

roberto nutirews

Quadrimestrale di informazione aziendale - aprile/maggio 2009 N. 5 - Spedizione in abbonamento postale - 70%

SABO.IT
Il nuovo portale

The new portal

Sabo in Puglia,
Binetti Spa

Sabo in the
Puglia region
Binetti Spa

Sabo in Cina,
Mr. Tyler Young

Sabo in China,
Mr. Tyler Young



SABO IN INDIA

Pronti a correre di nuovo

«La congiuntura rimane complicata, ma emerge qualche debole indicatore che il peggio l'abbiamo visto. Possiamo cominciare un difficile cammino di ritorno alla crescita». Sono le parole pronunciate pochi giorni fa da Emma Marcegaglia, presidente di Confindustria, l'associazione delle industrie italiane. Parole simili le ha dette Barack Obama: «Iniziamo a intravedere barlumi di speranza». Sarà vero? Ce lo auguriamo tutti.

Per quanto riguarda la nostra azienda possiamo dire che, in questi mesi, sul mercato italiano non abbiamo riscontrato problemi particolarmente preoccupanti, forti del consolidamento e della stima conquistati in quattro decenni di costante presenza. L'ammortizzatore SABO, però, è per il 65% esportato, in oltre 80 Paesi, ed è proprio sui mercati internazionali che la crisi si fa più sentire. Come tutti i produttori dell'area Euro, registriamo particolare difficoltà nei paesi dell'Europa orientale che vivono una situazione di svalutazione delle monete locali (oltre il 40%), difficoltà di reperire valuta forte, mancanza di liquidità.

A momenti come questo si può reagire in vari modi. Noi abbiamo scelto di ottimizzare al massimo i processi, liberando risorse per la promozione e il consolidamento del marchio SABO nei mercati emergenti. A marzo abbiamo partecipato ad Automechanika South Africa, a Johannesburg, dove abbiamo ricevuto numerose visite di operatori non solo locali, ma anche provenienti dai vicini Paesi africani. Dal 31 maggio al 2 giugno siamo ancora a Dubai, per Automechanika Middle East, la cui importanza è ben nota a tutti, infine stiamo valutando se tornare ad esporre, presenziando direttamente, al Moscow International Motor Show (MIMS), a fine agosto. Inoltre, come vedrete proseguendo nella lettura, stiamo rinnovando la nostra presenza su Internet, in una logica di evoluzione della comunicazione, per meglio affermare la qualità del nostro lavoro e i valori che ci distinguono e ci sorreggono durante questo «difficile cammino». In attesa di tornare a correre.

Massimo Nuti
CEO & General Manager

Ready to take off again

«Although the economic situation is still difficult, there are slight indications that we've seen the worst. We can now start on the tough road to recovery», declared the chairman of Confindustria, the Italian industrial association, Emma Marcegaglia, a few days ago. Barack Obama's declaration was along similar lines: «We are starting to see a faint glimmer of hope». Is it true? We certainly hope so for everyone's sake.

As far as our company is concerned, we haven't suffered particularly worrying set-backs on the Italian market, thanks to our strong position and the respect we've earned over 40 years in business. 65% of SABO shock absorbers are however exported to more than 80 countries and it is in fact on the international markets that the credit crunch is most noticeable. Like all manufacturers based in the Euro zone, we are having particular problems with Eastern European countries where the local currencies are losing value (over 40%) and there are liquidity problems. At times like these there are various possible solutions.

We have decided to optimize procedures as much as possible, freeing up resources to work on the promotion and consolidation of the SABO brand in developing markets. In March we took part in Automechanika South Africa in Johannesburg and received many contacts there not only from local firms but also from people visiting from nearby African nations. We are in Dubai from 31st March to 2nd June, for Automechanika Middle East, a high profile event and we're currently coming to a decision about whether to return to the Moscow International Motor Show (MIMS) in late August. Apart from that, as you can find out by reading further, we are updating our presence on the Internet so as to improve the quality of communications and put across the message of the true worth of what we do and the values we uphold which are helping us along this "tough road to recovery" until we can take off once again.

the message of the true worth of what we do and the values we uphold which are helping us along this "tough road to recovery" until we can take off once again.

Massimo Nuti
CEO & General Manager



In India parte la SABO HEMA AUTOMOTIVE

Massimo Nuti ha siglato la costituzione della Sabo-Hema Automotive: una joint venture con il gruppo Hema Engineering Industries Ltd: importante realtà indiana operante in svariati settori, specializzata nei componenti originali (OEM) per il settore automobilistico e motociclistico. Obiettivo di questa nuova società è produrre nel nuovo stabilimento di Gurgaon, vicino a Nuova Delhi, alcune linee di ammortizzatori per veicoli industriali. La scelta di avviare un impianto produttivo in India è stata condivisa con i sindacati italiani, con i quali l'azienda ha sempre voluto mantenere un rapporto leale e collaborativo.

«La nostra non è una delocalizzazione – precisa Massimo Nuti, amministratore delegato della Roberto Nuti Spa – ma è un'internazionalizzazione. Si tratta di uno sforzo necessario per affrontare in modo competitivo il mercato asiatico e mediorientale e un certo tipo di clientela difficilmente avvicinabile con la nostra produzione italiana. Inoltre in India, in particolare, prevediamo uno sviluppo notevole del trasporto pesante e quindi nuove opportunità per la nostra azienda di servire il mercato locale. In India produrremo poche tipologie di prodotto, ma con alti volumi. Una produzione che vogliamo proporre al mercato del primo impianto. La produzione inizierà ai primi di novembre, con l'obiettivo di andare a regime a inizio 2010. L'apertura dello stabilimento in India ci consentirà di abbattere i costi di produzione su alcuni prodotti salvaguardando per quanto possibile, i livelli occupazionali in tutto il gruppo. Restano comunque italiane la "testa" del gruppo, la produzione del 90% del prodotto SABO e la R&D».

A Gurgaon si trasferirà Marino Vitali, figura di punta della Roberto Nuti Spa ed attuale direttore generale dello stabilimento toscano. Sarà lui a dirigere la produzione indiana, che sarà frutto dell'incontro fra il know-how italiano e l'esperienza produttiva (soprattutto nella lavorazione del tubo di acciaio) e commerciale di Hema.



Da sinistra / From left: Chandres Jajoo (HEMA), Massimo Nuti (SABO)

SABO HEMA AUTOMOTIVE takes off in India

Massimo Nuti has put his signature to the agreement establishing SaboHema Automotive. It's a joint venture undertaken with Hema Engineering Industries Ltd, a major Indian company that operates in various fields but specialises in original parts (OEM) for the automotive and motorbike trade. The aim of this new partnership is to produce various types of shock absorber for commercial vehicles at the new plant in Gurgaon, near New Delhi. The Italian trade unions agreed with the decision to set up a production plant in India. The company has in fact always tried to maintain an open and collaborative relationship with the trade unions.

«This isn't about relocation», explains Massimo Nuti, managing director of Roberto Nuti Spa, «it's about internationalisation. We are taking a necessary step in order to be able to compete with the Asian and Middle Eastern markets and to cater for a certain type of client that is hard to reach with Italian production. Moreover we predict a substantial increase in heavy transport particularly in India and so there will be more opportunities for our company to operate on the local market. In India we will produce a small range of products but in large quantities and we intend to offer these products to the first plant market. Production will kick off in November and the idea is to reach full capacity at the start of 2010. The new plant in India will allow us to lower production costs for some of our products and, as far as possible, safeguard the whole group's employment levels. The group's leadership continues to be Italian, however, as does 90% of SABO's production and also R&D».

Mr. Marino Vitali, a high profile figure at Roberto Nuti Spa and current CEO of the Tuscan plant, will move to Gurgaon. He'll be in charge of production in India which will benefit both from Italian know-how and from Hema's experience in production (particularly regarding steel tubes) and sales.

Qualità, prima di tutto

L'ammortizzatore SABO in Cina e Hong Kong, da diversi anni è rappresentato dal nostro agente e distributore Tyler Young, della Raft Motors China.

Signor Young, quali sono i mercati più importanti su cui operate e dove si trova il vostro quartier generale in Estremo Oriente?

Il nostro quartier generale è a Hong Kong e i nostri principali mercati sono la Cina e Hong Kong. Abbiamo un nome piuttosto importante nel mercato libero cinese e forniamo i maggiori costruttori di autocarri e assali.

Quali ritiene siano i punti più forti dei prodotti Sabo? Quali gli obiettivi?

La cosa più importante è la qualità. Sappiamo tutti che gli ammortizzatori SABO sono famosi per la loro qualità, affidabilità e durevolezza. Ecco perché siamo ottimisti quando ci rivolgiamo ai costruttori di veicoli cinesi, perché sentiamo di potere ottenere molto. Nel frattempo abbiamo cominciato a occuparci di particolari Oem (original equipment market, i clienti di primo impianto - ndr) nei confronti dei quali pensiamo di avere un grande potenziale. Questo è forse l'obiettivo dei prossimi due o tre anni.

Nella collaborazione con la Roberto Nuti Spa avete incontrato problemi dovuti alle differenze culturali?

Oh no! Naturalmente credo che cinesi e italiani abbiano mentalità diverse e, ovviamente, una cultura aziendale differente. I problemi si possono risolvere facilmente con la comunicazione e noi abbiamo un buon sistema di comunicazione tra le due società. Ovviamente ci sono delle differenze di opinione e modi diversi di lavorare, ma sono fiducioso che continueremo bene, in modo leale, sincero e collaborativo. (M. C.)

Quality above all

SABO shock absorbers have been represented in China and Hong Kong for a number of years by our sales agent and dealer Tyler Young of Raft Motors China.

Mr. Young, what are your most important markets and where is your headquarters in the Far East?

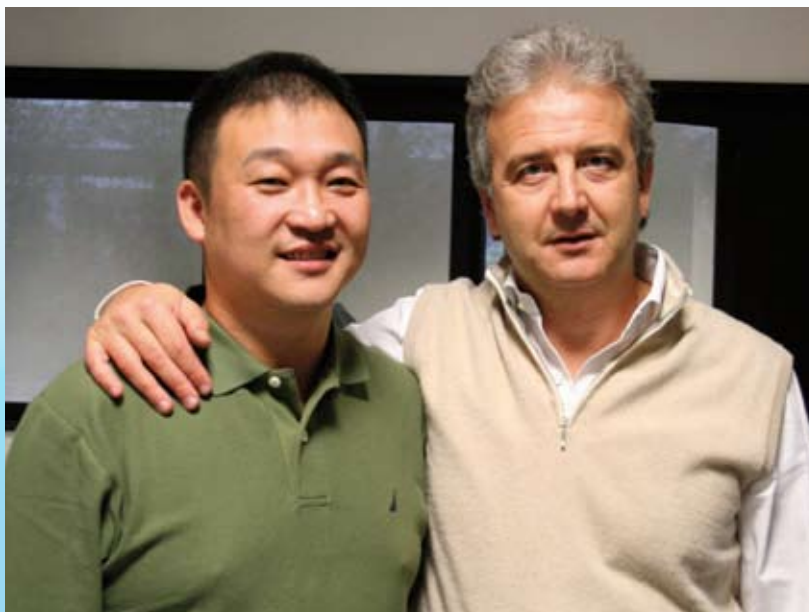
Our headquarters is in Hong Kong and our main markets are in China and Hong Kong. Our name is pretty well known on the Chinese free market. We supply major truck manufacturers and axles.

What do you think are the strong points of Sabo products? What are the targets and goals?

The most important thing is quality. We all know that SABO shock absorbers are famous for their quality, reliability and durability. That is why we are confident when we approach Chinese vehicle manufacturers, why we feel we can achieve much. In the meantime we have started dealing with Oem parts (original equipment market, basic installation clients - ed.) as we think there is great potential. That is maybe the target for the coming two or three years.

In your dealings with Roberto Nuti Spa have you encountered any problems owing to cultural differences?

Oh no! Of course I think that Chinese and Italians have different mentalities and, of course, different corporate cultures. Problems can be solved easily by communication: we have a good communication system between the two companies. Of course, we have differences of opinion and different ways of working but I am confident that we will continue working together in an open, collaborative and sincere relationship. (M. C.)



Da sinistra:
Tyler Young e
Massimo Nuti

From left:
Tyler Young and
Massimo Nuti

Le novità su Internet

Il nuovo portale SABO

La Roberto Nuti Spa è stata una delle prime aziende italiane del nostro settore ad avere un sito Web. L'affermarsi di nuovi modelli di utilizzo della Rete ci ha portati a un rinnovamento della nostra presenza on-line. Oggi, infatti, quando parliamo di Internet dobbiamo parlare di Web 2.0, cioè di un modello caratterizzato dall'alta interazione fra l'azienda/sito web e l'utente/cliente/portatore di interesse. Cogliendo questo cambiamento vorremmo affermarci sul Web come soggetto che «fa cultura tecnica». Il nostro scopo è di ottenere una più diffusa e sempre migliore percezione del marchio SABO. Il nuovo portale (www.sabo.it) ha una grafica studiata per semplificare la navigazione, rendendo immediato l'accesso alle informazioni.

La newsletter elettronica Sabo

Collegata al nuovo portale www.sabo.it, la newsletter è un'altra importante novità introdotta dalla Roberto Nuti Spa sul piano della comunicazione. Ci si potrà iscrivere direttamente dalla pagina del portale per ricevere periodicamente via posta elettronica tutte le informazioni e gli aggiornamenti inseriti: notizie, appuntamenti, novità tecniche e modifiche al catalogo. Sarà possibile cancellarsi dal servizio in qualsiasi momento.

La Roberto Nuti Spa su YouTube

I video realizzati dalla Roberto Nuti Spa sono oggi consultabili su YouTube nel canale specifico dell'azienda, raggiungibile al seguente indirizzo: www.youtube.com/robertonutispa. La scelta di inserire i filmati sulla più grande piattaforma mondiale dedicata ai video è stata dettata dalle opportunità di visibilità che questo strumento offre.

Il catalogo senza password

Sul nuovo portale è presente l'accesso protetto da password per il catalogo on-line, dove ogni articolo è associato ai prodotti corrispondenti originali e di altri costruttori. A grande richiesta abbiamo sviluppato una versione del catalogo senza password (accesso libero) ma senza indicazioni di corrispondenza con i nostri concorrenti.

The new Web features

The new SABO portal

Roberto Nuti Spa was one of the first Italian companies in its field to have its own website. We have renewed our online aspect thanks to the consolidation of new web technologies. Nowadays the Internet we use is Web 2.0, characterised by intense company/website and user/client/visitor interaction. Making the most of these developments, we'd like to make our presence on the Internet known as a kind of authority imparting technical knowledge. Our aim we hope to raise awareness and continuously improve the image of the SABO brand. The new portal (www.sabo.it) has user-friendly graphics making information accessible instantly.



Sabo's e-newsletter

The newsletter linked to the new portal www.sabo.it is another new feature of the Roberto Nuti Spa communications plan. You can register directly from the portal to receive all the new info and updates on events, technical developments, catalogue changes and news by email. Subscribers can request cancellation of the service at any time.

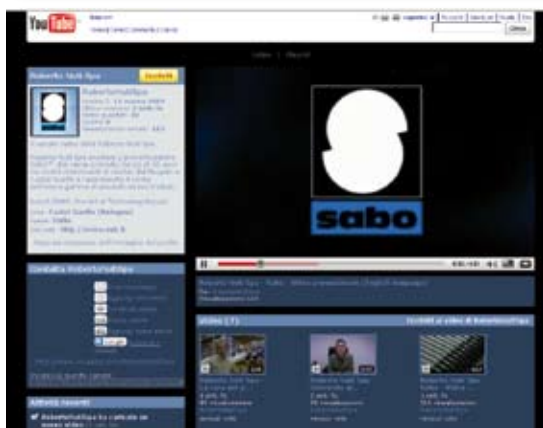
Roberto Nuti Spa on YouTube

The videos created by Roberto Nuti Spa can be seen on the company's channel on YouTube at the following address: www.youtube.com/robertonutispa. The decision to upload the videos onto the world's largest

platform was taken due to the widespread visibility it offers.

Password-free catalogue

The password-protected online catalogue is still available via the new portal and it indicates corresponding products manufactured by other companies and originals. Due to popular request we have developed a version of the catalogue accessible without a password and this will not contain information on corresponding competitors products.



Un aiuto alle popolazioni terremotate

Il 6 aprile la regione Abruzzo, nel centro Italia, è stata colpita da un terremoto di notevole intensità, che ha causato quasi 300 morti e ingenti danni alle abitazioni e al patrimonio artistico. La Roberto Nuti Spa ha deciso di devolvere alla popolazione colpita dal sisma la cifra destinata normalmente all'acquisto dei tradizionali dolci pasquali (le «colombe») per i propri dipendenti.

Aid for the earthquake victims

On April 6th the central Italian region of Abruzzo was hit by a serious earthquake. It caused 300 deaths and severe damage to homes and artistic sites. Roberto Nuti Spa decided to contribute the sum usually spent on traditional Easter cakes (Easter doves or «Colombe») for employees to the aid funds.

Tutti insieme per gli auguri

Alla vigilia dello scorso Natale il personale della nostra sede di Castel Guelfo di Bologna, insieme ad alcuni collaboratori ed amici della nostra azienda, si è riunito per un brindisi e un buffet, allestiti in un locale del nostro stabilimento. E' stata una bella occasione per farsi gli auguri alla fine di un anno impegnativo. L'iniziativa, che non aveva precedenti, è stata particolarmente gradita e si sta pensando di farla diventare una «tradizione di famiglia».

Celebrating together

Just before Christmas last year, the staff of Castel Guelfo site, near Bologna, got together with other colleagues and friends of the company for a festive drink and a buffet at our factory. It was an ideal occasion for exchanging seasonal greetings at the end of a demanding year. The event – the first of its kind – was much appreciated and we're thinking of making it an annual «family tradition».



Binetti spa - Bitonto (Bari)

A Bitonto, in provincia di Bari, l'ammortizzatore SABO è distribuito dalla Binetti Spa: da oltre mezzo secolo punto di riferimento in Italia meridionale nei ricambi per veicoli industriali. Le radici dell'azienda risalgono al 1951, quando Rocco Binetti aprì, nel centro della bellissima città di Bari, una rivendita chiamata «Emporio dell'auto». In seguito la società è cresciuta, sempre diretta dalla famiglia Binetti: il testimone è passato infatti dal fondatore alla moglie Maria Sforza e al figlio Francesco, per poi arrivare nelle mani della nipote Maria Teresa. Oggi l'Azienda ha 4 divisioni prodotte, operanti in Puglia, Basilicata e Calabria, e vanta un fatturato di circa 14 milioni di euro. La Binetti è in grado di garantire una completa gamma d'offerta, un costante controllo (in acquisto e in vendita) delle innovazioni di prodotto e un Customer service (informazione su cataloghi e novità, offerte, spedizioni e consegne, consulenza tecnica). «I veicoli industriali – spiega Filippo Francesco Favia, responsabile commerciale dell'azienda – hanno sempre più tecnologia, sempre più informatica. Per questo occorre un moderno approccio al servizio, da parte del rivenditore dei ricambi e delle officine stesse. Noi abbiamo scelto di fare un salto di qualità e assistere le officine, dando un importante servizio post-vendita. Abbiamo creato una divisione specificamente dedicata alla diagnostica del mezzo: attività fondamentale per la scelta corretta del ricambio da installare sul mezzo. Il nostro mercato non ci permette di scegliere ricambi dietro ai quali non c'è un consolidato e certificato processo di qualità e un'efficiente organizzazione che ci garantisca anche nei tempi di consegna. Per questo lavoriamo da tempo, e con soddisfazione, con la Roberto Nuti Spa».



Binetti spa - Bitonto (Bari)

In Bitonto, in the province of Bari, SABO shock absorbers are distributed by Binetti Spa, a leading name in southern Italy in the field of spare parts for industrial vehicles for over 50 years. The company dates back to 1951 when Rocco Binetti opened his car emporium «Emporio dell'Auto», in the centre of the beautiful city of Bari. The company has grown over the years and it has always stayed in the hands of the Binetti family. Rocco's wife Maria Sforza succeeded him at the helm of the company, then leadership went to his son Francesco and most recently to his granddaughter Maria Teresa. Nowadays the company has 4 product divisions operating in the regions of Puglia, Basilicata and Calabria and can boast a turnover of around 14 million euro. Binetti guarantees a complete range of products, constant monitoring of innovation in both product supplies and sales to clients as well as customer service (information on catalogue products and new items, special offers, shipments and deliveries, technical advice). «Commercial vehicles – explains Filippo Francesco Favia, the company's sales manager – are forever gaining in technology and IT advancements. This leads to the need for an up-to-date approach to services from the spare parts store to the workshop. We've chosen to support the workshops and aim for a significant increase in quality by providing important after-sales services. We've created a new division dedicated to vehicle diagnostics:

a fundamental step when deciding the correct part to be installed. Our market is such that we cannot use spare parts that aren't guaranteed by a consolidated and certified quality control process, efficient organisation and reliable delivery times. For this reason we continue to work with great satisfaction with Roberto Nuti Spa».

Conosciamo Vittorio Zanelli

Nome: Vittorio.

Cognome: Zanelli.

Compleanno: 23 giugno.

Da quanto tempo lavori alla Roberto Nuti Spa? Dal 1982.

La tua mansione attuale. Responsabile del settore verniciature e confezioni, oltre ad essere responsabile del personale di magazzino e occuparmi dello scarico delle merci in arrivo e del carico dei prodotti destinati all'estero.

Cosa pensi di questo incarico. Sono orgoglioso di essere «il jolly» dell'azienda, vista l'esperienza maturata, mi reputo un po' il custode dello stabilimento, in caso di necessità sostituisco una lampadina o riparo una porta. Il lavoro mi soddisfa appieno, ho sempre detto che quando una persona, alle 9 del mattino, non fa altro che aspettare con ansia le 5 di sera, allora è il momento di cambiare posto di lavoro. Io, dopo tanti anni, sono ancora felice di lavorare alla Roberto Nuti Spa.

I tuoi hobby. Giocare a tennis.

I gusti cinematografici. Film d'azione ma soprattutto documentari.

Il tuo libro preferito. Sinceramente potrei rispondere che l'ultimo libro letto è il sussidiario di matematica, a scuola, però tutti i giorni leggo un quotidiano dalla prima all'ultima pagina.

I tuoi cantanti preferiti. In generale musica melodica italiana: Ramazzotti, Zuccherò, Pooh, Nomadi.

La tua ricetta preferita. Cucina bolognese e un po' di pesce di mare, ma è fondamentale che la quantità sia abbondante.

Un messaggio per chi legge: La mia filosofia si sintetizza in questa massima «E' meglio sembrare fessi ed essere furbi che sembrare furbi ed essere fessi». In poche parole preferisco stare dietro le quinte, senza mettermi in luce, ascoltare sempre quello che gli altri pensano, prima di dire la mia opinione.



Interview With Vittorio Zanelli

Name: Vittorio.

Surname: Zanelli.

Birthday: 23rd June.

How long have you worked at Roberto Nuti Spa? Since 1982.

Your current role. I'm head of the painting and packaging department as well as being in charge of the warehouse staff. I also deal with unloading deliveries and loading dispatches to be sent abroad.

What do you think of the job. I'm proud of having such a versatile role and with my lengthy experience here I consider myself a kind of caretaker. I'll change light bulbs or fix doors whenever necessary. I'm very happy with my job. I've always maintained that if someone starts the working day just looking forward to when it's going to end then it's time for them to change job. After all these years I'm still very pleased to be working for Roberto Nuti Spa.

Your hobbies. I play tennis.

What kind of films do you like? I like action films but my favourite are documentaries.

What's your favourite book? If I'm honest I could say that the last book I read was the maths text book at school but I do always read a newspaper from start to finish each day.

Who's your favourite singer? I like melodic Italian music in general, people like Ramazzotti, Zuccherò, Pooh, Nomadi.

Your favourite recipe. I love typical Bologna cuisine and I enjoy a bit of seafood. The main thing is that the portions are large.

A message for the readers: My motto says «better to seem a fool but be smart than to seem smart but to be a fool». In other words I prefer to stay out of the limelight and listen to what others have to say before putting forward my own ideas.

Happy Birthday to: Sandra Poli (1 aprile / 1st April), Iacopo Bartolini (7 aprile / 7th April), Simonetta Nardoni, Elisa Tomao (11 aprile / 11th April), Gerardo D'Ambrosio (12 aprile / 12th April), Fabio Mugelli, Piero Rigamonti (15 aprile / 15th April), Waseem Abbas (22 aprile / 22nd April), Amine Zaafouri (25 aprile / 25th April), Manuel Ceseri (13 maggio / 13th May), Vanni Vannini (16 maggio / 16th May), Antonio Comella (18 maggio / 18th May), Alessio Tricarico (22 maggio / 22nd May), Antonio Innocenti, Andrea Pelaia (24 maggio / 24th May), Ernesto Bulseco (29 maggio / 29th May), Giacomo Settore (30 maggio / 30th May), Damiano Lippi (2 giugno / 2nd June), Floriana Iacobucci (9 giugno / 9th June), Moris Modelli (11 giugno / 11th June), Alessandro Freddi (14 giugno / 14th June), Fabio Gandolfi (15 giugno / 15th June), Stefano Moricci, Luciano Tretti (21 giugno / 21st June), Alessio Paoli (22 giugno / 22nd June), Vittorio Zanelli (23 giugno / 23rd June), Stefania Capelli (25 giugno / 25th June), Elisa Canuti (3 luglio / 3rd July), Roberto Romanelli, Roberto Venturi (7 luglio / 7th July), Leonardo Gabellini (10 luglio / 10th July), Luciano Bonini (11 luglio / 11th July), Alberto Mugelli (16 luglio / 16th July), Mirco Giuliani (24 luglio / 24th July), Remo Musto (29 luglio / 29th July), Barbara Dinale (30 luglio / 30th July), Stefano Bonini (6 agosto / 6th August), Laura Baldrati (10 agosto / 10th August), Giuseppe Giuffrida (11 agosto / 11th August), Carlo Regoli (15 agosto / 15th August), Giorgio Pillon (21 agosto / 21st August), Giordana Galassi (24 agosto / 24th August), Giuliano Giuliani (31 agosto / 31st August).

COLLABORATORI IN PRIMO PIANO - CO-WORKERS IN THE SPOTLIGHT

IL PROSSIMO NUMERO USCIRA' A SETTEMBRE / THE NEXT ISSUE WILL COME OUT IN SEPTEMBER
Scrivi a / Write to Roberto Nuti News: rnb.ufficiostampa@rizomedia.com

Roberto Nuti News
Editore: Roberto Nuti Spa
Direzione e redazione: via Primo Maggio 7 (Z.I. Poggio Piccolo), 40023, Castel Guelfo, Bologna, Italia.
Tel. +39 0542 671811 - mail@rnb.it
Direttore responsabile: Massimo Calvi, rnb.ufficiostampa@rizomedia.com
Stampa: Hi-Tech Media Tecnostampa, Bologna.
Registrazione presso il Tribunale di Bologna, numero 7791 del 4 settembre 2007.
numero 5

Gli articoli possono essere riprodotti purché espressamente autorizzati dall'editore. Il download e l'archivio degli arretrati di Roberto Nuti News è possibile collegandosi all'area stampa del sito, all'indirizzo www.rnb.it.

Roberto Nuti News
Publisher: Roberto Nuti Spa
Editorship and editorial offices: via Primo Maggio 7 (Z.I. Poggio Piccolo), 40023, Castel Guelfo, Bologna, Italy.
Tel. +39 0542 671811 - mail@rnb.it
Chief editor: Massimo Calvi - rnb.ufficiostampa@rizomedia.com
Printed by: Hi-Tech Media Tecnostampa, Bologna.
Registration at the Court of Bologna, number 7791 - september 04, 2007.
issue 5

Articles can be reproduced only prior expressed written permission of the publisher. Roberto Nuti News back issues can be downloaded and saved from the press area of the website www.rnb.it.