I 25 anni di Assobiotec
Sidoli: "Il biotech può rilanciare l'Italia"

La consegna dell'Assobiotec Award a Renato Ugo, presidente fondatore dell'associazione

Assobiotec ha celebrato lo scorso ottobre a Roma i suoi primi 25 anni.
Alessandro Sidoli, presidente dell'Associazione nazionale per lo sviluppo delle biotecnologie che rappresenta oltre 120 associati tra aziende e parchi scientifico-tecnologici e che fa parte di Federchimica, ha sottolineato: "In Italia il settore, di per sé anticiclico, ha retto bene alla congiuntura economico-finanziaria internazionale, aumentando il fatturato e gli investimenti in ricerca, grazie ai quali abbiamo guadagnato un posizionamento internazionale di tutto rilievo, essendo il terzo paese europeo per numero di imprese dedicate. Tutto questo rischia di essere bruciato a causa della totale mancanza, in Italia, delle indispensabili misure di supporto per la ricerca e l'innovazione, inclusa la tutela del prodotto innovativo". Il presidente ha ricordato il potenziale del comparto biotecnologico, che vale già oggi, a livello mondiale, tra lo 0,4% e l'1,1% del Pil (Ernst&Young 2010), ed è cresciuto in media dell'11% negli ultimi 3 anni. La notizia più rilevante, però, è l'impatto che il settore può avere sul Pil e sull'occupazione, che i dati Cresit quantificano rispettivamente attorno al 18% e al 9%. Nell'ambito dell'evento si è svolta inoltre la cerimonia di consegna di uno speciale Assobiotec Award – istituito nel 2008 per dare un riconoscimento alle personalità e agli enti che si sono distinti nella promozione dell'innovazione, della ricerca scientifica e del trasferimento tecnologico nel settore delle biotecnologie – a Renato Ugo, presidente fondatore di Assobiotec, per il contributo dato negli anni '80 e '90 al sostegno dello sviluppo nei laboratori industriali, oltre che nell'insegnamento accademico delle biotecnologie, e per la sua pionieristica attività come primo presidente.

Ceresana Industry Monitor
Sprazzi di ottimismo per la chimica mondiale

Photo Bayer

L'indagine autunnale di Ceresana Industry Monitor (CIM) rivela un inaspettato clima di ottimismo in un settore altamente competitivo come quello chimico. Nel quadro tracciato per i prossimi mesi emergono l'inasprimento della concorrenza ma soprattutto un considerevole aumento negli investimenti in ricerca e sviluppo.
A dispetto del periodo di grandi incertezze a livello macroenomico e della negatività di molti altri settori, le industrie chimiche e della plastica mostrano un certo ottimismo per l'ultimo trimestre del 2011. Il 40% delle aziende che hanno partecipato all'indagine hanno affermato che il mese di settembre è stato positivo per i loro affari. Il buon andamento ha riguardato più i grandi gruppi che le piccole e medie imprese. Inoltre oltre il 43% delle società intervistate si aspetta un miglioramento nei prossimi 6-12 mesi. Aspettative particolarmente rosee sono state espresse dalle industrie petrolchimiche a dai produttori di materie plastiche e di elastomeri. Lo sviluppo maggiore è atteso in Asia.

Il neo-presidente Stefano Bulletti

Aice (Federazione Anie)
Cambio al vertice

Stefano Bulletti, amministratore delegato di Prysmian Cavi e Sistemi Italia, è il nuovo presidente di Aice, l'associazione che fa parte della Federazione Anie e che rappresenta le aziende operanti nei comparti dei cavi per energia, dei cavi per comunicazione e dei conduttori per avvolgimenti elettrici.
Ingegnere elettronico, Bulletti ha alle spalle una lunga esperienza nel Gruppo Pirelli, in cui ha svolto incarichi di rilevante responsabilità sia in Italia sia all'estero.
Da gennaio 2011 ha assunto il ruolo di amministratore delegato della Prysmian Cavi e Sistemi Italia srl. "È con orgoglio che accolgo questo incarico ai vertici di Aice - ha dichiarato il neopresidente -. Condivido gli indirizzi programmatici recentemente espressi dal neo-presidente di Anie Claudio Andrea Gemme, con particolare riferimento all'importanza di un continuo rafforzamento della rappresentanza dei settori dell'elettrotecnica e dell'elettronica in seno alla Federazione. Con questo obiettivo mi muoverò nel prossimo futuro, consolidando ulteriormente la rappresentanza in Aice del comparto dei cavi".
Nell'illustrare le linee guida del proprio mandato, Bulletti ha sottolineato come le imprese del comparto cavi abbiano dato negli ultimi tempi un importante contributo allo sviluppo del settore delle energie rinnovabili, in particolare con la realizzazione di cavi ad hoc per gli impianti fotovoltaici.

CSF Inox
Forza della natura.

Alta tecnologia per l'industria, basso impatto sull'ambiente:
le pompe CSF risolvono i problemi dell'azienda senza crearne alla natura.

europa.it

CSF INOX SPA - Strada per Bibbiano, 7 - 42027 Montecchio Emilia - RE - Italy - UE

CSF INOX Group

Quarant'anni di fluida evoluzione.

Gli obiettivi 2011-2015
ABB punta a crescere più velocemente dei mercati

Il Ceo Joe Hogan

ABB prevede di crescere più rapidamente dei suoi mercati nel periodo 2011-2015 concentrandosi su settori nei quali il suo portfolio combinato di tecnologie per l'energia e l'automazione offre vantaggi competitivi, aumentando il presidio dei mercati sia nelle economie emergenti che in quelle mature e diventando più rispondente alle esigenze dei clienti e ai trend macroeconomici. "La nostra performance è stata buona e abbiamo conseguito forti risultati negli ultimi cinque anni nonostante una storica recessione economica - ha dichiarato Joe Hogan, Ceo di ABB -. Questa capacità di resistenza riflette la nostra buona posizione nei mercati guidati dai più importanti trend di crescita globale come l'energia e l'efficienza nei consumi di risorse, la necessità di infrastrutture per l'energia e la rapida crescita delle economie emergenti. Questo ci dà la fiducia necessaria per rimanere ambiziosi riguardo ai nostri obiettivi - ha proseguito Hogan -. Ci aspettiamo di crescere di più sia rispetto al Pil globale sia rispetto ai nostri mercati e al contempo puntiamo sull'aumento della redditività e degli utili per azione. In modo altrettanto importante, puntiamo a garantire un ritorno in denaro affidabile per i nostri azionisti. Allo stesso tempo - ha concluso -, continueremo a seguire opportunità di crescita non organica in modo disciplinato valorizzando i nostri bilanci di esercizio per creare un solido valore azionario nel lungo periodo". ABB prevede di aumentare i ricavi nel periodo dal 2011 al 2015 a un tasso di crescita annuale composto (CAGR - compound annual growth rate) del 7-10% su base organica, paragonato alla crescita del Pil annuale globale stimata del 3-4% e la crescita generale del mercato del 5-6%. Le acquisizioni effettuate nel periodo, la cui misurabilità e temporalità dipendono dalle condizioni del mercato, possono aggiungere potenzialmente ulteriori 3-4 punti percentuali al tasso di crescita organica mirata.

Sommario degli obiettivi	2011-15
Crescita organica ricavi (CAGR [1])	7-10%
Corridoio di margine operativo EBITDA	13-19%
Crescita organica EPS (earning per share - utile per azione) (CAGR [1])	10-15%
Conversione free cash flow	Media annuale >90%
Ritorno di cash flow sul capitale investito	>20% entro il 2015

Air Liquide
Buona tenuta dell'attività nel terzo trimestre 2011

Il Ceo Benoît Potier

La cifra d'affari di Air Liquide per il terzo trimestre 2011 è stata pari a 3.597 milioni di euro, con una crescita del 4,9% come da variazione pubblicata e del 6,6% su base comparabile. Le vendite di gas & servizi hanno raggiunto 3.223 milioni di euro, con una crescita del 7,7% su base comparabile. Tale crescita riflette i buoni livelli di attività rilevati nel terzo trimestre. La grande industria ha avviato e messo a regime diversi impianti e questo ha in gran parte compensato il rallentamento della domanda da parte di alcuni produttori di metalli. L'attività clienti industriali è aumentata leggermente in questi tre mesi grazie alla crescita in Asia e America e ai prezzi crescenti. L'elettronica continua a registrare un forte progresso nonostante le vendite di impianti e installazioni siano tornate ai livelli abituali. La sanità sta crescendo a ritmo sostenuto, spinta in particolar modo dalle attività di assistenza sanitaria domiciliare. Gli eventi in Africa e in Medio Oriente hanno avuto un impatto limitato sul Gruppo. "Il terzo trimestre è caratterizzato da una solida crescita della cifra d'affari di gas & servizi, complessivamente in linea con i risultati del trimestre precedente - ha commentato Benoît Potier, presidente e Ceo del Gruppo -. La dinamica degli investimenti continua: il portafoglio di opportunità rimane elevato e le nostre decisioni di investimento hanno raggiunto 1,5 miliardi di euro al 30 settembre. Di fronte a una situazione economica e finanziaria perturbata, in particolare in Europa con la tensione sui debiti sovrani, Air Liquide continua a diversificare le sue posizioni nei suoi mercati e a rafforzare la sua presenza a livello mondiale. In questo contesto, presumendo un ambiente economico normale, Air Liquide - ha concluso - è convinta nella sua capacità di continuare a generare una crescita costante dell'utile netto nel 2011".

Cifra d'Affari del 3° trimestre 2011		Variazione 2011/2010	
In milioni di euro		*pubblicato*	*comparabile**
Cifra d'Affari del Gruppo	3.597 M€	+4,9%	+6,6%
di cui Gas & Servizi	3.223 M€	+5,9%	+7,7%

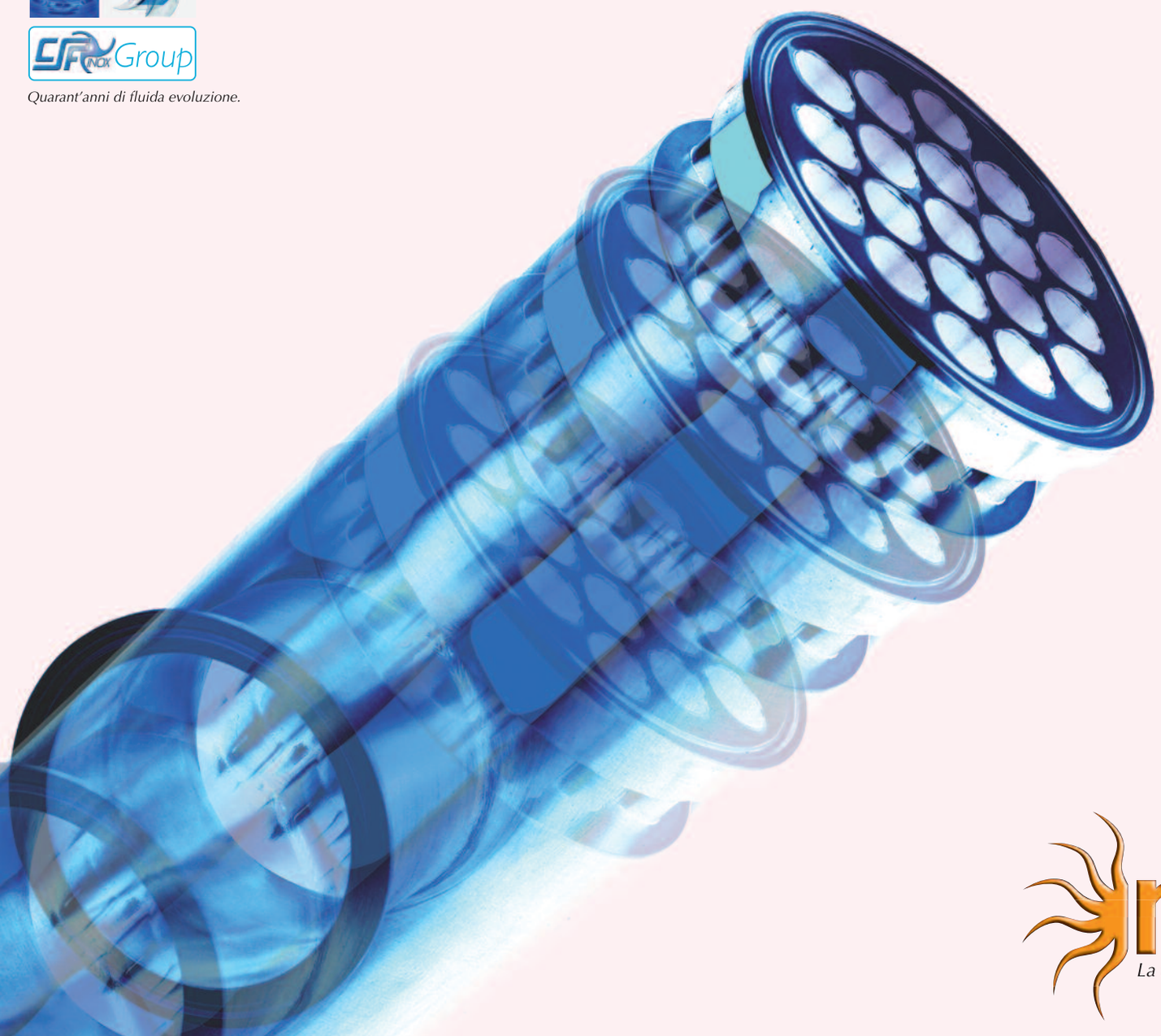
**su base comparabile: escludendo l'impatto dei cambi, del gas naturale e delle modifiche del perimetro*

MBS
Forza della natura.

Alta tecnologia per l'industria, basso impatto sull'ambiente:
gli scambiatori di calore MBS risolvono i problemi dell'azienda senza crearne alla natura.

SF INOX Group

Quarant'anni di fluida evoluzione.



europa.it

MBS Srl - Strada Martinella, 96/b - 43124 Parma - Italy - UE

mbs

La forza di evolversi sempre.

Joachim Bayer

Songwon
Nominato il direttore per l'innovazione

Joachim Bayer è stato nominato direttore servizio tecnico globale e commercializzazione nuovi prodotti di Songwon. In questo suo ruolo egli guiderà le attività relative ai servizi tecnici e all'innovazione offerti dall'azienda ai clienti nel mercato degli antiossidanti e dei fotostabilizzanti. Per assicurare un ininterrotto e più veloce approccio al mercato, Bayer e il suo team guideranno il processo di lancio e commercializzazione di nuovi prodotti, lavorando a stretto contatto con i team regionali di supporto clienti.
Inoltre egli sarà il process leader per l'introduzione di nuove soluzioni applicative e, in alcuni casi selezionati, gestirà il progetto fino alla fase di commercializzazione. Infine, Joachim avrà la responsabilità di estendere e diffondere globalmente le opportunità individuate con il supporto di tutta la forza vendita.

Azelis Open House 2011
Alla scoperta di una protagonista della distribuzione chimica

Azelis Open House 2011, che si è svolta nella sede di Cusago (Milano) lo scorso 15 ottobre, è stata l'occasione per fare il punto sulle strategie di una protagonista per la distribuzione di materie prime per l'industria chimica e più in generale sul settore della chimica. Lorenzo Ceccarelli, amministratore delegato di Azelis Italia, ha aperto i lavori facendo un excursus sull'operato del gruppo e sui progetti per il futuro: "La società è il quarto distributore di prodotti chimici a livello mondiale e il primo distributore di specialità chimiche. Abbiamo sviluppato un giro d'affari di 1,2 miliardi di euro, coprendo prevalentemente i mercati europei, ma arrivando a toccare anche Asia e Nord America. La nostra crescita è stata molto rapida; siamo infatti i più giovani, gli ultimi arrivati sul mercato".
"Siamo presenti - ha continuato Ceccarelli - in tutte le aree merceologiche della chimica: farmaceutico, compositi, polimeri, gomma, vernici... Grazie alle ultime acquisizioni del gruppo, inoltre, arriviamo a coprire anche Cina, Australia, Medio Oriente e Canada". Azelis continua verso il suo obiettivo di crescere attraverso acquisizioni mirate. Obiettivi primari del gruppo sono, infatti, quelli di consolidare la presenza in Europa, arrivando a coprire le poche regioni in cui ancora non è presente, e, soprattutto, rafforzare l'attività in Cina e in generale nell'area asiatica. Azelis Open House 2011 è stata inoltre l'occasione per porre l'accento, ancora una volta, sul tema della sicurezza e della protezione ambientale, valori che l'azienda porta avanti da tempo a livello internazionale.

L'amministratore delegato Lorenzo Ceccarelli accoglie i visitatori in occasione dell'Open House

DuPont Sustainaibility Progress Report 2011
Aumenta la domanda verde

Linda J. Fisher, Chief Sustainability Officer

Il recente 'Rapporto progressivo sulla sostenibilità' di DuPont indica che l'impatto ambientale della società continua a ridursi, raggiungendo una diminuzione del 75% delle emissioni di gas serra e una del 6% in assoluto nel consumo d'energia dal 1990, mentre nello stesso periodo la produzione è aumentata del 40%. "Se ridurre la nostra impronta continua a essere importante, la nostra crescente attenzione è su come utilizzare la scienza e l'innovazione di DuPont per portare sul mercato nuovi prodotti che migliorano l'efficienza e la sostenibilità in tutta la catena del valore", ha dichiarato Linda J . Fisher, vicepresidente e Chief Sustainability Officer. L'anno scorso, DuPont ha fatturato 1,6 miliardi di dollari da prodotti che aiutano i propri clienti e i consumatori a ridurre le loro emissioni di gas serra. Gran parte della crescita è derivata dalla espansione dei ricavi in settori chiave come il fotovoltaico e da tecnopolimeri utilizzati nell'alleggerimento dei veicoli.
DuPont stima che questi prodotti abbiano ridotto le emissioni di gas serra in tutta la catena di fornitura di oltre 6,5 milioni di tonnellate tra il 2007 e il 2010. L'obiettivo per il 2020 è di ridurre il proprio consumo energetico da fonti non rinnovabili del 10% per ogni dollaro di fatturato, al prezzo rivalutato al 2020.
Gli obiettivi di sostenibilità di DuPont sono legati alla crescita delle attività nei settori quali agricoltura e nutrizione, sicurezza e protezione, materiali, elettronica e comunicazioni ed energia.

Pompetravaini. Lingua unica, la tua!

essejesse

***La telemetria della Pompa Travaini è sorprendente! I parametri indicano un funzionamento preciso come un orologio svizzero!**

Pompetravaini parla la stessa lingua in tutto il mondo.

Pompetravaini si pone al mercato internazionale con un Sistema di prodotto in grado di offrire: Servizio, Consulenza e Assistenza con un supporto qualificato all'installazione e avviamento ed una manutenzione certa ed affidabile.

pompetravaini

l'impegno di essere avanti

pompetravaini spa
20022 Castano Primo (Mi)
Via per Turbigo, 44
Tel. +39.0331.889000 · Fax +39.0331.889057
vendite@pompetravaini.it · www.pompetravaini.it

KELLER

TRASMETTITORI DI PRESSIONE PROGRAMMABILI E MANOMETRI DIGITALI PER

BANCHI PROVA MOTORI

ESTREMAMENTE PRECISI:

LEX 1: 0,05 %FS

LEO RECORD: 0,1 %FS

TRASMETTITORI: 0,1 %FS

. . .per amore della perfezione.

KELLER Italy S.r.l.

Tel. 800 78 17 17 • Fax 800 78 17 18

E-Mail: officeitaly@keller-druck.com **www.keller-druck.com**