

IL DISTRIBUTORE INDUSTRIALE

DISTRIBUZIONE, VENDITA & MANAGEMENT



7 SPECIALE
Assemblea Soci
FEDERTEC

17 SPECIALE
Efficienza Energetica

21 IMMAGINE INDUSTRIA
Il Mercato dell'Utensileria

26 CASE STUDY



ENABLING YOUR ENERGY TRANSITION



Presidente: Orhan Erenberk

Amministratore Delegato: Cristian Son

Associate Publisher: Marco Marangoni

Redazione & Produzione: Francesca Lorini

Marketing Group Coordinator: Marco Prinari

Sales Executive: Giovanni Cappella

G.A. & Production: Valentina Razzini

Informativa ai sensi dell'art. 13. d.lgs 196/2003

I dati sono trattati, con modalità anche informatiche per l'invio della rivista e per svolgere le attività a ciò connesse. Titolare del trattamento è TIMGlobal Media Srl con Socio Unico (già Thomas Industrial Media) - Via San Bovio 3 - Segreen Business Park, Building K - Segrate (MI). Le categorie di soggetti incaricati del trattamento dei dati per le finalità suddette sono gli addetti alla registrazione, modifica, elaborazione dati e loro stampa, al confezionamento e spedizione delle riviste, al call center e alla gestione amministrativa e contabile. Ai sensi dell'art. 13. d.lgs 196/2003 è possibile esercitare i relativi diritti fra cui consultare, modificare, aggiornare e cancellare i dati nonché richieste elenco completo ed aggiornato dei responsabili, rivolgendosi al titolare al succitato indirizzo.

La Direzione non assume responsabilità per le opinioni espresse dagli autori dei testi redazionali e pubblicitari.

Informativa dell'editore al pubblico ai sensi dell'art. 13. d.lgs 196/2003

I sensi del decreto legislativo 30 giugno 2003, n° 196 e dell'art. 2, comma 2 del codice deontologico relativo al trattamento dei dati personali nell'esercizio dell'attività giornalistica, TIMGlobal Media Srl con Socio Unico (già Thomas Industrial Media) - Via San Bovio 3 - Segreen Business Park, Building K - Segrate (MI) - titolare del trattamento, rende noto che presso propri locali siti in Segrate, Via San Bovio 3 - Segreen Business Park, Building K - vengono conservati gli archivi di dati personali e di immagini fotografiche cui i giornalisti, praticanti, pubblicisti e altri soggetti (che occasionalmente redigono articoli o saggi) che collaborano con il predetto titolare attingono nello svolgimento della propria attività giornalistica per le finalità di informazione connesse allo svolgimento della stessa. I soggetti che possono conoscere i predetti dati sono esclusivamente i predetti professionisti nonché gli addetti preposti alla stampa ed alla realizzazione editoriale della testata. Ai sensi dell'art. 13. d.lgs 196/2003 si possono esercitare i relativi diritti, tra cui consultare, modificare, cancellare i dati od opporsi al loro utilizzo, rivolgendosi al predetto titolare. Si ricorda che ai sensi dell'art. 138, del d.lgs 196/2003, non è esercitabile il diritto di conoscere l'origine dei dati personali ai sensi dell'art. 7, comma 2, lettera a), d.lgs 196/2003, in virtù delle norme sul segreto professionale, limitatamente alla fonte della notizia.



7.



17.

5. Editoriale

7. Speciale Assemblea dei Soci FEDERTEC

11. Echi di Mercato

12. Executive Corner

17. Speciale Efficienza Energetica

21. Immagine Industria – Il Mercato dell'Utensileria

23. Immagine Industria: Arrigo Massari, Rubix S.p.A.

25. Immagine Industria: Carlo Grazioli, Dega e Grazioli S.r.l.

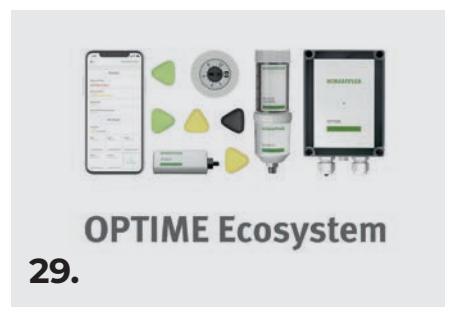
26. Case Study

28. La Produzione

30. Indice



21.



OPTIME Ecosystem

29.

Cuscinetti più puliti e duraturi con la tecnologia LUBSOLID™ SNR

Grazie alla sua tecnologia di lubrificazione solida LUBSOLID™ disponibile per tutti i settori industriali, NTN Europe estende la durata operativa dei cuscinetti. Nel corso degli anni, NTN ha sviluppato e perfezionato questa tecnologia di lubrificazione per consentire a molte aziende industriali, produttori e utenti, di affrontare le sfide quotidiane.

Tecnologia LUBSOLID™

Sviluppato negli anni '90 per l'industria tessile, LUBSOLID™ è un lubrificante solido che occupa tutto il volume libero all'interno del cuscinetto, composto da una matrice polimerica porosa che trattiene al suo interno una grande quantità di olio. La matrice polimerica funziona come una struttura che trattiene, distribuisce e riassorbe il lubrificante durante il funzionamento del cuscinetto. Sotto l'effetto dell'azione termica e meccanica, la matrice rilascia lentamente l'olio e la sua consistenza solida consente una lubrificazione permanente dei corpi volventi. L'olio viene poi riassorbito dalla matrice non appena il cuscinetto si ferma.

Una lubrificazione affidabile prolunga la durata operativa dei cuscinetti senza necessità di ri-lubrificazione. Il 70% dei danneggiamenti dei cuscinetti è dovuto ad una lubrificazione inadeguata: troppo o troppo poco lubrificante, frequenze di lubrificazione non rispettate, scelta sbagliata del grasso o lubrificanti immiscibili.

I vantaggi di questa soluzione sono numerosi, quali:

- aumento della durata operativa (fino a 20 volte grazie all'assenza di contatto metallo-metallo) e dell'affidabilità dei macchinari;
- maggiore protezione contro l'inquinamento ambientale grazie alla

- consistenza di LUBSOLID™;
- incremento della pulizia della linea di produzione;
- riduzione dei costi operativi e di manutenzione;
- contributo allo sviluppo sostenibile e alla tutela dell'ambiente.

Tecnologia disponibile per tutti i mercati industriali

La maggior parte dei cuscinetti commercializzati con il marchio SNR sono idonei per LUBSOLID™, poiché è possibile riempire cuscinetti a sfera e cuscinetti-inserti, a rullini, orientabili a rulli e cilindrici. La larghezza del cuscinetto deve essere inferiore o uguale a 65 mm e il diametro esterno compreso tra 20 e 110 mm. I team di NTN Europe possono anche effettuare uno studio specifico per cuscinetti di dimensioni inferiori o più grandi. Oltre all'ampia gamma di prodotti standard, NTN Europe è in grado di offrire una serie di prodotti specifici, progettati in stretta collaborazione con gli operatori del mercato, pro-



Link alla pagina web sulla lubrificazione solida:
<https://www.ntn-sn.com/it/lubrificazione-solida>

Link alla relativa news NTN Europe sulla lubrificazione solida:
https://htn-europe.powerappsportals.com/lubsolid_it_2024/

Link al Sito web NTN Europe:
<https://www.ntn-sn.com/it>



NTN Italia s.p.a.

Via Riccardo Lombardi, 19/4
20153 Milano (MI)

Tel. +39.02.47 99 861

e-mail: info-ntnsnritalia@ntn-sn.it
<http://www.ntn-europe.com>

dotti che consentono di rispondere perfettamente ai fabbisogni di ogni macchinario e partner. Ogni sviluppo richiede un'analisi dei vincoli specifici per proporre cuscinetti capaci di soddisfare i severi requisiti delle varie applicazioni.

Ampliamento dell'utilizzo della tecnologia

Nella maggioranza dei casi, poiché non richiede una progettazione speciale del componente, questa tecnologia offre la possibilità di passare da un cuscinetto ingrassato ad un cuscinetto LUBSOLID™ e può essere proposta ad un gran numero di produttori.

Ampliando l'utilizzo di questa tecnologia a lotti di produzione più piccoli e nuovi mercati, la tecnologia LUBSOLID™ è stata gradualmente adattata alle esigenze e alle aspettative di altri settori e viene ora utilizzata da altri protagonisti di vari settori, di cui l'industria agroalimentare, ciclistica, dei trasporti e delle macchine agricole, e nei settori del trattamento dei rifiuti e dell'imballaggio.

Un'estate di transizione

Il numero estivo de **Il Distributore Industriale** arriva puntuale nel cuore della stagione, segnando un momento di riflessione su ciò che è stato e ciò che verrà. In una metà dell'anno scandita da transizioni e rinnovate sfide, il nostro consueto appuntamento vuole essere una bussola per orientarsi tra mercati in evoluzione, eventi di riferimento e prospettive industriali ancora tutte da scrivere.

L'**Executive Corner**, a cura del **Centro Studi Confindustria**, ci restituisce una fotografia composta più da ombre che non da luce: un clima di crescente incertezza per l'export italiano, messo alla prova dai dazi commerciali e da una fiducia internazionale in calo. A complicare ulteriormente lo scenario, l'ennesimo conflitto geopolitico che colpisce l'energia, frena la ripresa e alimenta le preoccupazioni delle imprese.

Come di consueto, approfondimenti verticali e interviste esclusive.

Dalle news di mercato allo speciale sull'**efficienza energetica**: un focus, a partire da pagina 17, su un progetto che ha visto **Parker** in prima linea per contribuire a dimezzare i consumi energetici di **Fonderie Zanardi**.

La rubrica **Immagine Industria** torna invece a concentrarsi sul **Mercato dell'Utensileria**, con due interviste di rilievo ad **Arrigo Massari** di Rubix e **Carlo Grazioli** di Dega e Grazioli, per un confronto diretto su evoluzioni, strategie e prospettive future.

Nel frattempo, il calendario degli eventi ha continuato a offrire occasioni di confronto e condivisione. Dopo il **Kick-Off Meeting FEDERTEC** di febbraio, che ha segnato l'inizio dell'anno con un forte messaggio di unità e visione comune, lo scorso **26 giugno** si è svolta l'**Assemblea dei Soci FEDERTEC** presso **Cantina Monteci**, a Pescantina (VR).

Una giornata dedicata al confronto e allo scambio di idee su temi strategici e d'interesse comune per tutti gli associati.

L'incontro ha rappresentato un'importante opportunità per fare il punto sulle numerose attività realizzate nell'ultimo anno e per delineare le prossime iniziative che prenderanno forma nel 2025, tutte orientate a rafforzare la rappresentatività e la voce del comparto, all'insegna delle sinergie e del networking.

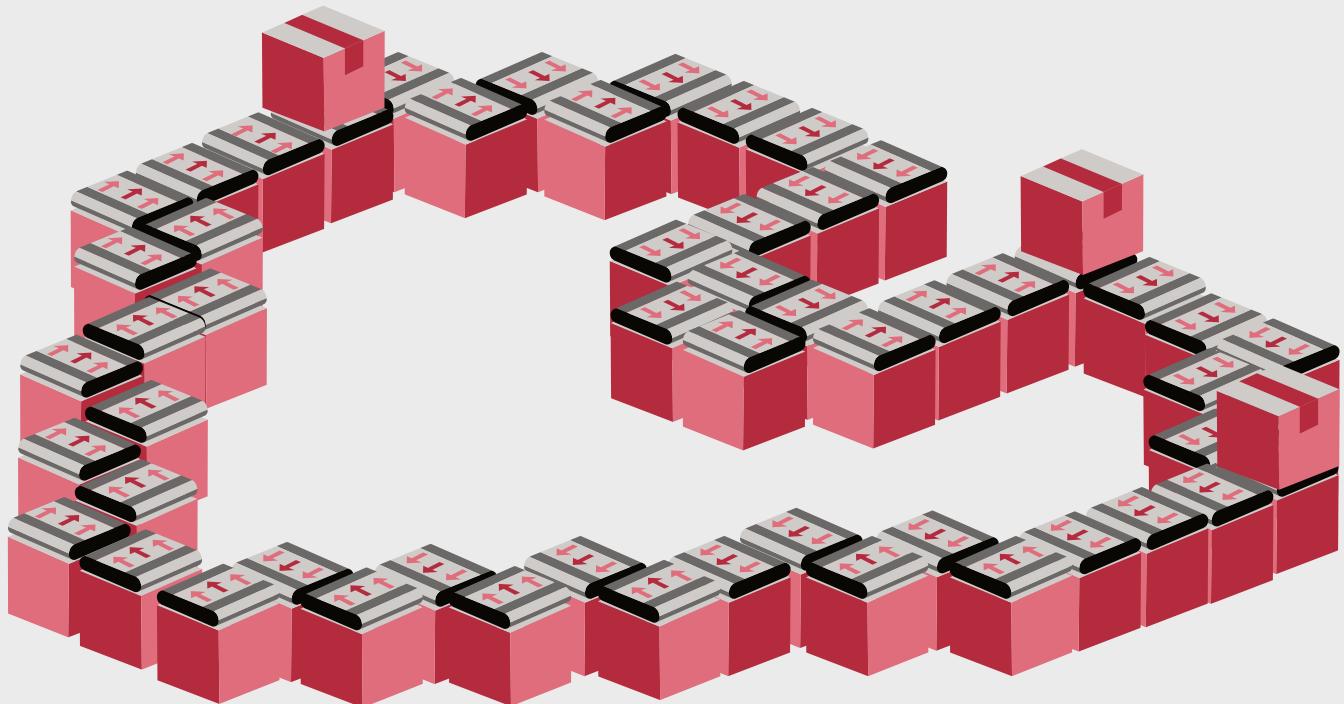
Sarà un autunno caldo, non solo per le temperature e noi ci saremo per raccontarlo.

Nel frattempo, buone vacanze!



Francesca Lorini
 f.lorini@tim-europe.com

WE



DISTRIBUZIONE INDUSTRIALE

Assemblea dei Soci FEDERTEC 2025

FEDERTEC is forever!

Si è svolta lo scorso 26 giugno, presso la Cantina Monteci, l'**Assemblea dei Soci FEDERTEC 2025**, una giornata dedicata al confronto e allo scambio di idee su temi di interesse comune per tutti gli associati. I lavori si sono aperti con la sessione privata riservata ai Soci, condotta da **Cristian Son**, Responsabile Marketing & Comunicazione FEDERTEC, e introdotta dal Presidente **Mauro Rizzolo** (Deputy Country Manager di Schaeffler Italia).

Nel suo intervento, il Presidente ha tracciato un quadro realistico dell'attuale contesto economico e industriale, segnato da una **"resilienza a vapore lento"**: una definizione che fotografa bene una si-

tuazione di stallo prolungato, dove l'energia del sistema produttivo esiste, ma fatica a trasformarsi in crescita. Tra i punti chiave evidenziati, Rizzolo ha sottolineato la necessità di stimolare la domanda interna ed esterna, ridurre i costi strutturali, semplificare la burocrazia, migliorare l'accesso al credito, accelerare la trasformazione digitale e sostenibile, e rafforzare il "Sistema Paese" con infrastrutture adeguate e un dialogo costruttivo tra imprese, istituzioni, territori e associazioni di settore. Il Presidente ha poi riassunto e sottolineato le numerose attività svolte da FEDERTEC nell'ultimo anno a supporto dei soci e le altrettante numerose attività volte



Cristian Son, Responsabile Marketing e Comunicazione



Mauro Rizzolo, Presidente

a sviluppare una migliore rappresentatività del comparto, sia a livello nazionale che internazionale. Durante la sessione sono stati presentati i dati di settore 2024, approvato il bilancio — la cui trattazione è stata condotta da **Marco Ferrara**, Direttore FEDERTEC, e da **Luca Stucchi**, Tesoriere dell'Associazione — consegnato il Premio Tesi di Laurea e illustrato lo stato del progetto

Assemblea Soci 2025

Cantine Monteci - Pescantina (VR)



Manuela Donghi, Giornalista Economica
e **Cristian Son**, Responsabile Marketing e
Comunicazione **FEDERTEC**



Da sinistra, **Ciro Rapacciuolo** (Centro Studi Confindustria), **Mario Maggiani** (AMAPLAST), **Gian Paolo Crasta** (UCIMA) e la moderatrice **Manuela Donghi**, Giornalista Economica



Da sinistra:
Barbara Ulcelli
(Confindustria
Macchine),
Bruno Bettelli
(Federmacchine)
e **Mauro Rizzolo**



Da sinistra: **Luca Stucchi** (Stucchi S.p.A.), **Alberto Bono** (F.Ili Bono S.p.A.) e **Andrea Conchetto** (Carraro Group)

Scambio Dati Digitali a cura di Paola Olivares (Politecnico di Milano). Spazio anche alla rivista InMotion, organo ufficiale dell'Associazione. La parte pubblica dell'Assemblea, condotta da Cristian Son e dalla giornalista economica **Manuela Donghi**, ha visto l'intervento introduttivo di **Ciro Rapacciulo** del Centro Studi Confindustria, seguito da tre momenti di approfondimento:

■ **Panel 1 – Focus economico su dazi commerciali**, moderato da **Manuela Donghi**, con gli interventi di **Ciro Rapacciulo** (Centro Studi Confindustria), **Gian Paolo Crasta** (UCIMA) e **Mario Maggiani** (AMAPLAST);

■ **Panel 2 – Made in Italy e filiera produttiva**, moderato dal Presidente **Mauro Rizzolo**, con **Bruno Bettelli** (Federmacchine) e **Barbara Ullicci** (Confindustria Macchine);
 ■ **Panel 3 – Uno sguardo al futuro: potenzialità e nuove sfide**, moderato da **Cristian Son** e **Manuela Donghi**, con, **Alberto Bono** (F.Ili Bono S.p.A.), **Andrea Conchetto** (Carraro Group) e **Luca Stucchi** (Stucchi S.p.A.).

Spazio anche alla visione delle nuove generazioni con l'intervento di **Marco Garavaglia**, in rappresentanza della Next-Gen FEDERTEC. A completamento dei contenuti

della giornata, è stato condiviso un contributo video di **AGMA (American Gear Manufacturers Association)**, con la quale FEDERTEC ha siglato una partnership per offrire ai propri soci l'accesso, in italiano e a condizioni agevolate, ai corsi on-demand dell'associazione americana.

L'Assemblea si è conclusa con un pranzo e, a seguire, con la visita guidata alla Cantina Monteci, simbolo dell'incontro tra tradizione e innovazione, valore che FEDERTEC condivide e promuove ogni giorno. □



LA DISTRIBUZIONE NON SI FERMA MAI!



**IL DISTRIBUTORE
INDUSTRIALE**
DISTRIBUZIONE, VENDITA & MANAGEMEN

TIMGLOBALMEDIA



Tecnologia e sostenibilità

Grastim e CSI per la decarbonizzazione dello stabilimento Findus di Latina

Le innovazioni apportate nello stabilimento di Cisterna di Latina da parte di Grastim e CSI si inseriscono all'interno di un percorso più ampio che Findus ha intrapreso verso la sostenibilità, dalle pratiche agricole responsabili all'obiettivo del 100% dei prodotti ittici certificati Msc o Asc, all'utilizzo di imballaggi riciclabili, oltre a promuovere progetti per la salvaguardia degli oceani o per la tutela della biodiversità. "Questa installazione è un passo in avanti per rendere il nostro stabilimento sempre più green. Un impegno che a livello di Gruppo perseguiamo per promuovere una decarbonizzazione nelle nostre catene di approvvigionamento. Ci fa piacere constatare come lo stabilimento di Cisterna di Latina stia svolgendo un ruolo cruciale in questa transizione" ha commentato Antonio Cioffi, Group Head of Engineering Nomad Foods. L'impianto è pensato per essere anche "hydrogen ready".



Circolarità e Sostenibilità

Henkel riduce le emissioni di CO2

Il Rapporto Sviluppo Sostenibile ha documentato che, rispetto al 2017, Henkel ha ridotto del 64% le emissioni di CO2 per tonnellata di prodotto e aumentato del 47% l'acquisto di energia da fonti rinnovabili. L'azienda ha inoltre ridotto del 23% il consumo di acqua e del 39% i rifiuti generati per tonnellata di prodotto rispetto al 2010. La roadmap Net-Zero definisce obiettivi vicini e più ambiziosi perciò guarda il contenimento delle emissioni: ridurre del 90% - entro il 2045 - le emissioni GHG (Greenhouse Gas) assolute Scope 1, 2 e 3, avendo il 2021 come anno di riferimento. "La roadmap Net-Zero ci pone in prima linea nella trasformazione oggi indispensabile per fronteggiare la crisi climatica, consapevoli della responsabilità che abbiamo come azienda e del ruolo che ognuno di noi può giocare", ha spiegato Mara Panajia, Presidente e Amministratore delegato Henkel Italia.



Strategia di elettrificazione

ABB ha annunciato l'accordo per acquisire l'azienda francese BrightLoop

L'acquisizione di Brightloop amplia il portafoglio ABB nella fornitura di sistemi di conversione di potenza compatti, robusti e intelligenti, progettati per le applicazioni più esigenti: dai macchinari per l'edilizia e l'estrazione mineraria ai traghetti elettrici fino alle imbarcazioni offshore. La chiusura della transazione è prevista per il terzo trimestre del 2025, soggetta alle approvazioni normative e alle condizioni abituali per la conclusione dell'operazione. "Siamo orgogliosi ed entusiasti di entrare a far parte della famiglia ABB. Con la nostra passione condivisa per la conversione di potenza, siamo pronti a supportare la prossima fase di elettrificazione nella produzione su larga scala" afferma Florent Liffra, CEO BrightLoop. "Insieme al team, e grazie alla forza industriale e commerciale di ABB, rafforzeremo l'impegno nel fornire prodotti eccellenti a mercati in rapida crescita".



I dazi colpiscono fiducia ed export

L'ennesima guerra rincara l'energia, peggiorando le attese

Un altro shock. Lo scenario, già complesso, è aggravato dall'aumento del prezzo del petrolio a causa del conflitto Israele-Iran. L'industria italiana ha tenuto a inizio 2° trimestre e gli indicatori sono migliorati per i servizi. Ma i dazi sull'export e l'incertezza stanno deteriorando la fiducia, brutto segnale per i consumi e gli investimenti. Positivo, invece, è il proseguire del taglio dei tassi nell'Eurozona.

Risale il costo dell'energia. Il prezzo del petrolio, che da inizio 2025 era in calo per le attese indebolite sulla domanda globale determinata dai dazi, è bruscamente risalito sulla scia della guerra Israele-Iran (77 \$/barile il 20 giugno, da 63 in media a maggio). Anche il prezzo del gas in Europa (TTF) è rincarato: 40 €/mwh, dal livello minimo di 34 a maggio, che era stato toccato dopo tre mesi di ribassi.

Credito in recupero. Il credito per le famiglie italiane è in aumento sempre più robusto (+1,3% annuo in aprile, da +1,1% a marzo), mentre quello per le imprese continua a registrare una variazione annua negativa (-0,8%, da -1,1%) anche se la dinamica degli ultimi mesi è tornata positiva.

Il taglio dei tassi si è tradotto in un ribasso del costo del credito (3,8%, da 5,3% un anno prima).

Investimenti: attese in frenata. Gli investimenti hanno sorpreso in

positivo nel 1° trimestre (+1,6%), con tutte le componenti in aumento (costruzioni, impianti-macchinari, ricerca). Per il 2°, tuttavia, gli indicatori sono deboli: a maggio, aumenta poco la fiducia delle imprese, su valori bassi; l'incertezza è elevata; gli ordini di beni strumentali sono negativi; le attese di nuovi ordini calano per il secondo mese.

Consumi: fiducia ancora in calo. Ad aprile l'occupazione è rimasta stabile ma a maggio la fiducia è scesa per il terzo mese consecutivo e lascia presagire la frenata della propensione al consumo. Difatti, le vendite al dettaglio crescono poco (+0,5% in aprile, +0,2% acquisito nel 2° trimestre) e le immatricolazioni di auto sono, di nuovo, in lieve flessione (-0,1% annuo a maggio).

Ripartono i servizi. Nel 1° trimestre i servizi hanno sorpreso in negativo (-0,1% il valore aggiunto), nonostante il turismo sia ripartito (+4,1% annuo la spesa di stranieri). Per il 2°, indicazioni favorevoli: il fatturato cresce in aprile secondo RTT (CSC-TeamSystem); a maggio, l'HCOB-PMI indica un irrobustimento (53,2 da 52,9) e la fiducia delle imprese ha recuperato in parte dopo i cali di inizio anno.

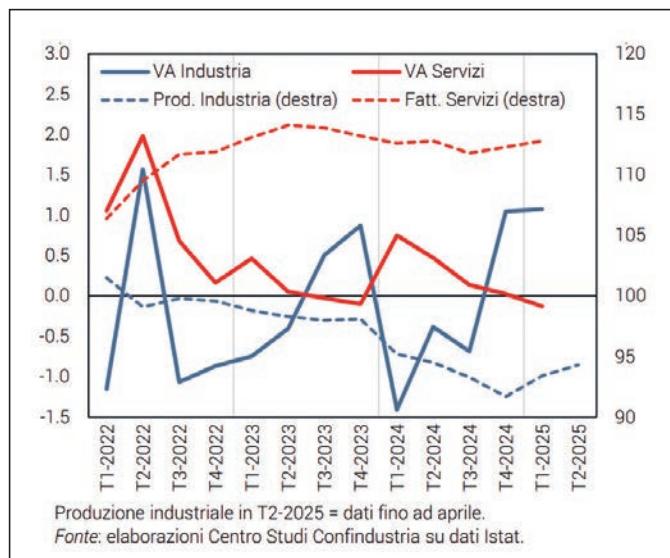
Industria: stabilizzazione a rischio. In aprile la produzione è aumentata (+1,0%), iniziando bene il 2° trimestre (+0,4% nel 1°); i livelli però restano depressi, dopo il calo nel

2023 e 2024. RTT in aprile conferma il recupero dell'industria in termini di fatturato e l'indagine CSC mostra meno pessimismo a maggio. Tuttavia, i rischi da dazi sono alti per il settore e a maggio altri indicatori restano sfavorevoli: il PMI è di poco in area di contrazione (49,2 da 49,3), la fiducia delle imprese industriali recupera appena.

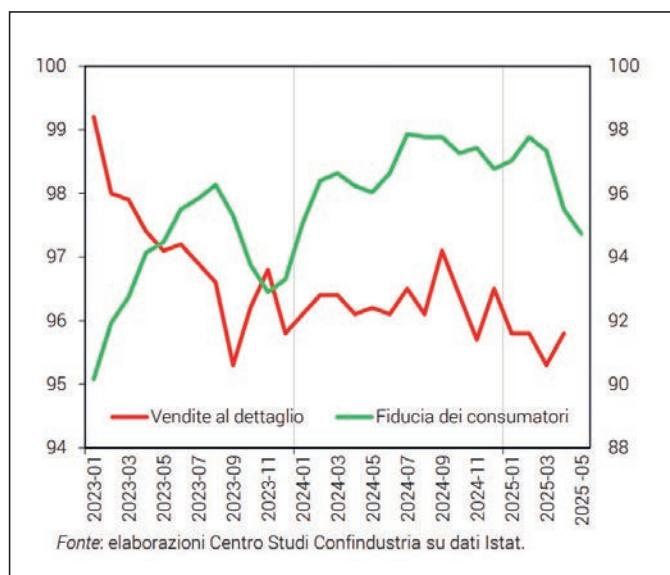
Frena bruscamente l'export. In aprile l'export italiano si è ridotto del 2,8% a prezzi costanti, a causa del crollo delle vendite verso i paesi extra-UE, mentre sono aumentate quelle verso i mercati UE. Pesa il front-loading verso gli USA avvenuto in marzo, per alcuni specifici prodotti: al netto di questo effetto, si stima una flessione meno ampia in aprile (-0,6%). Nell'insieme dei primi quattro mesi del 2025, comunque, l'export italiano resta in crescita (+3,2% rispetto ai quattro mesi precedenti).

Eurozona in rallentamento. Nell'Area-euro l'incertezza resta elevata e la fiducia ancora stagnante a maggio, su valori bassi. Ad aprile l'industria ha registrato un forte calo di produzione (-2,4%), che ha coinvolto tutti i nostri principali competitor (Germania -1,9%, Francia -1,4%, Spagna -0,9%); la variazione acquisita nel 2° trimestre, perciò, è negativa (-0,4% per l'Area). E a maggio i PMI manifatturieri sono tutti recessivi, ad eccezione della Spagna che è appena sopra la soglia neutrale.

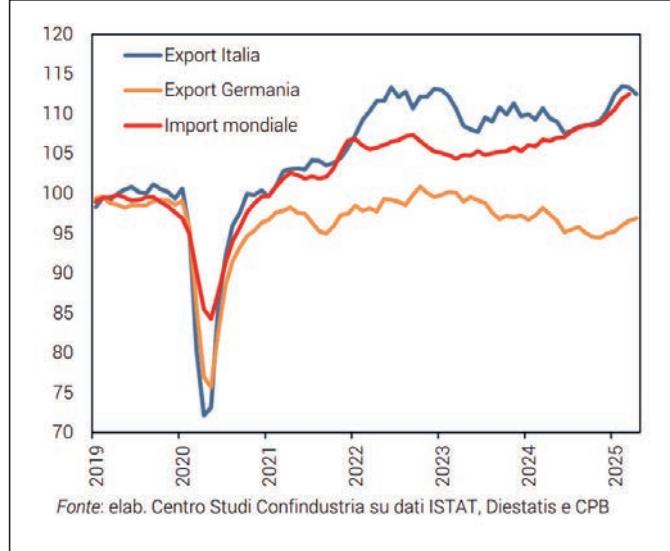
Buoni segnali per l'industria a inizio 2025, ma i servizi frenano
(Italia, dati trim. destag. in volume; var % cong. e indici 2021=100)



La sfiducia getta ombre sulla possibile ripresa dei consumi
(Italia, dati mensili, 2021=100, medie mobili 3m, volume, destag.)



L'export italiano perde quota, import mondiale in ripresa
(Beni, dati destag., prezzi cost., medie mobili 3m, indici gen.19=100)



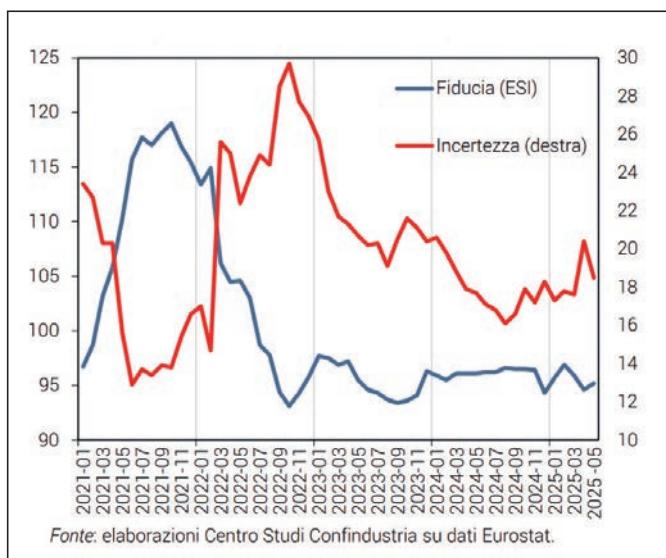
USA: debole la produzione. Il PIL americano nel 1° trimestre è stato rivisto al ribasso (-0,2% da -0,1%), restando migliore del temuto. La produzione industriale attraversa una fase di frenata, peggiore dell'atteso (-0,2% a maggio, +0,1% in aprile): nel 2° la variazione acquisita è quasi nulla (+0,1%), anche se PMI e ISM manifatturieri indicano un profilo espansivo. Gli occupati in leggero rallentamento (+139 mila) non abbattono la fiducia dei consumatori (60,5 punti a maggio, dopo il minimo di marzo-aprile).

Cina colpita dai dazi. I dazi USA pesano sull'industria cinese: +5,8% annuo a maggio (da +6,1% in aprile), il dato di produzione più basso da sei mesi; il PMI manifatturiero è sceso a 48,3 a maggio (da 50,4), segnando la prima contrazione da otto mesi. Anche l'export frena a maggio a +4,8% annuo (da +8,1%): crollo verso gli USA (-34,5%), in parte compensato da Sud-Est asiatico (+14,8%) e Europa (+12,0%). I consumi interni, invece, accelerano: in aprile vendite al dettaglio al +6,4% annuo (da +5,1%).

Il Dollaro raddoppia i dazi, ma agevola i tagli BCE.

Svalutazione del dollaro rapida e ancora in corso. Dall'insediamento dell'amministrazione Trump (gennaio 2025), il Dollaro è passato da 1,04 per un euro, a 1,16 toccato a metà giugno (-11,4% complessivo). Buona parte di tale svalutazione si è registrata dal giorno dell'annuncio dei dazi americani (2 aprile), quando il Dollaro era a 1,08 (-7,1%). Si è trattato di una brusca inversione di rotta rispetto al rafforzamento degli ultimi mesi del 2024; in precedenza si era avuta una lunga fase (inizio 2023 – estate 2024) di piccole oscillazioni intorno a 1,08.

Incertezza e aumento rischi da dazi. Una spiegazione è che gli investitori internazionali starebbero riducendo la quota di Dollari nei loro portafogli finanziari, spaven-



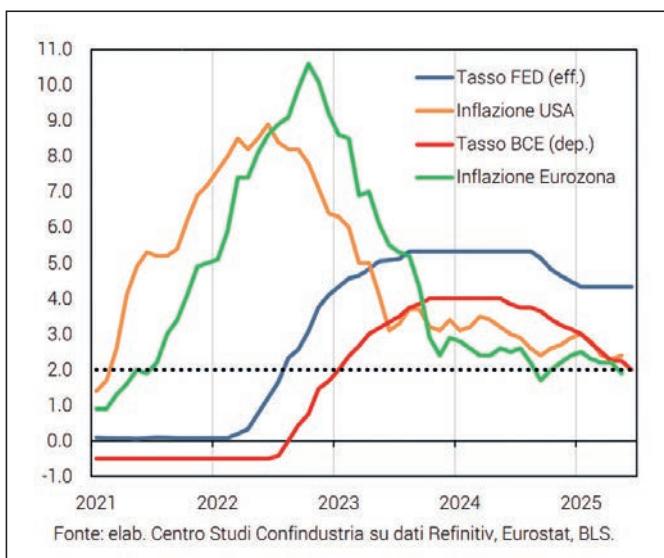
Contesto negativo in Europa: incertezza alta, fiducia stagnante (Dati mensili, indici: 100=media lungo periodo; saldi delle risposte)

tati dall'alta incertezza insita nelle politiche avviate dall'Amministrazione americana e dai suoi impatti sulla stessa economia americana. La risalita recente del rendimento del Treasury a 10 anni sembra confermare la relativa "sfiducia" nel debito ma anche nell'economia americana (4,38% il 20 giugno, da 4,12% il 2 aprile). La stessa incertezza di policy, misurata negli USA e a livello globale, ha registrato un balzo anomalo da inizio 2025, seguendo un

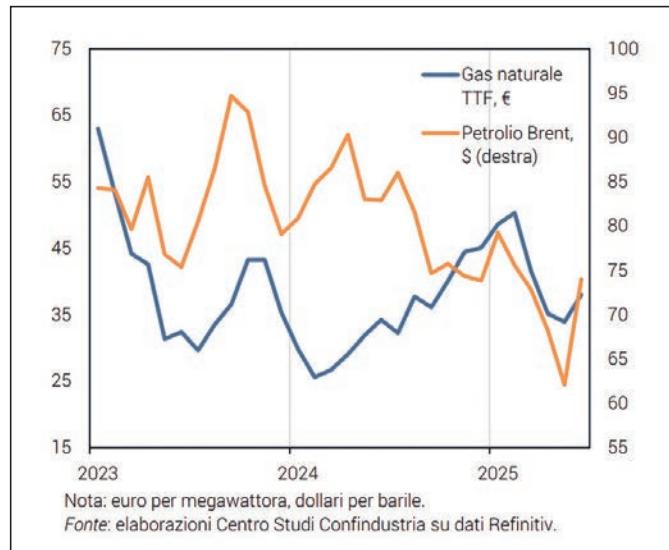
sentiero simile a quello del cambio Dollar-Euro.

Il cambio non segue i tassi. Va aggiunto che il cambio Dollar-Euro ha preso una direzione opposta a quella che dovrebbero suggerire il differenziale dei tassi ufficiali e l'introduzione di dazi da parte dell'Amministrazione americana. Infatti, mentre la BCE ha continuato a tagliare, arrivando già al 2,00% a inizio giugno (dal 4,00% di partenza), la

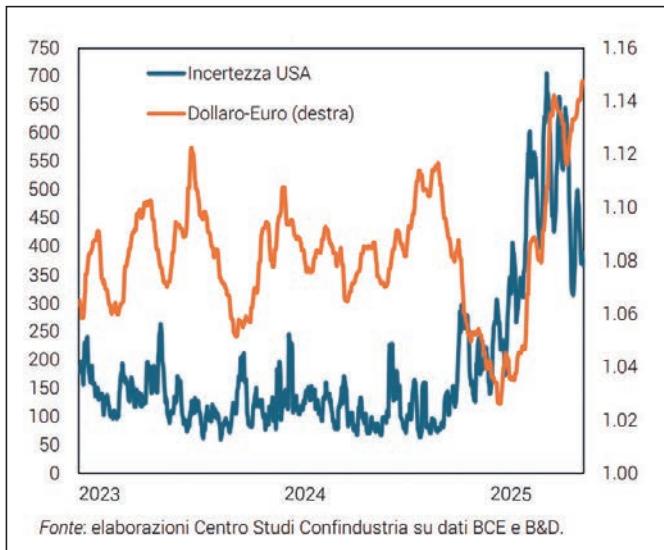
FED è ferma da inizio anno al 4,50% (da 5,50%). Questo ampio e insolito differenziale dei tassi FED-BCE (+2,50 punti) dovrebbe attirare più capitali internazionali verso gli USA, rispetto all'Eurozona, portando a un rafforzamento del Dollar sull'Euro. Nella stessa direzione dovrebbe agire l'imposizione di dazi USA che, comportando un minore deflusso di Dollari all'estero (per le importazioni), dovrebbe spingere al rafforzamento del Dollar.



L'inflazione più bassa consente alla BCE più tagli dei tassi (Dati mensili, valori % e var. % annue)

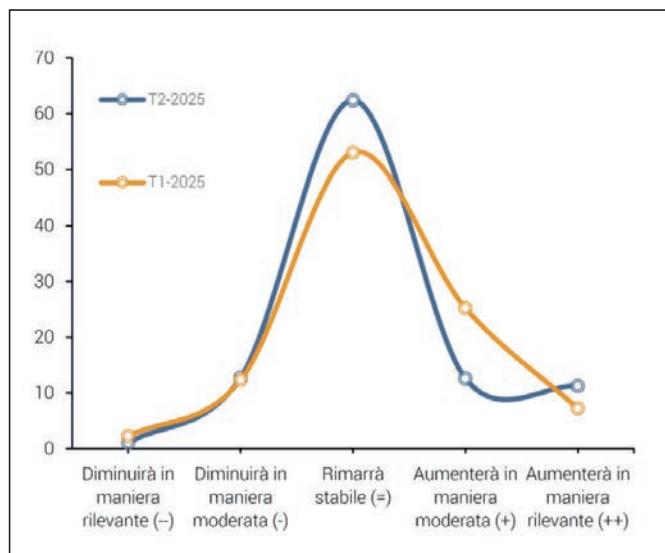


Prezzi dell'energia: a giugno è iniziato un nuovo shock? (Quotazioni internazionali, medie mensili)



Incertezza elevata in America e Dollaro svalutato (Dati giornalieri, medie mobili settimanali)

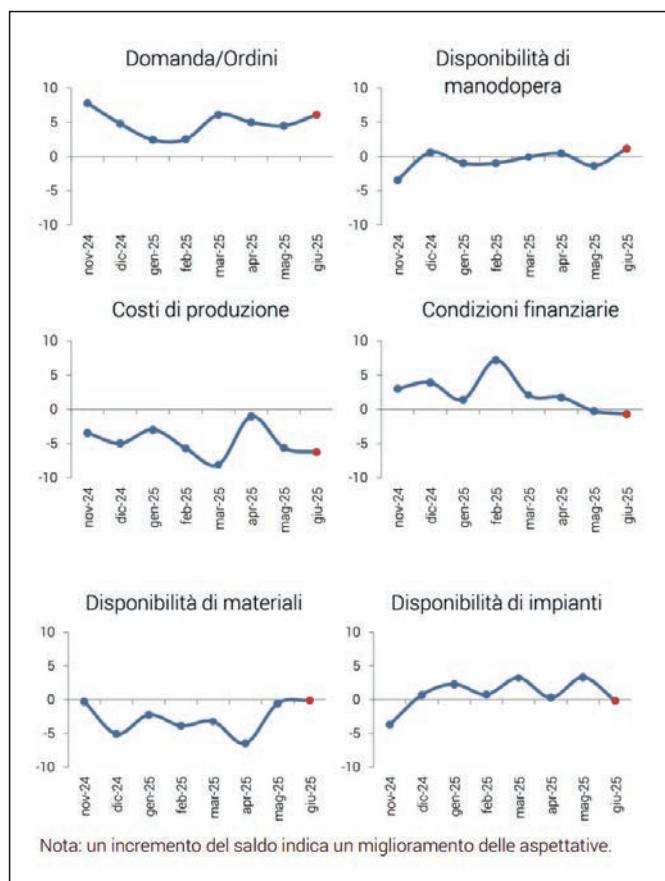
Grafico 1 -
Aspettative delle imprese sulla produzione nel trimestre corrente rispetto al precedente (Quote %, imprese intervistate)



Conseguenze negative. Gli impatti del cambio sulle imprese italiane si legano al tema dei dazi USA, non solo perché l'annuncio delle tariffe ha contribuito alla svalutazione del Dollaro, ma anche perché gli impatti di questi due fattori vanno nella stessa direzione. Gli effetti dell'Euro

forte sul Dollaro, infatti, si sommano a quelli dei dazi USA sull'export dell'Eurozona. Si può dire che equivalgono di fatto a un "raddoppio" dei dazi, fissati al 10%, portando la "barriera all'export totale" sopra il 20%. Oltre a ciò, altre valute che seguono il Dollaro potrebbero sva-

Grafico 2 -
Principali fattori che trainano/ostacolano la produzione nei prossimi mesi (Valori %, saldo risposte)



lutarci, allargando l'effetto negativo per il nostro export ad altri mercati.

Attesa resilienza. L'export italiano ha dimostrato di essere molto competitivo non solo sui prezzi, ma soprattutto sulla qualità dei beni; inoltre, un reindirizzamento parziale delle vendite su altri mercati può attenuare l'impatto dei dazi. Peraltra, l'Euro forte non colpisce solo l'export dell'Italia, ma di tutte le imprese dell'Eurozona allo stesso modo. E il mercato europeo vale il 52% delle vendite italiane all'estero.

C'è anche una conseguenza positiva. Esiste poi un aspetto positivo dell'andamento recente del cambio, che riguarda l'inflazione: l'Euro più forte modera i prezzi degli input e dei prodotti finiti importati nell'Area, come quello del petrolio, che è quotato in Dollari. Questo contribuisce a tenere a freno l'inflazione in Europa, con benefici in particolare per le famiglie, che vedono più al riparo il proprio reddito reale. Viceversa, il Dollaro debole può accelerare l'inflazione negli USA, perché l'import degli americani diventa più costoso.

Che faranno le banche centrali? Un altro aspetto, a valle della svalutazione del Dollaro, è capire cosa faranno ora la BCE e la FED per raggiungere i loro obiettivi. Il rafforzamento dell'Euro potrebbe favorire (per i suddetti effetti sui prezzi) il percorso di tagli dei tassi BCE, già arrivati alla soglia oltre la quale si entra in area "espansiva". Viceversa, la svalutazione del Dollaro potrebbe fermare del tutto i tagli dei tassi USA, ancora su valori restrittivi. Una politica monetaria espansiva nell'Eurozona può sostenere la nostra crescita, stimolando sia i consumi che gli investimenti, mentre la perdurante restrizione monetaria continuerebbe a frenare l'economia USA.

Fonte:
 Centro Studi Confindustria



Corsi tecnici per il settore metalmeccanico

La piattaforma Hoffmann Group per operatori del settore metalmeccanico

Con la piattaforma Accademy Hoffmann Group mira a formare operatori CNC, metrologi, responsabili della qualità, della sicurezza e degli acquisti del settore metalmeccanico. Docenti qualificati e un'offerta formativa strutturata rendono questa piattaforma un riferimento per la crescita professionale e l'aggiornamento continuo degli specialisti del settore. I corsi in presenza sono organizzati presso la sede di Hoffmann Italia a Vigonza e in altre province. Tenuti da relatori esterni qualificati e tecnici specializzati di Hoffmann Italia, i corsi sono strutturati seguendo un approccio teorico-pratico che mette i partecipanti nelle condizioni di introdurre subito quanto appreso nell'operatività quotidiana. "Per Hoffmann Group, investire nella formazione significa investire nel futuro dei clienti e della manifattura italiana" dichiara Sara Vetrari, Responsabile Marketing Hoffmann Italia.



Mario Merino Presidente di Avnet Abacus

Conoscenza del settore e capacità di leadership per la crescita

La nomina di Mario Merino come Presidente di Avnet Abacus arriva dopo il pensionamento di Rudy Van Parijs, grazie al quale l'Azienda ha raddoppiato i ricavi e ha rafforzato la propria posizione nel mercato, ampliando il peso relativo delle vendite rispetto al mercato con i fornitori principali. Laureato in Ingegneria delle Telecomunicazioni presso l'Universidad Politécnica de Madrid, Mario Merino ha iniziato la sua carriera come progettista elettronico e field applications engineer (FAE). Nel 2000 è entrato in Memec, diventata parte di Avnet nel 2005, e ha ricoperto diverse posizioni tecniche e di leadership in Avnet Silica e Avnet Abacus prima del ruolo attuale. "Con il suo background tecnologico, la conoscenza del settore e la capacità di leadership, Mario è la scelta ideale per condurre Avnet Abacus nel futuro" ha affermato Slobodan Puljarevic, Presidente Avnet EMEA.



Innovazione per apparecchiature a raggi X

Il sistema innovativo presentato da Schaeffler

Ad automatica 2025 che si è svolta a Monaco di Baviera, Schaeffler Special Machinery ha presentato le innovazioni per la produzione del futuro. In questa fiera l'azienda si è concentrata sull'automazione intelligente della produzione per applicazioni nella tecnologia medicale e sulla produzione in serie di robot umanoidi. È stata presentata una soluzione per la produzione di tubi a raggi X ad alte prestazioni che l'azienda ha sviluppato per conto di Siemens Healthineers AG. "Schaeffler Special Machinery conferma ad automatica di essere il partner di sistema preferito quando si tratta di soluzioni innovative per la produzione del futuro in quasi tutti i segmenti di clientela," ha affermato Bernd Wollenick, Senior Vice President Schaeffler Special Machinery. "Il sistema per la produzione semi-automatica di tubi a raggi X non solo consente una produzione più flessibile di prodotti ad alte prestazioni, ma migliora anche l'ergonomia sul posto di lavoro."

Soluzione elettrificata ad alta efficienza

Riduzione del consumo energetico grazie ad una soluzione elettrica di cui Parker ha fornito diversi componenti

Zanardi Fonderie gestisce una linea di fusione di ghisa con tre forni di fusione.

Di recente, l'azienda ha avviato un progetto di aggiornamento per implementare una soluzione elettrificata ad alta efficienza che migliorasse l'affidabilità dell'impianto preesistente.

Grazie alla consolidata collaborazione con Progelta, system integrator di fiducia da oltre quarant'anni, e al coinvolgimento di DVM, partner certificato e integratore di sistemi Parker, Zanardi Fonderie è riuscita a dimezzare il consumo energetico e ad abbattere la temperatura dell'olio da 70 °C a meno di 30.

Progettazione di una nuova architettura elettrificata

Il team di progetto ha condotto un'analisi dettagliata del sistema, compreso il ciclo di lavoro, le caratteristiche del sistema, le condizioni operative, le prestazioni delle attrezzature esistenti e il consumo energetico. A seguito di questa analisi, è stata proposta una nuova architettura che utilizza tecnologia delle pompe idrauliche ad alta efficienza, con un sistema per regolare la velocità della pompa.

Questa architettura ha fornito il controllo del flusso attraverso le pompe, riducendo il consumo energetico e aumentando l'affidabilità delle attrezzature.

Il design finale ha semplificato il circuito idraulico e ha consentito l'eliminazione completa delle valvole proporzionali. Questo approccio ha portato a un miglioramento significativo nel controllo complesivo del sistema.



La tecnologia elettrica utilizzata per l'aggiornamento del forno di fusione

La soluzione elettrica per le linee di fusione dei forni si basa sulla tecnologia delle pompe idrauliche ad alta efficienza con un motore a velocità variabile per controllare il flusso dell'olio. Parker ha fornito diversi componenti per questa soluzione, con i principali elementi elencati di seguito:

- **Motore GVM210:** Questo motore fornisce potenza per azionare la pompa a palette. La sua alta densità di potenza, efficienza e funzionamento silenzioso lo rendono particolarmente adatto a questa applicazione.
- **Inverter AC30 a velocità variabile:** Questo inverter offre livelli eccezionali di controllo del motore, consentendo una regolazione precisa del flusso dell'olio fornito dalla pompa.
- **Pompa a palette T7S-E48:** Queste pompe per olio idraulico forniscono un'ampia gamma di velocità, con basso consumo energetico e requisiti di manutenzione minimi o nulli.



- **Valvole direzionali D4IVW:** Queste valvole di controllo direzionale a due stadi e quattro vie gestiscono con precisione il flusso del fluido idraulico deviandolo verso le uscite del sistema.

■ **Valvole di controllo della pressione serie R5V10:** Queste valvole di sicurezza prevedono l'overpressure del sistema deviando eventuali fluidi idraulici in eccesso verso un serbatoio di contenimento.

■ **Sensori di controllo e flusso serie SCFT:** Questi sensori vengono utilizzati sia per monitorare il corretto funzionamento del sistema sia per regolare adeguatamente la temperatura.

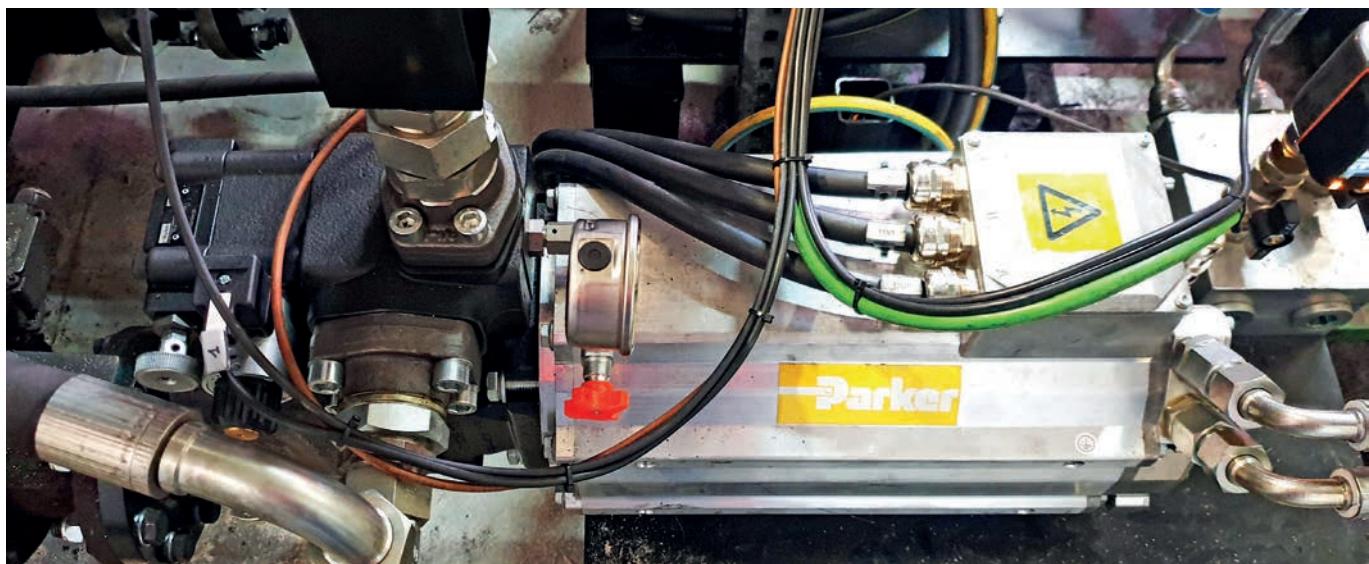
Un approccio collaborativo

L'obiettivo del progetto di aggiornamento era eseguire l'installazione e la messa in servizio delle attrezzature senza interrompere la produzione dell'impianto. Questo requisito ha richiesto un alto livello di pianificazione e cooperazione tra tutte le parti coinvolte, per garantire un processo fluido in cui tutte le sfide prevedibili venissero anticipate. Il personale di Zanardi ha supportato il processo di pianificazione consigliando il team su come eseguire l'aggiornamento con il minimo interruzione dell'impianto. Hanno supportato il processo di messa in servizio, fornendo un collegamento diretto tra il team di progetto e le operazioni dell'impianto.

A testimonianza di questa collaborazione, ogni forno di fusione è stato messo in servizio con successo al primo tentativo senza problemi significativi.

Le quattro parti coinvolte in questo progetto hanno stabilito relazioni tra loro.

Le diverse competenze del team di progetto hanno fornito loro la capacità combinata di creare sinergia tra le tecnologie. La loro cultura collaborativa ha consentito al team di





affrontare i problemi in modo proattivo e innovativo. Ogni parte ha portato i propri punti di forza unici al progetto, contribuendo a un risultato di successo per Zanardi Fonderie.

I risultati dell'aggiornamento dell'elettrificazione

Il progetto di elettrificazione per i tre forni di fusione della ghisa presso Zanardi Fonderie è stato un successo straordinario, come testimoniato da XXX di Zanardi Fonderie: "I nostri obiettivi di progetto sono stati raggiunti e superati, e siamo molto soddisfatti degli aspetti legati al risparmio energetico, così come della significativa riduzione del rumore all'interno degli impianti." Il miglioramento nel consumo energetico ha superato le aspettative, realizzando risparmi di circa il 50% rispetto alle prestazioni precedenti. C'è stata anche una significativa riduzione della temperatura dell'olio idraulico, che è scesa da 70 °C a un intervallo compreso tra 25 °C e 30 °C. Un altro vantaggio riscontrato delle soluzioni elettrificate è la riduzione evidente dei livelli di rumore presso gli impianti di Zanardi Fonderie. L'aggiunta di sensori per il monitoraggio del circuito idraulico e del consumo energetico ha aggiunto un valore significativo all'impianto di produzione. I sensori rilevano anomalie nella linea, consentendo agli operatori di effettuare interventi proattivi per prevenire arresti imprevisti. Il sistema fornisce informazioni diagnostiche in tempo reale e analizza continuamente le prestazioni operative e il consumo energetico.

Questo aggiornamento ha segnato la prima

esperienza di controllo delle pompe idrauliche utilizzando un inverter in un impianto critico e continuo sia per Progelta che per Zanardi Fonderie. L'esperienza acquisita da questo progetto sarà preziosa per futuri progetti in questa struttura e oltre.

Conclusioni

Zanardi Fonderie, Progelta, DVM e Parker hanno unito le loro competenze nella fusione della ghisa e nella tecnologia di elettrificazione per aggiornare i tre forni di fusione presso l'impianto di Zanardi Fonderie. Il progetto è stato avviato per affrontare frequenti guasti delle attrezzature, interruzioni della produzione, scarsa efficienza energetica e alti livelli di rumore.

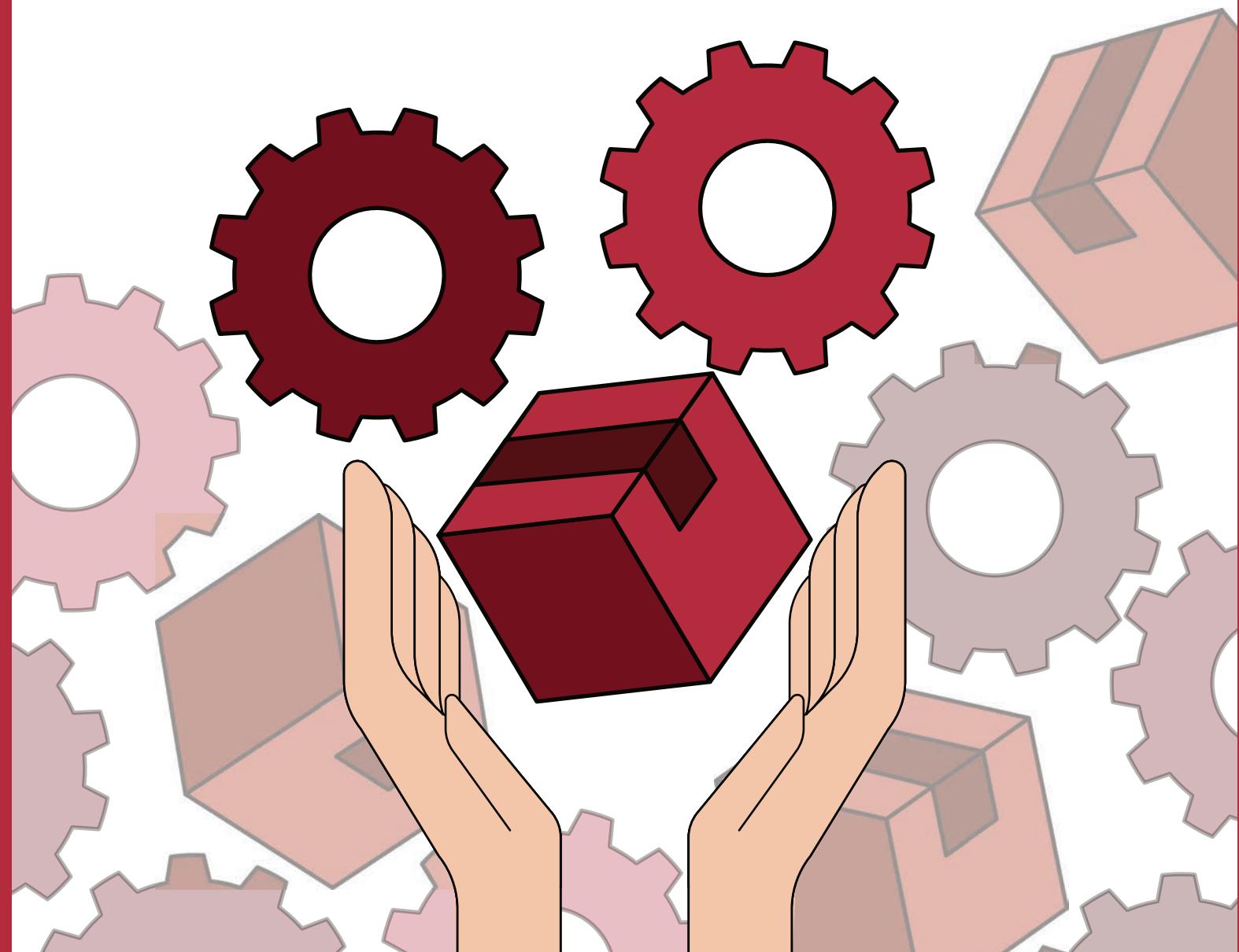
Il progetto di aggiornamento per l'elettrificazione ha raggiunto tutti i suoi obiettivi e ha superato le aspettative. Il consumo energetico è stato ridotto del 50% e la temperatura dell'olio idraulico è scesa da 70 °C a un intervallo compreso tra 25 °C e 30 °C. I livelli di rumore presso l'impianto sono stati significativamente abbassati.

Riccardo Zanardi, Direttore Generale di Zanardi Fonderie, ha dichiarato: "Aggiornare i tre forni di fusione senza interrompere la produzione è stata un'impresa molto impegnativa che ha richiesto lavoro di squadra, competenza e preparazione tecnica da parte di tutte le parti coinvolte: Parker, Progelta, DVM e Zanardi. Il team ha superato questa sfida e ha consegnato il nuovo sistema senza alcun impatto sulla produzione. □



L'industria in buone mani

**IL DISTRIBUTORE
INDUSTRIALE**
DISTRIBUZIONE, VENDITA & MANAGEMENT





Il Mercato dell'Utensileria

1. Quali tipologie di utensili commercializzate?
Quali sono i vostri prodotti di punta?
2. Qual è il ruolo dei marchi internazionali rispetto ai produttori locali nella catena distributiva dell'utensileria?
3. In che modo la digitalizzazione sta influenzando il vostro mercato?
4. Il vostro business si concentra maggiormente sul mercato interno o è più dedicato all'export? In che percentuale?
5. Quale sarà, secondo voi, l'impatto che avrà l'intelligenza artificiale sul vostro mercato?
6. In che direzione dovrà svilupparsi a vostro parere il settore dell'utensileria per mantenere la propria competitività nel futuro?

RUBIX >

Scopri i nostri Exclusive Brand
Qualità certificata, ampia scelta, prezzo imbattibile

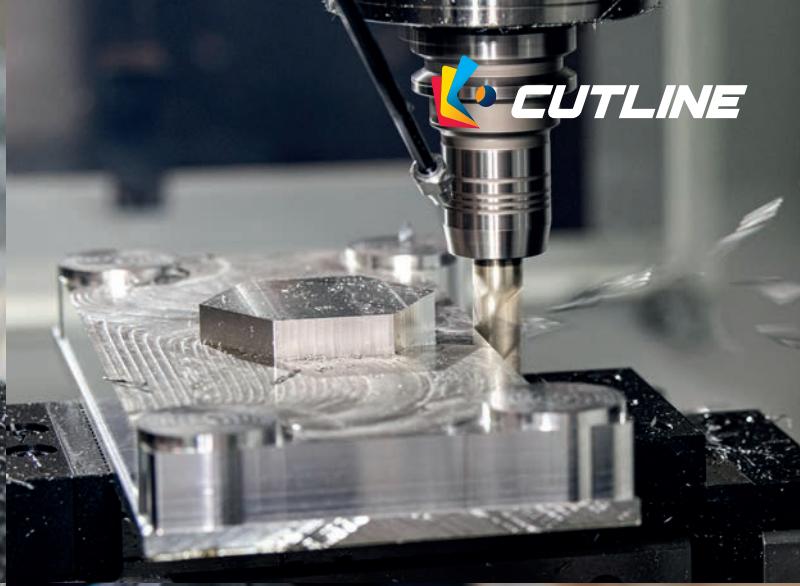


IMMAGINE INDUSTRIA - L'IMPRESA È DEL CLIENTE

Rubix S.p.A., parte del gruppo europeo Rubix, è la realtà #1 in Italia nella distribuzione di forniture industriali. Con le sue 12 categorie prodotto e con i servizi offerti (<https://solution.rubix.com/it/>) dal suo team di professionisti, Rubix è il partner ideale delle aziende manifatturiere di ogni settore e dimensione nell'ambito delle manutenzioni, riparazioni e revisioni industriali.



1. Rubix, distribuisce un'ampia gamma di utensili e fornisce prodotti complementari dedicati al sollevamento e trasporto, lubrificazione, adesione, abrasione, saldatura e arredo industriale, tramite consolidate partnership, con i più importanti produttori e leader di mercato. In generale, la nostra rete vendita capillare ci consente di offrire un supporto tecnico-commerciale competente e puntuale. La nostra forza sta nell'essere un team altamente specializzato, in grado di capire a fondo le necessità del cliente e offrire la giusta combinazione di prodotti e servizi per affrontare le sfide quotidiane della produzione industriale.

2. In un contesto sempre più globalizzato, gli utilizzatori finali tendono a privilegiare marchi internazionali, in grado di garantire una copertura geografica estesa e soluzioni conformi alle normative e alle esigenze specifiche di ciascun paese. Tuttavia, i brand locali continuano a svolgere un ruolo rilevante nel mercato nazionale, offrendo prodotti di qualità comparabile.

Inoltre, con gli Exclusive Brand Rubix offriamo alternative di alta qualità ai top brand, certificate e affidabili.

3. Per essere sempre più competitivi nel mercato è fondamentale sfruttare a pieno l'opportunità della digitalizzazione, è un cambiamento culturale all'interno dell'azienda ma anche nei confronti dei clienti.

Con Rubix, la transizione al digitale è facile e vantaggiosa: ordini più rapidi e gestione più efficiente. Le nostre soluzioni sono personalizzabili e compatibili con tutti i principali marketplace B2B, per permettere ai clienti di consolidare i fornitori e di semplificare i processi di acquisto di prodotti MRO.

4. Il nostro business si concentra principalmente sul mercato italiano.

Gli eventi degli ultimi anni hanno rallenta-

to la produzione industriale, portando ad una naturale contrazione dei budget di spesa. In questo scenario, i nostri clienti si presentano con esigenze sempre più chiare e mirate. La nostra capacità di affiancare un'ampia gamma di prodotti in pronta consegna a un'offerta articolata di servizi e soluzioni personalizzate ci consente di rispondere con efficacia a queste necessità.

6. Per restare competitivi è essenziale combinare due aspetti strategici: da un lato, il rapporto diretto con l'utilizzatore finale, supportato da un team tecnico-commerciale sempre pronto a rispondere alle esigenze dei clienti; dall'altro, l'adozione di un approccio digitale evoluto, che ci consente di ottimizzare i processi, aumentare l'efficienza operativa e rapidità di risposta.

Un esempio concreto di questa strategia è il nostro webshop it.rubix.com, uno strumento semplice e veloce attraverso cui i clienti possono ordinare in autonomia tutto ciò di cui hanno bisogno per garantire la continuità degli impianti. La piattaforma offre accesso a oltre 670 marchi e centinaia di migliaia di prodotti, confermandosi come un canale affidabile, completo e sempre disponibile.

Offrire un'ampia varietà di canali d'acquisto, senza mai compromettere il livello di servizio, è per noi la chiave per soddisfare le aspettative di un mercato sempre più esigente e dinamico.



Arrigo Massari, in Rubix dal novembre 2021 con il ruolo di Category Manager Tools & General Maintenance, ha una lunga esperienza lavorativa nella distribuzione di forniture aziendali dove ha ricoperto diversi ruoli nel Product Management con responsabilità a livello nazionale e internazionale nell'ambito delle tecnologie presenti nell'area MRO industriale.

COSTRUIAMO INSIEME LE SOLUZIONI DEL FUTURO.

Grazioli: il tuo Partner per le forniture industriali integrate.

IMMAGINE INDUSTRIA - L'IMPRESA È DEL CLIENTE

Il Gruppo Grazioli, fondato nel 1875, celebra 150 anni al servizio dell'industria manifatturiera. Specializzato nella distribuzione industriale, integra prodotti ad alte prestazioni e servizi su misura per ottimizzare i processi produttivi e logistici. Grazie a competenze tecniche e soluzioni avanzate, è oggi un partner strategico per l'evoluzione industriale dei propri clienti. Fatturato aggregato 2024: c.a. 45 mln €. Prodotti: utensili e attrezzature per lavorazioni meccaniche, MRO, antinfortunistica. Sito web: www.gruppograzioli.it



1. Commercializziamo utensili da taglio, utensileria manuale e da officina, sistemi di serraggio, metrologia e attrezzature a disegno per la meccanica di precisione. Siamo fortemente specializzati nell'utensileria per l'asportazione di truciolo, di cui abbiamo una vasta gamma di utensili a fissaggio meccanico e solid round tools, selezionati per garantire qualità ed efficienza produttiva. Il nostro valore aggiunto sta nelle soluzioni, che integrano prodotti e servizi, cuciti su misura per ottimizzare i processi produttivi e logistici, aumentando la produttività e riducendo gli sprechi.
2. I produttori internazionali che abbiamo selezionato offrono innovazione, gamma ampia, produzione di massa e standardizzazione. I produttori locali, invece, si distinguono per reattività, personalizzazione e prossimità al cliente, seppur con minori capacità di scala. Per coniugare questi vantaggi, abbiamo potenziato la produzione interna di utensili e attrezzature a disegno e rafforzato i nostri marchi privati TGG, Tkn, Format e Fortis. In questo mondo possiamo integrare le migliori soluzioni su misura per i nostri clienti: efficienti, sostenibili e affidabili.
3. La digitalizzazione è il più grande cambiamento della nostra era e può essere subita o cavalcata. Si tratta di una vera e propria rivoluzione che apre le porte a nuove possibilità: accorcia i tempi, riduce gli spazi, aumenta la visibilità, il controllo e la trasparenza, crea nuovi mercati e nuovi modelli di business. Negli ultimi anni abbiamo investito in startup e progetti che vanno proprio in questa direzione, perseguiendo due obiettivi principali: l'ottimizzazione dei processi interni e lo sviluppo di soluzioni a valore aggiunto per i nostri clienti.
4. Oggi il nostro business è rivolto prevalentemente al mercato italiano; tuttavia, la quota di export è in costante crescita.
5. L'AI sta già cambiando il modo in cui lavoriamo: porta efficienza e automazione nei processi, consentendo di delegare una parte del "lavoro sporco" all'assistente virtuale. Le principali sfide che vedo riguardano il cambiamento culturale, la sicurezza e la proprietà dei dati, l'affidabilità degli output. L'AI deve essere integrata con il know-how delle persone ed è un nostro potente alleato, non un sostituto né tanto meno una fonte di assoluta verità. Dobbiamo ricordare che i decision maker siamo sempre noi: è un tool e sta a noi capire come usarlo al meglio, assumendoci le responsabilità delle nostre decisioni.
6. La competitività passa dalla capacità di creare valore per i clienti: fornire soluzioni avanzate e personalizzate, lavorare in modo connesso, risolvere problemi complessi in tempi rapidi. Dovremo investire in digitalizzazione e automazione, e continuare ad integrare i servizi per andare oltre l'utensile: implementare sì strumenti di nuova generazione, con geometrie particolari, materiali ad alte prestazioni e rivestimenti sostenibili, ma anche soluzioni che consentano il monitoraggio e l'ottimizzazione delle lavorazioni nel loro complesso.



Dopo la laurea in Ingegneria Gestionale e un'esperienza professionale esterna, **Carlo Grazioli** entra nel Gruppo di famiglia nel 2017, rappresentando la quinta generazione alla guida dell'azienda, insieme ai fratelli Davide e Luigi. Oggi ricopre il ruolo di consigliere delegato nelle società operative, con responsabilità sulle aree Servizi e Tool Management, Logistica, IT e Marketing.

Additive Manufacturing per tutti

Dal 1985 Synergon è al servizio delle migliori aziende manifatturiere d'Italia come distributore esclusivo di macchinari d'eccellenza

Da qualche anno Synergon ha iniziato a proporre soluzioni per l'Additive Manufacturing di componenti metallici.

I prodotti introdotti nell'offerta an-

noverano i macchinari della francese AddUp e le compatte macchine tedesche One Click Metal.

La gamma di soluzioni offerte rende l'AM accessibile, permettendo anche ad aziende che producono piccoli lotti o pezzi unici di utilizzare questa tecnologia; la flessibilità di questo tipo di produzione e la sensibile riduzione di tempi e costi di prototipazione fa dell'AM una soluzione interessante per molte aziende manifatturiere.

Quando nei torni l'AM è di casa

L'AM non è in contrapposizione con le tecnologie di produzione tradizionale, ma le complementa perfettamente. Una sua recente applicazione ha avuto infatti come protagonista INDEX, che ha miglio-

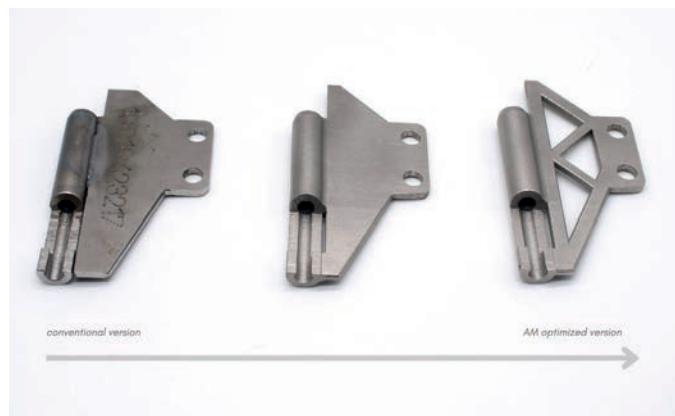
rato l'efficienza del suo processo produttivo grazie a una soluzione semplice e per realizzarla non ha dovuto guardare lontano: ha utilizzato le macchine One Click Metal, un'azienda del suo stesso gruppo. La sfida che si è posta Index è stata la produzione conveniente di un cursore per il caricatore di barre delle macchine automatiche a più mandrini che prevedono un cursore per ogni barra; il cursore è composto da due elementi, un carrello cursore e un tendicinghia.

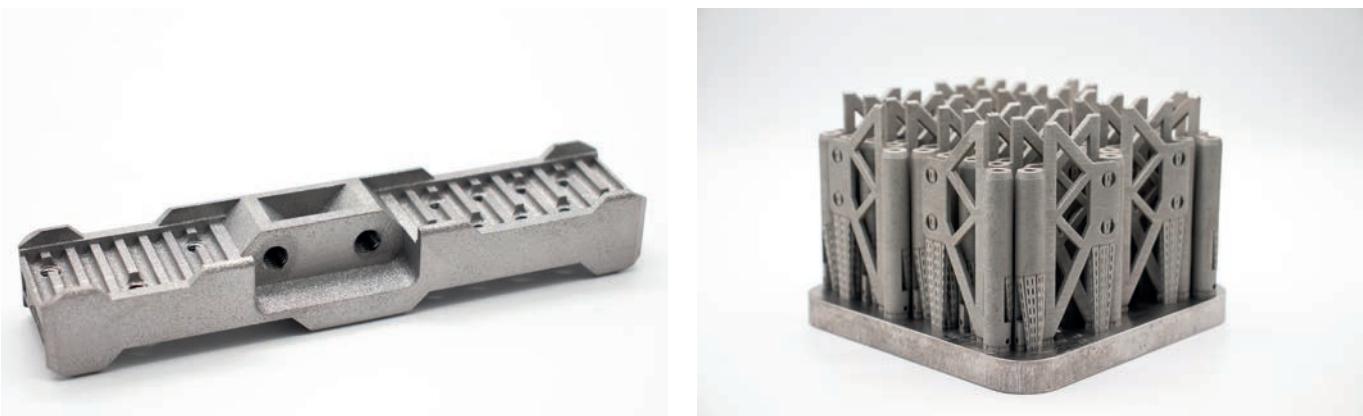
I due componenti lavorano insieme per caricare le barre nell'area di lavorazione del plurimandrino: il carrello cursore funge da "braccio", trasmettendo la forza del movimento assiale del tendicinghia alla barra semilavorata mediante un pistone a molla. Quest'ultimo è normalmente prodotto saldando un pezzo tornito a una piastra di base; il processo di saldatura è complesso e la qualità risultante non è sempre

omogenea, il che può avere come conseguenza guasti e perdite di tempo. Il secondo componente del cursore è il tendicinghia, che insieme al carrello cursore trasporta la barra di materiale nell'area di lavorazione. Anche il tendicinghia è tradizionalmente realizzato in più parti: due piastre in acciaio fissate con perni e viti a un corpo base in alluminio. Piastre e corpo base vengono prodotti da fornitori diversi e assemblate, si tratta quindi di una realizzazione con numerose varie-
bili e con tempi di produzione non brevissimi. Inoltre, se cambia il pro-
dotto lavorato, occorre cambiare anche il tendicinghia, con tempi di modifica di circa 6 settimane.

Risparmiare tempo e costi con l'AM

Per la produzione del cursore, i tec-
nici Index hanno scelto MPRINT di
One Click Metal: si tratta di un mac-
chinario che utilizza laser a fibra da





200w, garantendo una notevole produttività e precisione. Compatta e versatile, la stampante MPRINT utilizza 5 cartucce, il che rende semplice e rapido il cambio di materiale; il diametro di messa a fuoco è di soli 70 micrometri e la velocità di scansione raggiunge i 12000 mm/s. Con un'area di stampa di 150x150x150mm, la più ampia fra le stampanti con prestazioni simili, offre la possibilità di produrre un'ampia varietà di oggetti.

Dopo aver creato un modello CAD dei due componenti e completato i dati e la preparazione della stampa, i tecnici hanno realizzato direttamente i prodotti con questo macchinario.

Utilizzando l'AM, Index ha risparmiato il 62% dei costi di produzione, minimizzando lo spazio di stoccaggio, lo sforzo di assemblaggio e gli scarti.

Il funzionamento è del tutto equiparabile al cursore tradizionale: i componenti realizzati con questa tecnologia mostrano un'elevata ca-

pacità di carico meccanico e termico nell'uso congiunto, grazie al materiale utilizzato. Di conseguenza, il carrello cursore può alimentare il sistema a mandrini con il materiale da lavorare in modo efficiente e affidabile, offrendo anche una maggior accessibilità per l'ispezione e l'assemblaggio.

Progettare in libertà

Il processo di produzione additiva strato per strato consente un grado di libertà geometrica senza precedenti. Il design intelligente che ne è conseguito ha permesso di realizzare in un unico pezzo ciascuno dei due componenti, tendicinghia e carrello cursore, che utilizzando metodi di produzione convenzionali sarebbero stati composti da molti pezzi e avrebbero richiesto saldature e assemblaggi complessi.

Con l'AM è stato possibile anche pre-stampare i filetti nel tendicinghia, rifinandoli poi con facilità in tempi rapidi.

Risparmio di tempo e materiali

La semplificazione del progetto e della realizzazione porta con sé altri vantaggi, a partire dal considerevole risparmio di tempo. La produzione dei due componenti con stampante 3D in metallo riduce la quantità di lavoro richiesta, e quindi il tempo che intercorre, dalla creazione del CAD al componente pronto all'uso. Ipotizzando che occorrono 40 esemplari ciascuno di carrello cursore e tendicinghia, la produzione convenzionale richiede circa 6 settimane mentre con l'AM i componenti arrivano a magazzino già rifiniti nel giro di 10 giorni. Se dovessero rendersi necessarie versioni aggiuntive o personalizzate delle applicazioni, queste possono essere stampate in pochi giorni con una minima pre-elaborazioni, mettendo così in grado l'azienda di effettuare regolazioni flessibili.

Grazie al design ottimizzato, si risparmia materiale; anche il tempo di stampa 3D si riduce notevolmente rispetto a quel che sarebbe stato necessario per stampare i componenti seguendo il design della produzione convenzionale. Ipotizzando 42 carrelli cursore, il design tradizionale avrebbe comportato un tempo di costruzione di 74,5 ore e 457 cm³ di materiali, mentre con il design ottimizzato il tempo di stampa è stato ridotto a 50,5 ore e il consumo di materiale a 381 cm³. Con l'AM di One Click Metal, Index ha potuto ottenere un incremento notevole dell'efficienza e fornire una concreta dimostrazione dei vantaggi che possono derivare dall'adozione di queste soluzioni. □



LA PRODUZIONE

Isolatori digitali

Alta velocità a 2 canali

TOSHIBA ELECTRONICS

amplia la propria gamma di dispositivi di isolamento con quattro isolatori digitali ad alta velocità a 2 canali qualificati AEC-Q100. La serie DCM32xx00 supporta un funzionamento stabile con immunità elevata ai transitori di modo comune (CMTI) di 100 kV/μs (tip.) e con una velocità di trasmissione dati di 50 Mbps (max.). La serie sfrutta la tecnologia di accoppiamento magnetico proprietaria di Toshiba e fornisce un CMTI elevato di 100 kV/μs (tip.). I dispositivi a 2 canali hanno opzioni di configurazione flessibili: 2 canali solo in avanti, 1 canale in avanti e 1 canale inverso. offrono bassi livelli di distorsione della larghezza di impulso e si prestano per le applicazioni di comunicazione ad alta velocità, come le interfacce I/O con interfacce di comunicazione CAN (Control Area Network). La serie DCM32xx00 garantisce un funzionamento stabile tra -40°C e +125°C.



Valvola assiali

Attuazione e controllo in un'unica soluzione

Questa valvola innovativa, progettata con controllo pneumatico o elettropneumatico, supera molti limiti associati agli attuatori tradizionali. È stata creata per essere utilizzata in un'ampia gamma di applicazioni, tra cui circuiti pneumatici per aria, vuoto e altri sistemi pneumatici, sistemi di lubrificazione con oli da taglio e lubrificanti e trattamento dell'acqua in sistemi di raffreddamento e acqua non potabile. La valvola assiale **PARKER LEGRIS** presenta un design più solido e compatto, e include un magnete integrato che ne rileva il posizionamento, garantendo un processo sicuro attraverso il feedback del segnale. Le caratteristiche principali includono interruttori di finecorsa integrati che possono essere facilmente montati, nonché un interruttore di finecorsa REED con configurazione a 3 fili e una lunghezza di 2 metri, per garantire maggiore durata e facilità di collegamento.



Getecno
INDUSTRIAL PRODUCTS



AURORA®
RODOBAL®



RODOGRIP®

PERMAGLIDE®



RULAND®

RODOFLEX®



www.getecno.com

Your demand, our efficiency

EPTDA
Member

Ecosistema OPTIME

Facile da tutti i punti di vista

L'Ecosistema OPTIME, costituito da soluzioni pluripremiate sia in ambito di Condition Monitoring che di lubrificazione intelligente, riduce i fermi macchina non programmati facilitando la manutenzione predittiva per l'industria di processo. Di seguito, si propone una panoramica degli elementi dell'ecosistema e del loro funzionamento congiunto.

Interfaccia utente OPTIME

È composta da un'app mobile intuitiva, un pannello di controllo e un Expert Viewer: le interfacce forniscono facilmente agli utenti le informazioni giuste al momento giusto, indipendentemente da dove si trovino o dal rispettivo ruolo.

Piattaforma cloud e analisi OPTIME

Con una potenza e una capacità di elaborazione illimitate, la piattaforma cloud e l'analisi OPTIME elaborano grandi quantità di dati e li rendono facilmente comprensibili e utilizzabili.

REST-API OPTIME

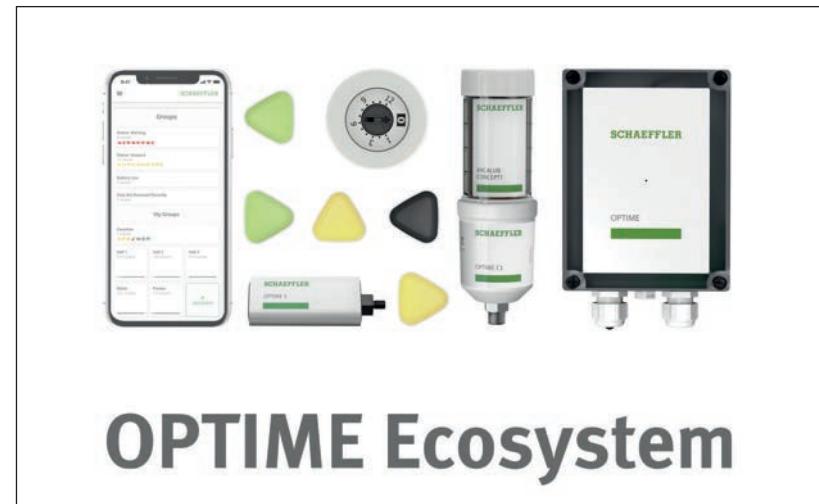
REST-API OPTIME rende molto semplice collegare l'ecosistema OPTIME ad altri sistemi esistenti e sfruttare al meglio i dati raccolti.

OPTIME Connector Service

L'OPTIME Connector Service consente agli utenti di collegare facilmente un numero ancora maggiore di dispositivi all'ecosistema OPTIME e di ottenere una panoramica più completa di ciò che sta accadendo alle loro macchine.

Lubrificazione intelligente OPTIME

Lubrificatori intelligenti che semplificano



il complesso compito della lubrificazione delle macchine.

OPTIME Condition Monitoring

Sensori di vibrazione wireless che consentono agli utenti di monitorare le proprie macchine da qualsiasi luogo.

OPTIME Gateway

Dispositivo autonomo che consente agli utenti di connettersi alla piattaforma cloud OPTIME tramite una rete mobile o Ethernet. Semplifica la connettività sicura alla piattaforma cloud e l'integrazione IT.

Rete mesh OPTIME

Consente di connettere tutti i dispositivi dell'Ecosistema OPTIME attraverso i gateway: la rete mesh OPTIME è automatica, prevede una funzione di self healing, nonché è facile da configurare, consuma poca energia e consente di effettuare installazioni su larga scala. □

INDICE

ABB	11	NTN	4, 32
AVNET ABACUS	16	PARKER HANNIFIN	17, 28
DEGA E GRAZIOLI	24, 25	RUBIX	22, 23
GETECNO	28	SCHAFFLER	16, 29, 31
GRASTIM	11	SYNERGON	26
HENKEL	11	TOSHIBA ELECTRONICS	28
HOFFMANN	16		

IL DISTRIBUTORE INDUSTRIALE OTTOBRE

IMMAGINE INDUSTRIA: CUSCINETTI & TRASMISSIONI DI POTENZA



We pioneer motion

OPTIME Ecosystem



Eliminare i tempi di fermo macchina ora è un gioco da ragazzi

Basato sulla lunga esperienza di Schaeffler nel campo dell'ingegneria dei cuscinetti, dell'analisi delle vibrazioni e della lubrificazione, l'ecosistema OPTIME consente di raggiungere un elevato livello di "intelligenza" tale da facilitare la manutenzione predittiva ed eliminare i tempi di fermo macchina non programmati. Grazie a questo ecosistema, i gestori degli impianti e i responsabili della manutenzione possono dotare con OPTIME addirittura diverse centinaia di punti di misura e di lubrificazione in un solo giorno!



Make the world
move forward*



Brand of NTN Group

La soluzione di lubrificazione più efficiente e sicura

LUBSOLID™ è il risultato della nostra impareggiabile competenza nello sviluppo della lubrificazione. Grazie a numerosi test condotti su cuscinetti nelle condizioni più severe, questa tecnologia francese rappresenta il metodo più efficace per combattere le cause di danneggiamento prematuro dei cuscinetti. La soluzione di lubrificazione solida è altamente raccomandata per molteplici settori industriali. È compatibile con la maggior parte dei cuscinetti e garantisce sicurezza e durata operativa.

*Per NTN, l'efficienza si basa su un ciclo di vita sostenibile del prodotto