa fino ad oggi definita da un lato come un luogo di evasione fiscale e dall'altro come un luogo di sfruttamento dei lavoratori.

La società civile e le istituzioni devono guardare al mondo dell'impresa come ricchezza e vita del territorio stesso e non come un nemico da cui proteggersi e nemmeno come un limone da spremere per avere le risorse. Ma di chi stiamo parlando?

Lo stato e le istituzioni pubbliche dovranno intervenire per risolvere i problemi di imposizione fiscale, di burocrazia, di disparità. Il futuro deve essere all'insegna di rapporti paritari chiari e trasparenti e per l'impresa deve significare spendere anche meno soldi in consulenti. Il sindacato deve finalmente porsi davanti ai problemi delle aziende con meno ideologismo e più realismo. Il mondo è cambiato mentre il sindacato è arroccato ancora su posizioni anni 70. Quando il lavoro non c'è, non si deve scendere in piazza gridando "dateci il lavoro". Il lavoro è un diritto, ma nessuno ce lo porge su un piatto d'argento. Il lavoro ce lo dobbiamo meritare. Quando il lavoro c'è, il sindacato insieme all'azienda dovrà attuare tutte quelle strategie per conservare quel lavoro, anche a costo di perdere qualche "diritto acquisito", tenendo presente anche con chi ci stiamo confrontando.

C'è anche una precisa responsabilità sociale del consumatore, che deve difendere l'impresa che ha scelto di operare in un territorio più difficile e più oneroso e deve difendere quel prodotto fabbricato onestamente pagando tasse e contributi, rispettando l'ambiente e facendo investimenti per innovare e portare sviluppo. Sappiamo che questo prodotto fatto in quest'azienda costa di più di quello di un'azienda asiatica o rumena ma non può essere altrimenti, e "non è giusto" che l'unico discriminante di scelta sia il prezzo.

Come vedete abbiamo molta strada da fare tutti insieme, ma saremmo già ad un buon punto se fossimo coscienti che *"l'etica nel mondo, economico o no, è un problema della società civile: le imprese, i politici e la gente comune se ne devono fare carico"*. Questo perché abbiamo l'obbligo morale di pensare alle generazioni future e di pensarci seriamente, perché non meritano il disinteresse che gli stiamo riservando.

C'è chi parla di sfide – noi preferiamo parlare di problemi. Ecco perché il nostro reparto sviluppo si occupa oggi di questioni che saranno d'attualità soltanto domani. Per esempio di questioni ambientali. E abbiamo già trovato ottime soluzioni: anni fa, ad esempio, siamo stati i primi al mondo a risolvere il problema del cromo VI. E naturalmente continuiamo a riflettere per trovare soluzioni che ci permettano di aumentare ulteriormente l'ecocompatibilità dei nostri prodotti. Volete saperne di più sulla nostra ricerca? Non c'è problema: www.doerken-mks.com

**Se non abbiamo più problemi da risolvere,
ce li cerchiamo noi stessi.**



Il Turismo Anccem nella città di Roma in occasione del convegno nazionale ancsem

di Emma Gatteri

Il Convegno Nazionale Anccem 2010 svolto a Roma dal 6 al 9 maggio è stata l'occasione per la "conquista di Roma" da parte dei famigliari degli associati che hanno partecipato ai lavori della giornata del Convegno, e in particolare dei giovani.



I giovani in Piazza San Pietro.

*Da sinistra: Emma e Sofia Gatteri (mollificio PFM)
Andrea Bertuletti (mollificio Bergamasco)
Alessandra e Annalisa Ubaldi (mollificio Gardesano)*

La mattina del 7 Maggio 2010, il gruppo turismo Anccem, lasciato l'hotel in via Veneto, hanno iniziato il programma turistico e si sono recati a Villa Borghese guidati da una simpatica ragazza di nome Miriam. La visita è stata molto interessante, la guida ha illustrato alcune opere del Bernini, come il "Ratto di Proserpina" e la scultura di "Apollo e Dafne", i quadri di Tiziano, Caravaggio e bellissime altre opere. Nel pomeriggio, dopo aver pranzato in albergo insieme ai partecipanti al congresso siamo andati in Piazza di Spagna e in altre vie di Roma famose per lo shopping: da via Condotti a via del Corso.

Il giorno seguente c'è stata la visita ai musei Vaticani, con la visione della statua del "Laocoonte" e i famosi affreschi della Cappella Sistina, per poi concludere con la basilica di S. Pietro dove abbiamo potuto ammirare "Il Baldacchino" del Bernini dai suoi classici colori nero e oro, e "La Pietà" di Michelangelo. I Musei Vaticani sono considerati tra i più importanti Musei del mondo

e ospitano capolavori molto importanti dall'Epoca Egiziana al tardo Rinascimento.



Il museo di Villa Borghese

E il viaggio nella capitale continua... al Pantheon. Particolare per la sua forma e per il foro circolare sulla cupola. Fu costruito da Marco V. Agrippa nel 27 a.C. e ricostruito da Adriano nel II sec. d.C. La costruzione che venne dedicata al culto degli dei ospita ora le tombe dei Savoia e non dista molto da Piazza Navona. Quest'ultima è nota per la sua forma allungata e perché al tempo dei romani veniva usata per battaglie navali e giochi acquatici, dai quali ha preso il nome. Oggi la piazza ospita artisti di strada come ritrattisti e pittori. Ma le visite non finiscono qui: alla domenica mattina tutto il gruppo si prepara per l'ultima escursione "by bus" ai Fori Romani. Antico centro commerciale, religioso e politico della città di Roma, erano situati nella valle compresa tra il Palatino ed il Campidoglio. Da qui il gruppo ANCCEM si è poi spostato verso il Quirinale ed il Campidoglio, due dei celebri sette colli di Roma. Il Palazzo del Quirinale sorge sull'omonima altura della capitale, è la residenza ufficiale del Presidente della Repubblica Italiana, mentre il Campidoglio, conosciuto da tutti per le famose oche guardiane della città, è anche la sede del Comune. La giornata è continuata con pranzo al ristorante "Da Giggetto" e con l'ultima passeggiata in questa magnifica città che ci ha ospitato per quattro stupende giornate.



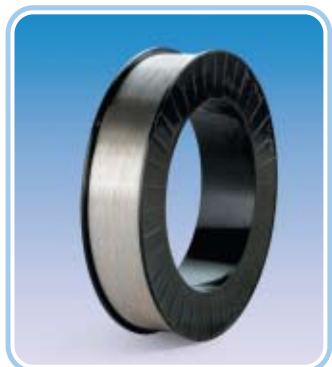
La qualità senza confini



Bobina di Plastica



Bobina di Legno



Bobina di Plastica



Rotolo su Pallet



Rotolo Bobinato



Bobina Metallica

Erre Inox S.p.A. presente sul mercato del Filo per Molle Italiano da due anni è riuscita ad acquistare una buona quota di mercato fidelizzando numerosi clienti.

In questi anni di lavoro il principale obiettivo è stato di migliorare la qualità dei prodotti affidandosi alla professionalità di consulenti con anni di esperienza nel settore.

Disponendo di un magazzino in Italia con un vasto assortimento di Filo per Molle in Acciaio Inossidabile riesce ad esaudire l'esigenze della propria clientela.

Erre Inox S.p.A. è una società del gruppo Raajratna Metal Industries Limited

Dia. (mm)	Finitura Superficiale	Confezionamento
0.20-4.00	Stearato	Rotolo/Bobina Di Legno
4.10-12.00	Stearato	Rotolo
0.15-0.40	Lucido	Bobine
0.40-1.20	Lucido	Rotolo / Bobine

* Imballi Speciali su richiesta.



ERRE INOX S.P.A.

Ufficio Commerciale:

Via Sonna 12/C -24034 Cisano B.sco (BG)

Tel. +39 035 4381149 Fax 035 5099063

www.erreinox.com

e-mail : info@erreinox.com

Società del Gruppo

Raajratna Metal Industries Limited



IL MIGLIORAMENTO DELLA DURATA A FATICA COME EFFETTO DELLA STABILIZZAZIONE A BLOCCO DELLA LUNGHEZZA LIBERA



Non esiste un materiale da usare per le molle, che sia il migliore in ogni caso, in quanto le applicazioni delle molle sono così varie che un solo tipo di materiale non può essere in grado di funzionare bene in tutte le situazioni. Alcuni materiali sono economici e vanno benissimo per molle che svolgono la semplice funzione di riportare qualcosa alla sua posizione iniziale. La durata a fatica in numero di cicli dipenderà dall'intervallo di sollecitazione e dalla frequenza delle oscillazioni. Altre molle sono progettate per operare in condizioni di caldo o freddo estremo, o di elevata corrosione.

Gli acciai per molle hanno una cosa in comune: con una sollecitazione molto elevata possono tutti raggiungere un punto in cui viene superato il limite elastico del materiale che si conosce con $R_{p0,2}$ per la resistenza a trazione del filo, τ_{max} per la sollecitazione di torsione, σ_{max} per la sollecitazione di flessione.

Se una molla elicoidale di compressione rimane instabile alla lunghezza libera prescritta, questa può essere prodotta più lunga e "stabilizzata" mediante compressione a blocco a freddo.



dopo compressione prima della compressione

Per ottenere il massimo di deformazione plastica, la sollecitazione di assestamento dovrebbe essere la più alta possibile. Nella pratica, per la molla sottoposta al processo di stabilizzazione a freddo, il valore totale di questo parametro è limitato dalla sollecitazione a blocco, e per facilità di messa a punto e di produzione, la molla viene solo compressa a blocco.

Pendete una molla elicoidale di compressione e misuratene la lunghezza libera. Poi pressate la molla fino a raggiungere la sua altezza a blocco. Rilasciate la molla affinché ritorni alla sua lunghezza libera e misuratela

nuovamente. Se è uguale a prima della compressione, significa che il materiale non ha raggiunto il "limite di cedimento anelastico" teorico di circa $0,5R_m$ perché il passo delle spire utili non era sufficientemente lungo, e che nella sua deformazione sino all'altezza a blocco e ritorno, non è stato sovra-sollecitato.

Se invece, la lunghezza libera risulta accorciata rispetto all'originale, significa che il passo delle spire utili era lungo e che è stato raggiunto e superato il "limite di deformazione permanente" superando lo $0,5R_m$. La molla rimarrà per sempre più corta rispetto a prima della compressione. Il limite di cedimento anelastico è il punto della freccia di compressione che genera una sollecitazione del 60-70% R_m espresso in MPa che il materiale non è in grado di sopportare senza subire una deformazione permanente. In questo caso la molla di compressione subisce una stabilizzazione meccanica della sua lunghezza libera. La deformazione plastica della molla è abitualmente misurata come percentuale di riduzione della lunghezza libera durante l'operazione di stabilizzazione. E' però preferibile fare riferimento alla differenza percentuale di sollecitazione torsionale calcolata per quella molla e quel materiale a seguito di questo processo. Questo parametro teorico costruito con propria sperimentazione, si applica poi calcolando la deformazione plastica trasversale con un'ampia sollecitazione della molla, in quanto la percentuale di forza conosciuta, trasformata in lunghezza libera, può essere usata a prevalutare il rilassamento di ogni singolo disegno di molla entro una certa gamma di variazione. Come trasformare la sollecitazione plastica torsionale in perdita di carico (ΔF):

$$\Delta F = \frac{\Delta \tau \cdot \pi \cdot d^3}{8 \cdot D \cdot K}$$

dove K è il fattore di correzione curvatura (Wahl)
Come trasformare la perdita di carico in perdita di lunghezza utile (ΔL_o):

$$\Delta L_o = \Delta F / R$$

dove R (rate) è espresso in MPa/mm

Effetti della stabilizzazione a blocco

La compressione a blocco produce effetti positivi anche sulla durata a fatica delle molle di compressione. Questo fenomeno già noto, è stato illustrato da Mark Hayes, senior metallurgist del I.S.T. al meeting ISO a Nagoya nel 2009.

"Lo scopo di questo progetto era quello di quantificare l'effetto positivo della compressione a blocco sulla durata a fatica delle molle di compressione realizzate con filo Armonico, SiCr temprato ad olio, Acciaio inossidabile 302, e di spiegarne i benefici in termini di tensione residua".

Gli effetti noti della compressione a blocco delle molle di compressione sono l'aumento del campo elastico della molla mediante una tensione torsionale residua sulla superficie del filo, e l'aumento della durata a fatica. Dunque miglioramento: ma di quanto?

“Le molle sottoposte al test di compressione a blocco (prestressing), si accorciano:

- minimamente
- di più

- al massimo, quando precompresse a blocco a freddo
- al massimo, quando precompresse a caldo

Per ciascuna condizione di prestressing, le molle sono state sottoposte a prova di fatica con macchine meccaniche a movimento forzato impostate con precisi campi di sollecitazione :

- se sottoposte al campo di sollecitazione più elevato, le molle si rompevano
- se sottoposte al campo di sollecitazione più basso, le molle resistevano per 10 milioni di cicli”

Filo armonico

Limite del campo di sollecitazione a fatica	
Senza compressione a blocco	430 MPa
Con compressione a blocco	475 MPa
Con precompressione a caldo	480 MPa

Filo CrSiV

Limite del campo di sollecitazione a fatica	
Senza compressione a blocco	528 MPa
Con compressione a blocco	531 MPa*
Con precompressione a caldo	548 MPa
*Le molle hanno subito un accorciamento minimo	

Filo in acciaio inossidabile 302

Limite del campo di sollecitazione a fatica	
Senza compressione a blocco	109 MPa
Con precompressione a 38 mm	204 MPa
Con precompressione a 30 mm	193 MPa
Con compressione a blocco	198 MPa
Con precompressione a caldo	247 MPa
Con pallinatura con pallini di vetro	>400 MPa

I limiti del campo di sollecitazione a fatica $\Delta\tau$ rilevati mediante prove di resistenza a rottura, aumentano dopo la stabilizzazione a blocco delle molle con tutti i tipi di filo di acciaio.

Particolarmente interessante è il miglioramento aggiuntivo determinato dalla pallinatura, rilevato sul filo inox.

La tensione residua

La tensione residua è una tensione interna al filo e maggiore verso la superficie, rimasta imprigionata dalla stabilizzazione della forma della molla. Il metodo di misurazione tende a valutare l'allontanamento degli atomi e delle molecole dove avviene uno stiramento del materiale. Maggiore è l'allontanamento e maggiore è la tensione residua rimasta attiva.

“In tutte le molle che hanno riportato una rottura, questa è partita nella superficie interna di una spira attiva. Pertanto, la tensione residua massima che interessa è quella presente sulla superficie interna delle spire. Per stabilire la direzione e l'intensità della tensione residua, sono stati impiegati metodi di misurazione con raggi X”.

Effetti della compressione a blocco

Tensione residua in molle di filo Armonico rilevata con direzione 45° su molle senza compressione e sulle stesse molle dopo la compressione a freddo o a caldo.

Senza compressione (rilevata)	+220/230 MPa
Con compressione a freddo	+40/+50 MPa
Con compressione a caldo	0/+10 MPa

“La compressione a freddo ha ridotto di ~180 MPa la tensione residua di trazione interna del filo in questa posizione critica.

La compressione a caldo l'ha ridotta di ~220 MPa”.

Il limite a fatica del filo Armonico era di 430 MPa.

La tensione residua ridotta a:

45 MPa in caso di stabilizzazione a freddo

50 MPa in caso di stabilizzazione a caldo

	Senza compressione	Con compressione a freddo	Con compressione a caldo
Tensione residua	+ 220 MPa	+40 MPa	0 MPa
Limite di fatica	430 MPa	475 MPa	480 MPa

aumenta il limite di fatica per il filo armonico dopo compressione, a 475 MPa e 480 MPa

“Una sollecitazione di torsione sulla superficie della molla di 600 MPa dovuta alla compressione a blocco, porta solitamente ad un miglioramento del campo di sollecitazione a fatica di 150-200 MPa.

Sui medesimi presupposti, è stato possibile quantificare l'effetto della precompressione sulle prestazioni a fatica verificate con il test di durata”.

Conclusioni

“La compressione a blocco porta ad un miglioramento delle prestazioni a fatica delle molle, pari ad un 25-30% della variazione della sollecitazione rispetto all'inizio”.

Avevamo visto che per stabilizzare la lunghezza libera della molla dovevamo aumentare il passo delle spire utili senza apportare altre modifiche alla forma della molla, e dopo trattamento termico, comprimerla a blocco. L'allungamento di una molla per ottenere una lunghezza libera finale adeguata può avvenire solo all'interno di una certa finestra di movimento che si pre-costruisce con l'esperienza. Quando questo spazio normale di azione viene superato, la molla allungata troppo, comincia a subire una deformazione permanente/perdita di lunghezza libera, sempre maggiore e non raggiunge più la lunghezza libera richiesta stabilizzata.

CON IL 2010 SI CONCLUDE UN LUNGO SERVIZIO AL COMPARTO DEI MOLLIFICI ITALIANI

intervista estiva della dr. Adria Linetti con il cav. Giovanni B. Manenti, fondatore e primo presidente di Anccem

Tutti prima o poi raggiungiamo i fatali “*limiti di età*” e la necessità di collocarsi a riposo.

Anche per il cav. Giovanni B. Manenti a 83 anni è maturata l'opportunità di lasciare ad altri la guida dell'Anccem dopo un “servizio” durato 38 anni. Per salutare gli amici del lungo sodalizio professionale Manenti farà al Convegno Nazionale il prossimo 12 novembre, un riepilogo di persone ed avvenimenti della sua lunga partecipazione alla storia dei mollifici italiani. Nella intervista ci ha anticipato alcuni ricordi a partire dall'aprile 1972 quando con 12 altri titolari di mollifici si riunirono a Brescia per formare il Consiglio Costituente della nostra associazione professionale.

«Fu proprio così. A 45 anni, nel 1972, da presidente fondatore, iniziai il mio “servizio” a un settore industriale apparentemente marginale e disomogeneo dell'industria elettromeccanica nazionale, per stimolare una razionale, coerente e armonizzata risposta al mercato industriale. Ebbi subito la solidarietà di alcuni imprenditori che facevano lo stesso mio mestiere, concorrenti diventati anche amici e che, a differenza di altri, hanno trovato nel fiducioso scambio di idee e di esperienze il completamento del proprio modo di lavorare e di vivere. Non fu facile all'inizio, con aziende in concorrenza fra loro, tutte aziende famigliari, quasi tutte alla prima esperienza imprenditoriale e che costituivano ognuna un modo a sé. Fortunatamente si formò nei primi tre anni, una squadra coesa nonostante il naturale conflitto di interessi. Il gruppo si guadagnò la fiducia di altri concorrenti e insieme si sono rese possibili iniziative di revisione e aggiornamento della nostra cultura di economia d'impresa, di approccio alle norme nazionali ed internazionali di tecnologia, e di dialogo costruttivo con la concorrenza nei primi viaggi di lavoro in USA e Giappone».



Nel 1974 lei entrò nella commissione elementi elastici, e conobbe altri tecnici di mollificio che lavoravano già dal 1969 per costruire la norma UNI 7900 sulle molle di compressione, dalla parte 1^a fino alla parte 4^a, uscite nel 1978. Nel 1985 cedette la sua azienda fondata nel 1960 e, come dice lei, “libero dal rischio di conflitti d'interesse, da vincoli societari e dalle prudenti limitazioni di amministratore delegato di un mollificio”, si dedicò allo sviluppo dell'idea di una struttura associativa capace di confrontarsi con il resto del mondo.

“Non esageriamo. Il mio caso di imprenditore e tecnico che, lasciata l'impresa, lavora per il miglioramento del lavoro dei colleghi e per costruire una identità dei mollifici ed una immagine collettiva, mettendo a disposizione di tutti un patrimonio di informazioni, conoscenze ed esperienza maturate nel tempo ai livelli opportuni, fu una esperienza unica e difficilmente ripetibile”.



I partecipanti al 2° Symposium europeo al Grand Hotel Victoria di Menaggio (CO) il 17-19 ottobre 1986.

Ho letto nel libretto sulla storia di ESF che nel 1984 Mamenti, ancora presidente di Anccem, insieme a Peter Koradi iniziò l'approccio ufficioso alla associazione dei mollifici tedesca a Dusseldorf, e con i vicepresidenti Angelo Petri-Cagnola e Piero Longoni incontrarono a Parigi nel 1985 una delegazione di mollifici francesi. Quali obiettivi vi eravate proposti? Se non con il mondo, confrontarvi almeno con l'Europa industriale?

“In maggio 1986 a Menaggio sul lago di Como, con la presidenza di Angelo Petri-Cagnola, un gruppo di imprenditori tedeschi ancora diffidenti parteciparono a un Symposium sui metodi di controllo della qualità delle molle, e sempre a Menaggio in ottobre dello stesso anno, si concluse con successo il secondo Symposium europeo dove parteciparono con Anccem le associazioni tedesca VDFi, francese SNFR e inglese SRAMA e dove si parlò per la prima volta di Federazione europea dei mollifici”.

E' ormai storia recente che nel 1989 a Sheffield, ospiti dell'associazione inglese Srama, fu fatto il primo Congresso di fondazione della ESF- European Spring Federation con la prima presidenza al tedesco dr. Bernt Schroer e segretario l'inglese John A. Bennett, che seguirono cinque Seminar Internazionali ESF, il terzo dei quali a Parma nel 2005 ospitato da Anccem e che si costituì un comitato tecnico internazionale per i mollifici. Con quale programma?

«Con queste attività si sono poste per noi italiani, anno dopo anno, le basi di una “scuola” sovranazionale di professionalità da trasferire ai figli, a quella seconda generazione d'imprenditori che è oggi alla guida dei nostri mollifici ed è presente nel Consiglio Direttivo dell'Associazione ed anche nel Board della Federazione europea dei mollifici».



Riunione di Board ESF a Dusseldorf

Quali sono gli scopi e gli obiettivi della ESF?

“Il «sistema-mollifici europeo», dopo la crisi economica del 2008-2009 cerca di adeguarsi ai bisogni ancora incerti del prossimo ciclo di sviluppo mondiale e tutti sono in cerca di informazioni concrete sulla evoluzione diversificata del potenziale produttivo delle fabbriche di molle e dei loro clienti. Tra concorrenti queste notizie circolano con difficoltà”.

Ora che l'Unione Europea si è estesa a 27 stati, l'associazione servirà a questo scopo?

“Certamente, anche se non sarà facile. Sarà lo strumento che permetterà agli imprenditori di non essere isolati, di dialogare fuori dalle aziende con i concorrenti anche in

altre nazioni e di intuire i loro bisogni e le loro strategie”. Questo era sicuramente anche il vostro scopo nel recente viaggio in Cina di un gruppo di 21 mollifici italiani che visitarono ben 8 aziende del settore e non capisco perché lei decida di ritirarsi adesso che sarebbero necessarie tutte le esperienze dei più anziani.

“E' vero, ma a 83 anni, e senza nessun intento celebrativo, a fine 2010 si esaurisce quella mia sfida al naturale individualismo imprenditoriale italiano degli anni '60 del secolo scorso, una sfida lanciata con la proposta di mete collettive in aggiunta agli obiettivi aziendali. Adesso molto è cambiato rispetto al secolo scorso, e bisogna lasciare alla nuova generazione di imprenditori mollifici la responsabilità di attuare il suo passaggio generazionale anche in associazione e bisogna di lasciarli imparare a fare sistema a modo loro”. Sono anni che si sente parlare di giovani imprenditori, ma quanti anni hanno?

“La nostra squadra negli anni '70 aveva mediamente 40 anni. I giovani di adesso sono mediamente già vicini ai 50 anni ed è tempo che imparino a fare squadra insieme al loro nuovo presidente per le scelte sul loro futuro”.

Allora si può già parlare di Anccem di seconda generazione. Ma come si diversificheranno rispetto alla vostra esperienza?

“Noi siamo riusciti ad aggregarci alle esperienze associative volontarie sorte prima di noi in altre nazioni d'Europa, proponendoci in un contesto di nuovi rapporti sociali e professionali più flessibili e globali, maturati insieme con la storia del lavoro dell'industria occidentale, ma tesi a superare i pur legittimi egoismi particolari. Adesso i nostri successori trovano pronto lo strumento di cultura della condivisione, necessario per transitare la libera iniziativa dei mollifici industriali italiani a declinazione nazionale e locale, verso un sistema sovranazionale di aziende ed avremo anche noi italiani la possibilità di diventare, stiamo diventando poco per volta, protagonisti della riveduta qualità internazionale delle tecniche e delle norme di processo industriale ed economico orientati al bene della comunità”.

Quali sono le novità del prossimo anno che l'associazione sta preparando?

“La novità auspicabile sarebbe la armonizzazione dei metodi di calcolo dei costi dei lotti di molle, ma il corso ideato ed attuato dalla nuova presidenza su questo argomento non ha avuto molto successo. Per il prossimo anno sarà attiva una formula di e-market per il materiale, ideata dal presidente Angelo Cortesi, che mi dicono sarà accolto con interesse dagli associati. Nel nostro lavoro è difficile inventare qualcosa di nuovo e gli auguro sicuro successo”.

Qui si conclude l'intervista. Ci auguriamo, possiamo augurarci di averla ancora presente per lungo tempo ai convegni professionali dei mollifici?

“Se mi chiameranno, ci sarò”.

A. Linetti
(linadria@alice.it)

IL CORSO ANCCEM SUI PROCEDIMENTI DI CALCOLO DEL COSTO PREVENTIVO DEL LOTTO DI MOLLE

14 e 20 maggio 2010

Il “focus” del problema dei prezzi delle molle dipende dal fatto che il problema del mollificio non è la produzione, ma la vendita con una domanda debole e una offerta poco armonizzata e che il prezzo del lotto è sempre calcolato e proposto a “preventivo”.

Nel 2009 è stata fatta da Anccem per la seconda volta, una indagine sui procedimenti in uso nei mollifici per il calcolo dei costi-prezzi delle molle. Del risultato della prima indagine nel 2001 cui seguì una Giornata di studio sui risultati alla quale parteciparono 31 persone, si parlò ampiamente a suo tempo. Di questa seconda indagine è stato fatto in novembre 2009 un documentato rapporto agli associati e nel 2010 un corso di 2 giornate il 14 e 20 maggio, con un programma di studio e analisi dei punti fondamentali dai quali si ricavano i dati per il calcolo preventivo del costo-prezzo del lotto di molle.

Il punto di partenza del Corso è stato la lettura e interpretazione del bilancio dell’azienda.

Come potete vedere dal confronto dei dati di questi 3 bilanci di mollifici del 2008, i totali dei costi di produzione incidono in misura diversa: 76,6%, 94,3% e 94,9%, sul Valore della produzione (ricavi totali ± scorte di prodotti finiti e semilavorati), e così pure le percentuali di ogni voce dei costi. Ma che ci siano differenze tra azienda e azienda è normale in un mercato concorrenziale.

Una riflessione esplicativa va fatta sul Risultato operativo (A-B) a bilancio ora chiamato EBIT, che si calcola dopo gli Ammortamenti e accantonamenti. L’indica-

tore EBITDA è l’utile *prima* di Ammortamenti, Oneri finanziari, Imposte e tasse. Il tradizionale Margine operativo lordo (MOL) sul valore aggiunto, sono i Ricavi meno i costi esterni come materiali ed energia.

Questi indicatori interessano soprattutto agli esperti di rendimento finanziario per valutare i «trimestrali» delle s.p.a. quotate in borsa, mentre per una prima valutazione complessiva del buon andamento dell’azienda è sufficiente il Reddito operativo EBIT percentuale sul Valore prodotto, presente in tutti i bilanci, confrontato con l’anno precedente e con quello dei concorrenti.

Nel Bilancio fiscale è consueto l’accorpamento di Materia prima e di Materiali di consumo, ma poi, per fare i costi di produzione è indispensabile la loro diligente disaggregazione.

E’ anche normale la differenza tra azienda e azienda del costo dei Servizi e del costo degli Oneri di gestione, ma è troppo vaga la definizione a bilancio di Servizi (B7) e di Oneri diversi di gestione (B14) per distinguere quali di questi sono costo fisso o costo indiretto e quali sono costo variabile o costo diretto. E’ quindi necessario procedere alla disaggregazione e classificazione di questi costi.

Il secondo punto focale del corso fu la indiscutibile precisazione che per costruire una determinata molla di compressione con piani molati, tutti i mollifici usano lo stesso materiale, le stesse macchine, gli stessi uomini e, con piccole differenze tra un’azienda e l’altra, anche gli stessi tempi.

BILANCI DI MOLLIFICI 2008	mollificio A	%	mollificio B	%	mollificio C	%
A - VALORE DELLA PRODUZIONE	1.400.000	100	2.400.000	100	4.150.000	100
Costi produzione.		94,3		76,6		94,9
B - COSTI DELLA PRODUZIONE	1.320.000	100,0	1.838.000	100	3.938.120	100
Materia prima	334.000	25,3	473.000	25,7	1.342.000	34,1
Materiali di consumo	66.000	5,0	107.000	5,8	320.000	8,1
Costi dei Servizi (?)	300.000	22,7	350.000	19,0	1.020.000	25,9
Godimen. Beni di terzi	150.000	11,4	320.000	17,4	0	
Costi del personale	400.000	30,3	390.000	21,2	1.080.000	27,4
Ammortamenti	55.000	4,2	170.000	9,2	146.000	3,7
Variazioni delle scorte	4.500		25.000		-2.880	
Oneri di gestione (?)	10.500	0,80	3.000	0,2	33.000	0,8
REDDITO OPERATIVO (A-B)	80.000	5,7	562.000	23,4	211.880	5,1
Proventi/Oneri finanziari	-12.700	-0,9	-90.000	-3,8	-160.000	-3,9

L'uso di macchina non adatta, per necessità contingenti di un mollificio, può essere causa involontaria di maggiore costo, ma non può essere causa di prezzo più alto e inaccettabile dal mercato.

Partendo da questi dati di fatto specifici dei mollifici, i docenti hanno percorso i vari passaggi dai Costi a bilancio ai Costi di Centro di produzione ed i passaggi successivi fino al costo unitario della molla, obiettivo finale del corso. Docenti: dr.ssa Elisabetta Borrini e ing. Angelo Dovelli.

Sono stati proposti esempi di calcolo dei costi diretti di ogni fase della lavorazione delle molle e di aggregazione e imputazione dei Costi Indiretti per orientare tutti i partecipanti al corso verso un metodo armonizzato, con la raccomandazione di riguardare ognuno nella propria azienda, come sono raggruppati i costi fissi e come i costi indiretti sono imputati sui centri di costo. Un esercizio in aula assegnato ai partecipanti ha dimostrato che con una determinata molla, anche con ipotesi di costo di partenza teorico uguale per tutti, le maggiori differenze del costo finale ottenuto, provenivano dal calcolo dei tempi di lavorazione per la stessa operazione, tempi stimati in modo troppo differente da uno all'altro dei partecipanti al corso.

Quali sono effettivamente i dati reali della velocità di produzione? E i tempi di attrezzamento e controlli? La

discussione dei risultati non ha portato subito al miglioramento del metodo di calcolo, ma alla percezione della possibilità di correggere i modi consueti di calcolo preventivo dei costi di lotto delle molle.

Proposta una ripresa in autunno

Il corso si è concluso con due proposte:

- A) verificare in azienda come sono distinti i costi variabili e i costi fissi. Controllare come sono distribuiti i costi fissi sui costi di Centro e come sono ricavati i Costi/ora (Costo diviso per quante ore?).
- B) verificare con attenzione in azienda i dati relativi alla produzione/ora delle operazioni fondamentali per la produzione di una molla secondo un disegno uguale per tutti, e di ritrovarsi ancora mezza giornata o una giornata in autunno (solo per quelli che hanno partecipato al corso in maggio), per rivedere insieme i miglioramenti possibili dei moduli di calcolo proposti e verificare se i risultati finali portano effettivamente alla riduzione delle maggiori differenze di costo riscontrate negli esercizi fatti durante le lezioni.

Alla fine sarà fatta ampia relazione a tutti gli associati in occasione di un Convegno nazionale e si raccoglieranno i suggerimenti per la diffusione della conoscenza sui metodi di calcolo sperimentati.

da **60 ANNI**
NASTRI e
BANDELLE
 in **ACCIAIO**
TEMPRATI e
TEMPRABILI
 al **CARBONIO** e
INOSSIDABILI









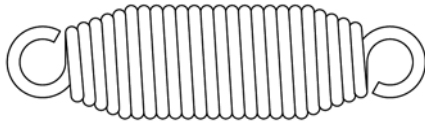

WAGNER ACCIAI P.zza Martelli, 5 - 20162 Milano
 telefono +39 02 644 700 1 e-mail: acciaio@wagnermi.it
 fax +39 02 644 700 20 web site: www.wagnermi.it

PERFORMANCE E LIMITI DELLA QUALITÀ DELLE MOLLE DI TRAZIONE RILEVATI CON PROVE DI DURATA A FATICA

Ricerca eseguita da IST (Insitute of Spring Technology) nel 2009. Traduzione Anccem.

Molle di trazione con occhielli di diametro ridotto rispetto al corpo molla

La prova è fatta su due lotti di molle con fili di diametro diverso. Queste molle hanno occhielli (loop) di diametro ridotto e le spire prima del gancio hanno diametro degradante in diminuzione come a disegno.



Le molle sono realizzate in acciaio al carbonio da 3.24 mm (*lotto 1*) e da 2.80 mm (*lotto 2*) conforme alla norma EN 10270 -1 SH, ma la qualità della superficie è stata verificata e resa conforme a classe DH (*I dati delle molle sono riportati nella tabella 1*)

Filo \varnothing mm 3,24 resitenza Rm 1820-2020 MPa Filo \varnothing mm 2,80 resitenza Rm 1860-2070 MPa

La rigidità della molla ($R=Rate$) non è influenzata dal precarico.

La differenza dimensionale maggiore si riscontra nel diametro degli occhielli.

Queste molle sono state sottoposte a prova di fatica ad una velocità di 200 rpm (12.000 cicli/h) ed in ciascun test è stata annotata la posizione della rottura all'occhiello (L) o corpo molla (B).

Le molle sono state sottoposte a test dinamico con un precarico a sollecitazione τ_1 da cui parte un campo di variazione $\Delta\tau$ che corrisponde alla freccia da τ_1 a τ_2

Ogni gruppo in prova è composto da 4, 3 o 2 molle, come si vede nella colonna della durata a fatica..

In tabella 2, a parità di freccia la sollecitazione (di torsione) del corpo molla (*colonna 2*) è minore della sollecitazione (di flessione) degli occhielli (*colonna 3*).

Tabella 1 - Dati dei due lotti di molle

campioni	d/mm	De/mm	Rate/Nmm	F _o /N	Occhielli \varnothing mm
1A	3.24	34.78	1.30	25	21.34
1B	3.24	34.66	1.38	25	18.31
1C	3.24	34.66	1.44	25	14.93
1B	2.80	29.83	0.98	13	18.75
2B	2.80	29.52	1.03	11	15.82
2C	2.80	29.50	1.10	11	13.41

Tabella 2 - Risultati dei test di fatica

Nella tabella 2: le rotture degli occhielli sono indicate con L (loop),
le rotture nel corpo della molla sono indicate con B (body).
2 @10⁶ Indica 2 molle con nessuna rottura fino a 10⁶ cicli

Primo campione $\Delta\tau = \tau_2 - \tau_1$

1A	Freccia s	Sollecitazione corpo molla $\Delta\tau$ MPa (da τ_1 a τ_2)	Sollecitazione occhielli $\Delta\tau$ MPa (da τ_1 a τ_2)	Durata a Fatica/k cycles Esempio: 76 ^L Rottura occhiello a 76.000 cicli. 154 ^B Rottura in corpo molla a 154.000 cicli
	155	541 (195 – 736)	847 (305 – 1152)	76 ^L 92 ^L 154 ^B 169 ^B
	145	506 (195 – 701)	792 (305 – 1097)	107 ^L 131 ^L 168 ^L 190 ^L

1A	Freccia s	Sollecitazione corpo molla $\Delta\tau$ MPa (da τ_1 a τ_2)	Sollecitazione occhielli $\Delta\tau$ MPa (da τ_1 a τ_2)	Durata a Fatica/k cycles Esempio: 76 ^L Rottura occhiello a 76.000 cicli. 154 ^B Rottura in corpo molla a 154.000 cicli
	130	454 (247 – 701)	710 (387 – 1097)	99 ^L 146 ^B 2@10 ⁶
	120	419 (247 – 666)	655 (387 – 1042)	256 ^L 224 ^B 2 @ 10 ⁶
	110	385 (247 – 632)	600 (387 – 987)	4 @ 10 ⁶

1B	Freccia s	Sollecitazione corpo molla $\Delta\tau$ MPa (da τ_1 a τ_2)	Sollecitazione occhielli $\Delta\tau$ MPa (da τ_1 a τ_2)	Durata a Fatica/k cycles Esempio: 183 ^L Rottura occhiello a 183.000 cicli. 124 ^B Rottura in corpo molla a 124.000 cicli
	155	573 (199 – 772)	803 (279 – 1082)	183 ^L 124 ^B 242 ^B 327 ^B
	145	536 (199 – 735)	752 (279 – 1031)	129 ^L 131 ^B 161 ^B 242 ^B

1C	Freccia s	Sollecitazione corpo molla $\Delta\tau$ MPa (da τ_1 a τ_2)	Sollecitazione occhielli $\Delta\tau$ MPa (da τ_1 a τ_2)	Durata a Fatica/k cycles Esempio: 113 ^B Rottura in corpo molla a 113.000 cicli
	153	590 (182 – 772)	718 (222 – 940)	113 ^B 113 ^B 121 ^B 133 ^B
	143	557 (182 – 733)	671 (222 – 893)	157 ^B 166 ^B 184 ^B 204 ^B
	143	551 (221 – 772)	671 (269 – 940)	138 ^B 192 ^B 214 ^B 355 ^B
	133	513 (259 – 772)	624 (316 – 940)	162 ^B 661 ^B 751 ^B 1 @ 10 ⁶
	123	474 (298 – 772)	577 (363 – 940)	4 @ 10 ⁶

Secondo campione $\Delta\tau = \tau_2 - \tau_1$

2A	Freccia s	Sollecitazione corpo molla $\Delta\tau$ MPa (da τ_1 a τ_2)	Sollecitazione occhielli $\Delta\tau$ MPa (da τ_1 a τ_2)	Durata a Fatica/k cycles Esempio: 76 ^L Rottura occhiello a 76.000 cicli. 154 ^B Rottura in corpo molla a 154.000 cicli
	154	538 (177 – 715)	860 (282 – 1142)	91 ^L 94 ^L 119 ^L @10 ⁶
	175	612 (177 – 789)	977 (282 – 1259)	48 ^L 50 ^L 53 ^L 73 ^L

2B	Freccia s	Sollecitazione corpo molla $\Delta\tau$ MPa (da τ_1 a τ_2)	Sollecitazione occhielli $\Delta\tau$ MPa (da τ_1 a τ_2)	Durata a Fatica/k cycles Esempio: 76 ^L Rottura occhiello a 76.000 cicli. 154 ^B Rottura in corpo molla a 154.000 cicli
	148	538 (177 – 715)	766 (251 – 1017)	141 ^B 143 ^B 193 ^L @10 ⁶
	169	675 (177 – 792)	875 (251 – 1126)	63 ^L 86 ^B 96 ^B 107 ^B

2C	Freccia s	Sollecitazione corpo molla $\Delta\tau$ MPa (da τ_1 a τ_2)	Sollecitazione occhielli $\Delta\tau$ MPa (da τ_1 a τ_2)	Durata a Fatica/k cycles Esempio: 76 ^L Rottura occhiello a 76.000 cicli. 154 ^B Rottura in corpo molla a 154.000 cicli
	140	544 (178 – 722)	690 (226 – 916)	149 ^B 189 ^B 2 x @10 ⁶
	160	622 (178 – 800)	788 (226 – 1014)	130 ^B 131 ^L 139 ^B 152 ^B

Il limite di sicurezza @10⁶ finisce quando iniziano le rotture. Campioni 1: Per occhielli il limite di sicurezza finisce a $\Delta\tau$ 600 e per corpo molla a $\Delta\tau$ 385, con sollecitazione massima di 633Mpa (34% di Rm minore del filo).

Campioni 2: Il limite di sicurezza degli occhielli finisce a $\Delta\tau$ 690 e del corpo molla a $\Delta\tau$ 520 con sollecitazione massima di 690Mpa (38% di Rm minore del filo).

Per le molle di trazione si raggiungono i 10⁶ cicli senza rotture se non si superano indicativamente questi campi di sollecitazione $\Delta\tau$ e queste percentuali di sfruttamento del materiale.

Tutte le molle dei lotti 1C e 2C (*tutte meno una*) si sono rotte nel corpo della molla, il che indica che la riduzione del diametro minore dell'occhiello ha l'effetto di impedire le rotture da fatica negli occhielli, mentre solitamente nelle molle per trazione sono gli occhielli ad avere il maggior numero di rotture da fatica.

Questi test di rottura a fatica danno indicazioni generali sui limiti di sicurezza delle molle di trazione e vanno interpretati caso per caso secondo le esigenze di funzionamento della molla.

SEMINAR DI METAL MARKET SULLA BORSA DEI METALLI

Giovedì 23 settembre a Rezzato (BS) si è svolto l'annuncio Seminar organizzato da Metal Market (portale dei servizi per il mercato dei metalli) e Wings Partners sui rischi legati alle oscillazioni dei prezzi delle materie prime (commodity) e delle valute. Il prof. A. Beretta Zanoni dell'Università di Verona ha tracciato un interessante scenario economico delle materie prime e dei flussi commerciali verso l'estero, seguito da altri relatori. La ripresa globale inizia da Est e le industrie italiane guadagnano spazi di manovra verso i paesi emergenti. In questo nuovo scenario, per rimanere competitivi è necessario mettere in atto sinergie e cooperazione sia a livello nazionale che europeo.

Per i mollifici presenti una informazione interessante è venuta dal quadro generale che ha consentito di farsi un'idea del marketing dei clienti, informazione che singolarmente dai clienti non si può ricevere. Poi ognuno ha colto secondo le proprie necessità i suggerimenti sui modi di ridurre il rischio degli investimenti nel magazzino anche in presenza di movimenti di mercato contrari a quanto previsto.

**A fine luglio è mancato a 80 anni,
dopo un periodo di malattia**

Olindo Arigossi

Abile tecnico iniziò nel 1968 la costruzione di macchine per molle in Dongo, Como, e fu associato ad Anccem dal 1976 al 2008.

Con la sua morte è cessata anche l'attività dell'azienda di famiglia.

Anccem partecipa al lutto della famiglia Arigossi.

**In maggio,
in un fatale incidente stradale,
è scomparso a soli 53 anni**



Marco Benedetti

direttore del mollificio Prodotti Baumann spa di Nave, Brescia.

Giovane tecnico dal carattere estroverso, fu impegnato anche in attività associative, lascia un ricordo di grande equilibrio umano e professionale.

ANCCEM partecipa al grave lutto che ha colpito l'azienda e la famiglia.



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

Trafileria Lecchese srl

→ **FILO DI ACCIAIO PATENTATO**
→ **FOSFATATI**
→ **ZINCATI**

via Campagnola 37/39 - 23854 Olginate LC Italia
tel 0341.652022 www.trafilerialecchese.it
fax 0341.682994 tl@trafilerialecchese.it

design - grafiamiracoli.it

STATISTICA DEL SETTORE MOLLIFICI

Elaborazione 01.10.2010

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

MOLLIFICI CON LAVORAZIONI A FREDDO - Cold coiled springs

Fatturato/Turnover >10,00 Mln di Euro

	Definitivo Definitive	Definitivo Definitive	Previsione Forecast
	2008	2009	2010
N° Aziende/N° Plants	10	9	10
Vendite/Sales (Euro 000.000)	271,9	176	240
Addetti/Employment	1290	1170	1275
Vendite/Addetto - Sales/Employee (Euro 000)	210,78	150,43	188,24

Fatturato/Turnover > 6,00 Mln di Euro

N° Aziende/N° Plants	10	9	10
Vendite/Sales (Euro 000.000)	77,3	50	60
Addetti/Employment	558	545	500
Vendite/Addetto - Sales/Employee (Euro 000)	138,53	91,74	120

Fatturato/Turnover > 3,00 Mln di Euro

N° Aziende/N° Plants	21	19	19
Vendite/Sales (Euro 000.000)	84,5	62	63
Addetti/Employment	817	750	700
Vendite/Addetto - Sales/Employee (Euro 000)	103,43	82,67	90

Fatturato/Turnover > 1,00 Mln di Euro

N° Aziende/N° Plants	43	42	42
Vendite/Sales (Euro 000.000)	75,8	69	74
Addetti/Employment	666	730	720
Vendite/Addetto - Sales/Employee (Euro 000)	113,81	94,52	102,78

Fatturato/Turnover < 1,00 Mln di Euro

N° Aziende/N° Plants	96	100	98
Vendite/Sales (Euro 000.000)	74	62	74
Addetti/Employment	652	730	660
Vendite/Addetto - Sales/Employee (Euro 000)	113,50	94,52	112,12

TOTALE LAVORAZIONE A FREDDO - Total cold coiled springs

Aziende/Plants	180	179	179
Fatturato/Turnover (Euro 000.000)	583,5	419	511
Addetti/Employment	3983	3849	3855
Vendite/Addetto - Sales/Employee (Euro 000)	146,50	108,86	132,56

MOLLIFICI CON LAVORAZIONI A CALDO - Hot coiled springs

Aziende/Plants	1	1	1
Fatturato/Turnover (Euro 000.000)	60,2	42	50
Addetti/Employment	290	225	230
Vendite/Addetto - Sales/Employee (Euro 000)	207,59	186,67	217,39

TOTALE LAVORAZIONI A FREDDO E CALDO - Total cold and hot coiled springs

Fatturato/Turnover (Euro 000.000)	643,70	461	561
Addetti/Employment	4273	4074	4085
Vendite/Addetto - Sales/Employee (Euro 000)	150,64	113,16	137,33

Totale lavorazioni a freddo e a caldo - Total cold and hot coiled springs**Totale di sole lavorazioni a freddo - Total only cold coiled springs**

Lavorazioni a freddo + caldo / Cold and hot coiled springs

Solo lavorazioni a freddo / Only cold coiled springs

		Variazione %
Definitivi	2009/2008	-28,38
	2009/2008	-28,19
Previsioni	2010/2009	21,69
	2010/2009	21,96

nickel e leghe di nickel

Fili tondi e sagomati - nastri

Inconel X750	Nilo 36
Inconel 600	Nilo 48
Inconel 601	Nilo 52
Inconel 625	Nilo 'K'
Inconel 718	Hastelloy B-2
Incoloy 800	Hastelloy B-3
Incoloy 800HT	Hastelloy C-4
Incoloy 825	Hastelloy C-22
Incoloy A286	Hastelloy C-276
Monel 400	Hastelloy C-2000
Monel K500	Hastelloy G-30
Nimonic 90	Hastelloy 'X'
Nimonic 80A	Haynes 25
Nimonic 75	Haynes 214
Nickel 200	Phynox
Nickel 201	MP35N
Nickel 205	RENE 41
Nickel 212	Alloy 20 Cb3
Nickel 270	Beryllium Copper
Nispan / C902	Waspaloy

misure: 0,025 - 20mm
quantitativi: 1 kg minimo



Alloy WIRE
INTERNATIONAL

www.alloywire.com

AGENTE GENERALE PER L'ITALIA
EUROPEX MILAN SRL
Via Vincenzo Monti 51 / 20123 Milano

tel: 02-462341

fax: 02-4818718

email: dilauro@europex-milan.it



ISO 9001:2000

STRUMENTI UNIVERSALI DI PROVA

CARICHI FINO A 100 TONNELLATE

PROVE PER MOLLE • PROVE DI TRAZIONE-COMPRESSIONE •
PROVE DI TORSIONE • PROVE SU FILO • PROVE DI DUREZZA •
CORREZIONE DELLE MOLLE A BORDO MACCHINA SIA DEL DIAMETRO CHE DELLA LUNGHEZZA



EASYDUR

EASYDUR ITALIANA

di Renato Affri

21056 INDUNO OLONA (VA) - ITALY
Via Monte Tagliaferro, 8 - Tel. +39 0332-203626
Fax +39 0332-206710 - E-mail info@easydur.com - www.easydur.com