

GIORNATA ECO.PNE.US.

OGGETTI MULTIMATERIALE

CERTIFICAZIONE AMBIENTALE

# 485 L'INDUSTRIA DELLA GOMMA

MENSILE DEGLI ELASTOMERI E DEGLI ALTRI POLIMERI RESILIENTI

GENNAIO-FEBBRAIO 2001 - NUMERO 1

INCHIESTA MACCHINE

## ELASTICA

# *CLAMPING INJECTION MOULDING MACHINES FIFO SYSTEM*



**ABP**  
COSTRUZIONI  
MECCANICHE  
DI PRECISIONE

## SAIAG PRESENTE SU INTERNET

Il gruppo industriale Saiag ha aperto il suo sito ([www.saiag.com](http://www.saiag.com)) dove, in specifiche sezioni dell'"home page", è possibile conoscere storia, attività, strategie e struttura operativa della società.

"Settore della gomma" e "Settore dell'alluminio" rimandano a sottosezioni dettagliate di queste due aree di business; "Dati economici" riporta le informazioni legate all'andamento del titolo. Dedicata alla stampa, "Comunicati stampa" raccoglie le informative rivolte ai giornalisti.

Di particolare interesse l'area che Saiag dedica alla ricerca del personale: dalla segnalazione dei profili professionali ricercati alla possibilità di compilare e trasmettere il curriculum per candidatura ad impiego o a stage.

## OLTRE IL MILIARDO LE VENDITE ONLINE DI GE PLASTICS

GE Plastics ha annunciato che il valore delle vendite online, vale a dire degli ordini inoltrati dai clienti di tutto il mondo attraverso [gepolymerland.com](http://gepolymerland.com), ha superato quota un miliardo di dollari nel 2000.

[Gepolymerland.com](http://Gepolymerland.com) è il più importante portale per la selezione e l'acquisto di materie plastiche ed offre, oltre ai materiali, una vasta gamma di servizi e strumenti che permettono ai clienti di acquistare materiali, progettare prodotti ed effettuare ricerche interagendo con il settore delle materie plastiche sul Web.

L'aumento delle vendite è da attribuire alla qualità del servizio offerto ai clienti, ma anche alla strategia di GE Plastics, che ha deciso di passare da un sito di e-commerce destinato alle transazioni commerciali ad un portale globale dedicato al settore delle materie plastiche. Il sito è studiato in modo da accelerare ed ottimizzare la progettazione e lo sviluppo dei prodotti.

In meno di un anno, le vendite online sono infatti passate da 98 milioni a 1 miliardo di dollari, grazie ad un sistema di gestione degli ordini che garantisce un elevato livello di efficienza.

Grazie all'ampiezza e alla profondità del suo contenuto, ma anche alle possibilità di comunicazione che offre, il sito rappresenta ormai un sicuro punto di riferimento per tecnici, progettisti, responsabili della selezione dei materiali ed altre figure che operano nel settore dei polimeri sintetici, oltre che, naturalmente, per trasformatori ed addetti agli acquisti. Infatti, consente di accedere a migliaia di pagine di informazioni sui prodotti e informazioni tecniche per 24 ore su 24 e ogni giorno della settimana, domeniche comprese.

## UNA PRECISAZIONE

A integrazione di quanto apparso a pagina 66 della Guida all'industria Italiana della Gomma 2001, precisiamo che la società Nuova Merlo s.r.l. ha un fatturato di classe F (da 3 a 9 miliardi di lire).

## TENSIOATTIVI ED EMULSIONANTI SPECIALI

Oggi, la linea di prodotti Goldschmidt Industrial Specialties è così completa da consentire di acquistare, da un'unica fonte, una gamma completa di emulsionanti speciali per polimeri in emulsione.

Tra questi, i noti antischiama Tego Antifoam (particolarmente adatti per la produzione di dispersioni) sono stati ulteriormente migliorati e inclusi nei sistemi speciali a base di sulfosuccinati della serie Rewopol che hanno avuto origine dalle operazioni di fusione con Witco ODG.

Oggi, quindi, Goldschmidt Industrial Specialties dispone di un completo know-how per lo sviluppo e la realizzazione di tensioattivi per la produzione di dispersioni

destinate ad applicazioni speciali ed impegnative. Infatti, espandendo la gamma dei prodotti e combinando la tecnologia silossanica con la chimica organica, Industrial Specialties è in grado di proporre soluzioni su misura per il processo di fabbricazione delle dispersioni.

Industrial Specialties fa parte attualmente della Divisione Performance Chemicals del Gruppo SKW e, in futuro, apparterrà alla Divisione Oligomers/Silicones della nuova Degussa.

## UNA GUIDA PER RISOLVERE I DIFETTI DELLO STAMPAGGIO AD INIEZIONE.

"Guida al Troubleshooting dello Stampaggio ad Iniezione" è una guida pratica per trovare una soluzione efficace ai difetti che si presentano nello stampaggio ad iniezione che consente di ridurre al minimo i costi per la loro eliminazione (costo del materiale, costo del personale, costo per il reso della merce, perdita di clienti, eccetera).

Curato dall'ingegner Filippo Cangialosi, presidente dello studio CQC di Palermo, il manuale è articolato in tre momenti: identificazione dei difetti e delle cause che li determinano, classificazione dei difetti più comuni (mediante il nome usato comunemente, i sinonimi, una descrizione del fenomeno eventualmente completata da un disegno o una fotografia), una dettagliata descrizione degli esperimenti che possono aiutare a regolare i parametri di processo al livello ottimale, un pratico quaderno di officina per prendere nota dei risultati degli esperimenti e delle prove eseguite. Questo permette di costruire la propria guida pratica alla risoluzione dei problemi.

L'idea base che ha ispirato la stesura del manuale è la seguente: qualcuno pensa che lo stampaggio ad iniezione sia un'arte oscura, dove tutto è basato sull'esperienza e sull'empirismo, altri pensano che si tratti di una scienza esatta dove tutto è calcolabile, simulabile e preve-