

■ Alfa Laval Un trimestre da record

Fatturato netto aumentato del 28,6% fino a 662 milioni di Euro rispetto al 2006, un margine EBITDA pari a 130 milioni di euro (84 nell'anno precedente), flusso di cassa operativo pari a 113 milioni di Euro (99 milioni nel 2006). Questi alcuni dei dati più rilevanti del secondo semestre 2007, rispetto allo stesso periodo del 2006, per **Alfa Laval**, leader globale nella fornitura di componenti specializzati e soluzioni ingegneristiche.

“Durante il secondo trimestre 2007 – ha commentato Lars Renström, Presidente e CEO della Società - abbiamo registrato un nuovo record con risultati e margine operativo più elevati che mai. Gli ordini ricevuti sono aumentati organicamente del 12% (+70% in America Latina) raggiungendo 0,74 miliardi di Euro. I segmenti più forti sono stati l'Industria di Processo e Sanitary. L'incremento del margine operativo è un

brillante risultato raggiunto grazie a un sempre più efficiente utilizzo della capacità produttiva, a un mix favorevole di prodotti e a un'efficienza interna elevata. Per il prossimo futuro prevediamo che il margine operativo resti ben al di sopra del 15%”.

La società ha ulteriormente consolidato, tra aprile e giugno 2007, la posizione già conquistata sui mercati globali grazie all'aumento delle quote in Alfa Laval India Ltd e all'importante acquisizione di AGC Engineering negli Stati Uniti che distribuisce componenti e assistenza per gli scambiatori di calore a piastre per applicazioni sanitarie nei settori alimentare e lattiero-caseario.

In Europa i risultati di maggior rilievo si sono avuti nei segmenti di mercato della Refrigerazione, Sanitary e Fluids & Utilities, Industria di Processo, Energy & Environment. In America Latina, soprat-



Lars Renström, CEO del Gruppo Alfa Laval

tutto in Brasile, si è registrato un buon andamento grazie soprattutto all'investimento nella formazione del personale del settore commerciale mentre in Asia la crescita più sostenuta si è avuta nel Sud-est, in Oceania, in Corea e India. Da sottolineare la crescita del settore navale in Giappone, Corea e Cina.

■ Univar Vinto il premio 'Chemical Distribution Company of the Year'



Martin Pugh, Marketing Director Univar per Irlanda e RU

Univar si è aggiudicata il riconoscimento 'Chemical Distribution Company of the Year 2007' dall'Institute of Transport

Management (ITM) del Regno Unito.

Il premio riconosce la particolare attenzione dell'azienda per l'area customer-service unita a un approccio fortemente focalizzato sulla crescita a lungo termine. Il biennale ITM Transport Awards riconosce gli obiettivi raggiunti dalle organizzazioni in varie aree dell'industria dei trasporti e della logistica. Commentando il riconoscimento a Univar, Patrick Sheedy, Media e PR Director di ITM, ha puntualizzato: “La realizzazione del cliente, la comprensione e l'anticipazione delle sue esigenze e la qualità del servizio sono tutti elementi importanti ai fini del successo in questo ambito industriale. Grazie alla straordinaria performance di Univar in questi settori, abbiamo deciso di proclamarla 'Chemical

Distribution Company of the Year 2007'.

Alla ricezione del premio, Martin Pugh, Marketing Director per Irlanda e RU ha dichiarato: “Siamo onorati di ricevere questo riconoscimento dall'ITM.

L'industria chimica sta affrontando numerose sfide in termini di normative, costi al rialzo e immagine ecocompatibile non sempre positiva.

La nostra società fornisce innovazioni di prodotto senza pari come provider di livello internazionale e in termini di supporto tecnico, garantendo una profonda comprensione delle specifiche necessità dell'industria.

Questo riconoscimento dimostra che noi riusciamo a portare avanti un business di successo in modo socialmente responsabile e customer-oriented”.

■ M&G Investimento nel PET in Nord America



L'impianto M&G di Suape (Brasile), il più grande e tecnologicamente avanzato stabilimento di produzione di PET del mondo

M&G Finanziaria ha annunciato che il **Gruppo M&G** costruirà negli Stati Uniti un impianto PET con tecnologia di nuova generazione. Il nuovo impianto a linea unica avrà una capacità di 800 kt/anno. Secondo le previsioni, 650 kt saranno messe in produzione nella prima metà del 2009, mentre il resto seguirà le richieste del mercato.

Il nuovo impianto adotterà su più ampia scala la stessa tecnologia, che integra la rivoluzionaria tecnologia di M&G EasyUp SSP, già utilizzata nell'impianto PET da 450 kt/anno di Suape (Brasile), entrato in fase di produzione nel 1° trimestre del 2007 e funzionante a regime per la sua intera capacità nominale. La sede statunitense del nuovo impianto sarà comunicata subito dopo la conclusione degli ultimi accordi e dei dettagli relativi al sito.

La società ha annunciato inoltre che sta eliminando il collo di bottiglia di capacità PET negli impianti di Apple Grove (West Virginia) e Altamira (Messico), con un prossimo aumento di capacità complessiva dei due siti pari a ulteriori 200 kt/anno nel periodo 2007-08.

Si è già provveduto alla fornitura di materie prime PTA



Marco Ghisolfi

necessarie alla realizzazione del programma di investimento di M&G nel Nord America.

Marco Ghisolfi, Amministratore delegato dell'Unità operativa Polimeri ha dichiarato: "Questi nuovi investimenti ribadiscono il primato di M&G come produttore mondiale di PET e ne dimostrano l'impegno nei confronti del mercato PET nordamericano. Gli investimenti sono anche una conferma della capacità della tecnologia PET dell'azienda, in grado di sostenere in modo costante impianti di dimensioni doppie rispetto alle possibilità consentite dalla tecnologia corrente di penultima generazione e di dimensioni quadruple rispetto alla grandezza di un impianto base medio installato". Ha quindi proseguito affermando: "Negli ultimi anni M&G ha costantemente implementato una strategia vincente in materia di costi che si

fonda sulla tecnologia, da implementare in impianti a linea unica, grandi ed efficienti. Dopo aver investito nei più grandi impianti a linea unica del mondo, in Messico nel 2003 e in Brasile nel 2007, ora ci si prospetta chiaramente l'opportunità di realizzare la nostra strategia negli Stati Uniti."

■ Rivoira Servizio potenziato

Con l'obiettivo di potenziare e migliorare la gestione delle attività post-vendita, la società del gruppo Praxair ha introdotto un nuovo servizio collegato al sito www.rivoira.it.

"Lo scopo dell'iniziativa - spiega Renato Graziano, direttore commerciale di **Rivoira** - è quello di realizzare un mezzo di comunicazione che soddisfi molteplici bisogni e renda concreta la nostra volontà di realizzare un'effettiva customer satisfaction. Obiettivo ulteriore è quello di snellire, velocizzare e ottimizzare l'interfaccia con l'utente finale in tutte le transazioni collegate al ciclo attivo, istituendo un mezzo di comunicazione, veloce per via elettronica, strutturato, integrato e parallelo a quelli abitualmente attivi fra le varie funzioni aziendali".



Renato Graziano, Direttore Commerciale di Rivoira

La nuova funzione del sito, disponibile dallo scorso febbraio, contempla un'area riservata, dove il cliente può accedere a un canale privilegiato per la consultazione, in tempo reale, delle transazioni in essere. Inoltre, è possibile visionare e verificare la sequenza storica dei rapporti e delle transazioni intercorse in periodi precedenti.

■ **Snia**
Conclusa l'acquisizione di Arkema France nel business Clorito di Sodio

Caffaro Chimica, principale società del Gruppo Snia, annuncia di aver acquisito dall'industria chimica Arkema France i rapporti commerciali e i diritti relativi all'attività di commercializzazione e distribuzione del Clorito di Sodio, di cui Caffaro Chimica è già un importante produttore europeo, con un fatturato 2006 di circa 15 milioni di euro.

Il valore della transazione è pari a 2,5 milioni di euro. Andrea Mattiussi, amministratore delegato di **Snia** ha dichiarato: "L'operazione con Arkema France, dopo l'acquisto delle licenze per la produzione di carbonati da Polimeri Europa e l'acquisizione del gruppo italo-spagnolo Undesa (con un fatturato 2006 di circa 80 milioni di euro), conclude la fase delle acquisizioni previste nel Piano Industriale 2006-2010 del Gruppo, per il rilancio della Snia quale società leader nella chimica verde amica dell'ambiente".

Caffaro Chimica, che provvederà a fornire il prodotto ai clienti acquisiti dal proprio impien-



Andrea Mattiussi, Amministratore Delegato di Snia

to produttivo di Brescia, è già in grado di soddisfare tutte le richieste della propria clientela e di quella acquisita da Arkema France, sia in termini di quantità che di qualità e servizio al

cliente. Continuano invece le altre attività di rilancio commerciale e industriale di Caffaro Chimica e di integrazione con le neo acquisite Union Derivan Sa e Undesa Italia.

Caffaro Chimica, con stabilimenti produttivi a Torviscosa (UD) e Brescia fornisce una vasta gamma di prodotti chimici quali: derivati dall'elettrolisi del CloroSoda, cloro-paraffine, prodotti e servizi per il trattamento delle acque, intermedi di chimica fine e prodotti per la detergenza. La società ha registrato un fatturato nel 2006 di circa 119,8 milioni di euro mentre il fatturato previsto per il 2007 è pari a 138,9 milioni di euro. Il Clorito di Sodio è un composto universalmente utilizzato per la disinfezione delle acque potabili e è largamente utilizzato nei processi di raffreddamento, nell'industria tessile, nell'industria cartaria e nell'industria alimentare.

Arkema, industria chimica presente a livello mondiale, in oltre 40 paesi con 17.000 dipendenti, ha raggiunto nel 2006 un fatturato di circa 5,7 miliardi di euro. Con i suoi sei centri di ricerca in Francia, Giappone e negli Stati Uniti rappresenta un marchio internazionalmente riconosciuto ed è market leader in tutti i settori dove è presente.

■ **Federfarma — A.S.SO.FARM.**
In Braille la scadenza dei medicinali

Presto anche i non vedenti potranno leggere la data di scadenza dei medicinali in caratteri braille grazie alle apposite etichette che il farmacista applicherà, ogni qualvolta se ne presenti la necessità, sulle confezioni. Questo nuovo servizio in favore dei cittadini più deboli è realizzato grazie all'intesa raggiunta, in sede

ministeriale, tra **A.S.SO.FARM.** (farmacie pubbliche), **Federfarma** (farmacie private), le diverse associazioni dei produttori di medicinali e Assinde Servizi.

Le etichette, con la data stampata sia in braille che ad inchiostro, saranno recapitate alle farmacie in appositi raccoglitori, suddivise per

anno e per mese. Il farmacista apporrà la speciale etichetta su richiesta dell'assistito e comunque nel caso sia a conoscenza che il medicinale dispensato è destinato ad una persona non vedente o ipovedente.

La disponibilità delle etichette nelle farmacie è prevista a partire da novembre 2007. "L'applicazione delle etichette in braille sulle confezioni di medicinali – affermano il presidente di A.S.SO.FARM. Venanzio Gizzi e il presidente di Federfarma Giorgio Siri – è un atto dovuto nei confronti di una categoria di cittadini particolarmente disagiati e conferma il costante impegno delle farmacie nell'offerta di servizi diversificati, sempre più rispondenti alle esigenze delle singole tipologie di utenti". Per quanto riguarda, invece, i prodotti omeopatici, la farmacia chiederà all'azienda produttrice l'invio di una confezione particolare, inserita in un plico recante in caratteri braille il numero di lotto e la data di scadenza



■ Unione Petrolifera De Vita, l'intramontabile

Pasquale De Vita, l'intramontabile, si è visto confermare per la sesta volta consecutiva alla presidenza dell'**Unione Petrolifera**. Da dieci anni De Vita, che negli ultimi tre anni è stato anche consigliere dell'Api della famiglia Bracchetti Peretti, regna incontrastato sull'associazione che riunisce le potenti compagnie petrolifere.

Arrivato ai vertici di una grande azienda di Stato, l'Agip Petroli nel 1981 con la carica di vicepresidente, diviene in breve presidente dell'Agip, promosso da Franco Reviglio, e confermato da Gabriele Cagliari. A quattro anni dalla nomina a presidente onorario, Pasquale De Vita viene eletto presidente dell'Unione Petrolifera,

un incarico biennale rinnovato nel 1999, poi nel 2001, quindi nel 2003, ancora nel 2005 e infine nel 2007.

Recentemente De Vita ha avuto un incontro con il Ministro Bersani con la partecipazione di tutte le aziende del settore petrolifero per chiarire le dina-

miche del mercato dei carburanti, oggetto di particolare attenzione da parte dei media nel periodo estivo.

Si è avuta reciproca condivisione sul divario strutturale che caratterizza il mercato nazionale rispetto al resto d'Europa e per il quale si sta intervenendo in sede legislativa. Sugli aspetti più congiunturali si è registrata una differente valutazione dei dati di comparazione con l'Europa che merita un approfondimento dei meccanismi di rilevazione dei prezzi nei diversi Paesi ed una analisi condivisa nella tempistica del monitoraggio di tale indicatore.



Pasquale De Vita, Presidente Isin Unione Petrolifera

■ Emerson Control Techniques Progetti di espansione

L'azienda, tra i maggiori produttori mondiali di azionamenti, servomotori, controlli, sistemi di automazione e motori, ha ridefinito l'assetto della sua divisione italiana **Control Techniques** con la nomina ad amministratore delegato di Eugenio Santacatterina. La scelta di un manager con esperienza internazionale sottolinea come la società partecipi sempre più allo sviluppo globale che sta investendo tutti i rami dell'azienda.

"**Emerson** è un'autorità mondiale nel campo dell'automazione industriale e perciò puntiamo a cogliere tale autorità strategica -



Eugenio Santa Catterina,
Amministratore Delegato
di Emerson Control Techniques

dichiara Santacatterina - Sulla base dei risultati positivi ottenuti da Control Techniques Italia nello scorso anno, mi attendo un periodo ricco di impegni, ma soprattutto di forte sviluppo dell'azienda nel nostro Paese.

Sviluppo che tende a rendere Control Techniques Italia un punto di riferi-

mento e di confronto sempre più importante per tutta l'area di azione europea e mediterranea di Emerson".

■ Roche Sostituzione ai vertici

Il gruppo basilese **Roche** ha recentemente comunicato che Severin Schwan, attuale capo della divisione Diagnostics, sarà il nuovo presidente della direzione (CEO) dal marzo del 2008. Sostituirà il 61enne Franz Humer, che, dopo 7 anni, si concentrerà sulla funzione di presidente del consiglio di amministrazione. Quarant'anni, austriaco, sposato con tre figli, Severin Schwan è



Severin Schwan



Franz Humer

dottore in diritto e diplomato in scienze economiche. Ha iniziato a lavorare per la casa farmaceutica nel 1993, nel settore delle finanze, prima di dirigere la divisione Diagnostics zona Asia-Pacifico.

Schwan entrerà in carica in occasione dell'assemblea generale che si terrà il 4 marzo 2008. La sostituzione di Schwan a capo del comparto diagnostico sarà definita in un secondo tempo. L'organo di sorveglianza "tenuto conto della crescente complessità dei compiti", ha deciso di tenere separate in futuro le posizioni di presidente del Cda e di CEO, osserva Humer. Le previsioni della vigilia indicavano piuttosto il responsabile della divisione Pharma, William Burns, quale candidato favorito alla successione.

■ CPA

Convegno su Project e Risk Management

CPA, l'Associazione Italiana dei Produttori di Principi Attivi ed Intermedi, con la collaborazione di ISPE e PMI, organizza il 26 ottobre 2007 a Milano un convegno dedicato al Project e Risk Management in campo farmaceutico, quale leva tattica e strategica per la gestione del cambiamento in un settore dove innovazione e ricerca sono fondamentali per competere.

In questo scenario il Project - Risk Management, o meglio un più consapevole e strutturato impiego delle risorse a disposizione dell'azienda per la realizzazione dei progetti, può fornire in un settore fortemente regolato e contraddistinto dalla necessità del "first to market", un utile strumento per consentire alle aziende di raggiungere in modo più efficace ed efficiente gli obiettivi aziendali.

Tra i principali obiettivi del convegno emer-



gono l'esplorazione delle tecniche di analisi e gestione dei rischi di progetto e la valutazione dell'impatto potenziale sulla "business continuity", l'approfondimento del processo

di pianificazione delle risorse sia nei progetti che nella preparazione dei business plan come aspetto essenziale per il successo delle iniziative in un ambiente complesso e multi-variabile e il focus sul valore "strategico" del processo di identificazione dei rischi nel progetto farmaceutico all'interno della più ampia visione del rischio per il paziente (ICH Q9 ma anche QbD concepts).

Il convegno darà anche l'opportunità di condividere con altri professionisti del settore i vari risultati raggiunti nella implementazione di sistemi aziendali per la gestione dei progetti, nella pianificazione ed esecuzione di progetti di ristrutturazione e consolidamento del business, e nei modelli, nelle tecniche e nei trends attuali nella gestione della supply chain per l'industria chimica-farmaceutica.

■ Kedrion

Un laboratorio pubblico-privato a Napoli



globuline neutralizzanti dirette verso specifici antigeni virali. Un prodotto che, con un mercato occidentale stimato di 400 milioni di dollari (200 milioni nei soli Stati Uniti, circa 40 in Italia), garantirebbe una migliore qualità di vita e la diminuzione del rischio di riscontrare il virus a trapiantati di fegato, pazienti in dialisi, trapiantati di rene. Il progetto, che si avvale del supporto del Centro Retrovirus dell'Università di Pisa e dell'Istituto di Tecnologie Biomediche del CNR di Milano, è stato presentato da Hardis, azienda facente parte del **Gruppo Kedrion**, già particolarmente coinvolta nel mercato delle immunoglobuline polivalenti e delle immunoglobuline specifiche iperimmuni (antitetano, antiepatite B), in collaborazione con il Dipartimento di Biologia e Patologia Cellulare e Molecolare "L. Califano" dell'Università degli Studi di Napoli Federico II, con l'Istituto di Biostrutture e Bioimmagini del CNR di Napoli, con la Stazione Zoologica A. Dohrn di Napoli e di Hardis, come richiesto dal Ministero dell'Università e della Ricerca Scientifica. Il progetto,

E' in corso di realizzazione a Napoli, per la prima volta in Europa, un progetto relativo allo sviluppo di un preparato ad azione anti-infettiva contro l'Epatite C a base di immuno-

il cui titolo completo è "Studio per lo sviluppo, la caratterizzazione e l'efficacia di un nuovo preparato ad azione anti-infettiva a base di anticorpi contro antigeni del virus dell'Epatite C" vale circa 12 milioni di euro suddivisi tra le varie strutture partecipanti. La partecipazione di Hardis al progetto permette di realizzare negli stabilimenti di Sant'Antimo la sede di un laboratorio pubblico-privato che raccoglierà specifiche competenze correlate agli interessi aziendali nel campo della ricerca e sviluppo di immunoglobuline iperimmuni.



■ Marchesini Group Germany Open House a Settembre

Si terrà dal 5 al 7 Settembre prossimo a Viersen l'Open House della **Marchesini Group Germany**. Un'occasione speciale per presentare al pubblico il nuovo moderno e funzionale edificio che si sviluppa su una superficie di circa 500 mq e che si trova nella zona industriale della periferia di Viersen, in una proprietà di 3 mila mq. Marchesini Group è presente sul mercato dal 1984 con una branch office situata a Viersen, nel nord della Germania. La Branch ha poi due sedi distaccate nel territorio che si occupano delle vendite per il mercato austriaco e svizzero

e che si avvalgono di personale dedicato. Nello specifico, la società dispone di una struttura "after sales" dedicata all'assistenza tecnica ed al servizio ricambi per essere più vicino ai propri clienti e alle loro esigenze. Negli anni ha venduto oltre 1.000 macchine nelle sue tre aree di competenza, rispondendo così alle esigenze di un mercato strategicamente molto importante per il Gruppo per la reciproca crescita e per lo scambio tecnologico che questa partnership ha prodotto. Infatti, le aziende farmaceutiche tedesche clienti, in larga parte di profilo multinaziona-

le, hanno messo in campo nuove sfide tecnologiche che Marchesini Group ha raccolto: da qui, la definizione di nuove soluzioni di packaging originali e tecnologicamente all'avanguardia, capaci di dare risposte a problematiche, in alcuni casi complesse, di confezionamento. Per questo, prodotti che hanno fatto la storia della produzione farmaceutica in Germania sono confezionati con macchine e linee di produzione progettate e realizzate da Marchesini Group.

Per l'occasione saranno esposte alcune macchine e linee come la linea blister robotizzata composta dalla termoformatrice MB460, l'innovativo Robocombi e l'astuciatrice MA352.



■ Saipem Bilancio record nel secondo trimestre

L'Utile netto del secondo trimestre del 2007 ha raggiunto i 153 milioni di euro con un incremento del 59,4% rispetto al corrispondente periodo dell'esercizio precedente, mentre l'Utile netto del primo semestre era arrivato alla cifra di 268 milioni di euro con un incremento del 65,4% rispetto al corrispondente periodo dell'esercizio precedente. Le acquisizioni di nuovi ordini nel primo semestre del 2007 ammontano a 4.947 milioni di euro e il portafoglio ordini residuo al 30 giugno 2007 raggiunge i 13.302 milioni di euro. Gli investimenti tecnici effettuati nel corso del secondo trimestre del 2007 ammontano a 269 milioni di euro e hanno riguardato: interventi di mantenimento, upgrading e crescita del parco mezzi, compresi i lavori di approntamento della nuova piattaforma semisommersibile Scarabeo 8, del nuovo pi-

pelayer e della nuova nave di perforazione per acque ultra profonde Saipem 12000, per 189 milioni di euro.

Inoltre ci sono stati investimenti relativi a mezzi navali ed attrezzature per contratti specifici, principalmente per attività in Arabia Saudita ed in relazione ai lavori di approntamento dello Scarabeo 6 per le attività in Egitto per 26 milioni di euro, investimenti di potenziamento delle strutture operative in Kazakhstan e nel West Africa per 22 milioni di euro, attività di conversione di due navi cisterna in unità FPSO destinate ad operare rispettivamente in Angola per conto Sonangol P&P e in Brasile nel campo Petrobras di Golfinho 2 per 32 milioni di euro.

Nel corso del secondo trimestre del 2007 **Saipem** ha acquisito nuovi ordini per un totale di 2.579 milioni di euro (4.657 milioni di

euro nel corrispondente periodo del 2006).

I risultati del primo semestre al di sopra delle attese, il buon andamento dei progetti in corso di esecuzione e la buona intonazione del mercato di riferimento, consentono di migliorare le stime di redditività per l'esercizio 2007 il cui utile è ora previsto in aumento di almeno il 30% rispetto al 2006, con ricavi attesi superiori ai 9 miliardi di euro.



■ Assogastecnici Aldo Fumagalli nuovo Presidente

L'Assemblea annuale di **Assogastecnici** (associazione di Federchimica che rappresenta i produttori di gas tecnici, speciali e medicinali, come ossigeno, azoto, argon, idrogeno, acetilene, anidride carbonica, anidride solforosa, idro/cloro/fluorocarburi), ha eletto il nuovo presidente Aldo Fumagalli Romario (SOL), che subentra a Olivier Imbault (Air Liquide).



Aldo Fumagalli, Presidente di Assogastecnici e SOL

Aldo Fumagalli, 49 anni, laureato in Ingegneria Chimica presso il Politecnico di Milano, è Presidente e Amministratore Delegato di SOL, multinazionale che opera nel settore della produzione e distribuzione di gas tecnici e medicinali. E' stato Presidente dei Giovani Imprenditori di Confindustria ed è Vice Presidente per le Relazioni Industriali di Federchimica dal 1999. "La prevenzione nel campo della sicu-

rezza - ha sottolineato lo stesso Fumagalli - rimane uno dei temi principali e fondamentali per l'attività della nostra Associazione, sul quale peraltro essa è impegnata da tempo. A fianco degli eccellenti risultati raggiunti all'interno delle nostre imprese, occorrerà impegnarsi per una sempre maggior diffusione di questa cultura anche fra gli utilizza-

tori dei nostri prodotti". Al termine dell'Assemblea sono stati premiati i vincitori della quarta edizione del "Premio Assogastecnici per la Sicurezza sul lavoro". Il primo premio, per aver inelittato 15 anni consecutivi senza infortuni al personale dipendente, è stato vinto da due aziende: Air Liquide Italia Produzione (sito centrale di Castelnuovo, VR) e Rivoira (stabilimento di Anagni, FR).

SOL Forte crescita

Il Consiglio di Amministrazione di **SOL** ha recentemente approvato i risultati relativi al primo trimestre 2007 da cui emerge un fatturato in forte crescita (+9,9%). Il cash flow (17,6 milioni di euro pari al 16,7% del fatturato) e il risultato operativo crescono di pari passo con le vendite, nonostante un notevole aumento degli ammortamenti dovuti essenzialmente agli investimenti effettuati e all'aumento del costo dell'energia.

L'aumento delle vendite, rispetto al primo trimestre dello scorso anno, è stato del 6,3% in Italia e del 17,4% all'estero.

"Per il 2007 - ha affermato Aldo Fumagalli, presidente della società, il nostro obiettivo primario è quello di consolidare il trend di crescita del fatturato e migliorare la redditività del Gruppo".

■ Juwi Impianto solare da record



La società tedesca di energie rinnovabili **Juwi** ha messo in funzione a Brandis, nell'est della Germania, il più grande impianto solare del mondo, un campo di 100 mila lastre fotovoltaiche. Il campo solare produrrà 6 Mwh di energia solare e, una volta completato nel 2009, riuscirà a fornire sino a 40 Mwh annuali. L'impianto, che tra due anni avrà 550 mila lastre fotovoltaiche, eviterà l'emissione di 25 mila tonnellate di Co². L'energia solare non solo tutela l'ambiente ma, dichiara un membro della direzione di Juwi, Matthias Willebacher, "consente a un Paese di risparmiare gli ingenti costi di importazione di energia e crea nuovi posti di lavoro.



■ DuPont Leaders Forum sulla sicurezza



I legami intrinseci tra sicurezza sul luogo di lavoro e sostenibilità saranno esplorati in occasione di un seminario organizzato da **DuPont**, società innovatrice nel campo della sicurezza, in partnership con l'Institute for Management Development (IMD) ed il World Business Council for Sustainable Development (WBCSD). L'evento, della durata di un giorno, si terrà a Ginevra, in Svizzera, il 18 ottobre 2007.

Il "Leaders Forum" prenderà in considerazione l'evoluzione della sicurezza e della sostenibilità negli attuali settori industriali ed il loro impatto sull'attività e sull'ambiente. Il programma prevede interventi da parte dei presidenti dell'IMD, del WBCSD e di DuPont e dei rappresentanti di organizzazioni quali Sustainable Asset Management, International Labor Organisation, Rompetrol, MOL, Endesa, ABN-AMRO, Fleet Forum, GTZ e l'Agenzia europea per la sicurezza e la salute sul luogo di lavoro.

L'ordine del giorno affronterà temi di ampio interesse e si articolerà attraverso una serie di sessioni tematiche, durante le quali verranno affrontati i seguenti argomenti:

In che modo la sicurezza può rafforzare le strategie di sostenibilità,

La sicurezza richiede l'impegno degli azionisti per essere sostenibile,

Come può essere integrata la sicurezza per raggiungere un'attività sostenibile,

La questione della sicurezza sul luogo di la-

voro deve essere trattata separatamente rispetto alla sostenibilità.

L'evento, che prevede anche la cerimonia di premiazione e consegna dei premi per la sicurezza DuPont 2007, vuole essere un importante momento di aggiornamento per tutti gli addetti ai lavori, che, attraverso lo studio di casi emblematici e dibattiti, avranno l'opportunità di approfondire i legami tra sicurezza sul luogo di lavoro e sostenibilità e contribuire così allo sviluppo di una solida strategia nel contesto dell'attività mondiale.



■ Istituto Italiano Imballaggio Linee guida per il Farma

Il concetto di operare secondo buona prassi di fabbricazione, o GMP, era noto già da tempo in diversi settori del packaging dove è indispensabile tenere sotto controllo il processo dal punto di vista della sicurezza in generale e dell'igiene in particolare.

L'Istituto Italiano Imballaggio, dopo aver pubblicato le "Linee Guida per l'applicazione delle GMP nell'industria dell'imballaggio alimentare", ha presentato, in concomitanza con Pharmintech, quelle interamente dedicate al settore farmaceutico, una sorta di manuale che spiega agli operatori del settore cosa fare e come fare in modo chiaro e con un linguaggio di facile interpretazione. "Due sono gli elementi che hanno spinto

l'Istituto Italiano Imballaggio a proporsi al settore farmaceutico con questo progetto." Spiega Marco Sachet, direttore dell'associazione, "Il primo è l'interesse con cui noi guardiamo a tale settore. È vero che in Italia la parte del leone viene fatta dall'alimentare, ma il farmaceutico rappresenta un settore



importante per quanto riguarda l'utilizzo di imballaggi, assorbendone circa il 7% del totale, una percentuale affatto trascurabile se si considera che il packaging si rivolge a un vasto numero di settori applicativi. Il secondo elemento che ci ha mosso a progettare la realizzazione di queste linee guida è stata l'esperienza che avevamo già fatto nel settore alimentare, con la pubblicazione del manuale sulle GMP per il packaging destinato a quel mondo, e ci siamo posti l'obiettivo di replicarne il successo. Così abbiamo sottoposto il manuale anche agli esperti del settore farmaceutico per capire se il lavoro fatto nell'alimentare poteva costituire una buona base anche per loro. Così è stato. Per certi versi abbiamo quindi ottimizzato il lavoro fatto in passato dal gruppo di esperti dell'alimentare, impiegando un simile approccio anche al settore farmaceutico. Infatti, molti aspetti tecnici sono comuni ai due settori».