



J
O
■
L
E
E
J
O
B
O
T
T
O

- Rafforzati i rapporti in Danimarca
- Audit di prima parte
- Visita al Cersaie di Bologna

dalla redazione

Dopo un settembre mite anche l'inizio di ottobre si preannuncia dal sapore estivo. Eppure è arrivato l'autunno che presto si farà ammirare in un'esplosione di colori, regalandoci paesaggi mozzafiato. Le foglie ingiallite e accartocciate cadono dagli alberi danzando come farfalle, molti animali iniziano il loro percorso migratorio ed è il momento della vendemmia, di funghi e profumate caldaroste.

È un tempo di gioia, di pienezza e benessere, ma è anche tempo di bilanci: abbiamo sotto gli occhi ciò che abbiamo seminato l'anno passato, possiamo constatare che frutti abbiamo raccolto.

Buoni risultati e continui sforzi per migliorarci

Bilancino del primo semestre 2011

Come naturale prosecuzione dell'esercizio chiuso al 31/12/2010, anno in cui la Fandis, a dispetto di ogni pessimistica previsione dovuta alle code della pesante crisi del 2009, ha registrato i record storici sia in termini di fatturato che marginalità, anche nel primo semestre 2011 è stato registrato un discreto aumento delle vendite rispetto all'anno precedente. Naturalmente, a fronte dell'aumento di cui sopra, anche la struttura dei costi ha subito un conseguente appesantimento. La volontà di entrare in nuovi business e non perdere interessanti opportunità di mercato ha imposto una lieve contrazione della marginalità in termini relativi. Inoltre, lo scioglimento del contratto di affitto di ramo d'azienda con Fandis Lab per l'area ricerca e sviluppo, ha restituito preziose risorse per l'attività aziendale, ma ha caricato significativamente i costi del personale. Purtroppo le notizie che arrivano dal mercato non dipingono il panorama economico mondiale in modo così roseo.

In particolare il governo italiano, per far fronte alla situazione congiunturale, ha elaborato e sta ancora elaborando una serie di manovre che difficilmente agevoleranno una ripresa nel breve. Si è creata una netta disparità: molte aziende, nonché molti settori, sono in forte espansione, altri subiscono ancora un forte rallentamento e una crisi profonda. I clienti, in genere, tendono al ritardo nell'onorare le scadenze, anch'essi vittime a loro volta di una catena dei pagamenti viziata dalle condizioni economiche. Per contro, come ben sappiamo, uno dei più importanti punti di forza della Fandis sta nell'opportunità di operare in un mercato variegato, composto dai settori più disparati; pertanto sebbene alcuni settori registrino una netta frenata, altri sono in forte espansione. La stessa cosa dicasi per i mercati geografici: a fronte di aree che hanno subito in modo particolarmente forte la crisi, altre



segue dalla prima pagina

aree hanno dato grande soddisfazione per la crescita Fandis.

Dal punto di vista degli investimenti, come ben sappiamo, Fandis non smette mai di lavorare sia per il proprio interno operando su organizzazione e risorse, sia per il mercato investendo in nuovi prodotti e attrezzature.

Nel primo semestre del 2011, forte impegno è stato dedicato alla riorganizzazione dell'area tecnica, in seguito al riassorbimento del personale Fandis Lab, di cui si è accennato sopra. L'area Produzione, nell'ottica di una costante riduzione dei costi e ottimizzazione delle procedure, ha approcciato la filosofia "lean", in direzione della quale sono stati mossi i primi passi. Infine, l'area vendite è stata coinvolta in un importante progetto di formazione, che proseguirà poi nell'ultimo trimestre dell'anno con l'applicazione della teoria acquisita, grazie ad un programma di ottimizzazione delle attività di vendita, in considerazione dei processi di mutamento del quadro economico globale e delle conseguenti ricadute sui mercati di riferimento. Forte enfasi è stata posta per il completamento del product mix, in conformità ai programmi di investimento in parte fatti e in parte da portare a compimento, secondo quanto pianificato per l'esercizio in corso. Le attese per il secondo semestre sono in linea con il risultato positivo raggiunto nel primo semestre. A causa della situazione congiunturale, i dati di budget hanno però dovuto subire un lieve ritocco al ribasso.

L'andamento aziendale presente e prospettico è nel complesso soddisfacente.

Paola Brandinelli

Rafforzati i rapporti in Danimarca

Nuova collaborazione con il partner danese Lund & Sorensen

Al fine di migliorare il posizionamento sui mercati esteri e data la difficoltà di coprire direttamente aree territoriali molto vaste, le sinergie instaurate con i nostri distributori diventano sempre più strategiche.

I rapporti con la società danese Lund & Sorensen (che è stata acquisita dal gruppo svedese NIBE), con la quale lavoriamo già da alcuni anni, si sta evolvendo in maniera positiva.

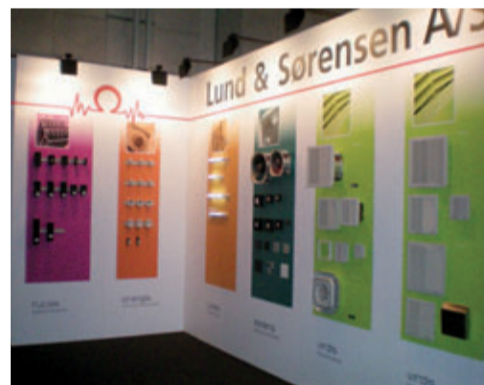
Lund & Sorensen è molto ben inserita nel settore delle turbine eoliche a livello mondiale e questo dovrebbe consentirci di incrementare le vendite degli accessori per quadri elettrici come gruppi filtro, filtri ventilati, termostati e resistenze anticondensa. In seguito a questa rinnovata collaborazione, stiamo lavorando per siglare un contratto di distribuzione e, nel frattempo, sono state intraprese delle attività correlate.

Training formativo presso Fandis

Lo scorso 30 agosto siamo stati visitati da quattro rappresentanti di Lund & Sorensen, per un incontro formativo con lo scopo di aggiornarli sulla gamma prodotti e mostrargli i progressi strutturali compiuti da Fandis.

Queste visite permettono non solo di dialogare con i clienti, ma anche di fargli meglio comprendere gli sforzi di Fandis per cogliere delle opportunità di mercato per le quali occorrono competenze ed organizzazioni strutturali specifiche.

I Sig.ri Claus D. Nielsen (internal technical support), Peter Kanstrup (internal technical support), Henrik Meinche (sales engineer) e Lars Rask (sales engineer) sono stati quindi accolti in Sala Conferenze dove hanno seguito una presentazione dettagliata della gamma prodotti per il Thermal Management e soprattutto delle applicazioni nelle quali vengono utilizzati, perché spesso viene ignorata la possibilità di utilizzare un prodotto in apparecchiature di settori lontani dal



Stand Lund & Sorensen e corner Fandis.

proprio mercato di riferimento. In seguito al training durato circa due ore, i clienti sono stati accompagnati per un breve tour dell'azienda, soffermandosi in particolare nell'area produzione, dove hanno potuto apprezzare l'organizzazione delle linee produttive, oltre alle macchine per la produzione dei particolari in plastica.

Tutto questo aiuta il distributore a presentare Fandis ai propri clienti sulla base di quanto vede e sente durante la giornata di visita, permettendoci così di competere meglio con quei concorrenti che hanno un'immagine più forte, in quanto tedeschi o perché sono presenti sul mercato da più tempo.

Fiera HI[2011] The Scandinavian Industry Expo

Fandis ha partecipato dal 6 al 9 settembre alla fiera HI[2011] a Herning (Danimarca) con un "corner" dedicato interamente ai suoi prodotti all'interno dello stand di Lund & Sorensen.

Realizzato in collaborazione con lo staff dell'ufficio marketing e grafico di L&S, il risultato è stato un angolo che si distingueva e attraeva l'attenzione dei visitatori, in quanto colorato, rimanendo comunque parte integrante di tutta la gamma prodotti offerta da L&S.

La partecipazione a questa manifestazione ha rinnovato lo sforzo di Fandis nel proporsi sul mercato danese e più in generale nel settore eolico.

La collaborazione si è estesa anche ad un supporto allo stand durante i primi giorni di fiera da parte del nostro personale commerciale.

Claudio Armillotta

AUDIT DI PRIMA PARTE

Di che cosa si tratta e che cosa ci si attende.

La Normativa UNI EN ISO 19011 indica le "linee guida per gli audit dei sistemi di gestione per la qualità e/o di gestione ambientale" ed è quindi, come definisce lo stesso titolo, strettamente correlata alla ISO 9001. Gli Audit sono classificati di "prima", "seconda" e "terza parte" a seconda di chi effettua la verifica e a chi viene rivolta. Quelli di "prima parte", denominati anche audit interni, vengono svolti per il riesame della Direzione e per altri fini interni e possono determinare la base per un'autodichiarazione di conformità da parte dell'organizzazione. Gli "audit di seconda parte" sono svolti da chi ha interesse nell'organizzazione, generalmente il cliente (es. Fandis nei confronti dei propri fornitori). Infine, gli ultimi sono condotti da organismi esterni indipendenti, nella fattispecie coloro che rilasciano le certificazioni di conformità ai requisiti delle normative ISO 9001 e/o ISO 14001.

Questo breve "excursus" tecnico intende approfondire la parte introdut-

tiva della pubblicazione precedente, relativa all'esito della visita ispettiva DNV; si vuole affrontare questa volta l'argomento sugli "audit di prima parte". In questi primi otto mesi di attività come auditor interno, presso i vari enti dell'organizzazione, mi è capitato sovente di giustificare le mie brevi incursioni di fronte ad espressioni attonite e perplesse di coloro i quali sembrava volessero esporre più domande che affermazioni. Non meno pregiudizievoli si sono rivelate le comunicazioni e-mail,



in largo anticipo, delle convocazioni a tema cui seguiva puntualmente la telefonata di coloro che, tra disappunto e preoccupazione, mi chiedevano quale parte del Manuale o delle Procedure interne avrebbero dovuto ripassare. Sicché la mia presenza, durante la visita, passava facilmente dall'essere reputata inquisitoria ad una meno detestabile formalità che distoglieva dagli impegni di routine. In realtà non è nessuna di queste pratiche, ma è uno degli strumenti a servizio della Direzione per monitorare e migliorare il sistema della qualità dell'organizzazione.

Alcune volte gli intervistati assumevano atteggiamenti guardinghi e con fare altrettanto circospetto misuravano l'esposizione del proprio operato forse con il timore di essere giudicati o di pregiudicare l'ente di appartenenza. Credo che la difficoltà maggiore per un auditor interno stia proprio in questo: mantenere l'imparzialità e l'apertura mentale sufficienti nell'ascoltare qualunque osservazione senza perder di vista i principi cardine della qualità. Ergo, l'obiettivo dell'audit non è quello di incriminare l'intervistato al minimo



cenno di esitazione. Non si tratta nemmeno di incalzanti interrogatori nello spasmodico tentativo di annotare una "preziosa" non conformità, con l'intento magari di compiacere la Direzione vantandosi del premio conquistato.

La funzione dell'auditor interno non giudica, ma analizza: debolezze, punti di forza, opportunità, rischi e mancanze desunte da ciò che sente, da ciò che vede e percepisce.

I metri di misura dell'auditor sono la Norma, il Manuale e la Procedura interni, ma, salvo quanto stabilisce la prima, alcuno del personale è sollevato dall'avanzare proposte che possano in qualche modo facilitare il proprio lavoro, compatibilmente ai processi dell'organizzazione e all'insegna di un unico obiettivo: il miglioramento continuo.

Andrea Pessina

Come si compra in Fandis

Scopriamo le procedure d'acquisto dei prodotti e dei materiali

La procedura relativa alle attività che portano all'emissione e alla gestione degli ordini di acquisto dei prodotti si suddivide in due macrofamiglie:

- prodotto codificato: prodotto a cui è attribuito un codice di riconoscimento, registrato nel Programma Gestionale "Proteus" e destinato alla vendita;
- prodotto non codificato: prodotto non registrato nel Programma Gestionale, utilizzato per il normale svolgimento delle attività aziendali. Il prodotto non è destinato alla vendita ma può entrare a fare parte di un assieme o concorrere alla realizzazione di un prodotto venduto.

L'emissione degli ordini per il prodotto codificato, avviene sulla base del programma di riordino, proposto ed aggiornato quotidianamente da un software dedicato (Stock Cutter) che elabora i dati registrati nel gestionale Proteus sull'andamento della vendita del prodotto, sulle scorte e sugli ordini da cliente inseriti e le Richieste di Acquisto (RA) specifiche, inoltrate dai Coordinamenti Vendite (COM) e caricate da ACQ.

L'ordine a fornitore è emesso dall'Ufficio Acquisti (ACQ), dopo una serie di verifiche al programma di riordino.

ACQ analizza la proposta del programma di riordino ricevuta da "Stock Cutter" e carica nel gestionale Proteus gli ordini di acquisto, tenendo conto delle eventuali altre richieste di Acquisto (RA) emesse da COM o da altri enti che necessitano di acquistare prodotti. ACQ aggiorna i dati residenti nell'anagrafica di acquisto (fornitore, tempo di consegna, prezzi, ecc...), richiedendo ai fornitori offerte o listini aggiornati.

Arriviamo finalmente all'invio dell'ordine al fornitore. Tutti gli ordini vengono verificati ed approvati dal Consigliere Acquisti o da suo delegato, con l'apposizione della firma elettronica per il suo invio telematico al fornitore, unitamente alla documentazione che ne permette la corretta fornitura (disegno o specifica di acquisto).

Una copia dell'ordine viene successivamente stampata per la sua archiviazione. Gli ordini dei prodotti codificati sono eseguiti solo su fornitori attivi, inseriti

nell'elenco dei fornitori qualificati.

Gli ordini per prodotto non codificato sono emessi da ACQ su richiesta da parte dei vari responsabili dei centri di costo sopra menzionati, attraverso la compilazione dell'apposito modulo RA. Annualmente l'Ufficio Amministrazione assegna ad ogni funzione un budget di spesa, al superamento del quale ogni acquisto deve essere, preventivamente, autorizzato dalla Direzione Generale. A partire dall'anno 2009 si è deciso di azzerare i budget di spesa assegnati, e tutt'oggi ogni spesa "accessoria" viene concordata con l'Ufficio Amministrazione. Nel caso in cui invece una funzione avesse mantenuto un budget di spesa, i vari responsabili, debbono verificarne la disponibilità.

Le Richieste di Acquisto pervenute ad ACQ, attivano un diverso processo di acquisto, in relazione al prodotto (bene o servizio) richiesto. In particolare si identificano i tre casi seguenti:

- Acquisto generico: non sono definite caratteristiche specifiche del prodotto, il prodotto è approvvigionabile da un fornitore qualsiasi, scelto da ACQ tra quelli abituali o successivamente all'a-

nalisi di almeno 2 offerte;

- Acquisto con specifica: il prodotto approvvigionato deve rispondere a delle specifiche tecniche (definite nella RA oppure allegate). Il prodotto e/o il fornitore sono scelti congiuntamente da ACQ e dal richiedente, dopo l'analisi di almeno 2 offerte;

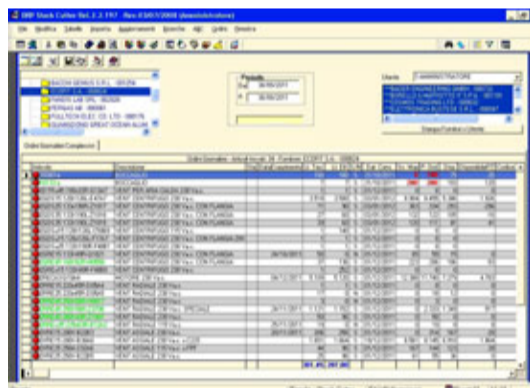
- Acquisto specifico: il prodotto da approvvigionare è completamente definito (fornitore e modello); ACQ emette un ordine di acquisto per il prodotto richiesto.

Dopo aver selezionato la tipologia di acquisto ACQ visiona la RA ricevuta e sulla base della definizione del prodotto, emette l'ordine. Gli ordini caricati nel gestionale Proteus sono disponibili per la loro consultazione durante tutto l'anno solare in corso.

Una copia cartacea con firma in originale, corredata della documentazione relativa, degli ordini emessi durante l'anno in corso e l'anno precedente, sono archiviati presso l'ufficio acquisti.

Le copie cartacee degli ordini emessi sono conservate in archivio per un periodo di 10 anni.

Massimo Rigoli



Schermate del software Stock Cutter



... IN FANDIS



Visita al Cersaie di Bologna

Il rallentatore Slow Close si presenta al mercato

Settembre è un mese ancora caldo nel settore dell'architettura e dell'arredobagno.

Ogni anno si tiene a Bologna la fiera Cersaie, l'evento internazionale più atteso dagli addetti al lavoro. Si presentano le novità per il 2012 e si tasta il polso al mercato.

Noi l'abbiamo visitata per ritrovare i precedenti contatti e preparare l'arrivo del nostro nuovo prodotto.

L'edilizia ha subito un forte rallentamento in quest'ultimo periodo, ma le aziende hanno ancora voglia di mettersi in gioco e osare sfide coraggiose. E' proprio in questo contesto che si inserisce il nostro progetto: "rallentatore slow close".

In un mercato fortemente competitivo e veloce come questo, ciò che fa la differenza sono i plus, quel qualcosa in

CERSAIE
BOLOGNA ■ ITALY
20-24 SEPTEMBER 2011

più che si può offrire rispetto agli altri, ed il nostro rallentatore per copri water potrà dare a coloro che lo installeranno degli importanti argomenti di commercializzazione.

Le aziende incontrate hanno confermato un grande interesse per la nostra proposta ed attendono con entusiasmo la possibilità di testare il nuovo prodotto. Anche in questo settore i prodotti italiani si confermano quelli più attenti allo stile, all'innovazione e alla qualità, caratteristiche che ci rendono inconfondibili in tutto il mondo.

Francesca Pacquola

> NUOVI ASSUNTI
INTERINALI

Ambra Cumbo

Reception

> BUONA FORTUNA

Franco Bisson, Davide Pozzi

INTERINALI

Francesca Del Bono, Sonia Gerbino, Samantha Fierro

> APPUNTAMENTI FIERISTICI

SPS/IPC/DRIVES a Norimberga, Germania
Tecnologie per l'automazione industriale Sistemi
e componenti Fiera e Congresso
22-24 novembre 2011 (Pad.5, Stand 5-152)

ELEKTRONIECK a Utrecht, Olanda
Fiera per l'Ingegneria Elettrica
3-7 ottobre 2011 (Pad.8, Stand Roter E-904)

Il sito Aqus parla tedesco!

Per meglio incontrare le esigenze dei nostri clienti, particolarmente numerosi in Germania e Austria, è stata realizzata la versione in lingua tedesca del sito **Aqus.it**, che è già disponibile online!



L'ECO di Fandis



Spazio Arte

PERSONALE DI PITTURA DI ALDO ALBERTI

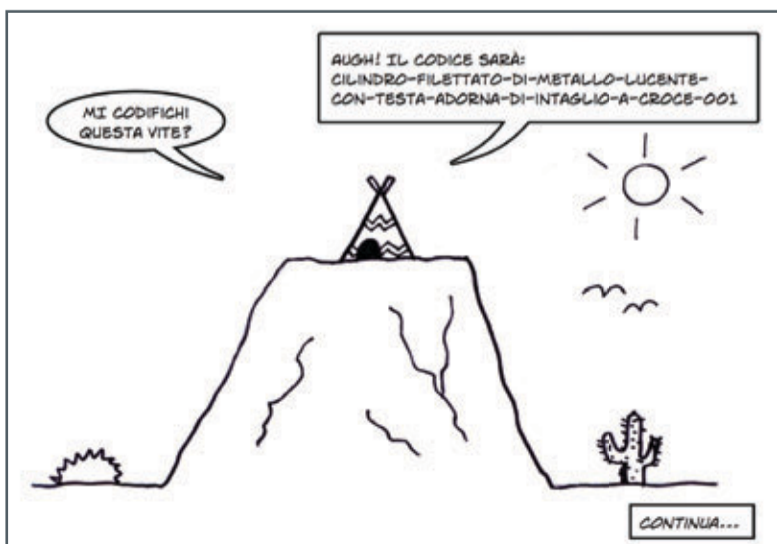
Inaugurata sabato 24 settembre la 28ª edizione della Mostra Spazio Arte dedicata alla Personale di pittura di **Aldo Alberti**, presso la Sala Biblioteca Comunale di Borgo Ticino (Via Gagnago, 3).

La Mostra resterà aperta fino al 9 ottobre 2011, nelle giornate di Sabato (ore 17:00 - 19:00) e Domenica (ore 10:00 - 12:00 / 17:00 - 19:00).



Aldo Alberti, pittore, nasce a Busto Arsizio (VA) nel 1912. Autodidatta, si forma frequentando le biblioteche d'arte e gli studi dei pittori amici.

Le vignette di Stefano Carbonati



Risparmio energetico, addio alle lampadine a incandescenza da 60 watt

Per le "vecchie" lampadine a incandescenza da 60 watt è arrivato il momento di andare in pensione, per lo meno nel nostro continente. Lo ha stabilito l'Unione europea, mettendole definitivamente al bando dal 1 settembre 2011, dopo aver già eliminato dal mercato quelle da 100 watt nel settembre del 2009 e quelle da 75 watt l'anno seguente. A partire da questa data, dunque, i produttori dovranno terminare la produzione dei bulbi energivori, anche se sarà ancora possibile trovarli sugli scaffali di negozi e supermercati. La norma comunitaria, infatti, prevede che le scorte di lampadine da 60 watt possano essere gradualmente smaltite. Secondo le stime della stessa Ue, dovrebbero essere necessari pochi mesi per dar fondo alle giacenze di magazzino. L'eliminazione progressiva dei bulbi da 60 watt, comunque, non è l'ultima fase del processo di sostituzione avviato in Europa, che prevede altre tappe successive.

Nel 2012, in particolare, andranno in pensione anche le lampadine a incandescenza da 45 e da 25 watt. In questo modo, l'Ue conta di arrivare a risparmiare fino a 40 miliardi di kilowattora l'anno. Una quantità enorme, equivalente al consumo elettrico annuo dell'intero Belgio o all'energia prodotta da 20 centrali elettriche da 500 MW. Notevoli anche i benefici sul piano ambientale, dal momento che eliminando le lampadine a incandescenza in tutta Europa di potrà evitare l'emissione in atmosfera di ben 32 milioni di tonnellate di Co2 all'anno. Per quanto riguarda l'Italia, se i bulbi energivori sparissero da tutte le case si potrebbero risparmiare fino a 40 miliardi di kilowattora l'anno, evitando ogni anno tre milioni di tonnellate di anidride carbonica.

Attesi, infine, anche dei vantaggi dal punto di vista economico. Su scala continentale, il risparmio atteso si attesta sugli 11 miliardi di euro l'anno, mentre le singole famiglie, a seconda del numero di lampadine installate, potranno salvare fino a 50 euro in dodici mesi, anche tenendo conto del prezzo più alto dei nuovi dispositivi più efficienti. Oltre a consumare di meno, infatti, le moderne lampadine a risparmio energetico hanno una durata decisamente maggiore rispetto ai vecchi sistemi di illuminazione, arrivando a funzionare anche per 10 anni.



Fonte: Terra Nuova

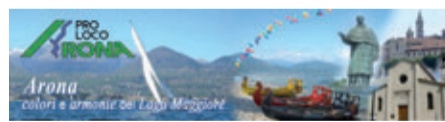


Domenica 24 Luglio 2011

La gara è un half iroman o ironman 70.3.: 1.9 km nuoto; 90 km bici; 21 km di corsa.

Massimiliano Barbaglia ha partecipato alla gara completa, realizzando un tempo di 5:30:59.90, mentre

Stefano Nanni ha partecipato alla staffetta in gara con altri due atleti, per la sola parte di corsa, realizzando un tempo di 1:35:49.90.



Domenica 28 Agosto 2011

Attraversata del lago Arona-Angera

Manifestazione che dal 1994 raccoglie un numero sempre maggiore di partecipanti, amatori e non, che dalle sponde di Angera raggiungono a nuoto Piazza del Popolo ad Arona, percorrendo 1.200 mt nelle acque del Lago Maggiore. L'ultima edizione, svoltasi il 28 agosto 2011, ha visto protagoniste **Francesca Calzavara** e **Elena Gissi**.

Fandis
magazine

Direzione e redazione
Fandis S.p.A.
Via per Castelletto 65/69,
28040 Borgo Ticino (NO) - Italy
Tel. +39 0321 96 32 32
Fax +39 0321 96 32 96
info@fandis.it - www.fandis.it

Hanno collaborato:
Patrizia Marzola, Alberto Poggiali