

IL DISTRIBUTORE INDUSTRIALE

DISTRIBUZIONE, VENDITA & MANAGEMENT



FNDI
FEDERTEC

Aut. N° LO-NO/00489/24/02.2022 - TIMGlobal Media srl

INTERVISTA

«Verzolla vuole essere un partner industriale con cui affrontare insieme le sfide del futuro.»

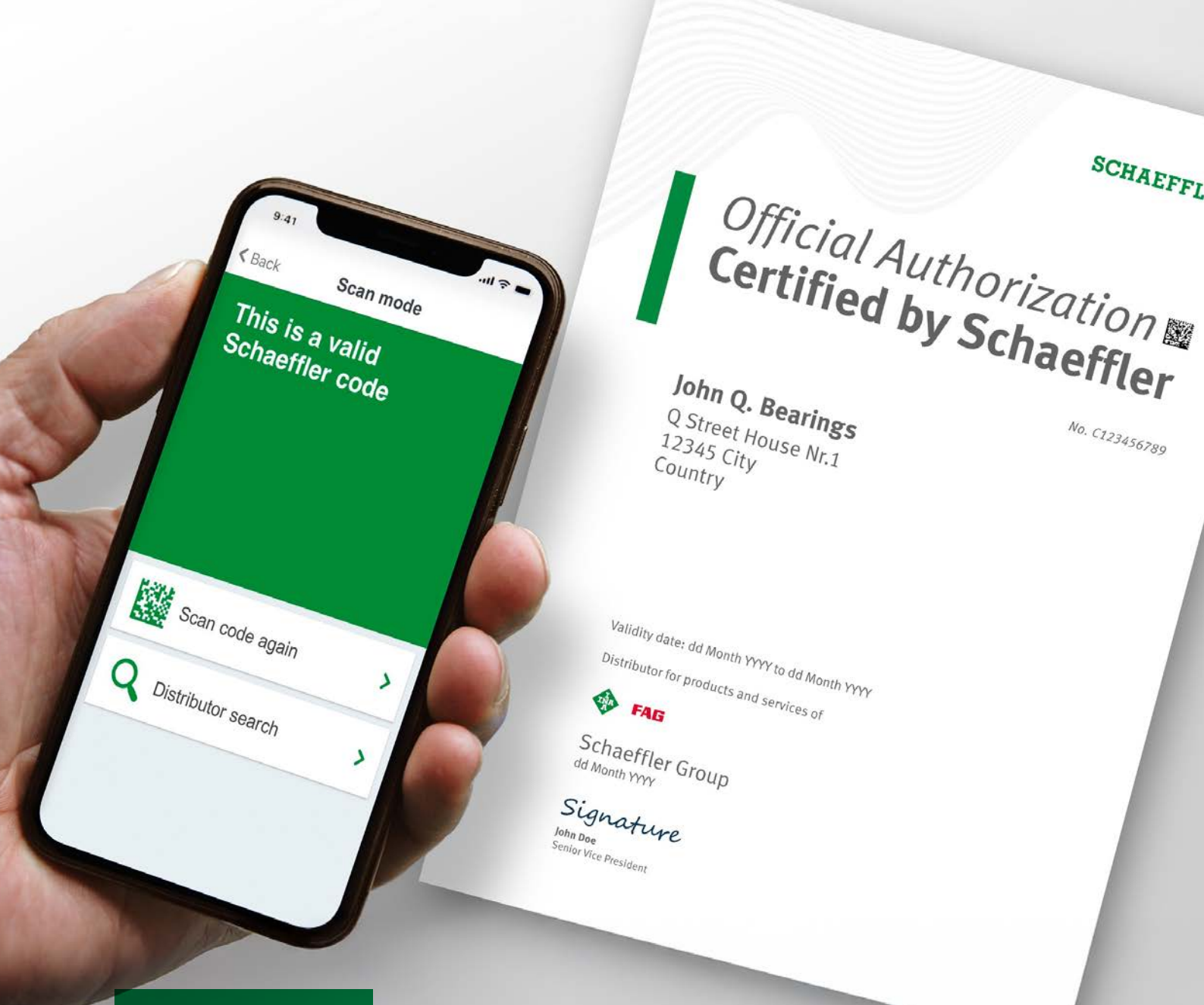
Luca Mambretti
Direzione Generale
Verzolla



Segui
IL DISTRIBUTORE INDUSTRIALE
su LINKEDIN

16 INTERVISTA ESCLUSIVA
Il team MRO Schaeffler

21 IMMAGINE INDUSTRIA
Il Mercato dei Cuscinetti e delle
Trasmissioni di Potenza



We pioneer motion

Tutela del marchio Schaeffler

Insieme contro la contraffazione

L'app Schaeffler OriginCheck consente il controllo di codici 2D univoci (Schaeffler OneCode) sui prodotti Schaeffler, sui loro imballaggi e sui certificati dei rivenditori. La scansione controlla il codice in tempo reale e l'utente riceve immediatamente un feedback sull'autenticità del codice Schaeffler. Utilizzando istruzioni dettagliate, all'utente viene spiegato chiaramente come può essere creata la documentazione fotografica per l'autenticazione. In caso di sospetto di contraffazione (feedback rosso o giallo dall'app), all'utente vengono fornite istruzioni guidate per la documentazione fotografica che può essere inviata direttamente via e-mail allo Schaeffler Brand Protection Team.

www.schaeffler.it

SCHAEFFLER

SOMMARIO

Il Distributore Industriale - OTTOBRE 2025



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.



5. Editoriale

6. Intervista Esclusiva: Luca Mambretti, Direzione Generale, Verzolla

8. Echi di Mercato

10. Executive Corner

16. Intervista Esclusiva: il Team MRO di Schaeffler

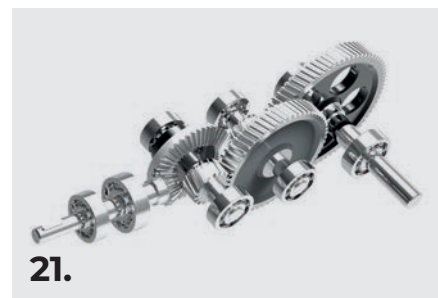
21. Immagine Industria – Il Mercato dei Cuscinetti e delle Trasmissioni di Potenza

23. Immagine Industria: Giorgio Raiano, SKF Industrie S.p.A.

25. Immagine Industria: Federico Prest, Rubix S.p.A.

26. La Produzione

30. Indice



Gamma DGBB, cuscinetti radiali rigidi a sfere NTN con gioco CM

La versione migliorata del gioco interno CM si estende su tutta la gamma di cuscinetti radiali rigidi a sfere NTN per garantire una maggiore disponibilità per le dimensioni di alesaggio. Inizialmente progettati per applicazioni estremamente esigenti, in particolare nel settore dei motori elettrici, i cuscinetti radiali rigidi a sfere NTN con gioco interno CM fanno parte della nuova offerta del marchio e presentano caratteristiche con significativi miglioramenti in termini di gioco radiale interno, ma anche a livello di silenziosità. Questo gioco interno è ottenuto dalla combinazione di un eccellente e rigoroso controllo durante il processo di produzione e dal know-how NTN riconosciuto globalmente.

Grazie a questa gamma, NTN offre cuscinetti a sfere di alta qualità, in grado di sostituire i prodotti standard utilizzati nell'industria per fornire a tutti i suoi clienti, distributori e utilizzatori finali, il meglio del design giapponese NTN.

Qualità "Made in Japan" di NTN a supporto dell'industria europea

I cuscinetti radiali rigidi a sfere NTN con gioco interno CM sono stati appositamente progettati per applicazioni avanzate, in particolare nel settore dei motori elettrici, che richiedono cuscinetti particolarmente silenziosi. Questi cuscinetti CM presentano un gioco interno radiale che rientra nei limiti del gioco interno normale, ma con tolleranze ridotte (ad esempio: per un alesaggio di 50 mm, il cuscinetto con gioco interno normale presenterà un gioco compreso tra 6 e 23 micron, mentre il prodotto con gioco interno CM presenterà un gioco compreso tra 9 e 17

micron, nettamente più preciso). Questa caratteristica tecnica consente di ridurre significativamente i livelli di vibrazione del cuscinetto e, di conseguenza, di aumentare la silenziosità durante il funzionamento. I test condotti hanno dimostrato una riduzione fino a 3dB, vale a dire un'intensità sonora dimezzata, rispetto ai prodotti convenzionali con gioco interno normale. Questo gioco interno CM è ottenuto grazie all'eccellente controllo del processo produttivo e al know-how NTN riconosciuto in tutto il mondo. Tutti i cuscinetti prodotti da NTN sono controllati al 100% per garantire la conformità del gioco e i livelli di silenziosità dell'intera produzione.

Facile implementazione per l'utilizzatore e 100% dei pezzi intercambiabili, indipendentemente dalle dimensioni

Questi cuscinetti con gioco interno CM presentano parametri di montaggio identici a quelli dei prodotti



Link diretto al nostro sito per maggiori informazioni sul prodotto:
<https://www.ntn-snr.com/it/cuscinetti-sfere-ntn-snr>

Link diretto al nostro sito per maggiori informazioni su NTN Europe:
<https://www.ntn-snr.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-snr.it
<http://www.ntn-europe.com>

omologhi con gioco interno normale e sono perfettamente intercambiabili. Usufruiscono delle stesse capacità di carico e delle stesse prestazioni in termini di velocità di rotazione.

La denominazione dei cuscinetti comprende sistematicamente il suffisso CM, per consentire ai clienti di individuare agevolmente questa nuova specifica.

Grazie all'eccellente controllo del processo produttivo e al know-how NTN riconosciuto in tutto il mondo, tutti i pezzi prodotti sono controllati per garantire la conformità del gioco e i livelli di silenziosità dell'intera produzione.

NTN Europe è uno dei principali operatori sul mercato europeo in grado di offrire cuscinetti a sfere di questa qualità, confermando così il suo posizionamento premium e la propria volontà di diffondere la qualità "Made by NTN" sui mercati industriali in cui opera, proponendo il meglio della tecnologia giapponese con questa evoluzione.

Sliding Doors: tecnologia e capitale umano al servizio del futuro

Con l'arrivo dell'autunno, **Il Distributore Industriale** torna con un nuovo numero ricco di contenuti e riflessioni, mentre il settore industriale italiano si prepara ad affrontare l'ultimo trimestre dell'anno.

Il clima generale resta incerto, condizionato da variabili complesse: rallentamento della domanda europea, aumento dei costi energetici e una transizione tecnologica che continua a ritmo disomogeneo tra settori e territori. Tuttavia, non mancano segnali positivi. Alcuni comparti chiave, in particolare la meccanica strumentale e i sistemi di automazione, mostrano una tenuta strutturale, grazie a un'innovazione sempre più integrata nei processi produttivi.

All'interno di questo numero, due interviste importanti che danno voce a chi guida il cambiamento.

L'intervista di copertina è dedicata a **Luca Mambretti**, *Direzione Generale* di **Verzolla** che ha condiviso con noi riflessioni sul mondo industriale e ha tracciato la visione dell'azienda tra ricambio generazionale, innovazione digitale e sostenibilità, sottolineando il valore del capitale umano e l'importanza di una distribuzione industriale sempre più consulenziale e multicanale.

Segue un approfondimento esclusivo sul mondo MRO, dove **Schaeffler** presenta una parte del suo team. I due protagonisti, **Tommaso D'Ercole** e **Stefano Marotta**, rappresentano due anime complementari del settore: l'uno attivo nell'industria alimentare, l'altro nell'industria pesante. Tra sport, manutenzione evoluta e approccio consulenziale, emerge un modello di lavoro che riassume perfettamente il motto **"insieme, più forti"**.

Spazio poi alla rubrica **Immagine Industria**, che questa volta accende i riflettori sul **Mercato dei Cuscinetti e delle Trasmissioni di Potenza**, un settore chiave per l'intera filiera manifatturiera.

Ne abbiamo parlato con **Giorgio Raiano** di SFK e **Federico Prest** di Rubix, due professionisti che offrono punti di vista diversi ma complementari sull'evoluzione del mercato: dalle tecnologie alle soluzioni richieste dai clienti, fino all'impatto dell'intelligenza artificiale e alle prospettive future del settore.

Guardando ai prossimi mesi, è evidente che la strada verso la fine dell'anno sarà piena di sfide importanti: digitalizzazione, sostenibilità, supply chain e, soprattutto, le persone. Il valore umano e la capacità di fare sistema saranno, ancora una volta, il vero motore dell'industria italiana.

Noi ci saremo per raccontarlo, come sempre.

Francesca Lorini
f.lorini@tim-europe.com



La Distribuzione Industriale e le future sfide per Verzolla

Il Distributore Industriale ha intervistato in esclusiva Luca Mambretti: con lui una riflessione e un approfondimento sul mondo industriale a 360°

.....

Durante la Cena di Gala per i 60 anni di Verzolla ha parlato di cambiamento nel panorama industriale: quali ritiene siano oggi le sfide principali che un'azienda come la vostra deve affrontare?

Una delle principali sfide che oggi il mondo industriale si trova ad affrontare – e non solo realtà come Verzolla – è quella del ricambio generazionale. Non parlo soltanto della figura dell'imprenditore o del titolare, ma di tutte le professionalità all'interno dell'azienda.

È fondamentale riuscire a costruire team giovani, capaci però di assorbire e valorizzare l'esperienza di chi lavora nel settore da molti anni.

Il nostro comparto è ricco di competenze maturate sul campo, che non possono andare disperse: devono essere trasmesse alle nuove generazioni.

In Verzolla stiamo lavorando da tempo proprio in questa direzione, favorendo un passaggio di testimone consapevole all'interno dell'organizzazione. Ma non vogliamo fermarci qui: il nostro obiettivo è anche supportare i clienti in questo percorso.

Oggi il nostro team è in grado di consigliare soluzioni e prodotti con un approccio consulenziale, cosa che in passato forse non era necessaria, ma che oggi diventa cruciale, soprattutto

con l'ingresso di nuove figure professionali nelle aziende. È proprio su questo fronte che vogliamo fare la differenza."

Il tema della digitalizzazione è sempre più centrale anche nella manutenzione industriale. Come sta evolvendo Verzolla per rispondere a questa trasformazione tecnologica?

Verzolla ha sempre creduto nel valore del digitale, ben prima che diventasse una tendenza diffusa. Già nel 1979 fummo tra i primi a introdurre i computer direttamente nelle postazioni di lavoro, in un'epoca in cui erano ancora una rarità. Nel 1995, quando internet era agli albori, avevamo già sviluppato il nostro primo sito web.

Oggi stiamo esplorando con interesse le potenzialità dell'intelligenza artificiale nel nostro settore. La digitalizzazione, per noi, non è una novità ma un percorso continuo. Tuttavia, c'è un aspetto su cui voglio porre l'attenzione: la tecnologia non deve mai sostituire l'esperienza. Pensiamo alla manutenzione indu-



striale: non è un processo che può diventare completamente digitale. Esistono competenze, conoscenze tecniche e una sensibilità maturata in anni di lavoro che non possono essere replicate da un software o da un sensore. In questo senso, l'AI non è un sostituto, ma un supporto. Deve servire a migliorare i proces-

si, a renderli più rapidi ed efficienti, non a rimpiazzare il know-how delle persone.

È come un esoscheletro mentale: amplifica le capacità, riduce i tempi, ma il cuore del lavoro resta umano. Alla fine, sarà sempre l'esperienza dell'operatore a valutare se il risultato ottenuto dall'intelligenza artificiale è davvero quello più adatto al contesto operativo. In sintesi, il nostro approccio è quello di integrare il digitale con il patrimonio di competenze che da sempre ci contraddistingue. Per noi, innovazione significa evolvere senza mai perdere di vista ciò che rende il nostro lavoro concreto e affidabile.

Sostenibilità e transizione energetica stanno modificando molte dinamiche del mondo produttivo. In che modo queste tendenze impattano sui vostri servizi e sulle relazioni con i clienti?

Come ho avuto modo di sottolineare anche durante la cena di gala, credo in un concetto di sostenibilità che definisco 'catena di sostenibilità sostenibile'. Oggi l'industria è chiamata a diventare sempre più 'pulita', e il parametro della CO₂ è ormai uno degli indicatori principali con cui si misura l'impatto ambientale delle aziende. Anche i capitali seguono questa logica: sempre più fondi di investimento orientano le loro scelte verso imprese che dimostrano di adottare pratiche sostenibili.

Nel nostro settore, quello della distribuzione industriale, ci troviamo in una posizione centrale: siamo l'anello tra produttori e utilizzatori finali. Per questo motivo la sostenibilità non può essere vista come responsabilità del solo produttore o consumatore, ma come un principio che deve attraversare l'intera filiera. Ogni anello deve fare la sua parte affinché la catena nel suo insieme possa definirsi davvero sostenibile. Allo stesso tempo, è fondamentale evitare approcci ideologici o sbilanciati.

La riduzione delle emissioni è importante, ma non può essere per-

seguita a scapito della sostenibilità economica e funzionale del modello di business. L'esempio dell'auto elettrica è emblematico: se da un lato rappresenta un progresso sul piano ambientale, dall'altro presenta ancora molte criticità in termini di accessibilità, infrastrutture e impatto complessivo. La sfida, quindi, è trovare un equilibrio: perseguire la sostenibilità ambientale senza compromettere quella industriale.

Per noi di Verzolla, significa accompagnare i clienti in questo percorso, offrendo soluzioni che siano efficienti, concrete e compatibili con un'idea di progresso sostenibile nel senso più ampio del termine

Formazione e competenze tecniche rappresentano un nodo cruciale per affrontare il futuro. Qual è la vostra visione in merito e quali iniziative state portando avanti per valorizzare il capitale umano?

In Verzolla abbiamo sempre considerato il capitale umano come il nostro asset più prezioso, consapevoli che il successo dell'azienda passa attraverso le persone che la compongono. Oggi, a livello generale nel settore industriale, emerge con forza la difficoltà nel reperire personale qualificato.

Paradossalmente, trovare professionisti preparati può essere più complesso che trovare clienti. Per questo motivo, investiamo molto nella valorizzazione delle competenze attraverso corsi di formazione e un'attenta trasmissione di esperienza tra le generazioni, soprattutto con i nuovi ingressi.

Un dato che ci rende particolarmente orgogliosi riguarda l'età media dei nostri dipendenti: in dieci anni, dal cinquantesimo al sessantesimo anniversario, siamo riusciti ad abbassarla significativamente. Questo testimonia la nostra capacità di integrare nuove risorse giovani, mantenendo al contempo la nostra identità e gestendo in modo equilibrato il ricambio generazionale, evitando uscite troppo concentrate in un unico momento.

Crediamo inoltre che, come sistema Paese, sia fondamentale rendere più attrattivo il settore industriale per le nuove generazioni, superando i falsi miti che spesso lo circondano. Il mondo industriale è ricco di opportunità, soddisfazioni e certezze, e deve essere raccontato di più per stimolare l'interesse di chi si avvicina al mondo del lavoro.

Guardando ai prossimi anni, quale ruolo vuole giocare Verzolla? E quale contributo ritiene possa offrire per accompagnare l'evoluzione dell'intero settore?

Verzolla vuole affermarsi come un punto di riferimento nel panorama della distribuzione industriale in Italia, perseguendo un approccio multicanale che abbraccia tutte le modalità di vendita possibili.

Siamo tra le poche realtà che continuano a mantenere punti vendita qualificati nelle sedi, dedicati alla vendita al dettaglio, perché crediamo fermamente nel valore del contatto umano, un elemento che i nostri clienti apprezzano molto. Pur non basando su questo il nostro modello di business, consideriamo questo servizio un valore aggiunto che non intendiamo eliminare.

Parallelamente, disponiamo da tempo di un e-commerce, con cui vogliamo essere presenti e protagonisti ovunque, senza rinunciare a nessun canale.

Inoltre, Verzolla fa parte di un gruppo internazionale composto da diverse aziende a conduzione familiare, che ci permette di servire anche clienti multinazionali su scala globale. Questo equilibrio ci consente di mantenere la flessibilità tipica di un'azienda locale, pur operando in una realtà globale e dinamica.

Cosa significa per Verzolla fare distribuzione industriale?

Verzolla vuole essere un partner industriale con cui affrontare insieme le sfide del futuro. ■

Marco Marangoni
Direttore Editoriale



Parità di genere

RS Italia tra le migliori aziende certificate per il terzo anno consecutivo

La certificazione, ottenuta con un punteggio in crescita rispetto al 2024, colloca l'azienda tra le realtà italiane più attente ad assicurare ai propri dipendenti un contesto lavorativo inclusivo, garantendo pari opportunità, trattamento e retribuzione. "La conferma, per il terzo anno consecutivo, della certificazione per la Parità di Genere è per noi motivo di particolare orgoglio, perché ribadisce la solidità e la maturità del nostro percorso aziendale di Diversity & Inclusion e del nostro impegno a creare un ambiente di lavoro capace di accogliere, rispettare e valorizzare la diversità. L'aver poi ottenuto quest'anno la certificazione con un punteggio di 6 punti superiore (90/110 contro 86/100, ndr) rispetto a quello dello scorso anno, evidenzia una crescita importante della nostra cultura aziendale e l'efficacia delle tante iniziative che abbiamo intrapreso per promuovere l'uguaglianza di genere", ha sottolineato Marcello Candotto, Head of People di RS Italia.



40 anni di innovazione e crescita

Kaeser Compressori festeggia passando da fornitore di prodotti a partner di servizi

In occasione del quarantesimo anniversario di attività in Italia, l'azienda celebra un percorso di crescita che l'ha portata a superare nel 2024 un fatturato di 80 milioni di euro, con una crescita media annua del 10% (CAGR), negli ultimi dieci anni, consolidando la leadership nel settore dell'aria compressa. Il traguardo cade in un momento cruciale per l'azienda, che ha affiancato al modello tradizionale di vendita quello basato sulla servitizzazione, ossia l'integrazione tra soluzioni tecnologiche e servizi a valore aggiunto. Un cambiamento che sta ridefinendo non solo la relazione con i clienti, sempre più duratura e continuativa, ma anche la competizione nel settore, aprendo spazi di collaborazione orientati all'innovazione. Oggi una parte significativa del business di Kaeser è rappresentata dal post-vendita: servizi di manutenzione, assistenza tecnica specializzata, supporto continuo e soluzioni digitali per massimizzare l'efficienza operativa.



Distributore di tecnologia per l'aria compressa

Casa dei Compressori entra a far parte di Atlas Copco Group

L'azienda fornitore di compressori, refrigeratori e generatori di azoto per aziende industriali a Milano e in Lombardia, fondata nel 1985, ha oggi 17 dipendenti ed entrerà a fare parte della Divisione Compressori. "Questa acquisizione aumenta la nostra capacità di servizio sul mercato italiano, in particolare a Milano e nelle aree limitrofe", ha affermato Philippe Ernens, Presidente della Business Area Compressor Technique di Atlas Copco Group. "Casa dei Compressori ha un'importante esperienza e competenza nella vendita dell'aria compressa, del trattamento dell'aria e dei gas industriali. Sono certo che lavoreremo bene insieme, consolidando la presenza di Atlas Copco Divisione Compressori in Lombardia", afferma Juan Manuel Tejera, General Manager di Atlas Copco Italia - Divisione Compressori.

Raggiunto il traguardo della decarbonizzazione

Il primo sito produttivo in Italia del Gruppo SKF che è totalmente indipendente da fonti

Il centro SKF di Massa recentemente ha portato a termine un percorso di decarbonizzazione che rappresenta un importante passo avanti nell'impegno che la multinazionale svedese persegue a livello mondiale. La transizione green dello stabilimento toscano è stata realizzata secondo criteri rigorosi, in linea con l'impegno del Gruppo SKF nei confronti dell'iniziativa SBTi (Science Based Targets initiative), tra cui il miglioramento delle prestazioni energetiche. È stato introdotto un nuovo impianto a pompe di calore che sostituisce del tutto l'approvvigionamento di gas che dal mese di marzo ha portato lo stabilimento a non consumare più gas ed entro la fine del 2025 è previsto il distacco definitivo dall'infrastruttura di erogazione. Il piano permetterà l'eliminazione di 118 tonnellate di emissioni di CO₂ all'anno, un sostanziale miglioramento dell'efficienza energetica e l'ottimizzazione dei costi di manutenzione.



Vinto il SAP Innovation Award 2025

Mewa ha ricevuto il premio nella categoria "Customer Experience"

Il fornitore di servizi tessili ha ottenuto il plauso della giuria per aver sviluppato innovative applicazioni di servizio all'interno del proprio portale clienti: la soluzione integrata per l'automazione dei ticket offre ai clienti un sistema automatizzato per le richieste di servizio che ha permesso di snellire e rendere più trasparente la gestione delle richieste di assistenza sul portale clienti digitale mymewa.com. Automazione e implementazione sono state sviluppate da Mewa in stretta collaborazione con il partner SAP Sybit. L'automazione, basata su criteri predefiniti, consente di accorciare la gestione di ogni singolo ticket di mediamente circa 15 minuti. Oltre a offrire un servizio più personalizzato, le funzionalità digitali garantiscono ai clienti una maggiore trasparenza: possono gestire il proprio inventario di abbigliamento tra più sedi, consultare le fatture e ricevere aggiornamenti immediati sullo stato delle richieste di assistenza, 24 ore su 24.



Importante partecipazione a Bricoday 2025

Stanley e Black&Decker sono stati presenti al più importante evento italiano del mondo del bricolage

I due marchi, alla fiera che si è svolta a settembre, hanno presentato le ultime novità: un'ampia gamma che spazia dagli utensili a mano agli elettroutensili, dagli accessori alle soluzioni per il giardino, pensata per rispondere alle esigenze di professionisti, appassionati di fai-da-te e amanti del verde. "Partecipare a Bricoday significa avere l'occasione di incontrare da vicino chi ogni giorno sceglie STANLEY e BLACK+DECKER per realizzare i propri progetti. Vogliamo ispirare e supportare professionisti e appassionati di fai-da-te con prodotti che uniscono tecnologia, praticità e passione, perché crediamo che gli strumenti giusti possano fare la differenza in ogni lavoro" dichiara Piero Morino, Marketing Director StanleyBlack&Decker. La presenza a Bricoday conferma l'impegno nello sviluppo di soluzioni che uniscono prestazioni, affidabilità e design, offrendo utensili e elettroutensili in grado di supportare ogni progetto, dalla casa al cantiere.



Investimenti per promuovere l'Italia

1. Lo scenario internazionale è indebolito: l'aumento delle barriere tariffarie e non tariffarie pesa sulle prospettive degli scambi. Gli ostacoli al libero commercio internazionale non provengono soltanto dalla politica commerciale USA, ma interessano la maggior parte dei paesi: nei primi otto mesi del 2025 le misure protezionistiche varate nel mondo sono ai massimi. Gli scambi globali hanno accelerato nel 1° trimestre 2025 per il cosiddetto frontloading delle vendite negli Stati Uniti, cioè l'anticipo delle tariffe poi introdotte in aprile sulla quasi totalità delle merci in entrata; viceversa, nel 2° trimestre si è avuta una brusca correzione al ribasso. Nello scenario del Centro Studi Confindustria (CSC), il commercio mondiale crescerà in media del +2,8% nel 2025, ma poi










frenerà al +1,2% nel 2026 (Tabella A): rispetto al rapporto di aprile, la dinamica è rivista al rialzo nell'anno in corso proprio per l'effetto meccanico del frontloading a inizio anno, ma molto al ribasso nel prossimo. Restano, inoltre, significativi rischi sfavorevoli, legati soprattutto a un eventuale inasprimento della contrapposizione economica e politica tra grandi blocchi di paesi a livello mondiale.

Un freno alla crescita mondiale viene anche dall'**incertezza** che resta su livelli elevatissimi: l'indice di incertezza delle politiche economiche a livello globale ha toccato un picco nell'aprile 2025, scendendo in estate, ma restando su un livello pari a quello registrato nel 2020, durante la pandemia. Il contributo maggiore a tale incertezza proviene

proprio dalla politica commerciale degli USA: nonostante il raggiungimento di accordi con i principali partner commerciali americani, che ha contribuito a chiarire la nuova situazione tariffaria con il primo acquirente mondiale, rimane sia il rischio di ulteriori cambiamenti, sia il mancato accordo con alcuni paesi. Tale scenario incerto rende i mercati finanziari più volatili, penalizza le decisioni di investimento, in particolare quelle internazionali, e spinge a riconfigurare le catene di fornitura mondiali.

L'economia più danneggiata dai dazi è proprio quella degli **Stati Uniti**. Gli indicatori congiunturali sembrano suggerire ancora debolezza nella seconda parte di quest'anno. La politica monetaria è un po' meno restrittiva, ma il recente taglio dei tassi ufficiali farà sentire i suoi effetti positivi sugli investimenti solo tra qualche trimestre. Inoltre, le aspettative di inflazione suggeriscono un'accelerazione dei prezzi e mettono a rischio ulteriori tagli dei tassi e anche una crescita più robusta dei consumi. Come risultante di tali fattori, si ipotizza che l'economia statunitense mantenga un ritmo di crescita molto più moderato di quello del 2024, per recuperare un po' di slancio solo a fine 2026. Nello scenario del CSC la crescita del PIL è attesa in frenata al +1,7% nel 2025 e +1,6% nel 2026, dal +2,8% nel 2024. Viene rivista al ribasso nonostante il rimbalzo superiore alle attese nel 2° trimestre 2025, dopo il calo a inizio anno, un'altalena da attribuirsi all'introduzione dei dazi.

Nonostante il deterioramento del contesto internazionale a causa del-

	2024	2025	2026
 Commercio mondiale	2,5	2,8	1,2
 PIL - Stati Uniti	2,8	1,7	1,6
 PIL - Area euro	0,9	1,2	1,1
 PIL - Paesi emergenti	4,3	4,1	4,2
 Prezzo del petrolio ¹	81	67	62
 Prezzo del gas (Europa)	34	37	32
 Cambio dollaro/euro ²	1,08	1,13	1,17
 Tasso FED effettivo ³	5,14	4,21	3,46
 Tasso BCE ³ (depositi)	3,73	2,26	2,00

¹ Brent, dollari per barile; ² livelli; ³ valori %.
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Refinitiv, FMI, CPB.

Tabella A - Le esogene internazionali della previsione (Variazioni %)

le politiche protezionistiche, le **economie emergenti** continueranno a vantare ritmi di crescita sostenuti, in aggregato al +4,1% per il 2025 e +4,2% nel 2026, seppur in ribasso rispetto alle previsioni CSC di aprile. Questo è il risultato di una riconfigurazione negli scambi commerciali e degli investimenti, che si orientano sempre più verso il baricentro asiatico, trainato principalmente dalla Cina (che continua a espandersi a ritmi vicini al +5,0%) e anche dall'India (che registra la crescita maggiore tra i primi 20 emergenti). La Russia, colpita dalle sanzioni occidentali ma sostenuta dal rafforzamento delle relazioni economiche con Pechino, è attesa stabilizzarsi su ritmi di crescita più moderati, ma in ogni caso positivi. In generale nei paesi emergenti prosegue il calo dell'inflazione, sono sotto pressione i tassi di cambio di diversi paesi, peggiorano i saldi commerciali, le politiche fiscali restano espansive.

I dazi USA verso il resto del mondo stanno ridisegnando la geografia degli scambi globali, in particolare quelli con l'Europa. Il nuovo regime tra le due sponde dell'Atlantico ha acquistato connotazioni abbastanza definite: tariffe azzerate sugli acquisti UE di prodotti industriali USA; dazi al 15% su gran parte dell'import USA dalla UE (compresi auto, farmaci non generici, semiconduttori); tariffe USA nulle o quasi su altri prodotti UE in settori strategici (aerei, farmaci generici, alcune risorse naturali); restano i dazi al 50% su acciaio e alluminio. L'accordo include impegni da parte europea di esito incerto, perché investono ambiti di competenza delle autorità nazionali e anche delle imprese private: acquisto dagli Stati Uniti di beni energetici, chip IA e attrezzature militari; investimenti diretti in settori strategici USA. Questi dazi, insieme all'euro forte sul dollaro (che essi stessi hanno determinato), penalizzano molto la competitività di prezzo dei beni europei negli USA, soprattutto rispetto alle produzioni domestiche americane, e anche

nel resto del mondo. Dopo il frontloading pre-dazi, l'import USA dalla UE è caduto del -8,7% annuo in giugno-luglio; quello dalla Cina del -39,9% (in linea con il peso delle entrate tariffarie per paese di origine). Nel lungo periodo, è forte l'incentivo a rilocalizzare alcune produzioni nel mercato USA: il rischio per l'industria europea è quello di perdere parti vitali del tessuto produttivo.

2. L'economia europea risente del peggiorato scenario globale: la crescita del PIL dell'Eurozona nell'orizzonte previsivo è inferiore a quella americana, arrivando al +1,2% nel 2025 e al +1,1% nel 2026. Per il 2025 si tratta comunque di un'accelerazione dopo il +0,9% del 2024, ma è spiegata soprattutto dalla decisa espansione nel 1° trimestre, drogata dal dato anomalo relativo all'Irlanda. Nell'Area, gli investimenti sono stati finora molto volatili, mentre i consumi sono più stabili ma su ritmi deboli. Le esportazioni nette hanno beneficiato dell'effetto frontloading a inizio anno, ma poi hanno sofferto il rimbalzo negativo in primavera. Questo andamento altalenante si è riflesso anche sui dati relativi all'industria europea, che nel complesso ha registrato dei segnali positivi ma in gran parte per soddisfare a inizio 2025 la domanda proveniente dagli USA per anticipare i dazi. E senza aver risolto le difficoltà strutturali, come lo svantaggio sui costi energetici rispetto agli USA. In prospettiva, gli indicatori congiunturali non promettono una ripartenza solida dell'economia europea. L'andamento nel prossimo futuro è legato all'attesa ripartenza degli investimenti, che ancora non hanno preso una direzione chiara e che potrebbero beneficiare nel 2026 dei minori tassi e del traino di settori in crescita, come la difesa.

Cruciale sarà la traiettoria su cui riuscirà a posizionarsi la prima economia dell'Area. Dopo due anni di lieve recessione nel 2023-2024, il PIL della Germania ha registrato un 1° semestre 2025 sostanzialmente

piatto. In particolare, il calo nel 2° trimestre non è dovuto solo all'effetto di frontloading su export e import, visto che sono nuovamente scesi anche gli investimenti. L'economia tedesca, dunque, non è ancora uscita dalla crisi, ma grazie agli effetti positivi delle recenti riforme è attesa rafforzarsi progressivamente, per tornare a crescere dal 2026 a tassi sopra il +1,0%. Infatti, il Governo di recente ha approvato un emendamento costituzionale al "freno all'indebitamento" e varato un programma di riforme strutturali per facilitare gli investimenti in infrastrutture e le spese per la difesa. È stato, inoltre, creato un fondo di 500 miliardi di euro per 12 anni, anch'esso escluso dal freno al debito, per migliorare le infrastrutture tedesche, tra cui ferrovie, strade, ospedali. Nel corso dell'estate si sono incominciati a vedere segnali di una ripresa, seppur lenta, in numerosi indicatori, compresa la produzione industriale. Il consolidamento di questi segnali dipenderà dai tempi e modi in cui il Governo tedesco riuscirà a implementare il massiccio piano di investimenti.

Intanto, la BCE ha completato il taglio dei tassi: a settembre 2025 li ha tenuti fermi al 2,00%, dopo un rapido percorso di otto tagli di un quarto di punto ciascuno da giugno 2024 a giugno 2025, partendo da un picco del 4,00%: l'allentamento monetario nell'Eurozona è stato pari a -2,00 punti. La BCE può contare su un'inflazione stabile negli ultimi mesi, vicino all'obiettivo del +2,0% e anche le aspettative di inflazione nell'Area sono stabili, sebbene restino numerosi rischi nello scenario, in particolare sui prezzi delle commodity. La stance monetaria, grazie ai tagli, non è più restrittiva e le condizioni di finanziamento sul canale bancario sono divenute più favorevoli. Nel complesso, dai documenti ufficiali BCE si ricava il messaggio che in assenza di altri shock, la correzione di politica monetaria è sufficiente per il momento. Le attese dei mercati finanziari sono coerenti con

tassi fermi nell'orizzonte di previsione. Perciò, lo scenario CSC ipotizza che non ci saranno ulteriori tagli dei tassi, anche se resta una probabilità positiva che la BCE decida, invece, di riprendere nei prossimi mesi il percorso dei tagli, per sostenere la debole crescita europea.

Riguardo al costo dell'energia, le notizie sono in parte positive. Il prezzo del petrolio Brent registra un trend di lieve calo, pur con significative oscillazioni che riflettono l'alternarsi di notizie sulle guerre in Ucraina e Medio-Oriente. I valori recenti sono in linea con quelli storici di equilibrio per il mercato mondiale (60-70 dollari), a conclusione della lunga fase di aggiustamento del mercato fisico dopo il 2022. L'ipotesi prudente dello scenario CSC è che il Brent scenda in media a 67 dollari nel 2025 (da 81 nel 2024) e a 62 nel 2026. Anche il prezzo del gas in Europa è sceso, ma meno: 32 euro/mwh nell'agosto 2025, rispetto al massimo di 50 euro toccato a febbraio. I timori di scarsità sui volumi di gas restano moderati e i mercati si aspettano ora il permanere dei prezzi vicino ai valori attuali. Tuttavia, le quotazioni del gas europeo restano molto alte rispetto ai livelli pre-pandemia (14 euro nel 2019), a causa della transizione attuata in Europa dal 2022 e ormai completata, verso il gas naturale liquefatto (GNL), più costoso, e verso paesi fornitori alternativi alla Russia, politicamente instabili. Il prezzo in Europa resta, inoltre, molto più alto di quello negli USA, circa tre volte in più, visto che la quotazione sul mercato americano è tenuta bassa dal boom dell'estrazione di shale gas.

Per l'Europa, la conclusione di accordi commerciali costituisce uno strumento essenziale per contrastare la frammentazione degli scambi internazionali. Il trattato di libero scambio tra UE e Mercosur è arrivato a conclusione, in attesa della ratifica politica. L'accordo rappresenta una liberalizzazione tariffaria asimmetrica: l'UE concede un accesso ai beni agricoli sudameri-

cani contenuto e legato alle norme di sicurezza alimentare, mentre ottiene un'ampia apertura nei settori industriali e dei servizi. Il Mercosur (in particolare Brasile e Argentina) svolge anche un ruolo cruciale come fornitore all'Europa di materie prime critiche, fondamentali per la realizzazione della transizione digitale ed energetica. L'area di libero scambio che si verrà a creare sarà formata da più di 700 milioni di persone, che producono circa un quinto del PIL globale: quasi il 40% in più in termini di popolazione rispetto all'USMCA (Stati Uniti, Messico e Canada), il 10% in meno in termini di PIL. Tutto questo favorirà un'espansione significativa delle esportazioni UE, rafforzando anche i legami produttivi già presenti. Sono perciò attese in recupero le quote di mercato nei paesi del Mercosur da parte dei paesi UE, da poco superati dalla Cina come primo partner commerciale. Oggi i primi due paesi europei per quota di mercato nel Mercosur sono la Germania e l'Italia, soprattutto come fornitori di beni strumentali. Questi due paesi sono le economie europee maggiormente beneficiarie dell'abbattimento

dei dazi con il Mercosur, poiché presentano una specializzazione merceologica nei settori in cui la riduzione delle aliquote tariffarie sarà più forte.

3. Penalizzata dal difficile contesto globale ed europeo, la crescita in Italia resterà bassa nell'orizzonte di previsione (Tabella B): secondo lo scenario CSC, si avrà un incremento annuo del PIL pari ad appena il +0,5% nel 2025, inferiore di 0,1 punti a quanto previsto nello scenario di aprile. La crescita italiana è attesa accelerare di poco nel 2026, a +0,7%, tornando sui ritmi del 2024. La dinamica annua dell'economia è frenata in particolare dalla battuta d'arresto nel 2° trimestre 2025, quando il PIL italiano è diminuito di 0,1%, a causa della caduta delle esportazioni. La debole dinamica del PIL, sia nella media del 2025 che nel 2026, sarà sostenuta prevalentemente dagli investimenti, in minor misura dai consumi delle famiglie, mentre contribuiranno negativamente le esportazioni nette.

La componente più debole della domanda in Italia sono le esportazioni. Nello scenario CSC, la cresci-

	2024	2025	2026
🇪🇺 Prodotto interno lordo	0,7	0,5	0,7
👤 Consumi delle famiglie residenti	0,6	0,5	0,7
🏢 Consumi collettivi	1,0	0,3	0,6
🏠 Investimenti fissi lordi	0,5	3,0	1,9
📦 Esportazioni di beni e servizi	0,0	0,2	0,1
📦 Importazioni di beni e servizi	-0,4	2,1	1,7
👤 Occupazione totale (ULA)	2,2	0,9	0,5
👤 Occupazione totale (persone)	1,5	1,0	0,6
💰 Prezzi al consumo	1,0	1,8	1,8
💰 Retribuzioni pro-capite	2,9	3,2	2,7
🏠 Indebitamento della PA ¹	3,4	3,1	2,6

¹ valori in % del PIL.

ULA = unità equivalenti di lavoro a tempo pieno.

Fonte: elaborazioni e stime Centro Studi Confindustria su dati Istat, Banca d'Italia.

Tabella B - Le previsioni del CSC per l'Italia (A legislazione vigente, variazioni %)

ta dell'export di beni e servizi, già molto debole nel 2023-2024, si attesterà su ritmi vicini allo zero nel 2025-2026; in particolare, le vendite di beni sono previste in calo. Le importazioni, invece, saranno in aumento e di conseguenza l'export netto offrirà un contributo molto negativo alla variazione del PIL. Il profilo dell'export è rivisto significativamente al ribasso rispetto al rapporto di aprile, a causa del balzo delle barriere tariffarie USA sui prodotti europei e dell'inasprirsi delle tensioni geopolitiche mondiali. L'export di beni, inoltre, perde terreno anche rispetto al commercio mondiale, perché è ancora debole la domanda in Europa (principale destinazione dei prodotti italiani) e perché l'euro forte penalizza la competitività dei prodotti di tutta l'Eurozona. Le prospettive non sono buone, visto che l'attività industriale europea è attesa risalire solo gradualmente e i freni protezionistici e geopolitici appaiono duraturi. In positivo, la ratifica dell'accordo UE-Mercosur aprirebbe importanti mercati di sbocco, a parziale compensazione delle barriere sul mercato USA.

Viceversa, la componente di domanda più robusta in Italia sono gli investimenti fissi. Dopo il rallentamento nel 2024 (+0,5%), la loro dinamica è tornata a rafforzarsi tra fine anno scorso e prima metà del 2025. Sono attesi rimanere in espansione nella seconda parte di quest'anno (+3,0% in media) e rallentare il prossimo (+1,9%). Oltre che giovare della politica monetaria non più restrittiva, che avrà un impatto attenuato l'anno prossimo, gli investimenti sono stati stimolati efficacemente dagli incentivi fiscali. Quelli in costruzioni residenziali, caduti nel 2024 ma in ripresa quest'anno, sono sostenuti da Ecobonus e Bonus Ristrutturazioni, pur depotenziati rispetto al passato; quelli in macchinari e attrezzature e intangibili, da Transizione 4.0 e, dopo le ultime semplificazioni, anche da Transizione 5.0; il PNRR sta trainando gli investimenti in fabbricati non resi-

denziali, un traino che si affievolirà nel 2026 per il termine a metà anno del Piano.

I consumi delle famiglie italiane hanno frenato nella prima metà del 2025, in particolare la domanda di beni, mentre la spesa per servizi è cresciuta a ritmi moderati. Nello scenario previsivo del CSC, i consumi sono attesi avere una crescita modesta anche nei prossimi trimestri, arrivando a +0,5% nella media del 2025 e a +0,7% nel 2026. La causa principale di tale dinamica debole è l'alta propensione al risparmio, causata dall'anomala incertezza, che quest'anno frena l'effetto positivo dell'espansione del reddito delle famiglie; per il prossimo anno, il modesto calo ipotizzato per il tasso di risparmio lascia, invece, un po' di spazio all'espansione dei consumi. Le famiglie, dunque, mostrano abitudini di consumo e risparmio strutturalmente più caute, dati gli elevati rischi dello scenario e perché fanno ancora i conti con i rincari degli ultimi anni, visto che il livello dei prezzi è rimasto più alto in modo permanente. Un altro cambiamento nelle abitudini delle famiglie italiane è l'alta propensione ad investire, che si riferisce alle spese per ristrutturazioni edilizie: è scesa solo di poco rispetto ai picchi toccati con il Superbonus. I motivi sono vari: le famiglie hanno familiarizzato con lo strumento fiscale delle detrazioni; nel clima di incertezza, la casa è divenuta ancor più il "bene rifugio" e le ristrutturazioni consolidano il valore del patrimonio immobiliare; il boom degli affitti brevi, per fini turistici specie nelle grandi città, incentiva l'investimento in ristrutturazioni di seconde case.

4. Dal lato dell'offerta, l'industria italiana, dopo la buona ripartenza del 1° trimestre 2025 in termini di produzione, ha rallentato già nel 2°. Questi dati appena positivi vengono dopo il forte calo della produzione nel 2023-2024, che ha riportato l'industria sotto i livelli pre-pandemia. Nel 2025, il clima di forte incertezza

pervade anche gli indicatori congiunturali, che danno segnali misti, tra i quali si coglie una marginale risalita degli ordini dall'interno delle imprese manifatturiere e il PMI tornato finalmente in zona espansiva. Segnali di lenta e parziale ripresa arrivano dal settore automotive, comparto chiave della manifattura italiana, che mostra un'inversione di tendenza (al rialzo) della produzione da inizio 2025, pur insufficiente a colmare il crollo del biennio precedente. Nello scenario del CSC, elaborato in termini di valore aggiunto, l'industria è prevista recuperare nel 2025 (+1,0%), ma rallentare il prossimo anno (+0,4%), quando si esauriranno gli effetti degli incentivi agli investimenti e si attenuerà l'impatto positivo dei minori tassi.

Nella prima metà del 2025, il valore aggiunto totale in Italia è cresciuto grazie soprattutto al buon andamento delle costruzioni. Infatti, quelle di tipo abitativo, che avevano risentito fortemente nel 2024 della riduzione degli incentivi, tra la fine dello scorso anno e la prima metà del 2025 hanno registrato un'inversione di tendenza al rialzo. Quelle di tipo non abitativo sono in forte espansione già da due anni e dovrebbero continuare a beneficiare delle risorse del PNRR e di prestiti bancari meno onerosi. Il valore aggiunto complessivo del settore delle costruzioni registrerà un ulteriore miglioramento nella seconda metà di quest'anno, crescendo in media del +3,1% nel 2025, per poi rallentare a +1,4% nel 2026.

Il settore dei servizi privati, invece, è rimasto praticamente fermo nella prima metà del 2025. Le informazioni congiunturali più recenti, relative al 3° trimestre, non indicano ancora una ripresa significativa del settore, sebbene le presenze turistiche in Italia siano in aumento del +4,6% annuo a luglio e la fiducia delle imprese operanti nei servizi si sia rafforzata. Il valore aggiunto dei servizi, perciò, dovrebbe mantenere un passo lento di crescita nella seconda metà del 2025 e a inizio 2026, per

poi acquisire slancio nella seconda metà del prossimo anno, grazie alla minore incertezza e quindi alla minore propensione al risparmio, all'effetto ritardato dell'aumento del reddito disponibile reale e ai tassi più favorevoli sul credito al consumo. Nello scenario CSC, il valore aggiunto del settore crescerebbe in misura marginale nel 2025 e in modo più robusto nel 2026 (+0,6%).

Nel 2025 l'occupazione continua a crescere più del PIL (+0,9% le ULA, già largamente acquisito al 2° trimestre), ma rallenterà nel 2026 (+0,5%), favorendo un primo recupero della produttività del lavoro. L'industria in senso stretto, dopo un fenomeno di "occupazione senza crescita" durante la crisi energetica e fino alla prima metà del 2025, è il settore dove la produttività del lavoro risulta più compressa (-4,7% il valore aggiunto per ora lavorata nel 2° trimestre 2025 rispetto al 4° 2019). Nelle previsioni del Centro Studi Confindustria, il debole avanzamento dell'attività industriale atteso nella seconda parte dell'anno sarà tuttavia accompagnato da una sostanziale stabilità dell'input di lavoro, che crescerà a ritmo più moderato del valore aggiunto anche nel 2026. Il comparto edile, in netta contrapposizione rispetto a quello industriale, si contraddistingue per ampi guadagni di produttività del lavoro rispetto al pre-pandemia, previsti rimanere su livelli elevati nello scenario previsivo.

La prolungata e ampia ripresa occupazionale post-pandemia ha ridotto il tasso di disoccupazione dal 10,2% di aprile 2021 al 5,9% di luglio 2025, minimo dal 2007; il tasso è atteso al 6,0% in media nel 2025 e al 5,8% nel 2026.

La dinamica delle retribuzioni di fatto pro-capite nell'intera economia italiana ha accelerato al +2,9% nel 2024 (dal +1,8% nel 2023) e al +3,1% nel 1° semestre 2025, ritmo su cui è prevista rimanere in media quest'anno (+3,2%), per decele-

rare solo lievemente l'anno prossimo (+2,7%). Grazie a una dinamica retributiva che rimarrà sopra all'inflazione, proseguirà il lento recupero delle retribuzioni reali, che avanzeranno del +2,3% cumulato nel biennio 2025-2026. La risalita è iniziata già nel corso del 2023, trainata dal settore privato, dove le retribuzioni reali per ULA nel 2° trimestre 2025 hanno recuperato quasi il 40% dell'ampia perdita di potere di acquisto generata dalla crisi energetica (-5,3% sul 1° 2021, da un minimo di -8,5% nel 4° 2022). Nel settore pubblico, che vale circa un quarto del monte retributivo totale, le retribuzioni reali pro-capite sono scese ancora di più con l'impennata dei prezzi nel 2022 e si attestavano a primavera 2025 su un livello ancora di 9,4 punti percentuali inferiore a quello di partenza. L'inflazione in Italia è abbastanza stabile, grazie alla flessione dei prezzi energetici che sta compensando l'accelerazione dei prezzi alimentari. In prospettiva, è attesa rimanere intorno ai valori correnti, in media al +1,8% sia quest'anno che nel 2026, ovvero sui livelli su cui si è assestata di recente la core inflation. Questo scenario favorevole è basato su prezzi dell'energia in Europa che proseguono la fase di calo, pur restando ancora elevati, e su un cambio fermo, che implica apprezzamento dell'euro sul dollaro. Come risultato dell'andamento moderato dei prezzi di vendita e del rialzo dei costi, nella manifattura il mark-up delle imprese ha registrato dal 2024 una fase di forte erosione e solo nel 2025 si va stabilizzando. Persiste il differenziale di inflazione con l'Eurozona: nell'Area è più alta rispetto all'Italia di +0,5 punti percentuali; questo differenziale nasce sui prezzi dei servizi e dei beni industriali, per i quali l'inflazione europea è stabilmente superiore. Perciò, in termini di inflazione italiana, il taglio dei tassi di interesse potrebbe essere più profondo.

Il canale del credito è ripartito, con la dinamica annua dei prestiti ban-

cari alle imprese italiane tornata finalmente in territorio positivo negli ultimi mesi (+0,7% a luglio 2025). Ciò grazie alla rapida fase di tagli dei tassi BCE, conclusa a giugno 2025, che ha indotto un allentamento dell'offerta di credito, sotto forma di una riduzione dei tassi pagati dalle imprese: il costo del credito ha incorporato interamente i tagli, con il tasso sulle nuove operazioni al 3,50%, da un picco di 5,59% a novembre 2023, un calo complessivo di oltre 2,0 punti. Questi minori tassi hanno consentito anche la risalita della domanda di credito da parte delle imprese, in particolare delle richieste di credito per finanziare gli investimenti fissi. Nell'orizzonte previsivo, i tassi di interesse sono attesi fermarsi ai livelli correnti, che sono "neutrali", cioè non più alti come nel 2024, ma nemmeno bassi in prospettiva storica. Perciò, alcune imprese possono ancora incontrare difficoltà in termini di oneri del debito elevati, anche se la dinamica annua dei prestiti alle imprese è attesa irrobustirsi, sostenendo gli investimenti.

Nello scenario del CSC, il deficit pubblico è in calo, sotto la soglia UE del 3,0% del PIL nel 2026, creando le condizioni per l'uscita dalla procedura per disavanzo eccessivo. Il debito, però, continua a salire, a causa della spesa per interessi e degli ulteriori effetti contabili del Superbonus.

5. La crescita anemica del PIL attesa quest'anno e il prossimo rende necessario muovere l'Italia, intervenendo con le leve più efficaci a disposizione, anche sbloccando la ricchezza finanziaria dal parcheggio in depositi bancari improduttivi. All'impatto molto positivo del PNRR, che è già all'opera ma che si concluderà nei primi mesi del prossimo anno, va affiancata una manovra di bilancio che sapientemente prosegua sulla strada dello stimolo agli investimenti produttivi. Gli investimenti sono necessari per rilanciare la crescita del Paese e gli incentivi

possono funzionare efficacemente per stimolarli, anche nel Mezzogiorno, come si è visto negli ultimi anni. L'implementazione del PNRR, che include investimenti pubblici, riforme, incentivi, avrà un impatto molto positivo sulla crescita del PIL nel biennio di previsione: tra 2025 e 2026 le risorse programmate ammontano a circa 130 miliardi. L'ipotesi dello scenario CSC è che venga spesa la metà delle risorse disponibili, circa 65 miliardi; sono inclusi circa 11 miliardi, pari alla metà delle risorse non spese nel 2024, che slittano al 2026. Secondo una simulazione del CSC, l'effetto positivo del PNRR sul PIL è stimato in un +0,8% nel 2025 e un +0,6% nel 2026, rispetto alla variazione nello scenario base (+1,4% cumulato nei due anni). Questo significa che la dinamica del PIL italiano in assenza di PNRR sarebbe di -0,3% nel 2025 e di +0,1% nel 2026 (-0,2% nel biennio): non ci sarebbe crescita, ma una stagnazione.

Le analisi di valutazione ex-post dicono che gli incentivi agli investimenti in beni strumentali 4.0 hanno contribuito all'impennata degli investimenti osservata di recente in Italia. Questa risalita, tuttavia, non è ancora sufficiente al ripristino del capitale netto sui livelli pre-crisi finanziaria del 2008. Investimenti in beni materiali e immateriali a elevato contenuto tecnologico e digitale sono essenziali, dato l'ampio gap che ancora il nostro Paese sconta nelle tecnologie avanzate: la propensione a investire in questi asset è cresciuta in Italia, ma rimane inferiore rispetto a quella in altre economie avanzate. Gli incentivi fiscali agli investimenti 4.0 si concluderanno in larga parte alla fine del 2025: è necessario tornare a disegnare incentivi che siano potenzialmente in grado di far fare il salto necessario all'Italia. Sulla base delle esistenti analisi di valutazione ex-post si stima che, gli incentivi previsti dal Piano Transizione 4.0 erogati tra il 2020 e il 2022 abbiano innalzato il tasso di investimento: più che raddoppiato per le micro-imprese,

quasi raddoppiato per le piccole, cresciuto di circa il 35-45% per le medie, del 20-25% per le grandi. Calcoli del CSC indicano che il credito di imposta su investimenti in beni materiali 4.0 nel triennio 2020-2022, stimolando investimenti "aggiuntivi", ha consentito allo Stato un importante recupero di gettito: la misura, costata 20,3 miliardi, si è ripagata da sola per quasi la metà della spesa (48,6%). Considerando tutte le principali misure di agevolazione fiscale su beni strumentali (al netto dei mezzi di trasporto) e prodotti di proprietà intellettuale (non solo 4.0), tra il 2016 e il 2024 si sarebbero ripagate per circa un quarto (23,5%) delle risorse pubbliche spese (74,6 miliardi).

Un ruolo cruciale per accelerare gli investimenti può avere la ricchezza finanziaria delle famiglie italiane. Questa ricchezza sta crescendo rapidamente e ha raggiunto valori enormi, pari a oltre 6.000 miliardi di euro nel 2024, alimentata in primo luogo dagli elevati risparmi degli ultimi anni. In particolare, i depositi bancari di famiglie in Italia sono arrivati a oltre 1.500 miliardi, circa un quarto del totale. Mobilitare una parte, anche piccola, della ricchezza totale delle famiglie italiane potrebbe liberare ingenti risorse per finanziare nuovi investimenti produttivi nel Paese: per esempio, spostare appena un 1,0% dai depositi verso obbligazioni e azioni emesse da aziende italiane, potrebbe tradursi nel finanziamento di 15 miliardi di nuovi investimenti. Per questo, servono misure di policy ben costruite, che inducano le famiglie e i grandi intermediari finanziari (come i fondi pensione, le società di assicurazione, i fondi comuni) a muovere risorse verso strumenti emessi dalle nostre imprese. Da sottolineare che tali risorse potrebbero essere utilmente impiegate anche per finanziare infrastrutture di interesse nazionale, investimenti in sanità e in istruzione, creando un contesto più favorevole alla crescita.

Dopo decenni di divergenza ri-

spetto al Centro Nord, dal 2020 la crescita del PIL nelle regioni meridionali ha superato quella del resto del Paese: tra il 2020 e il 2023, +7,1% cumulato, più del Nord (+5,1%) e del Centro (+2,8%). Senza il Mezzogiorno, la crescita sarebbe stata più bassa di mezzo punto cumulato in tale periodo. Dal pre-pandemia al 2024, oltre il 40% dell'aumento degli occupati in Italia si è concentrato nel Sud: 355mila, su 823mila. L'export del Mezzogiorno è cresciuto dal 2019 al 2024 di circa il 30% e dal 2022 ha superato la dinamica di quello del Centro Nord. Tutto ciò si deve a vari fattori. Primo, la maggior crescita degli investimenti al Sud, anche grazie al contributo del credito d'imposta ZES per i beni strumentali e nonostante l'orizzonte annuale di finanziamento che rimane un importante elemento di debolezza. Secondo, un contributo molto positivo viene dal PNRR: 60,7 miliardi dedicati al Mezzogiorno, dove sono localizzati 108mila progetti su 298mila (36%); per ottimizzarne l'impatto, è importante risolvere i problemi strutturali dell'area, come una minore velocità di pagamento e i ritardi nella realizzazione delle opere. Terzo, un contributo cruciale viene dalla ZES Unica per il Sud, operativa da agosto 2024, un fattore abilitante per gli investimenti privati che ha consentito importanti semplificazioni: risultano già circa 800 Autorizzazioni Uniche; importante anche lo strumento "Decontribuzione Sud", che è in attesa di essere rinnovato. Infine, la politica di coesione (nazionale ed europea) rimane uno strumento fondamentale per il Mezzogiorno, anche se è necessario rafforzare la capacità amministrativa di vari territori. Sommando al PNRR le risorse dei Fondi SIE, che assegnano al Sud 48 miliardi, e quelle del FSC che apportano 47 miliardi, si arriva a un totale di circa 177 miliardi su un orizzonte pluriennale.

Fonte:

Centro Studi Confindustria

Schaeffler Italia presenta il suo team MRO nell'esclusivo episodio della "Casa della Manutenzione"

L'azienda ha partecipato al prestigioso format di A.I.MAN. – Associazione Italiana Manutenzione in onda lo scorso settembre. Con l'occasione "Il Distributore Industriale", prendendo spunto dall'episodio, si sofferma nella presentazione di due figure del Team

.....

Da Premium Partner dell'Osservatorio Italiano della Manutenzione di A.I.MAN. – Associazione Italiana Manutenzione, Schaeffler Italia ha avuto l'occasione di presenziare ad un episodio monografico della "Casa della Manutenzione", il format Social-TV che l'Associazione ha lanciato nel 2025.

Durante l'episodio Schaeffler ha presentato il suo Team MRO della Divisione Bearings & Industrial Solutions e proprio da questa proiezione, la redazione de "Il Distributore Industriale" prende spunto per soffermarsi in una presentazione di due figure che compongono questa squadra: Tommaso D'Ercole e Stefano Marotta. L'episodio, che aveva

come tematica di fondo quella dello sport, ha permesso di evidenziare come essere un gruppo ben coeso e cooperante consenta di ottenere sempre i migliori risultati.

Se paragoniamo dunque il lavoro in team a quello di una squadra, composta da individui specializzati in varie discipline, Tommaso D'Ercole, che segue il mercato dell'industria alimentare, ha tutte le caratteristiche del podista, mentre Stefano Marotta, nel suo business dell'industria pesante, è un perfetto judoka. Analizziamo con loro, in maniera approfondita, il significato di questi parallelismi tra l'ambito sportivo e quello lavorativo.

SCHAEFFLER

Per vedere l'episodio monografico Schaeffler della "Casa della Manutenzione", inquadra il QR Code!



TOMMASO D'ERCOLE

Dopo circa 16 anni di esperienza come Salesman per il Sud Italia presso un grande distributore italiano di componenti di trasmissione per l'industria, dove ha potuto maturare un'ottima esperienza nell'ambito tecnico-commerciale, ha sviluppato un approccio propositivo verso il cliente, imparando a comprenderne le esigenze e a supportarlo nelle scelte. È approdato in Schaeffler Italia da un anno, ricoprendo il ruolo di Sales Engineer MRO, con particolare focus sui prodotti dedicati all'industria del Food & Beverage. La corsa è il suo hobby, una passione che rispecchia profondamente i valori necessari anche nel suo lavoro: allenamento, dedizione e spirito di sacrificio. Ogni chilometro percorso rappresenta un impegno verso il miglioramento personale, proprio come le sfide professionali, che richiedono costante preparazione e impegno. In entrambi gli ambiti, la determinazione e la volontà di superare i limiti sono fondamentali per raggiungere nuovi traguardi e soddisfazioni.



La passione per la corsa si integra in modo coerente con il suo ruolo professionale nell'ambito del settore alimentare. Quali elementi ritiene mettano maggiormente in relazione questi due ambiti, apparentemente distinti ma profondamente connessi?

Mantenere una buona forma fisica richiede attenzione non solo all'attività sportiva, ma anche alla qualità e alla tipologia degli alimenti consumati. Il settore alimentare, infatti, è in costante evoluzione, rispondendo a nuove esigenze nutrizionali e a trend sempre più specializzati.

La nuova industria alimentare si sta sviluppando proprio in questa direzione, introducendo prodotti innovativi che danno origine a nuove linee di produzione. Cresce l'attenzione nei confronti delle persone affette da intolleranze o allergie alimentari, con l'obiettivo di offrire soluzioni sempre più mirate e sicure, come nuove farine o prodotti destinati a soggetti celiaci. Questo comporta un significativo ampliamento dell'offerta.

Parallelamente, il settore food è oggi soggetto a regolamentazioni sempre più rigorose, specialmente in materia di igiene e sicurezza dei processi produttivi.

In questo contesto, Schaeffler ha ampliato la propria gamma di soluzioni tecnologiche, introducendo componenti specificamente progettati per l'industria alimentare, come

quelli realizzati con materiali anticorrosivi o lubrificanti formulati per evitare la contaminazione dei prodotti durante la lavorazione. Si parla oggi di personalizzazione non soltanto delle macchine, ma dell'intero processo produttivo. In questo contesto, la mia figura professionale si inserisce in modo strategico, contribuendo attivamente all'evoluzione del settore.

È fondamentale supportare i manutentori nella selezione dei prodotti più idonei, considerando l'ampia varietà di soluzioni presenti sul mercato. Tra queste, assumono particolare rilevanza i componenti esenti da manutenzione, che rappresentano spesso la scelta preferita nei moderni processi produttivi del settore alimentare.

La manutenzione stessa si sta orientando verso un approccio più evoluto e mirato, che include anche l'aggiornamento di impianti esistenti attraverso l'upgrade di processi e macchinari ormai obsoleti.

Come sta rispondendo il mercato a una figura come la sua?

Il mercato della manutenzione continua a offrire riscontri positivi, a condizione che la presentazione dei prodotti sia affidata a figure competenti. È fondamentale sottolineare che il ruolo del manutentore non può essere improvvisato: oggi, questa figura rappresenta una vera e propria professionalità ricono-



sciuta all'interno dell'azienda, con un'importanza strategica sempre più evidente. Il fermo di un macchinario comporta l'arresto dell'intero impianto produttivo; per questo motivo, l'efficienza della produzione è strettamente legata a una manutenzione eseguita in modo preciso e puntuale. Per Schaeffler, supportare il cliente sia nella scelta dei componenti più adeguati sia nelle attività manutentive — anche attraverso l'impiego di sistemi digitali per il monitoraggio e il controllo dei processi — rappresenta un aspetto fondamentale, alla pari della qualità del prodotto stesso.

La velocità, elemento essenziale nel mondo della corsa, riflette perfettamente il ritmo dei tempi moderni...

Esatto. Viviamo in un'epoca in cui, con un semplice clic, è possibile accedere istantaneamente a informazioni e servizi da ogni parte del mondo. In questo contesto, la

rapidità nella risposta e nella risoluzione delle esigenze diventa un valore imprescindibile.

Il team Schaeffler, attraverso il mio ruolo, rappresenta una forma di "presenza umana" che si affianca a questa velocità digitale. Sono punto di riferimento diretto e concreto, offrendo supporto personalizzato ai clienti e impegnandomi nell'ascolto attivo per individuare soluzioni perfettamente in linea con le loro specifiche necessità.

Schaeffler è stato presente come partner di A.I.MAN. nei due eventi dell'Associazione strettamente legati al settore alimentare: un evento si è tenuto lo scorso marzo presso la sede di Martini & Rossi, mentre il secondo ha avuto luogo nel mese di maggio presso l'Azienda SantOrsola.

Cosa ci può raccontare di queste esperienze e del valore che hanno rappresentato per Schaeffler?

Durante quest'ultimo evento sono state messe in luce, come dicevo pocanzi, le nuove tendenze alimentari caratterizzate dall'introduzione costante di piccoli frutti nella dieta.

SantOrsola ha dimostrato di essere un'azienda all'avanguardia non solo dal punto di vista dei processi produttivi, ma anche per la qualità dei prodotti offerti al mercato. Dietro a tutto ciò c'è una mente brillante in ambito manutentivo: gli impianti devono infatti essere in grado di lavorare prodotti con tempi di lavorazione piuttosto ridotti (10-15 giorni), rendendo l'efficienza degli impianti un fattore cruciale per garantire la continuità e la qualità della produzione.



STEFANO MAROTTA

In Schaeffler da oltre 18 anni, ha iniziato il proprio percorso professionale nel settore della produzione di motori elettrici di grandi dimensioni, per poi approdare al service World Wide on site. Quest'ultima esperienza gli ha permesso di acquisire una profonda consapevolezza delle esigenze sia produttive che manutentive degli impianti. Questa consapevolezza ha rappresentato una solida base per il suo ingresso in Schaeffler. La conoscenza e l'approfondimento dei processi produttivi, maturati in anni di attività di service a stretto contatto con responsabili di produzione, manutentori e meccanici di impianto, gli hanno fatto comprendere quanto il mercato MRO (Maintenance, Repair, and Overhaul) sia strategico e di fondamentale importanza. È per questi motivi che oggi si occupa del settore MRO in Schaeffler, con un focus particolare sull'industria pesante: acciaio, cemento e carta. La passione per il judo nasce da qualcosa di molto più profondo della semplice pratica sportiva. Il judo non è solo un'arte marziale, ma una disciplina che insegna rispetto, resilienza, pazienza.



Ha iniziato a praticare arti marziali da ragazzo e la disciplina è stata un filo conduttore della sua vita che è risultata essere molto utile anche nel lavoro. In che modo?

Il mio settore di riferimento è l'industria pesante, che comprende ambiti quali la carta, l'acciaio, il cemento e, in generale, tutte le attività di produzione e trasformazione industriale. Se ci soffermiamo sul comparto siderurgico, emergono esigenze diverse tra le fasi di produzione e quelle di trasformazione dell'acciaio. La produzione richiede un processo continuo e ininterrotto, in cui ogni fermo macchina può causare rilevanti problematiche. Al contrario, nella trasformazione, l'attenzione si concentra sulla qualità del prodotto finito. Sono due mondi che hanno esigenze diverse, ma condividono un finale unico e comune che è quello di contenere i costi.

Il contenimento dei costi rappresenta un obiettivo condiviso sia nel suo ambito che in quello di Tommaso. Possiamo affermare che questo elemento, tra gli altri, contribuisce a consolidare il vostro lavoro di squadra in senso pieno?

Absolutamente sì. Contenere i costi è un fattore importantissimo.

I miei trent'anni di esperienza diretta sul campo, con un coinvolgimento pratico nelle attività di manutenzione, mi hanno permesso di sviluppare un rapporto profondo e consolidato con questo settore.

Schaeffler offre un supporto completo, non solo sotto il profilo dei prodotti, ma anche at-

traverso un'assistenza tecnica qualificata.

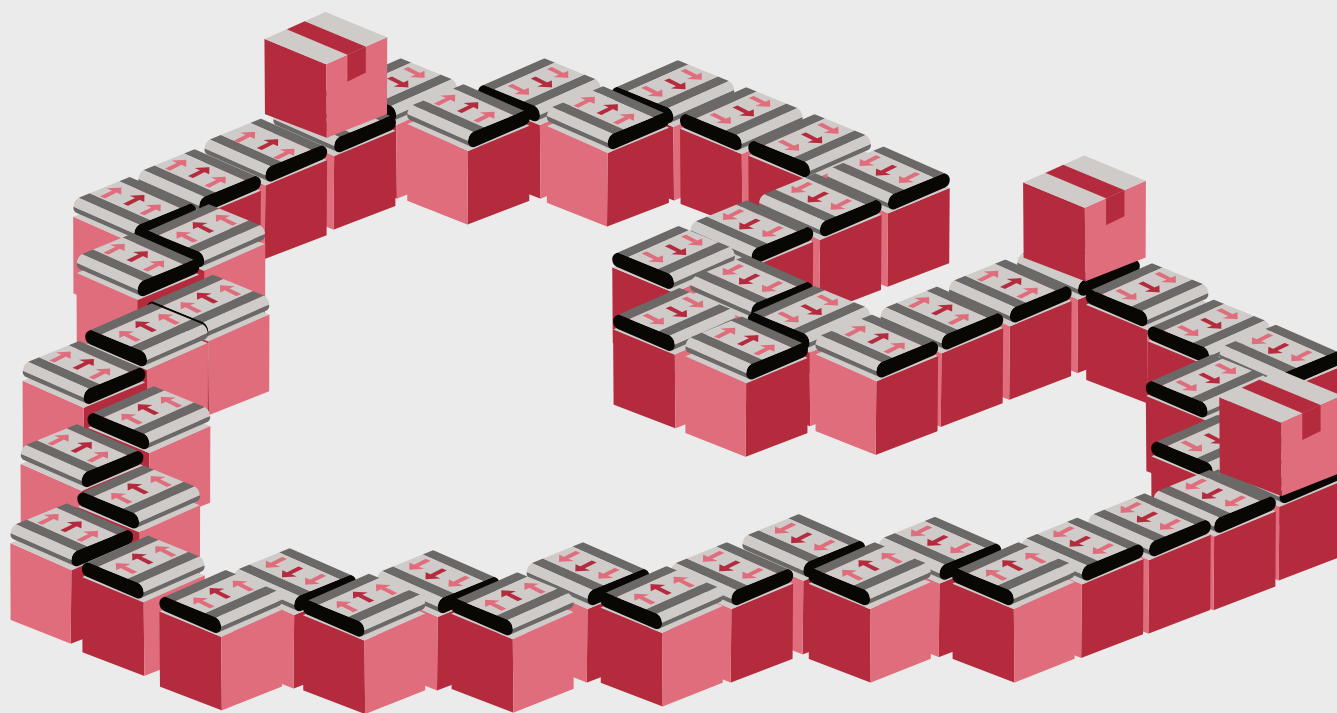
Il nostro obiettivo primario è essere un punto di riferimento affidabile per il cliente, un principio che guida con costanza l'intero team Schaeffler.

Chiaramente, la modalità di servizio al cliente viene modulata in base alle specifiche esigenze: alcuni clienti sono in grado di gestire autonomamente la programmazione della manutenzione e pertanto ricevono supporto diretto; altri, invece, necessitano di un'assistenza quotidiana o di interventi tempestivi in caso di imprevisti — in particolare coloro che adottano una strategia di manutenzione a guasto, a seconda della natura degli impianti produttivi e si possono affidare ai distributori Schaeffler qualificati, certificati e adeguatamente formati per seguire specifici ambiti operativi.

Grazie a questa combinazione di competenze e supporti, siamo in grado di garantire un servizio puntuale e tecnico di elevata qualità. Nel corso di questo episodio della "Casa della Manutenzione", il team Schaeffler ha mostrato quanto sia importante avere una squadra unita e preparata per superare con successo le sfide del mercato. Ha messo in evidenza come la collaborazione tra persone, tecnologie e processi sia davvero il motore di crescita e affidabilità ed è proprio grazie a questo approccio di squadra che Schaeffler e il suo team danno valore al motto "stronger together". □

Francesca Lorini
f.lorini@tim-europe.com

WE 



DISTRIBUZIONE INDUSTRIALE



Il mercato di Cuscinetti e Trasmissioni di Potenza

1. Come si è evoluto il ruolo del distributore industriale negli ultimi anni? E quali sono le principali sfide che il settore sta affrontando?
2. Quanto e come interagisce l'ambito della manutenzione nel settore di cuscinetti e trasmissioni di potenza?
3. Quali sono le tecnologie che stanno maggiormente influenzando il tipo di soluzioni richieste dai clienti?
4. In che modo ritenete che l'intelligenza artificiale possa influenzare (o stia già influenzando) il vostro settore?
5. Guardando al futuro, quali sono le aree strategiche su cui pensate di investire maggiormente: digitalizzazione, sostenibilità, logistica, nuovi servizi...?
6. In che direzione dovrà invece svilupparsi a suo parere il settore dei cuscinetti e delle trasmissioni di potenza per mantenere la propria competitività nel futuro?



TOO GOOD TO BE REPLACED.



#skfremanufacturing



You don't throw out a classic. You bring it back. Better.

With SKF Remanufacturing, your bearings perform like new at a fraction of the cost, lead time, and CO₂ footprint.

SKF

IMMAGINE INDUSTRIA - L'IMPRESA È DEL CLIENTE

SKF è stata fondata nel 1907. Siamo presenti in circa 130 paesi, con oltre 40.000 dipendenti e 17.000 concessionari in tutto il mondo.

I nostri prodotti sono presenti ovunque nella società. Dove c'è movimento, ci possono essere le soluzioni SKF. Siamo una parte importante della quotidianità di persone e aziende in tutto il mondo.



1. Il distributore industriale sarà sempre un attore fondamentale nella catena di fornitura, rendendo più efficiente il processo di approvvigionamento dei clienti. Tra le sfide che ha, vedo l'offerta di servizi logistici aggiuntivi, per creare valore ai clienti. Il mantenere aggiornate conoscenze industriali e tecniche per guidare la scelta del prodotto, ottimizzando l'applicazione. L'interazione digitale con le nuove generazioni e l'avere maggiore capacità di erogare servizi per la manutenzione industriale.

2. Una parte significativa dei cuscinetti installati non raggiunge la vita utile prevista: lubrificazione inefficiente, condizioni di fatica differenti da quelle di progetto, errori di montaggio e contaminazione le cause principali. La buona notizia è che una manutenzione corretta può intervenire su questi problemi aumentando affidabilità e durata in esercizio.

3. I costruttori desiderano realizzare macchine che richiedano minima o nulla manutenzione dei cuscinetti. Questo significa lavorare sulle tenute e sulla lubrificazione, valutando attentamente la condizione di funzionamento. Un lavoro per educare i clienti verso soluzioni più specifiche e meno generaliste. Cresce anche la domanda di cuscinetti ricondizionati, coniugando affidabilità, prezzo e sostenibilità.

4. Sul sito SKF è già presente un assistente di ricerca basato su intelligenza artificiale, che il cliente può selezionare per agevolare la ricerca di info e prodotti. L'intelligenza artificiale, abbinata al machine learning, è già attiva nel campo della manutenzione industriale aiutando

ad accelerare l'analisi di grandi volumi di dati per presidiare l'affidabilità dei macchinari rotanti.

5. Sostenibilità, digitalizzazione e... formazione. Supporto alle persone per affrontare le trasformazioni in atto. Sempre graditi i programmi di formazione commerciale, oltre che tecnica. La sostenibilità è centrale nella strategia SKF e abbiamo collaborazioni aperte con i distributori per supportare i clienti finali nei loro obiettivi. Digitalizzazione per rendere più agevole e semplice fare business.

6. Aiutare i clienti utilizzatori a capire come sfruttare il massimo della vita del cuscinetto con il minor costo di esercizio possibile, riducendo gli attriti interni che assorbono energia. Integrare le informazioni provenienti dal cuscinetto nei parametri di processo della macchina per informazioni più precise sull'affidabilità e qualità del processo produttivo. Cuscinetti pensati per economia circolare.



Giorgio Raiano, classe 1969, lavora in SKF dal 1996 maturando una significativa esperienza operativa e strategica della Distribuzione Industriale in Italia. È responsabile dei programmi di sviluppo della rete distributiva SKF per Italia, Spagna e Portogallo.

È anche il referente per le attività di tutela dalla contraffazione nel mercato italiano.

Risiede a Bologna.

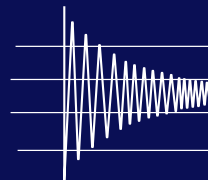
Monitorare e ottimizzare la performance



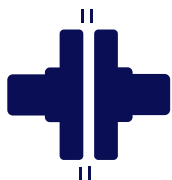
 **Rilevamento
termografico**



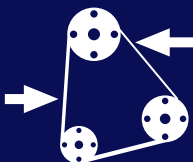
 **Controllo delle
perdite d'aria**



 **Analisi delle
vibrazioni**



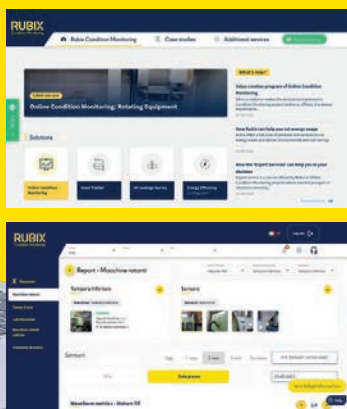
 **Allineamento e
accoppiamento
dell'albero**



 **Controllo
allineamento e
tensione della cinghia**



 **Analisi
della
lubrificazione**



**Tutto sotto controllo
con la piattaforma Rubix**

Conosci in ogni momento
lo stato degli impianti della
tua azienda e pianifica gli
interventi in modo efficiente.

it.service@rubix.com

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, offre solo i prodotti dei migliori brand (it.rubix.com) e i servizi ad alto valore aggiunto (solution.rubix.com).

Rubix è il partner ideale delle aziende manifatturiere di ogni settore e dimensione nell'ambito delle manutenzioni, riparazioni e revisioni industriali.

RUBIX

1. Il ruolo del distributore industriale è passato da semplice intermediario a partner di valore. La digitalizzazione è ormai centrale, la gestione della supply chain diventa cruciale e crescono i modelli ibridi; infine, sostenibilità ed efficienza sono prioritari.

Le sfide principali restano: pressione sui margini, digitalizzazione e integrazione, talenti e competenze, rischi geopolitici e logistici. Non da ultimo, la contraffazione che mina la sicurezza e la continuità produttiva ed è un problema reale e pericoloso. È fondamentale affidarsi esclusivamente a distributori autorizzati e canali certificati: la qualità e l'affidabilità non possono essere messe in saldo.

2. La manutenzione è cruciale per l'affidabilità operativa e si integra strettamente con le varie forniture e lo sviluppo di soluzioni operative complesse: l'interazione tra manutenzione distribuzione industriale è elevata. I fornitori mettono a disposizione pezzi di ricambio, schede tecniche, lubrificanti e strumenti di misura in funzione di come i dipartimenti di manutenzione definiscono parametri di sostituzione, pianificano interventi, gestiscono scorte e record di intervento. La manutenzione è sempre più predittiva ed ai distributori vengono chieste soluzioni di condition monitoring.

3. Le tecnologie che stanno influenzando di più le soluzioni richieste dai clienti sono senz'altro i sistemi IoT e il monitoraggio condizionale IIoT (Industrial Internet of Things). Questi collegano macchine, sensori e software di manutenzione per allarmi, remote diagnostics e pianificazione interventi.

4. L'intelligenza artificiale sta già influenzando e continuerà a trasformare il settore in diversi ambiti. Basti pensare alla manutenzione predittiva avanzata, cioè, modelli IA che analizzano vibrazioni, temperatura,

olio e altri segnali per predire guasti con maggiore accuratezza e ridurre i fermi non programmati. L'AI viene utilizzata per riconoscere pattern di usura, anomalie e trend di performance, ottimizzando piani di sostituzione e intervento. Anche la logistica utilizza l'IA per la gestione smart di scorte, ricambi critici e pianificazione degli interventi in base a priorità e disponibilità.

5. Noi di RUBIX abbiamo già realizzato e resa pienamente operativa una piattaforma web che raccoglie i dati di diverse misure e sensori posizionati sulle macchine dei nostri clienti e che tramite l'AI fornisce la diagnostica dei macchinari, agevolando il lavoro dei manutentori. Continueremo anche ad investire nella formazione delle persone perché i nostri collaboratori devono essere sempre più smart e preparati a queste nuove sfide che ci pone il mercato in modo sempre più professionale.

6. Questi prodotti, seppur in parte già maturi, dovranno evolversi consentendo al cliente di monitorare in tempo reale tutti i parametri di funzionamento e di effettuare una diagnostica accurata sul loro stato di usura. Questo rappresenterebbe un enorme passo avanti nella gestione degli impianti. In realtà, forse non siamo così lontani da questa prospettiva, e mi auguro di poterla vedere realizzata con i miei occhi.



Federico Prest, Category Manager Bearings & Condition Monitoring, lavora in Rubix dal 2001. Ha iniziato nel ruolo commerciale esterno, per poi specializzarsi come tecnico e diventare responsabile del Condition Monitoring in Italia, contribuendo allo sviluppo della piattaforma digitale dedicata. Oggi segue anche il comparto dei cuscinetti in qualità di Category Manager.

Torce Ledlenser

Intuitive e sostenibili

Sono 12 i modelli della serie P disponibili presso **CONRAD Sourcing**



Platform, attraverso la quale è possibile soddisfare in modo efficiente e centralizzato le vostre esigenze tecniche.

Grazie all'uso di materiale riciclato nella serie P, il fabbisogno di materie prime risulta notevolmente ridotto: l'uso di alluminio riciclato abbatte i consumi energetici fino al 95% e riduce le emissioni di CO2 di circa il 96,4% per tonnellata.

Sono due i modelli che si distinguono particolarmente: la P7R e la P21R, combinano un'estrema potenza luminosa con un'utilizzo intuitivo. La P7R è la potente evoluzione di un classico Ledlenser: concentra tutti i vantaggi dell'originale, offrendo una luminosità superiore e una facilità d'uso estrema.

La P21R è il modello più potente della serie e grazie all'innovativa funzione One-Touch Focus è possibile regolare il fascio luminoso con un movimento del pollice.

Cavi per comunicazione industriale

La risposta agli standard più richiesti

LAPP, lancia **POLISCREEN®** una linea di cavi dati per la comunicazione industriale. Dotati di specifiche elettriche e tecniche che rispecchiano gli standard di mercato più richiesti nelle applicazioni di misurazione, controllo e segnalazione, questi prodotti integrano il già ampio portfolio LAPP per assicurare ai clienti la possibilità di forniture sempre più complete. Include 29 diversi tipi di cavi, molti



caratterizzati da schermatura in foglio plastico laminato in alluminio con filo di drenaggio, twistatura delle coppie contro diafonia ed interferenze, pensati per le principali necessità di comunicazione.

La serie include infatti prodotti per applicazioni video, audio, comunicazione dati in ambienti critici, IIoT, automazione di fabbrica o di processo, così come per il cablaggio di quadri elettrici, segnali analogici LV, o anche specifici per la comunicazione.

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.



Gascromatografo

Per applicazioni su gas

EMERSON ha presentato il gascromatografo **Rosemount™ 470XA**, un dispositivo innovativo pensato per semplificare l'analisi dei gas nelle applicazioni di misura fiscale e di processo. La crescente domanda di gas provenienti da fonti sostenibili, come biogas e gas di discarica, ha messo in evidenza la necessità di uno strumento più flessibile e compatto.

Il 470XA risponde a queste esigenze, combinando la robustezza e l'affidabilità del gascromatografo **Rosemount™ 770XA** con un design più conveniente, che si adatta anche a nuove applicazioni come la cattura del carbonio e l'uso di gas rinnovabili. Grazie a un'interfaccia con LCD a colori e un software intuitivo, il dispositivo riduce la necessità di formazione specialistica. Inoltre, il modulo completamente riparabile e il software preinstallato semplificano la manutenzione e l'analisi, ottimizzando i costi operativi.



Trattamento superficiale

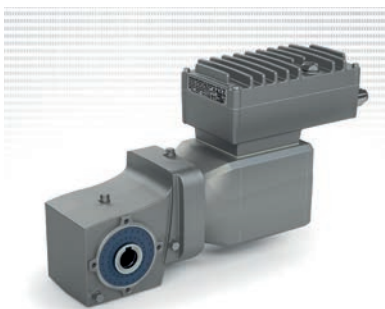
Per il confezionamento primario

Il rivestimento superficiale NXD tUpH® rappresenta un'alternativa economica ed efficace all'acciaio inox, alle verniciature e alle coperture protettive.

Questo trattamento, disponibile per tutti i componenti **NORD**

con carcassa in alluminio liscio, trasforma lo strato superficiale in una base altamente resistente alla corrosione. In combinazione con un sigillante, garantisce una resistenza elevata ad acidi e alcali nelle aree di lavaggio, una durezza superiore rispetto a leghe di alluminio non trattate e un effetto protettivo che si mantiene anche in caso di lievi danni meccanici.

Inoltre, le superfici trattate con NXD tUpH® sono prive di PFAS e sicure per il contatto con alimenti, conformi alle normative FDA, al Regolamento UE 1935/2004 e alle disposizioni in vigore in Svizzera e nei Paesi del MERCOSUR.



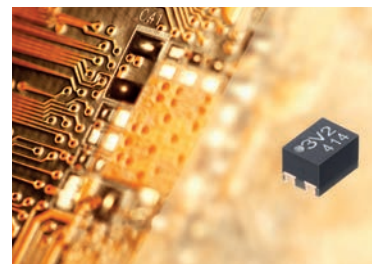
Relè ad alta temperatura

Per progetti più densi

OMRON ELECTRONIC

ha lanciato il relè MOSFET G3VM S-VSON(L), progettato per l'uso in apparecchiature di collaudo per semiconduttori, sistemi di comunicazione nonché apparati di test e misura.

È in grado di operare a temperature ambiente fino a 125°C, superando i limiti precedenti di 110°C. Poiché basato sulla tecnologia MOSFET, è comandato dalla tensione, evitando il ricorso alla classica resistenza lato ingresso e liberando al contempo ulteriore spazio sulla scheda. Le elevate prestazioni termiche dei relè G3VM consentono la progettazione di schede con una densità di componenti maggiore che, nelle applicazioni di test, può consentire di eseguire più cicli contemporaneamente e in un lasso di tempo più breve. Le prestazioni termiche superiori del G3VM consentono di gestire meglio il calore senza compromettere l'efficienza, semplificando la progettazione di applicazioni più compatte. Il relè pesa solo 0.1 g ed è disponibile in quattro varianti.



Valvola mobile

Definizione di standard sempre maggiori

La valvola mobile VA130, che completa la gamma di valvole della serie VA di **PARKER**, è una soluzione all'avanguardia ideata per rivoluzionare il settore dell'idraulica mobile. Progettata con precisione utilizzando materiali di alta qualità, offre flessibilità e personalizzazione, consentendo un'integrazione perfetta nei sistemi idraulici semplici e complessi in un'ampia gamma di applicazioni. Si distingue per il design modulare e la versatilità, che le consentono di essere adattata per soddisfare praticamente qualsiasi esigenza delle funzioni idrauliche. Il design comprende spole adatte alle funzioni, compensatori di pressione e limitatori di pressione con segnale di carico. Questo approccio innovativo riduce significativamente le perdite di energia e allo stesso tempo aumenta la produttività, presentando un alto standard nel controllo idraulico ad alta efficienza energetica.



GARANT Master

La linea di utensili che aumenta la produttività

Lanciata nel 2015 da **HOFFMANN GROUP**, la gamma di utensili GARANT Master è stata progettata per offrire le massime prestazioni nei processi produttivi più complessi e nella lavorazione di materiali speciali. Da allora, la gamma è stata ampliata fino a contare oltre 55 mila utensili per

qualsiasi tipo di lavorazione di qualsiasi materiale. Ogni utensile della linea è frutto di una ricerca continua e di un'ingegneria avanzata sviluppata in dodici centri tecnologici, per offrire prestazioni più elevate rispetto a un utensile tradizionale, riducendo i tempi di lavorazione e i costi di produzione. Uno degli aspetti per aumentare la produttività è la scelta dell'utensile e la strategia di lavoro più adatta a ogni lavorazione e materiale. Per questo, l'azienda offre ai propri clienti un servizio di consulenza che consente di individuare gli utensili più efficienti e progettare attrezzature speciali per sviluppare un ciclo di lavoro affidabile, veloce e più produttivo.



LA PRODUZIONE

Termocamera compatta

Ispezioni più rapide, chiare e affidabili

La termocamera **FLIR C8** è uno strumento compatto progettato per migliorare la diagnostica termica. La sua versione di ultima generazione ha una qualità dell'immagine potenziata, una maggiore precisione, una migliore sensibilità e l'aggiunta di modelli di reportistica avanzati all'interno di Flir Ignite Pro.

La risoluzione termica di 320 x 240 pixel e un campo visivo orizzontale di 35° aumentano il numero di pixel focalizzati sul bersaglio e migliorano la nitidezza dell'immagine. Grazie al modo semplice per documentare e condividere i risultati con altri, gli utenti possono ridurre i tempi di reporting del 20-40% grazie all'integrazione con Flir Ignite Pro. Un formato compatto e una struttura resistente e maneggevole soddisfano gli standard di resistenza alla caduta e protezione, garantendo che la termocamera C8 sia pronta per lavorare in tutti gli ambienti operativi impegnativi.



Pompa per processi di pulizia igienici

Semplicità ed efficienza

La pompa Bredel CIP di **WATSON-MARLOW** Fluid Technology Solutions supporta la pulizia CIP senza necessità di bypass o smontaggio eliminando i tempi di fermo della produzione ed evitando il deterioramento del prodotto a causa della contaminazione. È progettata con un rotore che consente di ottenere la velocità >2 m/sec. richiesta per la pulizia CIP. I vantaggi includono la riduzione dei tempi di inattività per la manutenzione, una riduzione del consumo energetico perché non è necessario mantenere la pompa in funzione durante i cicli di CIP.

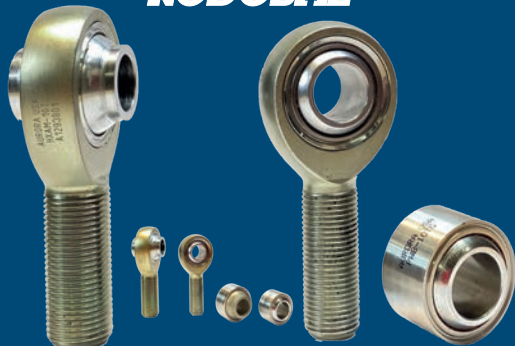
Oltre ad essere conforme alle norme di sicurezza alimentare (FDA, EC1935 e 3A), permette un dosaggio di alta precisione con flusso indipendente dalle condizioni di aspirazione o di scarico. Il design è igienico: il solo punto di contatto con il fluido è l'interno del tubo flessibile. È adatta per un'ampia gamma di applicazioni nel settore alimentare.



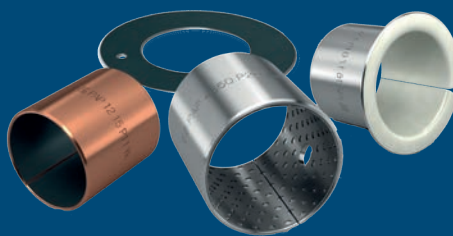
Getecno
INDUSTRIAL PRODUCTS



AURORA®
RODOBAL®



PERMAGLIDE®



RODOFLEX®



RODOGRIP®



RULAND®



www.getecno.com

Your demand, our efficiency

EPTDA
Member

Innovazione per l'automazione nell'industria Food & Beverage

Unità a ricircolazione di sfere a quattro corone con disposizione a X

In qualità di inventore del sistema di guida lineare a rulli, la Motion Technology Company Schaeffler ha influenzato in modo decisivo lo sviluppo dei sistemi di guida lineare per oltre 50 anni ed è uno dei fornitori leader a livello mondiale in questo settore. Per il mercato dell'automazione in forte crescita, in particolare per le applicazioni negli assi di montaggio e movimentazione come quelli utilizzati nell'industria Food & Beverage l'azienda ha presentato la sua unità a ricircolazione di sfere a quattro corone KLLT con disposizione a X.

Il "tutto fare" tra le unità a ricircolazione di sfere a quattro corone

In termini di design, le caratteristiche distintive della variante sono la disposizione a X delle piste e un sistema di lubrificazione e di tenuta migliorato. In combinazione con una struttura robusta, la serie KLLT svolge la funzione di "unità completa di cuscinetti e guide di ricircolazione lineari" per applicazioni con tolleranze maggiori nella geometria di montaggio. Otto diversi carrelli (KWLT) – in versione lunga, corta, alta e bassa, con e senza flangia – offrono la massima libertà di progettazione e flessibilità.

Tutti i carrelli sono intercambiabili secondo la norma ISO 12090-1. Un serbatoio di lubrificante è stato integrato nelle testate per consentire intervalli di rilubrificazione particolarmente lunghi. La disposizione delle piste con un angolo di 45° garantisce una distribuzione uniforme del carico, una capacità di carico e una rigidità in tutte e quattro le direzioni di carico principali e, di conseguenza, offre una grande flessibilità di progettazione.

Tollerante alle strutture adiacenti con deviazioni geometriche

A differenza delle unità

di guide e cuscinetti a ricircolazione di sfere a quattro corone KUVE-B particolarmente rigide con disposizione a O, le unità di guide e cuscinetti a ricircolazione di sfere KLLT hanno una disposizione a X.

In combinazione con gli elementi volventi più grandi e la conseguente minore rigidità, i gruppi di cuscinetti a ricircolazione di sfere e guide KLLT sono in grado di compensare meglio le tolleranze maggiori nella geometria adiacente. Una volta montati, ciò si traduce in forze reattive inferiori. Questo rende la KLLT ideale per la movimentazione quando si utilizzano profili strutturali trafilati in alluminio o strutture saldate con tolleranze maggiori.

Facile da installare e ricambi economici

Le unità di guide e cuscinetti a ricircolazione di sfere lineari a quattro corone KLLT sono disponibili in sei dimensioni: 15, 20, 25, 30, 35, 45. Per tutte le dimensioni, la lunghezza massima delle guide lineari è di circa 4.000 millimetri. Le guide lineari più lunghe sono composte da più sezioni.

I tappi in plastica brevettati KA-TN/B consentono una chiusura efficiente dei fori di montaggio nelle guide. Il numero necessario è incluso sfuso con ogni guida TKLT standard. □

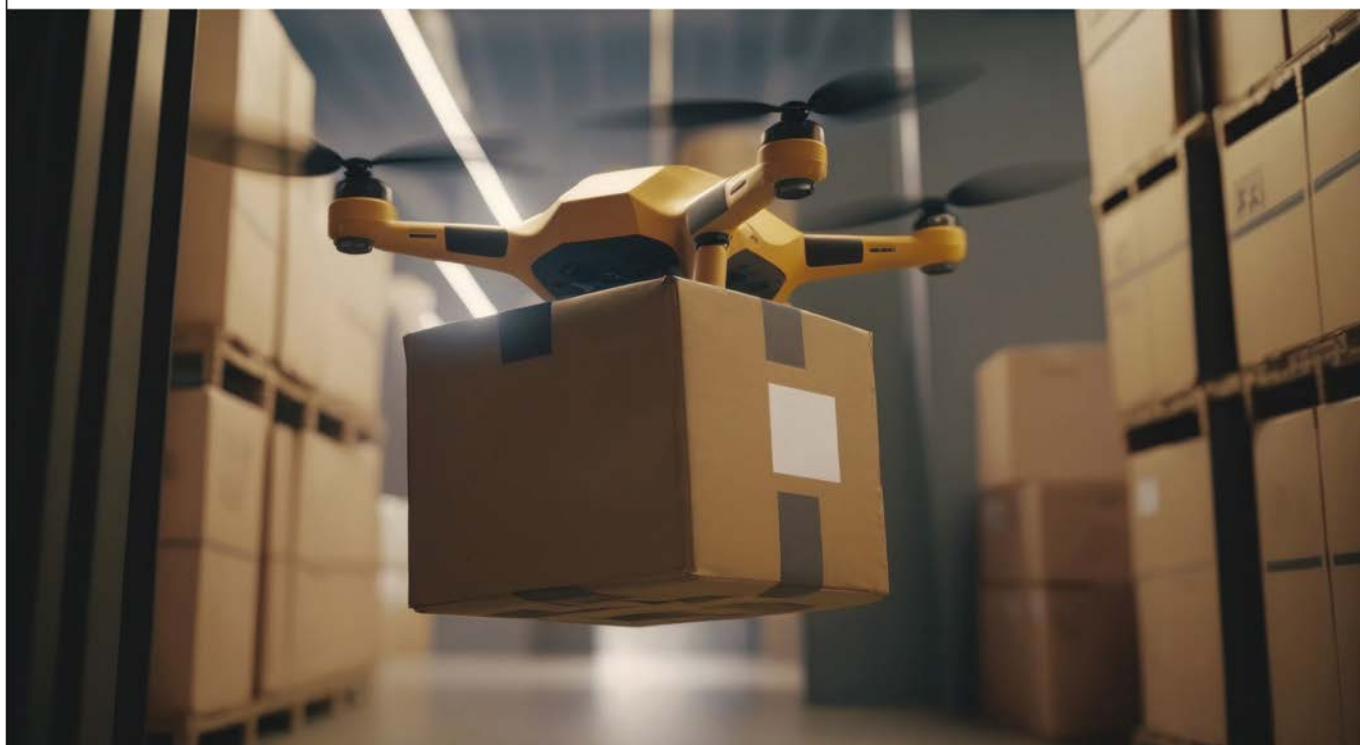


INDICE

ATLAS COPCO	8	PARKER HANNIFIN	27
CONRAD ELECTRONIC	26	RS COMPONENTS	8
EMERSON	26	RUBIX	24, 25
GETECNO	28	SCHAEFFLER	2, 16, 29
HOFFMANN	27	SKF	9, 22, 23
KAESER COMPRESSORI	8	STANLEY BLACK & DECKER	9
LAPP	26	TELEDYNE FLIR	28
MEWA	9	TOSHIBA	26
NORD MOTORIDUTTORI	27	VERZOLLA	6, 7
NTN	4, 32	WATSON MARLOW	28
OMRON ELECTRONICS	27		

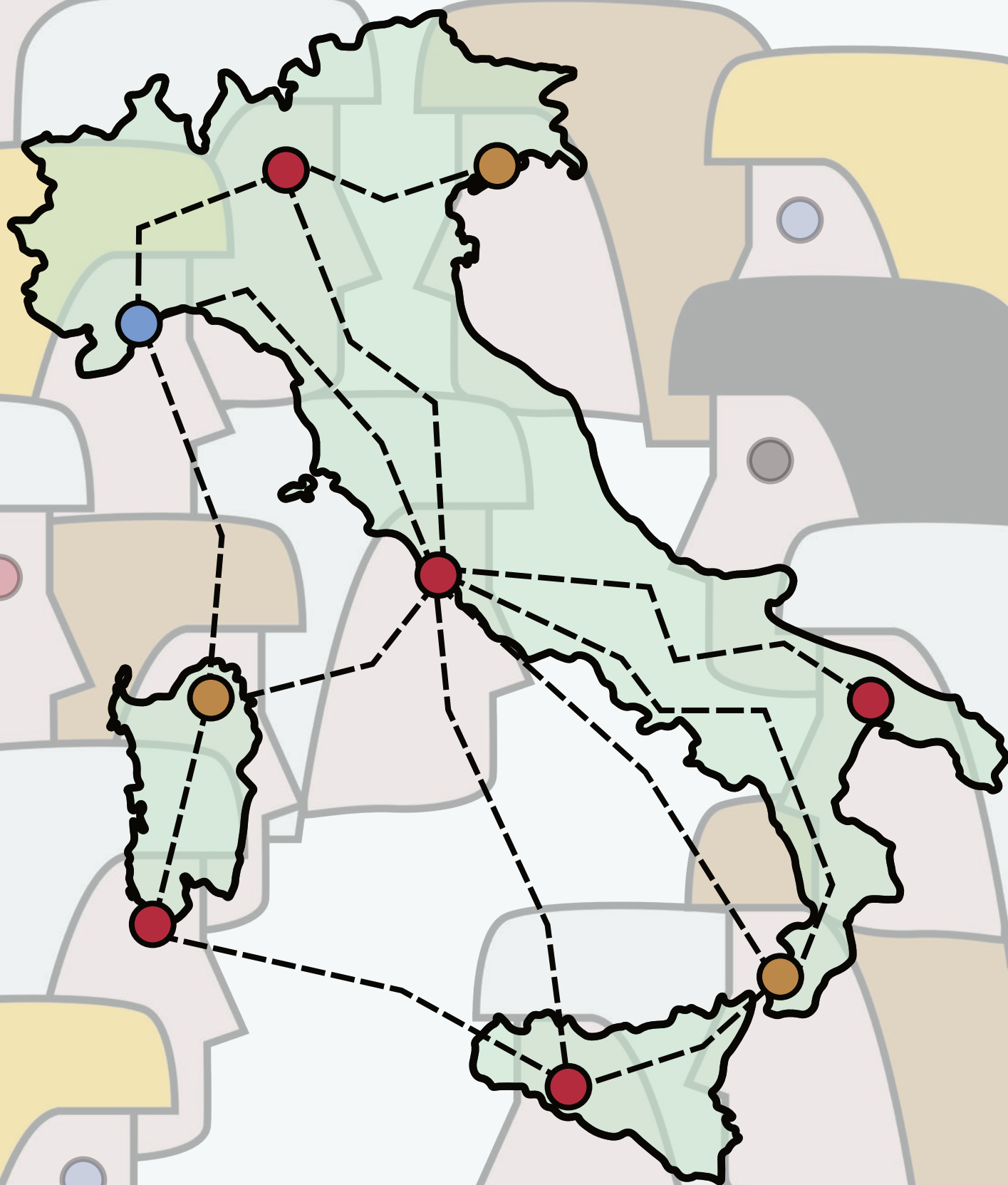
IL DISTRIBUTORE INDUSTRIALE **DICEMBRE**

IMMAGINE INDUSTRIA: TRASFORMAZIONE DIGITALE & LOGISTICA



La Distribuzione... Serve!

**IL DISTRIBUTORE
INDUSTRIALE**
IL RIVENDITORE DI PRODOTTI INDUSTRIALI





Make the world
move forward

NTN[®]

Cuscinetti radiali rigidi a sfere Enjoy the silence*

NTN perfeziona la qualità della propria offerta di cuscinetti radiali rigidi a sfere, implementando il gioco interno CM con tolleranze ridotte come nuovo standard del marchio NTN. Attraverso questa evoluzione, NTN dimostra la volontà di proporvi il meglio della tecnologia giapponese.

Oggi il comfort acustico è alla portata di tutti!

* Vi godrete il silenzio

www.ntn-europe.com 