

## Investimenti a basso costo

### Senza rischi per far crescere l'azienda

Nomesia, parte del Kerios Group, è un'azienda specializzata nella produzione di contatti commerciali profilati per le imprese e ha presentato Contact Box, uno strumento al servizio della PMI per utilizzare internet ricavandone il massimo profitto in maniera semplice e garantita. Si tratta di un servizio unico in Europa che consente a ogni azienda di trasformare la Rete in una fonte importante di contatti commerciali, convertendola da costo in investimento. Il servizio "chiavi

in mano" genera contatti commerciali profilati, garantendo un ROI elevato e risultati di lungo termine. Rispetto ai semplici servizi di promozione online, pay per click o pay per view, l'azienda non paga per la visibilità raggiunta dal proprio sito o per il solo traffico generato, ma in base ai contatti profilati raggiunti. La profilazione del contatto viene stabilita da parte dell'azienda secondo un identikit del proprio "cliente tipo" in fase contrattuale, attraverso una descrizione anagrafica molto precisa (settore, categoria mer-

ceologica, dimensioni aziendali...).

Ogni contatto valido ha un costo certo e stabilito secondo un listino merceologico, e l'azienda può anche avvalersi di un tetto massimo di spesa mensile per la propria promozione. Il business model di Contact Box è talmente consolidato che Nomesia è in grado di assicurare la restituzione dei costi di attivazione iniziale nel caso che l'azienda non riceva almeno 3 contatti validi nei primi tre mesi di promozione. Una garanzia ulteriore per salvaguardare l'investimento della PMI.

## I compositi in piazza

Ai saloni **MecSpe** l'attenzione su aerospace, nautica e automotive

Il trasferimento tecnologico sarà il protagonista della Piazza dei Compositi di **MECSPE**, la fiera internazionale della meccanica specializzata organizzata da **Senaf** che, con i suoi 6 saloni tematici - **MECSPE**, **Eurostampi**, **Subfornitura**, **PlastixExpo**, **Control Italy**, **Motek Italy** - torna alle Fiere di Parma dal 25 al 27 marzo 2010.

I materiali compositi stanno trovando negli ultimi anni un massiccio impiego in molti settori industriali, creando una domanda informativa sulle loro applicazioni e sui fornitori di materiali, attrezzature, software.

Secondo un'indagine condotta nel corso dell'edizione 2009 oltre il 20% dei 22.700 visitatori registrati e il 30% delle 1010 aziende espositrici registrate hanno dichiarato di essere coinvolti nella produzione di manufatti in composito, in particolare nei settori aerospace, nautica e automotive. Per rispondere a questa crescente domanda di mercato **MECSPE 2010** presenterà la Piazza dei Compositi, un'area articolata in spazi espositivi specializzati, che permetteranno di dare visibilità ai subfornitori dei settori aerospace, nautica e automotive in piazze a loro rivolte, ed in uno spazio dedicato allo svolgimento di conferenze tecniche. Inoltre, grazie all'accordo tra **Senaf** e **MEC** (Marine Engineering Conference), il convegno sui compositi ormai giunto alla sesta edizione, verrà sviluppato un programma di incontri formativi per approfondire alcune tematiche d'interesse per i settori Aerospace, Nautica ed Automotive. Grazie alla presentazione di indagini di mercato e attraverso le testimonianze di alcune aziende della filiera produttiva sarà possibile infatti mettere in luce le opportunità di applicazione dei materiali compositi e di sviluppo del trasferimento tecnologico relativamente a questi tre comparti industriali.

Tra gli appuntamenti, le opportunità dei compositi nei principali mercati si terranno giovedì 25 marzo (indagine di mercato sul settore aerospace, testimonianza di un OEM e subfornitore della filiera produttiva aerospace, presentazione di 4-5 società fornitrici attive nei processi di stampaggio), venerdì 26 (indagine di mercato sul settore nautica, testimonianza di un cantiere nautico, presentazione di 4-5 società fornitrici attive nei processi di verniciatura e assemblaggio) e sabato 27 (indagine di mercato sul settore automotive, testimonianza di una casa automobilistica e subfornitore della filiera produttiva automotive, presentazione di 4-5 società fornitrici attive nei processi di modellatura e di produzione). I numeri dell'edizione 2009 hanno confermato la bontà delle scelte di **MECSPE**: oltre mille aziende in esposizione in rappresentanza di 15 Paesi (dalla Cina alla Francia, dalla Germania all'India, dall'Ungheria alla Russia, dalla Spagna alla Corea), 42mila metri quadri di area espositiva, 19 isole di lavorazione, 5 piazze dell'eccellenza, 40 convegni e miniconferenze, 26 Piazze e Viali tematici, 36 associazioni ed enti che sostengono attivamente la manifestazione.

Per informazioni: [www.mecspe.com](http://www.mecspe.com)

tel. 02 3320391



## 2° Premio alla Subfornitura

Casi di eccellenza a Parma dal 25 al 27 marzo 2010

In vista della prossima edizione della fiera **Subfornitura**, che si terrà a Parma dal 25 al 27 marzo prossimi, nasce il "2° Premio alla **Subfornitura**" promosso da Centrale Acquisti S.r.l. in collaborazione con la nostra testata consorella "**Subfornitura News**". Il riconoscimento è dedicato sia alle aziende che utilizzano propri terzisti per produrre, assemblare o comunque integrare una parte della propria produzione, sia ai subfornitori che fanno proprie le lavorazioni e le commesse affidate dai committenti. Nell'ottica di valorizzare le aziende, verranno assegnati 3 premi distinti: un Premio per l'Innovazione (esaminando 3 parametri: piani di innovazione e di qualità che hanno portato risultati tangibili nel 2008/09; innovazione, progettualità, originalità competitiva, attenzione alla qualità del prodotto o servizio; progetti andati a buon fine che hanno migliorato le performance dei clienti), un Premio per Flessibilità e Diversificazione (esaminando 3 parametri: risultati raggiunti in un particolare aspetto delle tipologie di lavorazione effettuate per conto dei clienti; capacità di promozione di modalità operative perfor-



manti, flessibili, tarate su misura del cliente e replicabili; operazioni di diversificazione, eseguite nel 2008/09, della produzione e/o di contributo alla presa in carico di nuove e diverse lavorazioni da parte di clienti acquisiti), e un Premio per lo Sviluppo (esaminando 4 parametri: la nuova spinta di crescita imprenditoriale e industriale; casi di eccellenza nella capacità di conduzione imprenditoriale a raggiungere posizioni di successo sul mercato di riferimento nel 2008/09; funzionalità organizzativa, attenzione al personale, ai clienti e ai fornitori, alla qualità del prodotto o servizio e ai risultati economico-finanziari raggiunti; risultati raggiunti da imprenditori e manager che hanno investito o stanno investendo in nuovi progetti).

Le aziende che desiderano entrare in lizza per una o più categorie devono segnalare la loro candidatura entro e non oltre il 1° novembre 2009, inviando una e-mail a [subfornituranews@tecniche nuove.com](mailto:subfornituranews@tecniche nuove.com).

Le stesse aziende dovranno inviare, allo stesso indirizzo e-mail entro e non oltre il 1° dicembre 2009, una descrizione di un loro caso applicativo di circa 6-8 mila caratteri corredata da fotografie in alta risoluzione e/o disegni. Alle aziende che invieranno la documentazione in tempo verrà dato ampio risalto su "**Subfornitura News**" di febbraio 2010 e su tutte le altre riviste della casa editrice Tecniche Nuove, con le maggiori sinergie sviluppabili. Tra le aziende candidate, un comitato tecnico-scientifico nominato da Centrale Acquisti e composto da personaggi del mondo accademico, associativo e industriale sceglierà i casi più significativi per ogni categoria, che verranno premiati a Parma nell'ambito della fiera **Subfornitura**. A completamento dell'intera iniziativa, sarà pubblicato un report sulla premiazione su "**Subfornitura News**" di giugno 2010.

Per informazioni:  
tel. 02.39090344

## 11 anni insieme

Dal cuneese al Brasile

La MG S.r.l. di Fossano (CN), tra le maggiori aziende al mondo nella produzione di calandre idrauliche, e la Delaval Ltda, con sede a Campinas in San Paulo (Brasile), leader di mercato nella produzione di soluzioni eco-compatibili per la produzione del latte e il benessere degli animali e delle persone coinvolte nel lavoro, hanno festeggiato il primo acquisto nel 1998 da parte della Delaval di una calandra MG: una MG408B, 4 x 8 mm.

Proprio di recente, MG ha rafforzato la propria presenza in Brasile, vera e propria porta di accesso per tutto il Sud America, con la consegna nel corso di questo mese, di 3 nuove calandre destinate ad importanti aziende operanti nei settori impiantistica industriale e ingegneria elettrica-meccanica.

Prendendo spunto da una celebrazione di anniversario, la notizia mette in evidenza l'importante e storica presenza MG in Brasile e il consolidamento attuale in questo importante mercato, vera e propria porta di accesso per tutto il Sud America.