## Unipro
# Trend in crescita

Fabio Franchina, presidente di Unipro

Il presidente di Unipro, Fabio Franchina, ha illustrato durante l'assemblea dei soci, i dati di comparto contenuti nel rapporto annuale elaborato dal centro studi e cultura d'impresa di Unipro: mercato in crescita, +2,2%, per un valore di 8.800 milioni di euro, grazie alla tenuta di canali specializzati come erboristeria, +6%, e farmacia, +6%, e alla ripresa della grande distribuzione, +0,9%, e della profumeria selettiva +2,5%.
Nell'attesa dell'appuntamento del 12 luglio per la presentazione dei dati congiunturali del primo e secondo semestre 2007, i trend di mercato indicano una crescita ancora superiore al 2%, con un valore di mercato che a fine anno sarà prossimo ai 9 mila milioni di euro.
L'Assemblea ha nominato i nuovi organismi che guideranno l'Associazione per il biennio 2007-2009. Fabio Franchina è riconfermato presidente, coadiuvato dai vice presidenti: Franco Brambilla (Beiersdorf), Enrico De Toma (Colgate Palmolive), Fabio Rossello (Paglieri), Aldo Sortino (L'Oreal Italia) e dai consiglieri incaricati: Antonio Argentieri (L'erbolario), Paola Aruta (Procter & Gamble), Amedeo De Simone (GTS Group), Domenico Ganassini (Istituto Ganassini).
Gestire la complessità per aumentare il valore dell'impresa è stato il tema centrale dell'Assemblea, con il contributo di Marcello Binda, amministratore delegato Binda Spa e di Giorgio Squinzi, Amministratore Unico Mapei Spa, due imprenditori che con le loro esperienze hanno spiegato la capacità di creare e aumentare valore alle rispettive aziende.
"Garanzia di continuità e sviluppo dei temi attuali, sono gli obiettivi dell'associazione", ricorda Maurizio Crippa, direttore generale, "che sono stati ribaditi con la conferma di Fabio Franchina che ha sostenuto con grande impegno e passione il viaggio dell'associazione verso il mercato globale, valorizzando quelle componenti di innovazione, ricerca applicata e servizio di qualità che rendono competitivo sui mercati internazionali il prodotto cosmetico italiano".

## Basell
# Al via acquisizione di Huntsman

Basell ha recentemente siglato un accordo per acquisire il gruppo chimico americano Huntsman con un esborso di 9,6 miliardi di dollari. L'operazione è stata approvata all'unanimità dai vertici dei due gruppi. Per avere efficacia, l'accordo deve ottenere il via libera delle autorità antitrust statunitensi ed europee, ed è soggetto all'approvazione dell'Assemblea dei soci Huntsman, anche se i principali azionisti, MatlinPatterson e la famiglia Huntsman, che insieme detengono il 57% del capitale, hanno già espresso pieno accordo sull'operazione.
Il nuovo gruppo che prenderà vita avrà un giro d'affari di oltre 26 miliardi di dollari ed occuperà quasi 21.000 addetti a livello mondiale. I due gruppi sono infatti presenti in tutti i continenti, con una presenza significativa nelle economie emergenti della Cina, India, Est europeo e America Latina.
"Le attività di Basell nelle poliolefine e quelle di Huntsmann beneficeranno della esperienza che le due società hanno dimostrato di possedere nelle tecnologie, nell'innovazione e nei servizi ai clienti", ha dichiarato Volker Trautz, CEO di Basell.
Secondo Jon M. Huntsman, fondatore e chairman di Huntsman Corporation, l'operazione apre un nuovo capitolo nella storia della società e per le migliaia di persone che lavorano negli impianti in tutto il mondo. Huntsman ha interessi in diversi comparti della chimica, dalle materie plastiche, soprattutto poliuretani e resine epossidiche alle vernici, inchiostri e adesivi, fino a prodotti per l'industria tessile, cosmetica, detergenti e imballaggi. Occupa circa 14mila addetti in 75 impianti presenti in 24 paesi. Nel 2006 il giro d'affari ha sfiorato i 13 miliardi di dollari.

Volker Trautz, CEO di Basell

Jon M. Huntsman, chairman di Huntsman Corporation

## Joint-venture
# Ineos e Lanxess insieme nell'ABS

Ineos e Lanxess hanno costituito una joint-venture per gestire le attività nell'ABS concentrate nella divisione Lustran Polymers del gruppo tedesco.
Secondo i termini dell'accordo, Ineos rileverà da Lanxess il 51% della divisione pagandola 35 milioni di euro e, al termine dell'operazione, Lustran Polymers prenderà il nome di Ineos ABS.
L'accordo prevede, inoltre, che Ineos rilevi il restante 49% delle attività trascorsi due anni dalla conclusione dell'accordo, prevista entro settembre, ad un prezzo che dipenderà dalle performance economiche nel biennio.
Secondo Jim Ratcliffe, Chairman di Ineos, la joint-venture consentirà al suo gruppo di conquistare una forte posizione in un segmento che oggi non è presente nel portafoglio; l'ABS completerà così l'offerta di resine stireniche, poliolefine e PVC del gruppo britannico.

Lustran Polymers, costituita nell'autunno dello scorso anno, è il terzo produttore europeo di ABS, con un giro d'affari di circa 900 milioni di euro. La produzione è concentrata nei siti di Dormagen (Germania), Tarragona (Spagna), Map Ta Phut (Thailandia), Vadodara (India) e Addyston (USA), dove lavorano circa 1.600 addetti.
Il portafoglio prodotti comprende ABS (marchi Lustran, Novodur e Absolac), leghe ABS/PA (Triax), gradi SAN (Lustran e Absolan), polimeri ASA e AES (Centrex).

## DuPont Refrigerants
# Nominato European Technical Programmes Manager

L'Ingegner Frank Rinne è stato nominato nuovo Technical Programmes Manager di DuPont Refrigerants per la regione EMEA, con base a Bad Homburg. Ingegnere specializzato in tecnologie di refrigerazione, Frank ha costruito la sua grande esperienza nel settore lavorando a lungo nel campo della formazione e della ricerca tecnica come Ingegnere Capo nel Dipartimento delle tecnologie di refrigerazione presso l'Università di Hanover, e ricoprendo vari e diversi ruoli di management presso aziende internazionali.
Tra questi, quello di Research Department Manager presso Linde AG e, prima dell'incarico con DuPont, la gestione del centro di ricerca europeo a Sanden, come responsabile del gruppo di ricerca e sviluppo. Frank Rinne è anche presidente dell'Associazione tedesca di tecnologie refrigeranti e di condizionamento dell'aria, ruolo che ricopre dal 2006. Frank Rinne succede al Dr. John Morley, nel ruolo di European Technical Programmes Manager di DuPont Refrigerants, che andrà in pensione il 31 dicembre 2007.

*Frank Rinne, Technical Programmes Manager di DuPont Refrigerants*

DuPont Fluorochemicals produce e commercializza in tutto il mondo refrigeranti avanzati, utilizzando le sue conoscenze scientifiche, tecnologiche e del mercato per sviluppare materiali e soluzioni sostenibili in grado di migliorare il comfort, consentire la conservazione degli alimenti, ottimizzare i processi industriali e ridurre l'impatto sull'ambiente.

# Novartis & Nestlé:
## accordo per cessione di Gerber

Con un fatturato di 315 milioni di euro, le attività del Gruppo Novartis in Italia nei primi tre mesi del 2007 hanno registrato una lieve crescita sullo stesso periodo dello scorso anno: escludendo gli effetti dell'acquisizione nel settore dei vaccini e delle dismissioni in corso, l'incremento è stato dell'1%. La stabilità del fatturato, in un mercato farmaceutico stagnante, si deve alla crescita dei volumi e soprattutto all'export che, a parità di struttura, è aumentato dell'11% sul primo trimestre 2006.
Nei primi mesi dell'anno, l'impegno di Novartis Italia nella Ricerca & Sviluppo è cresciuto in modo molto consistente: le già ampie risorse finanziarie destinate a quest'area strategica sono aumentate infatti del 35%, in particolare nel settore dei vaccini, e ora rappresentano circa il 10% del fatturato di Gruppo nel nostro Paese. In ambito farmaceutico, sono stati effettuati con successo i lanci di farmaci innovativi mentre nel settore della cura della salute il gruppo ha siglato un accordo per la cessione a Nestlé della business unit Gerber, l'azienda leader della nutrizione pediatrica negli Usa, completando l'operazione di progressiva focalizzazione del portafoglio nell'area della salute.

## FEDERCHIMICA
# IV Conferenza sulla gestione della logistica dei prodotti chimici

Un ruolo più attivo dei Vigili del Fuoco nella gestione delle emergenze chimiche in collaborazione con le Imprese e un coordinamento attivo da parte del Ministero dei Trasporti su problematiche trasversali al trasporto di merci pericolose a prescindere dalla modalità: queste le richieste di Federchimica alle Istituzioni preposte a una gestione della Logistica e alla prevenzione degli incidenti, soprattutto quelli che occorrono nel trasporto di sostanze chimiche.

Il messaggio è stato lanciato nel corso della IV Conferenza sulla Logistica, che si è svolta con il titolo: "Un confronto fra Pubblico e Privato sulla gestione della Logistica dei Prodotti Chimici".

La manifestazione è stata promossa da Federchimica, congiuntamente a Certiquality, AssICC e Assocostieri, per promuovere uno scambio di conoscenze ed esperienze fra Pubblico e Privato, sulla base di testimonianze anche di operatori stranieri, in grado di fornire soluzioni efficaci e risposte adeguate alle esigenze del settore dell'Industria Chimica.

Per l'industria chimica, la logistica è un fattore cruciale: rappresenta un costo che incide per il 10% del fatturato aggregato, pari nel 2006 a € 54.7 miliardi.

Una risposta adeguata alla gestione degli incidenti, per contribuire efficacemente a una Logistica più avanzata nel nostro Paese, è stata data, già dal 1998, dal S.E.T. (Servizio Emergenze Trasporti) che interviene per fornire assistenza in caso di incidenti in cui siano coinvolte le sostanze chimiche.

Un richiamo importante è stato inoltre fatto al Ministero dei Trasporti: dopo la tanto attesa istituzione, nel 2005, della Commissione di coordinamento delle merci pericolose, i lavori di fatto non si sono mai avviati. È dunque necessario darle nuovo impulso per assicurare una visione integrata delle problematiche nel trasporto alle quali, oggi, vengono invece date risposte individuali di settore, con ricadute negative per la committenza.

Si è inoltre discusso delle potenzialità dei sistemi di gestione certificati e della valutazione "S.Q.A.S." (Safety and Security Quality Assesment System) promossa dal CEFIC (European Council of the Federation of the Chemical Industry), che migliorano la qualità, riducono i tempi di immissione dei prodotti sul mercato e integrano il Valore Aggiunto dell'Industria Chimica, con le conclusione tratte da Certiquality, l'Istituto di Certificazione, che ha già certificato oltre 1.600 Operatori nel settore dei trasporti e della logistica e da cui dipendono gli Ispettori Nazionali di Valutazione S.Q.A.S.

## BIOLAB
# Entra in Eurofins

In occasione del 47° Simposio AFI, Biolab ha reso ufficiale la propria entrata a far parte del gruppo multinazionale Eurofins, leader mondiale nei servizi di analisi conto terzi e presente nei 5 continenti del mondo con un network di laboratori e Centri di Eccellenza specializzati nei diversi settori. Nel settore farmaceutico Eurofins si occupa in particolare di Drug Discovery, di sperimentazione pre-clinica, di studi clinici e di controllo di prodotto e processo post registrazione.

Da anni Biolab è un punto di riferimento nello sviluppo di nuovi prodotti e processi e per la Ricerca e Sviluppo per le aziende del settore chimico-farmaceutico, dei dispositivi medici e dei beni di largo consumo. Nata nel 1970 a Milano come laboratorio di analisi indipendente specializzato in prove, controlli e studi biologici, microbiologici e chimici, nel corso degli anni la società è cresciuta, estendendo il proprio campo di intervento a numerosi servizi, dalla consulenza alla formazione, dalle analisi del rischio di processi a quelle per la ricerca e lo sviluppo di nuovi prodotti, configurandosi sempre più come una società di servizio completo alle imprese.

L'appartenenza al gruppo Eurofins rende Biolab un partner ancora più fidato ed autorevole, in grado di offrire ai propri clienti una gamma più vasta di servizi innovativi e opportunità sempre maggiori.

## Elau
# Leader a tutto campo

Thomas Cord, Ceo di Elau

Dopo la Germania, Elau è ora la prima realtà nell'automazione di macchine elettroniche per l'imballaggio anche in Italia, cioè nei due Paesi più importanti per questo settore secondo la percentuale di vendite di quasi il 40% del mercato mondiale. Dopo il consolidamento della leadership sul mercato tedesco, nel 2006 la società si è concentrata sul miglioramento delle quote di mercato all'estero raggiungendo una crescita del fatturato superiore alla media. Le sinergie attuate in collaborazione con la casa-madre Schneider Electric hanno superato ogni aspettativa su entrambi i fronti. "L'Europa è una tappa fondamentale verso il consolidamento del nostro sistema di automazione PacDrive in tutto il mondo quale tecnologia di spicco nel settore del Packaging Automation", afferma Thomas Cord, Ceo di Elau, definendo già il prossimo obiettivo. Per quanto riguarda gli altri paesi europei le attività, relativamente nuove, in Francia e in Svizzera hanno portato alla conquista di importanti clienti chiave; mentre in Benelux, Regno Unito e Paesi scandinavi, terminata la collaborazione con integratori di sistema in loco, sono state istituite unità proprie di Elau quali basi per ottenere maggiori fette di mercato. Al di fuori dell'Europa, nell'America settentrionale sono incrementate le vendite e il successo in Cina si è rivelato un importante punto d'appoggio per i clienti di questo Paese.

## Omron
# Accordo strategico

Mark Jones vicepresidente vendite e marketing per l'Europa

Omron Electronic Components Businesse e RS Components, leader europeo nella distribuzione industriale, hanno stretto un accordo di distribuzione pan-europeo che amplia significativamente le relazioni fra le due società in termini di copertura geografica e maggiore presenza su alcune linee di prodotto. RS Components offrirà i sensori e le soluzioni in tecnologia MEMs Omron, come i sensori D6B e D7E e la gamma di sensori D6AN per la misura dei flussi d'aria, così come le popolari serie di relè, connettori e interruttori. Omron Electronic Components Europe ha, inoltre, nominato Mark Jones vicepresidente vendite e marketing per l'Europa. Contestualmente, Nigel Blakeway è stato scelto come Chief Operating Officer per l'America, carica che si aggiunge alla sua preesistente responsabilità di COO per l'Europa.

## Coronis Systems
# Accordo con Mesh Systems

La società Coronis Systems, leader mondiale nel campo della progettazione e dello sviluppo di soluzioni wireless a bassissimo consumo ULP (Ultra Low Power) e lunga portata (Long Range), ha annunciato un accordo di partenariato strategico con Mesh Systems, uno dei principali integratori di reti di sensori wireless WSN (Wireless Sensor Networks). Società pionieristica nello sviluppo, l'integrazione e gestione di reti WSN, Mesh Systems, era alla ricerca di una tecnologia di trasmissione dati via radio in grado di offrire caratteristiche di long range e basso consumo necessarie per le proprie applicazioni più critiche con un'analisi esauriente, tecnica e competitiva, la società Mesh Systems ha identificato nella tecnologia Wavenis di Coronis Systems la soluzione wireless ideale per rispondere all'insieme delle proprie esigenze. Prima di firmare questo accordo, le due società avevano già lavorato insieme a diversi progetti durante i quali era emerso il comune interesse a formalizzare una relazione strategica.

Mesh Systems avrà a sua disposizione l'intera gamma di prodotti Coronis e la relativa tecnologia Wavenis che le consentirà di progettare ed implementare applicazioni più semplici e più affidabili, a costi più ridotti. Inoltre, l'elevato range delle comunicazioni radio di Wavenis e la sua capacità di svilupparsi in architetture di reti star, mesh e ibride, consentono a Mesh Systems di proporre potenti soluzioni chiavi in mano.