2 / 2022

IL DISTRIBUTORE INDUSTRIALE

DISTRIBUZIONE, VENDITA & MANAGEMENT

FNDI Federazione Nazionale Distribuzione Industriale

FEDERTEC

INTERVISTA

«È fondamentale per le nostre aziende dedicare tempo all'ascolto delle necessità che provengono dai propri settori di riferimento, per cercare di realizzare un modello di business taylor made e specializzato»

Luca Milani
CEO, GMM Group

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

Segui IL DISTRIBUTORE INDUSTRIALE su LINKEDIN

21 IMMAGINE INDUSTRIA
Il Mercato dell'Utensileria

26 LA PRODUZIONE
Le Ultime Novità dal Mondo Industriale

Leggi la **versione digitale** de **Il Distributore Industriale** su **www.distributore-industriale.it**

ABBONATI GRATUITAMENTE

IL DISTRIBUTORE INDUSTRIALE
DISTRIBUZIONE, VENDITA & MANAGEMENT

SOMMARIO

TIMGLOBALMEDIA

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) - Centro Commerciale San Felice, 86 - Segrate (MI). Le categoria 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.

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) - Centro Commerciale San Felice, 86 - Segrate (MI) - titolare del trattamento, rende noto che presso propri locali siti in Segrate, Centro Commerciale San Felice, 2 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.

9.

16.

5. Editoriale
9. Echi di Mercato
10. Executive Corner
16. L'Intervista: Luca Milani, GMM Group
21. Immagine Industria: Il Mercato dell'Utensileria
23. Immagine Industria: Arrigo Massari, Rubix
25. Immagine Industria: Laura Facchinetti, Facchinetti
26. La Produzione
29. Info & News
30. Indice

21.

29.

LA NUOVA FRONTIERA

NELLA LAVORAZIONE DEI METALLI

EMP INTEGRATOR

automotive | e-mobility | medicale-cosmetico | serbatoi a pressione | batterie | crimpaggio

Tecnologia a Impulsi Elettromagnetici per formare, saldare, crimpare o tagliare metalli diversi con semplicità e risultati economici, efficienti, precisi e resistenti.

- Saldature su leghe metalliche non saldabili con metodi convenzionali
- Termoformatura senza uso di stampo maschio
- Lavora a freddo
- Precisione e resistenza unica
- Manutenzione ridotta
- Processo senza scarti; non modifica le caratteristiche del metallo.
- Elevata efficienza energetica e velocità di esecuzione
- Effetti del ritorno elastico ridotti al minimo
- Distribuzione del materiale sulla superficie perfetta, senza riduzioni di spessore
- Taglio e foratura gestibili nello stesso processo; tagli senza sbavature
- Processo di pulizia e finitura superficiale di alta qualità della parte
- Può essere combinato con qualsiasi altra tecnologia di formatura

SMART FACTORY è una Start-up italiana formata da ingegneri specializzati che elabora soluzioni software di machine learning per la produzione industriale.
La collaborazione con PST rappresenta un grande passo nel servizio ai propri clienti

SMART FACTORY
Integrated solutions
Part of Gruppo Mondial

partner ufficiale italia
PST PRODUCTS

www.mondial.it - mkt@mondial.it

Confidando nel domani

La stagione estiva 2022 non sembra essere preludio di una favorevole seconda metà dell'anno. La guerra in Ucraina che imperversa, senza dare cenno di rallentamento, ha dato un colpo di coda significativo alla nostra economia, che sembrava essere in fase distensiva: i rincari delle materie prime e la loro scarsa reperibilità stanno colpendo fortemente l'industria che si rivela essere ancora in ribasso.
La ripresa che traspariva dai dati degli scorsi trimestri si è arrestata, nonostante i minori contagi e l'emergenza sanitaria sotto controllo favoriscano i servizi che sono in netto miglioramento.
A certificare queste prime righe – un po' pessimistiche – è Confindustria con le sue analisi, delle quali troverete il consueto approfondimento nell'**Executive Corner.**

Come accennato, però, gli indicatori sanitari in continuo miglioramento, la fine dello stato d'emergenza e le regole sempre meno stringenti, hanno dato la possibilità di un sempre maggiore ritorno alla condivisione di giornate in presenza: fiere, eventi, show, convegni, congressi... il *networking* dal vivo è ripartito, anche se la scelta mista (remoto e dal vivo) si rivela la più vincente poiché capace di coinvolgere un maggior numero di persone.
Nella sezione **Info & News** sono raccontati tutti i dettagli dei prossimi appuntamenti che si svolgeranno sia dal vivo che da remoto: dall'**Assemblea FEDERTEC** e i festeggiamenti per il **50° anniversario ASSIOT**, previsti per la fine di giugno, fino ad arrivare in autunno con grandi e importanti ritorni.
La seconda parte dell'anno, infatti, vedrà lo svolgersi della 2° edizione di **Industrial Distribution Week** che lo scorso anno ha coinvolto più di 250 professionisti e operatori del settore, oltre che l'attesissima **Giornata del Distributore** che avrà luogo in presenza dopo un'assenza di 3 anni.

In questo numero il protagonista dell'intervista di copertina è **Luca Milani, CEO di GMM Group**, azienda del modenese che opera in tre principali settori industriali: il ceramico, il Food & Beverage e il biomedicale e che distribuisce i principali brand del settore meccanico.
Un ritorno a questo appuntamento esclusivo dopo anni, un passaggio di testimone da Attilio Milani, Presidente del Gruppo, a suo figlio che ha raccontato la storia dei quasi 50 anni della società, la sua crescita ed espansione sul territorio internazionale e gli obiettivi per il prossimo futuro.

Immancabili, come sempre: **Echi di Mercato,** la rubrica con le novità dal mondo industriale e **Immagine Industria** il cui focus è incentrato sul mercato dell'utensileria.

Sebbene le premesse non siano delle migliori l'augurio è quello che la situazione volga al meglio: dopo la tempesta arriva sempre il sole.

Francesca Lorini
f.lorini@tim-europe.com

SmartTEMP

RISCALDATORE AD INDUZIONE

Volete garantire l'affidabilità dei Vostri macchinari per ridurre i costi operativi?
Vi presentiamo **SmartTEMP di NTN-SNR**, l'innovativa gamma di apparecchi per riscaldamento ad induzione. Grazie alle modalità di riscaldamento intuitive di questi apparecchi, **SmartTEMP** mantiene la perfetta integrità strutturale dei Vostri pignoni o cuscinetti, garantendo così un montaggio ottimale, indispensabile per raggiungere i Vostri obiettivi.

La soluzione Premium di riscaldamento per tutti i Vostri componenti meccanici.

www.ntn-snr.com

SNR®
Brand of **NTN corporation**

DOC_L_MT_SMART_AP1_lo-210x285- NTN-SNR ©04.2022 - Photos: NTN-SNR / PEDRO STUDIO PHOTO / SHUTTERSTOCK

NTN: gamma SmartTEMP, per riscaldamento ad induzione

NTN-SNR Italia SpA

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

Tel. +39.02.47 99 861
Fax +39.02.33 50 06 56

e-mail: info-ntnsnritalia@ntn-snr.it
http://www.ntn-snr.com

La gamma NTN di apparecchi per riscaldamento ad induzione SmartTEMP con marchio SNR offre un controllo totale delle temperature, perfetta integrità strutturale dei materiali e assoluta sicurezza in fase di montaggio di componenti come cuscinetti o pignoni. Il suo design innovativo consente di riscaldare gli anelli interni ed esterni di un cuscinetto contemporaneamente, mantenendo la differenza di temperatura sotto costante controllo. Il sistema di riscaldamento graduale è adatto e ideale per componenti sensibili. SmartTEMP è uno strumento su misura dalle elevate prestazioni per tutti i mercati industriali che hanno necessità di riscaldare pezzi e componenti.

Funzioni esclusive e innovative

Gli apparecchi per riscaldamento ad induzione SmartTEMP sono innanzitutto progettati per garantire la sicurezza dell'operatore e del componente da riscaldare. Il design esclusivo con un sistema di bobine collocato sotto il componente, riscalda in modo uniforme e coerente i due anelli del cuscinetto per evitare eventuali differenze di temperatura tra i vari componenti. Due sensori verificano costantemente la differenza di temperatura tra i due anelli per un controllo totale del processo di riscaldamento e per salvaguardare completamente le caratteristiche fisiche del cuscinetto. La gamma propone 7 modelli in grado di riscaldare componenti con masse comprese da pochi grammi a 1,6 tonnellate.
SmartTEMP migliora la qualità nel montaggio dei componenti e mantiene integre le caratteristiche fisiche delle leghe che compongono i vari pezzi da riscaldare, allungando la durata operativa delle parti rotanti e dei macchinari.

Elevate prestazioni, facilità d'utilizzo e robustezza

Il processore SmartTEMP aumenta le prestazioni del sistema, orientando la sua potenza verso le caratteristiche del componente in lavorazione, per un rendimento di 0,8 rispetto a 0,3 con un riscaldatore a induzione convenzionale. Il tempo di riscaldamento è quindi ridotto del 30%, con un notevole risparmio di energia.
SmartTEMP è dotato di uno schermo tattile semplice e intuitivo, programmabile nella lingua richiesta dall'operatore. Il software permette agli utenti di caricare i dati relativi alla fase di riscaldamento, per garantire la tracciabilità completa del processo di montaggio del componente. Questi dati sono essenziali nell'ambito delle fabbriche 4.0. Il sistema è anche in grado di eseguire un'autodiagnostica.
Il nuovo design dell'apparecchio presenta un'elevata robustezza e affidabilità, che consente un'operatività di 24 ore e 7 giorni su 7. Tutti i componenti elettronici sono integralmente inseriti in un comparto separato e il telaio in alluminio gli consente di supportare carichi gravosi, urti e temperature elevate.

Promuovere le migliori pratiche

Oltre il 17% dei guasti segnalati da NTN sui cuscinetti è dovuto a errori di montaggio, tipicamente causati da componenti poco riscaldati, a volte con il coinvolgimento di una fiamma ossidrica o fatto con bagno d'olio, metodi approssimativi senza alcun controllo delle temperature. Come regola generale, è raccomandata una temperatura di 110°C, ma dipende anche dai materiali.
Il dipartimento Experts & Tools di NTN diffonde continuamente le migliori pratiche, con formazioni e strumenti adatti. SmartTEMP è stato progettato per tutti i professionisti della manutenzione industriale e garantisce un montaggio di precisione che aumenta la durata operativa dei componenti e degli organi azionati e di conseguenza, migliora la produttività dei macchinari.

Link diretto al nostro sito:
https://www.ntn-snr.com/it/attrezzature-di-manutenzione-cuscinetti

TIMGlobal Media: il tuo accesso a oltre 400.000 *buyers* e *decision makers* del settore industriale

Regione: Europa
Abbonati: 71.396
Sito Web: www.ien.eu
Visitatori al mese: 65.000

Regione: Europa
Abbonati: 51.420
Sito Web: www.pcne.eu
Visitatori al mese: 20.000

Regione: Germania
Abbonati: 48.962
Sito Web: www.ien-dach.de
Visitatori al mese: 25.000

Regione: Francia
Abbonati: 53.584
Sito Web: www.pei-france.com
Visitatori al mese: 65.000

Regione: Francia
Abbonati: 19.665
Sito Web: www.electronique-eci.com
Visitatori al mese: 10.000

Regione: Italia
Abbonati: 13.355
Sito Web: www.manutenzione-online.com
Visitatori al mese: 10.000

Regione: Italia
Abbonati: 9.964
Sito Web: www.rivistacmi.it
Visitatori al mese: 6.000

Regione: Italia
Abbonati: 24.613
Sito Web: www.ien-italia.eu
Visitatori al mese: 45.000

Regione: Italia
Abbonati: 7.158
Sito Web: www.distributore-industriale.it
Visitatori al mese: 5.500

Regione: Turchia
Abbonati: 18.820
Sito Web: www.endustri-dunyasi.com
Visitatori al mese: 28.000

TIMGLOBAL MEDIA

marketing@tim-europe.com

NSK implementa la raccolta di acqua piovana

Riduzione del consumo d'acqua e prevenzione di possibili inondazioni

Basato sul sistema fuoriterra Stormsaver StormStation, l'impianto, che si trova nello stabilimento produttivo di Newark (UK), è incentrato su un grande edificio che ospita una fornace con un tetto di dimensioni notevoli e due tubi discendenti di largo diametro. È stato previsto l'utilizzo di valvole elettroniche all'interno dei tubi per convogliare l'acqua piovana verso un serbatoio da 10.000 litri (grande quasi quanto un container per navi) e per filtrarla è stato installato un sistema a lampade UV così che possa essere inviata a tre aree adibite a spogliatoi della fabbrica.
La vicinanza al fiume Trent, al rischio di allagamenti e inondazioni presente nell'area obbliga tutti gli edifici di nuova costruzione, soprattutto quelli industriali, a norme di gestione delle acque e infrastrutture per la prevenzione delle inondazioni. Entrato in funzione nell'aprile 2022 ha avuto un successo tale che potrebbe diventare un modello per altri impianti di NSK in Europa.

Approvato il bilancio da parte di Camozzi Group

Chiusura dell'esercizio 2021 con ricavi consolidati e in aumento

I ricavi esteri sono stati pari al 76% del totale, così suddivisi: EMEA 51%, America 16%, APAC 9%, mentre l'Italia ha rappresentato il 24%.
Il Margine Operativo Lordo è stato ha visto un aumento del 5,1% rispetto al 2020 e l'utile netto è in aumento del 26% sempre rispetto al 2020.
Il Cash flow generato dal Gruppo è stato pari a 68 milioni di euro rispetto ai 63 milioni di euro del 2020 (+7,9%). Gli investimenti in Ricerca e Sviluppo sono stati pari al 3% dei ricavi, in aumento rispetto al 2020.
Attualmente il Gruppo collabora con 11 istituti universitari, 6 partner tecnologici, 3 istituzioni e 4 centri di ricerca di eccellenza per studiare nuovi sistemi innovativi nei campi della meccatronica, dell'IIOT 4.0, delle stampa 3D e delle soluzioni di Intelligenza Artificiale.
Durante il 2021, inoltre, il Gruppo ha continuato ad aumentare le risorse investite per la sicurezza dei lavoratori e degli impianti in Italia e nel mondo.

Distrelec espande la sua gamma

Il distributore di componenti elettronici e tecnici si amplia con tre produttori

Più di 20.000 prodotti in totale, tutti disponibili per la spedizione in un massimo di tre-cinque giorni, questo riflette la volontà di Distrelec di sviluppare continuamente il portafoglio di prodotti offerti, con un obiettivo di 10.000 nuovi prodotti ogni mese solare.
La maggior parte dei prodotti è fabbricata da TE Connectivity leader mondiale nella fornitura di soluzioni avanzate di connettori e sensori.
C&K è specializzata in interruttori elettromeccanici, mentre il portafoglio di KEMET riguarda condensatori, prodotti EMC e protezione dei circuiti.
Le gamme ampliate confermano lo status dell'azienda come leader in tutti i settori dei componenti elettronici, dell'automazione e della tecnologia di test e misurazione, nonché dell'elettromeccanica e dei semiconduttori.
Holger Ruban, CEO, ha dichiarato: "Continuiamo a rivedere il nostro portafoglio e a fare aggiunte per soddisfare le richieste dei clienti in continua evoluzione".

Rincari e scarsità colpiscono l'industria

Servizi aiutati dai minori contagi, ma salgono i tassi

Rincari delle materie prime e scarsità colpiscono l'industria, che è ancora in ribasso. I minori contagi aiutano i servizi, che sono in parziale miglioramento. Ci sono più occupati, l'export è debole ma regge, intanto però i tassi di interesse sono in aumento. Un impatto pesante per l'economia italiana verrebbe da un eventuale blocco all'import di gas russo. L'Eurozona procede a due velocità, gli USA tra luci e ombre, mentre diversi fattori frenano gli emergenti.

L'economia italiana e internazionale in breve

Segnali discordanti. Nel 2° trimestre 2022 lo scenario per l'Italia resta complicato (dopo il -0,2% del PIL nel 1°) per il proseguire del conflitto in Ucraina. I dati in aprile e maggio confermano il sommarsi di rincari delle commodity, scarsità di materiali, alta incertezza. Il lento affievolirsi dei contagi, invece, potrebbe sostenere i consumi. Nel complesso, però, l'andamento appare ancora negativo.

Materie prime troppo care. I costi delle imprese italiane restano appesantiti dai rincari delle commodity, amplificati dal conflitto, nonostante i parziali interventi del Governo. Il prezzo del petrolio è cresciuto a maggio, a 111 dollari al barile in media (105 in aprile). Il gas naturale in Europa ha mostrato una flessione a 90 euro/mwh (da 101), ma era a 13 euro a fine 2019. Tra le non energetiche, il grano rincara (+7%) e il rame cala (-8%), su livelli molto alti (+92% e +54% da fine 2019).

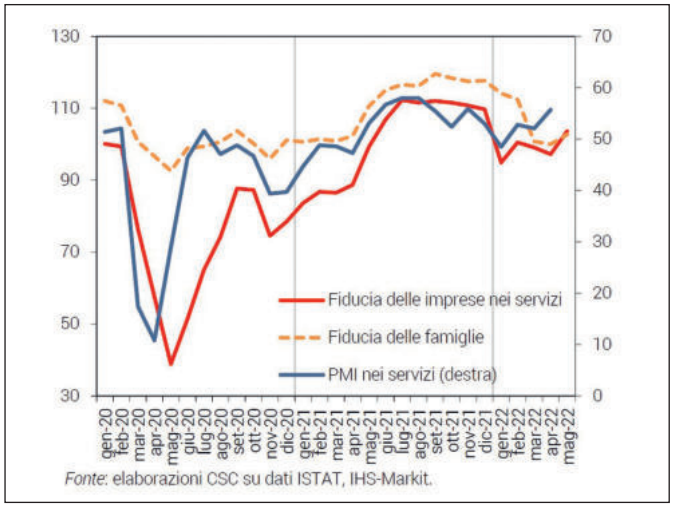
Industria ancora in ribasso. A maggio, la fiducia delle imprese manifatturiere ha subito un'ulteriore erosione, con giudizi sugli ordini in calo. L'indice PMI continua a scendere (54,5 in aprile, da 55,8). La produzione soffre l'impatto del conflitto: a marzo, sopra le attese, è rimasta invariata, ma nella media del 1° trimestre è scesa di -0,8% e per aprile è stimata una caduta, che zavorrerebbe la dinamica nel 2°. In questo scenario difficile, anche gli investimenti fissi sono attesi in frenata.

Servizi: parziale miglioramento. Il PMI in aumento in aprile (55,7 da 52,1) indica un possibile rimbalzo nel 2° trimestre dei servizi, compressi da tempo. In tale direzione spinge l'attesa di un recupero più robusto del turismo, grazie al calo di contagi e restrizioni. A maggio, la fiducia delle imprese del settore ha recuperato metà della caduta, ma quella delle famiglie resta bassa e la mobilità è attesa crescere per una quota ridotta di persone (8,9% il saldo). Ciò potrebbe limitare il recupero dei consumi di servizi.

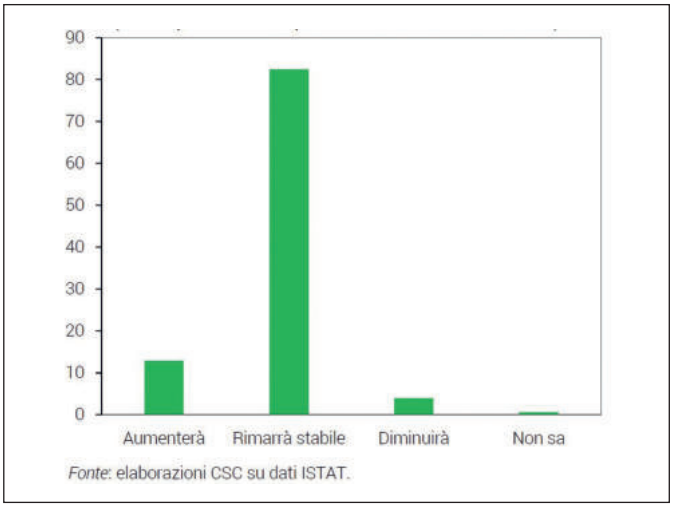
Più occupati. L'occupazione è cresciuta di +0,6% nel 1° trimestre, oltre le attese: i temporanei, già sopra i livelli pre-Covid, sono in forte rialzo a febbraio e marzo; gli occupati a tempo indeterminato sono tornati sui valori di inizio 2020; gli autonomi, in ripresa da circa un anno, sono ancora sotto (-240mila). Nei primi 4 mesi del 2022 sono stati creati, al netto delle cessazioni, 260mila posti di lavoro.

Export: debole, ma regge. La crescita dell'export si è interrotta a marzo (-0,1%), pur proseguendo in valore (+1,7%) per l'aumento dei prezzi. A prezzi costanti, tengono le vendite di beni di consumo, in calo quelle di strumentali e intermedi. La debolezza, specie per i prodotti connessi alle filiere internazionali, è confermata dagli ordini manifatturieri esteri a maggio. Colli di bottiglia e problemi logistici nelle catene del valore (sale l'indice Baltic dei costi di trasporto via mare), alimentati dai lockdown in Cina, frenano gli scambi mondiali: in area recessiva il PMI globale sugli ordini industriali a marzo-aprile.

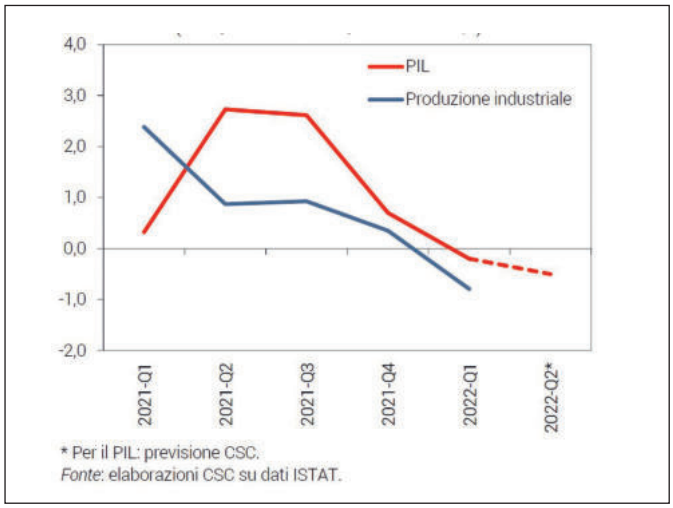
Tassi in aumento. A maggio il tasso sul BTP è salito di mezzo punto, a 2,95% in media. Il rialzo è diffuso nell'Eurozona (il Bund di due decimi, a 0,99%), ma avviene con ampliamento degli spread: +1,96 punti percentuali il titolo italiano sul tedesco (da +1,64), molto più di Spagna e Francia (+1,09 e +0,36). La BCE, preoccupata dagli spread, ma ancor più dall'inflazione (+7,5% nell'area, +6,0% in Italia), è attesa, già nel 3° trimestre, fermare del tutto gli acquisti di titoli e varare il primo rialzo dei tassi.



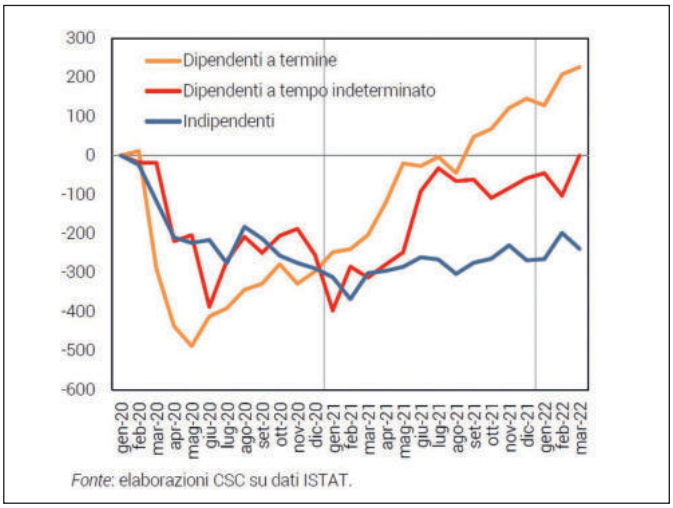
Nei servizi recupera la fiducia, segnalato un rimbalzo (Italia, dati mensili, indici 2010=100 e 50=nessuna var.)



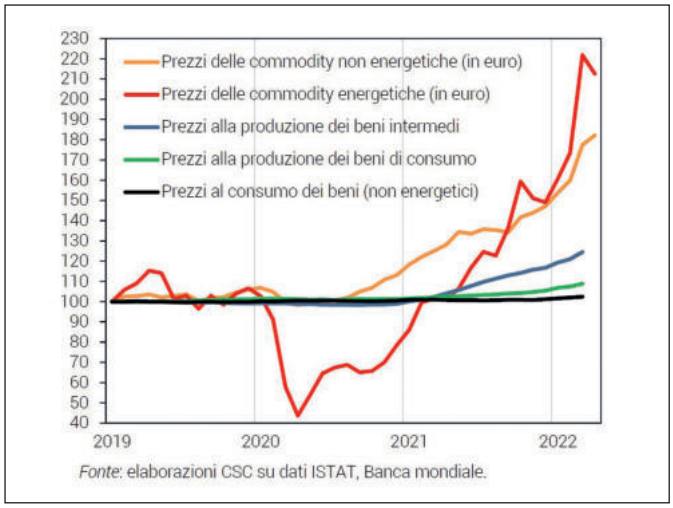
Attese degli italiani sulla mobilità: positive, ma con tanta cautela (% di risposte, dati di aprile relativi al 2° trimestre 2022)



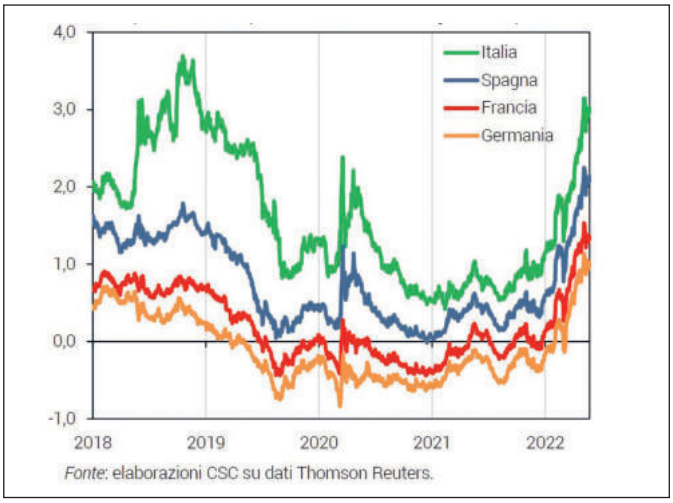
La produzione in calo da inizio 2022 indebolisce il PIL (Italia, dati trimestrali, variazioni % t/t)



Italia: solo l'occupazione temporanea sopra i livelli pre-crisi (Var. cumulate, gen. 2020=0, dati mensili destag., migliaia di unità)



Rincari delle commodity assorbiti a fatica dalla filiera produttiva (Italia, prezzi dei beni, dati mensili, indici gennaio 2019=100)



Tassi sovrani tutti in rialzo, con spread più ampi (Valori %, titoli pubblici a 10 anni, dati giornalieri)

Eurozona a due velocità. Le riaperture, col graduale ritiro delle restrizioni, e le attese favorevoli nel turismo (PMI nei servizi a 57,7 ad aprile, massimo da 8 mesi) danno una spinta positiva. Rallenta però il settore manifatturiero (PMI a 55,5 da 56,5): deboli giudizi sugli ordini (interni e esteri) e scarse aspettative (-56% il saldo in aprile da gennaio) riflettono i rialzi dei prezzi delle commodity e le strozzature negli approvvigionamenti. Nel complesso, quindi, solo un parziale miglioramento.

USA tra luci e ombre. Nel 1° trimestre, il PIL USA è sceso inaspettatamente dello 0,4%, nonostante la buona dinamica di consumi e investimenti, a causa del forte calo delle esportazioni nette (dovuto al rafforzamento del dollaro, +6,8% annuale verso l'euro) e della riduzione della spesa pubblica. Ad aprile la produzione industriale apre in modo brillante il 2° trimestre (+1,1%) seguendo la dinamica favorevole del 1° (+2,0%) ma a maggio scende dopo 4 mesi il PMI manifatturiero (57,5 da 59,2). L'indice cala pure nei servizi (53,5 da 55,6) e le vendite al dettaglio frenano (+0,9%) ma su un trend di crescita.

Diversi fattori frenano gli emergenti. In Cina le maggiori restrizioni per contenere la pandemia fanno contrarre la produzione al ritmo più elevato da febbraio 2020; intanto, si allungano i tempi per le consegne di beni e s'impennano i costi degli input. Strozzature e rincari frenano anche la manifattura brasiliana. Sanzioni e domanda debole continuano a pesare sulle prospettive economiche in Russia. Invece, la crescita resta solida per la manifattura indiana, specie nei beni intermedi e strumentali.

Impatto pesante da un blocco all'import di gas russo

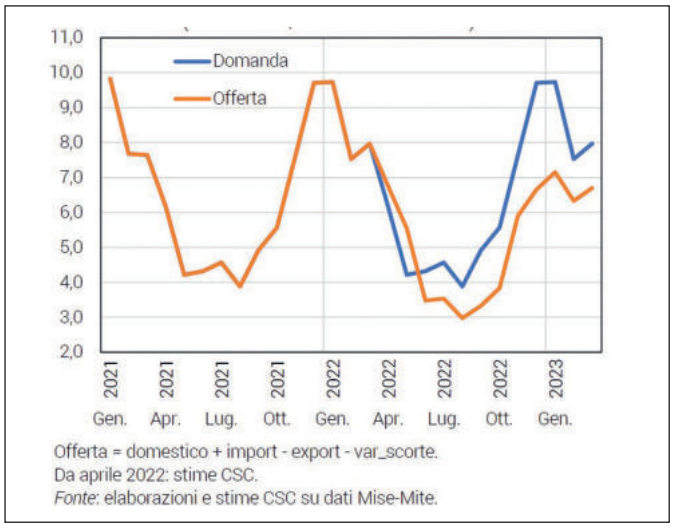
Sarebbe uno shock su volumi e prezzi. L'eventuale blocco delle importazioni di gas naturale dalla Russia, principale fornitore dell'Italia negli ultimi anni, potrebbe avere un effetto molto forte sull'economia italiana, già indebolita. Tale shock causerebbe una forte carenza di volumi di gas per industria e servizi e un aumento addizionale dei costi energetici. L'impatto totale sul PIL in Italia, nell'orizzonte 2022-2023, è stimabile in quasi un -2,0% in media all'anno.

Offerta ridotta e carenza di gas. In termini di volumi di gas, l'impatto di un blocco va valutato nella situazione che si creerebbe mese per mese, non in termini di consumo annuo aggregato. Lo scenario è costruito su una serie di ipotesi: consumi mensili ai valori del 2021; azzeramento dell'import di gas dalla Russia (29,1 mmc) e anche dal passo Gries (2,2 mmc) da giugno 2022; varie fonti alternative di offerta gradualmente disponibili entro il prossimo inverno (per un totale di 15,5 mmc), in base ai diversi accordi e progetti che l'Italia ha già avviato. In tale scenario, stimiamo che la carenza di offerta, sui 12 mesi compresi tra aprile 2022 e marzo 2023, sarebbe pari a 14,0 mmc, ovvero il 18,4% dei consumi italiani (una quota analoga a quella calcolata nell'ultimo DEF). Secondo tale stima, la carenza di gas non si determinerebbe tutta nei mesi di picco dei consumi (tra dicembre 2022 e gennaio 2023 se ne concentra comunque il 40%), ma è spalmata anche sui mesi precedenti e successivi. I limiti alle temperature imposti di recente per i soli edifici pubblici (-1° in inverno, +1° d'estate, escludendo i privati) non migliorano molto lo scenario, potendo ridurre in misura limitata i consumi annui.

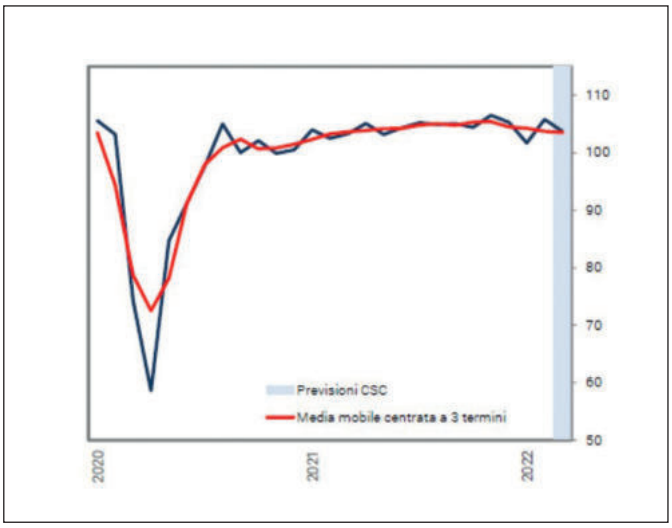
Giacenze di gas molto basse. L'evoluzione stimata dell'offerta mensile di gas, da aprile 2022, rispetto alla domanda, dipende molto dal profilo ipotizzato per le scorte: una fase di accumulo di intensità molto ridotta in aprile-ottobre, seguita da un decumulo moderato tra novembre e marzo. Tali ipotesi implicano un utilizzo netto di scorte molto maggiore rispetto ai 12 mesi precedenti (-4,5 mmc, da -1,2), che integra l'offerta scarsa. Inoltre, le giacenze di gas a marzo 2022 (ultimo dato disponibile) sono come sempre al punto di minimo data la stagionalità dei consumi, ma quest'anno sono ancora più basse rispetto al 2021 (0,7 mmc, da 1,9). Tutto ciò implica che già a dicembre 2022 si scenda a livelli modesti di giacenze: appena 0,8 mmc (7,0 nel dicembre 2021). Per tale motivo, lo scenario include l'utilizzo di parte della riserva strategica di gas italiana (3,8 mmc sui 4,5 disponibili), che esiste proprio per fronteggiare queste situazioni estreme.

Profondo calo del valore aggiunto. Considerato l'ordine di un eventuale razionamento stabilito dal piano di emergenza italiano per il gas (prima l'industria, poi i servizi, a seguire il residenziale, infine il sistema sanitario) e la carenza totale stimata, l'industria verrebbe privata di tutta la fornitura di gas di cui necessita (cioè i 9,5 mmc annui consumati finora), mentre i servizi subirebbero una riduzione delle forniture di gas pari a 4,5 mmc (su 7,8). Pur ipotizzando che, per la carenza di gas, solo nei settori "energivori" si determinerebbe una riduzione dell'attività (totale o parziale in base al rapporto "consumo di gas/valore aggiunto"), stimiamo una perdita di valore aggiunto nell'industria pari a 9 miliardi di euro nel periodo di 12 mesi, cui va sommata quella nei servizi pari ad altri 9 miliardi. L'impatto totale della carenza di gas per l'economia italiana, quindi, è stimato a -1,0% di PIL tra primavera 2022 e inverno 2023, una stima vicina a quella della Commissione UE. Nei restanti 9 mesi del 2023, nei quali potrebbero essere disponibili altre fonti alternative (6 mmc), la carenza di offerta sarebbe inferiore e coinvolgerebbe solo l'industria, con un impatto aggiuntivo di circa -0,4% sul PIL.

Rincaro addizionale dell'energia. A tutto questo va sommato l'impatto sull'economia che deriverebbe da un potenziale rincaro ulteriore dei prezzi delle commodity energetiche sui mercati internazionali, come conseguenza della caren-



Forte carenza di gas in Italia in caso di blocco dalla Russia (Dati mensili, miliardi di metri cubi)



Produzione industriale Italia, indice mensile destag., base 2015=100

za di gas dalla Russia. Ipotizziamo che ciò accada per il gas (oltre i 200 euro/mwh da giugno 2022) e anche per il petrolio (quasi 150 dollari/barile). Simulando con il modello econometrico gli effetti di tali ipotesi, risulta che nel 2022 l'impatto sul PIL sarebbe contenuto (-0,2%), perché la differenza di prezzo peserebbe solo nella seconda metà dell'anno. Nel 2023, invece, quando i prezzi sarebbero doppi rispetto allo scenario baseline per tutto l'anno, l'impatto sul PIL sarebbe ben più rilevante (-2,2%).

Il protrarsi del conflitto e delle tensioni sui prezzi delle commodity gela la produzione industriale: -2,0% a marzo e -2,5% ad aprile

Il CSC stima un calo della produzione industriale italiana a marzo (-2,0%), dopo il rimbalzo statistico di febbraio (+4,0%) legato alla caduta a dicembre e gennaio. I prezzi delle commodity, in particolare quello del gas naturale (+698% in media ad aprile rispetto al pre-Covid) e del Brent (+56%), sono ancora elevati, frenando l'attività produttiva lungo tutte le filiere. Le indagini sul sentiment imprenditoriale e le ridimensionate dinamiche di ordini e attese delle imprese non lasciano intravedere miglioramenti significativi nel breve termine.

Come sta andando la produzione industriale in Italia

L'indagine rapida del CSC rileva a marzo una flessione della produzione industriale di -2,0%, dopo il rimbalzo registrato a febbraio (+4,0%), che ha seguito la caduta di gennaio (-3,4%) e dicembre (-1%). Nel 1° trimestre 2022, quindi, il CSC stima una diminuzione della produzione industriale di -1,6% rispetto al 4° trimestre del 2021. L'ulteriore calo della produzione rilevato dal CSC in aprile (-2,5%) porta la variazione acquisita per il 2° trimestre a -2,5%, pregiudicando la dinamica del PIL italiano nel 2° trimestre, dopo la flessione nel 1°. Gli ordini in volume diminuiscono a marzo di -0,6% su febbraio, ad aprile di -0,4%.

Dopo il dato positivo di febbraio, prevalentemente dovuto ad un effetto base statistico, continuano ad incidere i fattori che ostacolavano l'attività produttiva italiana già prima della guerra (rincari delle materie prime, scarsità di materiali), che nel 1° trimestre si sono confermati molto rilevanti. L'insufficienza percepita di impianti e/o materiali si è significativamente acuita. I giudizi sui principali ostacoli alle esportazioni sono ancora negativi. La percentuale di imprese manifatturiere che hanno segnalato difficoltà in termini di costi e prezzi più elevati e tempi di consegna più lunghi è rimasta elevata, sebbene in attenuazione rispetto al 4° trimestre del 2021.

Tali fattori hanno contribuito alla contrazione della fiducia delle imprese registrata tra marzo ed aprile (in particolare l'indice per quelle manifatturiere è arrivato a 110,0, il valore più basso da maggio 2021) e all'ulteriore flessione del PMI manifatturiero (fino a 54,5 punti, il punto di minimo da gennaio 2021). A questi fenomeni si è aggiunta una sensibile diminuzione nei giudizi e nelle attese sugli ordini (sia interni che esteri, questi ultimi in area di contrazione dopo cinque mesi consecutivi di espansione) e nei giudizi e nelle attese sui livelli di produzione delle imprese manifatturiere, il cui valore non toccava livelli così bassi da marzo dello scorso anno. L'indice delle attese sull'economia italiana ha registrato un crollo da +0,6 a inizio anno fino a -34,8 di aprile, valore comparabile a quello di dicembre 2020.

Il peggioramento dell'indice di incertezza della politica economica, che per l'Italia è salito a 139,1 punti a marzo per poi attestarsi su un valore poco inferiore in aprile (129,2 punti, +28,5% rispetto al 4° trimestre del 2021), accresce i rischi di un ulteriore indebolimento. □

Fonte: Centro Studi Confindustria

Primo trimestre positivo per Schaeffler

Cresce il fatturato nonostante le condizioni del mercato

Con la presentazione del suo report intermedio per i primi tre mesi del 2022, il Gruppo ha riportato la crescita dei ricavi di vendita al netto degli effetti di cambio dell'1,9% principalmente dovuta all'aumento dei prezzi, poiché l'azienda è stata in grado di trasferire sempre più sul mercato i costi di approvvigionamento notevolmente aumentati. Il Gruppo Schaeffler ha continuato a trarre beneficio dal suo approccio diversificato del primo trimestre. Mentre i ricavi della Divisione Automotive Technologies sono scesi del 3,2%, i ricavi della Divisione Industrial sono cresciuti del 15,% così come quelli della Divisione Automotive Aftermarket sono cresciuti del 2,1%; tutte al netto degli effetti di cambio. Crescita dei ricavi di vendita anche nelle Regioni Europa e Americas, rispettivamente, del 4,4% e 3,5%. Nella Regione Greater China, i ricavi sono scesi del 3,4%, mentre quelli della Regione Asia/Pacific sono cresciuti lievemente di uno 0,4% al netto degli effetti di cambio.

Soluzioni CLPA per l'industria manifatturiera

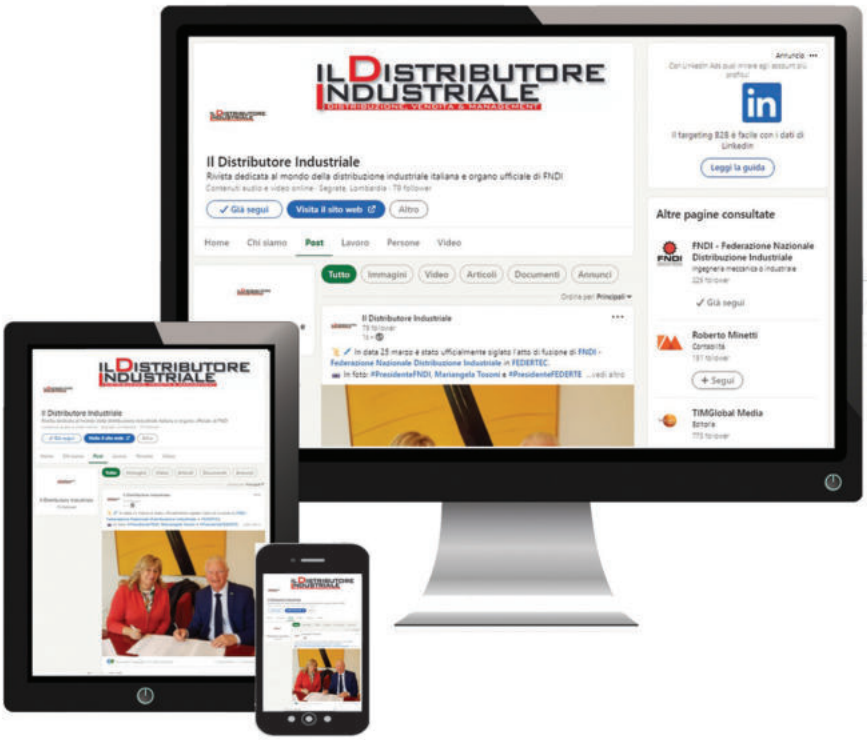
A SPS Italia la tecnologia Ethernet industriale aperta

Il consorzio CC-Link Partner Association (CLPA) ha presentato CC-Link IE TSN alla fiera, dove i visitatori hanno potuto apprendere come questa tecnologia costituisca la base della convergenza per creare un'unica rete di automazione industriale che colleghi interi impianti, permettendo di unire i mondi della tecnologia dell'informazione (IT) e della tecnologia operativa (OT). Combinandolo con un supporto esteso al mercato locale dell'automazione industriale, CLPA offre un'opportunità unica per aumentare la flessibilità e l'efficienza dell'industria manifatturiera italiana. In linea con i temi chiave di quest'anno, Distretto 4.0 e Sostenibilità per l'industria, è stato mostrato come affrontare entrambi questi aspetti e migliorare l'operatività grazie a CC-Link IE TSN. Questa rete Ethernet industriale aperta è la prima a combinare larghezza di banda gigabit con lo standard Time-Sensitive Networking (TSN) per supportare applicazioni convergenti e l'Industrial Internet of Things (IIoT).

Cresce la domanda: NORD risponde

Il sito produttivo ad Aurich in ampliamento

La continua domanda di componenti elettronici ha spinto l'azienda a ingrandire lo stabilimento in Bassa Sassonia e che al termine del progetto permetterà di triplicare la capacità produttiva. Lo spazio per l'assemblaggio dei sistemi personalizzati per i clienti sarà ampliato a 3.000 metri quadrati, distribuiti su due piani. È previsto un aumento della capacità produttiva da 140.000 a oltre 400.000 unità. Il primo aumento di capacità, del 50%, sarà attivo entro il secondo trimestre del 2022.
Gerhard Harms, responsabile del sito produttivo, ha dichiarato: "Questo investimento non è dovuto solo alla crescente importanza che NORD dà ai componenti elettronici e anche un chiaro impegno da parte dell'azienda nei confronti del sito di Aurich".



SEGUI IL DISTRIBUTORE INDUSTRIALE SU LinkedIn

IL DISTRIBUTORE INDUSTRIALE
DISTRIBUZIONE, VENDITA & MANAGEMENT

La DISTRIBUZIONE INDUSTRIALE parte integrante di un progetto più ampio

Nell'intervista esclusiva di questo numero de Il Distributore Industriale, Luca Milani, CEO di GMM Group, ha raccontato la storia dell'azienda, a quasi 50 anni dalla sua fondazione, la sua crescita ed espansione sul territorio internazionale e gli obiettivi per il prossimo futuro

GMM è una realtà italiana nata da poco meno di 50 anni, può raccontarci la storia che ha portato alla sua fondazione e come si è sviluppata negli anni?

L.M.: GMM nasce nel 1973 grazie a una brillante idea imprenditoriale di mio padre Attilio, fondatore e attualmente Presidente del nostro Gruppo. Nato a Montese da una famiglia di umili origini, si trasferisce a Modena nei primi anni '70 dove trova occupazione come magazziniere presso un'azienda del settore della distribuzione di componentistica tecnica, ma intuisce ben presto il grande fermento che stava vivendo il settore ceramico sassolese in quegli anni. Fu così che, con tanti sacrifici e un pizzico di incoscienza giovanile, nel 1973, appena ventenne, fonda GMM con altri due soci con l'obiettivo di commercializzare componenti industriali per il comprensorio.

L'intuizione si rivela sin da subito vincente, tanto che l'azienda diventa in pochi anni il punto di riferimento principale per il settore ceramico italiano ed internazionale. Negli anni successivi, GMM intraprende anche un percorso di diversificazione per linee orizzontali aprendosi ad altri settori strategici, quali il Food & Beverage e il biomedicale.

Nel 2011, a quasi quarant'anni dalla fondazione dell'azienda e con un fatturato che supera ormai i 10 mln di euro, mio padre, forte dell'appoggio e della collaborazione da parte mia e di mia sorella Silvia, entrati operativamente in azienda da tempo, decide di investire ulteriormente nel *Progetto GMM* acquisendo la totalità delle quote della società.

Questi ultimi dieci anni, complici anche l'entusiasmo e la visione della seconda generazione – sempre condivisa e sostenuta dal costante appoggio di nostro padre – hanno portato GMM a intraprendere numerosi nuovi progetti a valore aggiunto, volti a for-

Famiglia Milani, alla guida del Gruppo GMM dal 1973

nire una risposta il più possibile precisa e professionale alle necessità di un'industria in forte cambiamento.
Nel tempo, il servizio manutentivo è diventato sempre più centrale orientando le attività del Gruppo al supporto della propria clientela nel miglioramento dell'efficienza produttiva. Per questa ragione, a partire dal 2016 entrano a far parte di GMM Group: **BBM Industrial Maintenance,** società leader nei servizi manutentivi taylor made e nelle attività di manutenzione predittiva quali il condition monitoring e analisi termografiche e vibrazionali; **Elettromeccanica Malaguti,** specializzata nel revamping industriale, nonchè **GMM USA**, filiale di GMM Group situata a Clarksville, Tennesse, nel cuore della Ceramic Valley statunitense; tutte società detenute interamente da GMM.

Quali sono i prodotti che distribuite? E qual è la vostra tipologia di azienda cliente?
L.M.: La nostra azienda opera in tre principali settori industriali: il **ceramico**, il **Food & Beverage** e il **biomedicale.** In origine, la nostra attività era rivolta prevalentemente ai costruttori di impianti e nuove tecnologie e solo in piccola parte agli end user, con un rapporto di circa 80% - 20 % del fatturato. Oggi, invece, grazie agli investimenti degli ultimi anni nei servizi industriali, questa percentuale è notevolmente cambiata raggiungendo un rapporto di circa 50 - 50.
GMM distribuisce, per i propri mercati di riferimento, i principali brand del settore meccanico come ad esempio: SKF (di cui siamo concessionari autorizzati dal 1981), Festo, Hiwin, Gates, Siemens e Klüber.
Questo ci permette di essere un punto di riferimento per tutti i componenti di alta qualità e affidabilità impiegati nella power trasmission, nell'automazione pneumatica, nei motoriduttori, nei sistemi lineari e di lubrificazione.

Quali sono i punti di forza di GMM?
L.M.: I punti di forza del nostro Gruppo sono sicuramente rappresentati dalla **storia** e dalle **persone**.
Il prossimo anno festeggeremo il 50° anno dalla fondazione: la professionalità e la dedizione al lavoro, dimostrate in tutti questi anni di attività, ci consentono di presentarci al mercato come realtà solida e affidabile sulla quale i clienti possono sempre contare. Tutto questo è reso possibile solo grazie ai nostri collaboratori, che sono per noi la **risorsa più preziosa** sulla quale l'azienda continua incessantemente a investire, attraverso anche progetti di sviluppo in tema di welfare aziendale. Nonostante la nostra lunga storia l'età media dei nostri collaboratori è di circa 35 anni, dato che dimostra la buona riuscita del cosiddetto passaggio generazionale a tutti i livelli; questo è stato reso possibile anche grazie alle sinergie messe in campo con i principali atenei ed istituti tecnici italiani.
Inoltre, crediamo fortemente nel valore dell'inclusione, ragione per cui ci impegniamo quotidianamente a offrire ai nostri collaboratori un ambiente di lavoro nel quale possano avere soddisfazioni, sentirsi liberi di essere se stessi e beneficiare di uguali opportunità.
Da ultimo, ma non di certo per importanza, la **passione** per quello che facciamo e per l'industria, che ha sempre guidato e continua a guidare mio padre e oggi anche me e mia sorella: essa rappresenta un vero e proprio collante del Gruppo e strumento fondamentale per il raggiungimento degli obiettivi.

GMM USA, filiale operativa dal 2016 a Clarksville, Tennesee

Che tipo di servizi offrite?
L.M.: Ritengo che GMM Group sia tra le realtà più evolute, a livello europeo, nella proposta di servizi industriali integrati alla distribuzione. Gli investimenti cominiciati nel 2016 ci permettono infatti di offrire al mercato servizi di:

- **manutenzione predittiva** altamente specializzata (condition monitoring), che consente di monitorare lo stato di salute degli impianti e manutentarli tramite le attività della con-

Headquarter

sociata BBM Industrial Maintenance, impegnata sempre più nella digitalizzazione e assistenza manutentiva dei processi produttivi industriali;

- **revamping industriale** e revisione elettromeccanica. Tramite la nostra consociata Elettromeccanica Malaguti, collaboriamo al fianco dei nostri clienti osservando i dettami dell'economia circolare, donando nuova vita a componenti industriali, che diversamente verrebbero dismessi e che invece vengono reintrodotti nell'industria con un upgrade tecnologico.
  Ciò è reso possibile grazie alla sinergia con GMM che, come detto, vanta una relazione privilegiata con i principali player del settore meccanico, SKF e Klüber tra tutti.

Mi piace affermare che, ad oggi, GMM Group è in grado di proporre un vero e proprio **global service** in interazione continua con il cliente. Viene così garantita l'attività di analisi dello stato di salute degli impianti e manutenzione predittiva da remoto sugli stessi, nonché rigenerazione e riparazione di componenti industriali, fornitura di tutti i componenti meccanici di alta qualità di grandi marchi.

Vuole soffermarsi su una soluzione in particolare?

L.M.: Quello che per noi è l'espressione della massima evoluzione dei servizi che proponiamo è il ***Service Free Pack:*** la soluzione che permette ai clienti di affidare la gestione del pacchetto di ventilazione industriale a 360° al nostro Gruppo, consentendo loro di potersene dimenticare completamente.
Oggi, infatti, possiamo garantire un monitoraggio continuo degli impianti di ventilazione attraverso i più evoluti sistemi di condition monitoring, la garanzia di assistenza manutentiva e lubrificativa 24/7 tramite operatori specializzati e la fornitura di componentistica top quality per l'impianto.
Tutto questo permette ai nostri clienti di liberare risorse umane e smobilizzare capitali che, altrimenti, sarebbero necessari per garantire quanto da noi offerto.

Cosa significa per GMM essere Worldwide?

L.M.: Worldwide per me significa pensare ad **un mondo senza confini**, sia in termini di risorse umane che di investimenti.
All'interno del nostro Gruppo collaborano persone di diverse età, nazionalità, etnia e religione, innescando un quotidiano scambio culturale stimolante e di grande valore.
A livello di investimenti siamo **l'unica azienda** del settore della distribuzione industriale ad avere inaugurato un'unità **operativa overseas ex-novo**, attraverso un'operazione greenfield: GMM Usa, a Clarksville, Tennesse.
L'idea è nata per rispondere alle esigenze produttive e manutentive dei nostri clienti che avevano la necessità di reperire sul suolo americano componentistica metrica, in un Paese ove vige il sistema di misurazione imperiale.
Oggi, che siamo in procinto di spegnere le nostre prime sei candeline, sono orgoglioso dei risultati raggiunti, anche e soprattutto, grazie all'impegno e ai sacrifici dei nostri collaboratori trasferitisi oltreoceano dall'Italia.
La specializzazione e il know-how raggiunti dal nostro Gruppo nel settore ceramico, ci permettono di operare nei principali distretti ceramici **europei e internazionali**, portando cosi complessivamente la quota export a circa un 15% del fatturato.

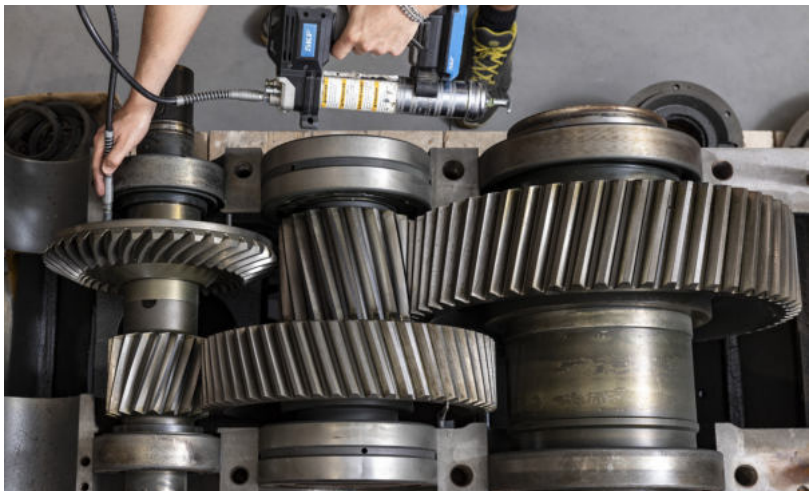
Quali sono i vostri obiettivi per il prossimo futuro?

L.M.: Gli obiettivi sono ben delineati nel nostro ultimo piano industriale, che si fonda principalmente su tre pilastri: **sostenibilità, digitalizzazione e innovazione.** Tutte le attività del Gruppo sono guidate da queste linee direttive; abbiamo, infatti, già avviato investimenti orientati alla digitalizzazione (sistemi di condition monitoring h24) e a innovativi servizi industriali.
Quanto al tema sostenibilità l'azienda ha investito nell'installazione di sistemi fotovoltaici che convertono energia solare, liberando risorse che possono essere ridistribuite nella rete elettrica per utilizzi di tipo non industriale.

BBM Industrial Maintenance, condition monitoring a un impianto di ventilazione

Stiamo incentivando l'adozione di accorgimenti quotidiani volti ad aumentare la consapevolezza della crescente importanza che riveste il tema ambiente, attraverso, ad esempio, la riduzione dell'utilizzo della plastica con la fornitura di bottiglie riutilizzabili.
Infine, le soluzioni industriali che proponiamo hanno come obiettivo quello di favorire il risparmio energetico e il sostegno dell'economia circolare all'interno di industrie energivore.

Come si deve evolvere, nella catena di valore, il distributore industriale?
L.M.: Oggi il distributore industriale si trova di fronte a un bivio importante: vendere la propria attività a grandi fondi di investimento che, forti delle loro importanti capacità finanziarie, sono ormai prepotentemente entrati nel mercato imponendo un modello che predilige il generalismo (stile Amazon), oppure scegliere la strada della specializzazione, come fatto dal nostro Gruppo.
Questa decisione ci permette di non essere vincolati esclusivamente alla competitività del prodotto, bensì di creare valore aggiunto al cliente, attraverso la proposta di servizi dedicati. Ritengo quindi fondamentale per le nostre aziende dedicare tempo all'ascolto delle necessità che provengono dai propri settori di riferimento, per cercare di realizzare un modello di **business taylor made** e specializzato, in modo da discostarsi dall'idea tradizionale di distribuzione industriale (sempre più ingabbiata dalla logica di prezzo) che è ormai appannaggio dei grandi fondi di investimento.



Elettromeccanica Malaguti, revamping di un riduttore per mulino

Cosa significa per voi fare distribuzione industriale?
L.M.: Oggi la distribuzione di componenti industriali è diventata solo una parte di un **progetto imprenditoriale più ampio**, che ha come obiettivo quello di ridurre i fermi impianto non pianificati e migliorare l'efficienza energetica produttiva tramite la sinergia tra le nostre consociate.
Spero che il futuro ci riservi sfide sempre nuove e avvincenti: il nostro Gruppo non vede l'ora di affrontarle. ☐

Francesca Lorini
f.lorini@tim-europe.com

L'industria in buone mani

IL DISTRIBUTORE INDUSTRIALE
DISTRIBUZIONE, VENDITA & MANAGEMENT

TIMGLOBALMEDIA

IL MERCATO DELL'UTENSILERIA

1. Quali tipologie di utensili commercializzate? Quali sono i vostri prodotti di punta?

2. La continua difficoltà di approvvigionamento delle materie prime sta coinvolgendo tutti i settori. Parlando di utensileria, quanto è impattante, per la sua azienda, questo aspetto? Il fatturato ne ha risentito rispetto alla media pre 2020?

3. Il vostro business si concentra maggiormente sul mercato interno o è più dedicato all'export? In che percentuale? Gli avvenimenti degli ultimi anni hanno modificato questi orientamenti o non ci sono state particolari ripercussioni?

4. Offrite anche altri servizi oltre alla semplice rivendita? (Supporto al cliente, customizzazione, progettazione, ecc.)

5. Quali sono le prospettive per il secondo semestre del 2022?

6. In che direzione dovrà svilupparsi a vostro parere il settore dell'utensileria per mantenere la propria competitività nel futuro?

Scopri il nuovo catalogo ToolboX - Utensili manuali

Tutti i prodotti ideali per la tua cassetta degli attrezzi.

Inquadra il QR code per saperne di più.

RUBIX

it.rubix.com

Rubix S.p.A., parte del gruppo europeo Rubix, è la realtà #1 in Italia nella distribuzione di forniture industriali. Con i suoi prodotti (più di 500mila referenze dei migliori brand su https://it.rubix.com/) e con i servizi offerti (https://solution.rubix.com/it/) dal suo team di professionisti, Rubix è il partner ideale delle aziende manifatturiere di ogni settore e dimensione nell'ambito delle manutenzioni, riparazioni e revisioni industriali

RUBIX

1. Rubix, all'interno della sua estesa offerta, distribuisce un'ampia gamma di utensili manuali, da asportazione truciolo ed elettrici, sulla base di consolidate partnership con i fornitori leader di mercato. La nostra proposta nell'ambito dell'utensileria manuale trova espressione nel nuovo catalogo Rubix Toolbox, appena lanciato, che presenta oltre 3.600 referenze per 10 categorie prodotto, a partire dal nostro exclusive brand Roebuck fino a tutti i più importanti marchi del settore. Senza dimenticare che alla grande varietà di prodotti per la manutenzione delle linee produttive e l'attrezzamento degli impianti abbiniamo un'ampia disponibilità a magazzino, un'esperienza d'acquisto facile e veloce e un supporto tecnico e commerciale sempre pronto ad affiancare i nostri clienti.
2. L'approvvigionamento delle materie prime e, di conseguenza, quella dei prodotti sta diventando sempre più essenziale nel mercato dell'utensileria. Rubix attraverso un'attenta gestione della catena di approvvigionamento, dello stock dei prodotti maggiormente distribuiti e presenti nei nostri cataloghi dedicati all'utensileria, continua, attraverso il suo alto livello di servizio, a fornire ai propri clienti le soluzioni per mantenere gli impianti in efficienza.
3. Il nostro business si concentra unicamente al mercato italiano su cui stiamo concentrando i nostri sforzi per offrire una sempre più ampia gamma di prodotti e soluzioni, veicolate attraverso il nuovo catalogo Rubix Toolbox in cui i nostri clienti potranno trovare i più importanti marchi del settore e il nostro exclusive brand Roebuck.
4. Nell'ambito dei servizi logistici offriamo Invend™, il nostro sistema di distribuzione automatica che porta i materiali direttamente in linea di produzione e che grazie a un attento monitoraggio degli stock permette di avere sempre ciò che serve, quando serve, dove serve. Il nostro servizio di Kitting di utensili manuali e di prodotti per la manutenzione è un'altra soluzione che consente sempre di avere i componenti giusti per le operazioni di manutenzione: la consegna di tutte le parti avviene in un unico kit con un unico ordine di acquisto. All'interno del nostro catalogo Indispensabili soluzioni per lavorazioni meccaniche, oltre agli altri servizi di eccellenza, come la raffilatura utensili progettazione, costruzione utensili speciali e calibrazione strumenti di misura
5. In questo momento storico è molto difficile fare delle previsioni per il secondo semestre dell'anno, le nostre sensazioni sono ancora positive anche se alcuni indicatori sulla fiducia indicano come la guerra stia moderatamente comportando un leggero rallentamento previsto per i prossimi mesi.
6. Per mantenere, nel futuro, una forte competitività nel mercato dell'utensileria è necessario continuare a mantenere il contatto diretto con il cliente finale, ma parallelamente sta diventando sempre più importante un approccio più digitale. Uno dei punti di forza di Rubix è il webshop "it.rubix.com", dove è possibile fare acquisti in modo facile ed efficiente, con i nostri team tecnici e commerciali sempre pronti a dare supporto. È per noi essenziale, infatti, fornire ai nostri clienti la più ampia gamma di canali di vendita, mantenendo inalterato l'alto livello di servizio offerto.

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

Visita il sito **www.facchinetti.tv**

Contattaci **Tel. 02 95 13 205 – info@facchinetti.tv**

Vieni a trovarci:
Gorgonzola (MI), via Degli Abeti 7
Monza (MB), viale Sicilia 120

Facchinetti srl, da oltre cinquant'anni offre il proprio servizio di distributore industriale a est di Milano e dal 2011 anche nella provincia di Monza e Brianza. La gamma di prodotti costantemente in evoluzione, le competenze e le esperienze maturate, ma anche un team giovane ed intraprendente, ci proietta verso le nuove sfide del futuro.

1. Utensileria a mano ed elettroutensili sono un tratto distintivo del nostro business. Da sempre abbiamo scelto di offrire ai nostri clienti i migliori prodotti tra le marche leader del settore. Inoltre, privilegiando i marchi italiani, da qualche anno siamo entrati a far parte della Techno Trade Group. All'interno dell'ampio catalogo Ttake proponiamo il nostro marchio di utensileria manuale ottenendo un'ottima risposta dal mercato.

2. Per ora le disponibilità di reperimento delle materie prime e di conseguenza dei prodotti finiti non hanno particolarmente coinvolto questo settore e il fatturato, pertanto, non ne ha risentito. Certo, i tempi di approvvigionamento si sono dilatati, ma il nostro magazzino è importante e ci ha permesso fino ad ora di soddisfare tutte le richieste.

3. Noi siamo una realtà locale con una presenza capillare sul territorio. Tuttavia, seguendo grandi gruppi, siamo altresì in grado di offrire il nostro servizio su tutto il territorio italiano.

4. I nostri servizi cercano di rispondere a tutte le esigenze dei clienti. A seguito delle sempre più numerose richieste, nell'ultimo anno, abbiamo stretto un accordo con un'importante fornitore di distributori automatici e ci stiamo orientando anche alla personalizzazione dei prodotti singoli o delle varie dotazioni per manutentori e artigiani.

5. Per il secondo semestre del 2022 le previsioni sono particolarmente difficili. Sono troppi gli agenti esterni che possono condizionare il mercato. Cercando di essere ottimisti, ci aspettiamo un consolidamento del trend attuale: siamo in un momento di forte crescita grazie agli investimenti fatti sia a livello logistico che di formazione del personale.

6. Innovazione e ricerca sono le parole chiave per i prodotti, flessibilità e rapidità quelle per i servizi. La competitività sarà garantita se il settore sarà in grado di sviluppare progetti ambiziosi e che recepiscano i bisogni di tutte le categorie di clienti.

Laura Facchinetti, laureata in Economia e Commercio, Amministratore di Facchinetti dal 2008.

Misuratore laser

Veloce e preciso sulle lunghe distanze

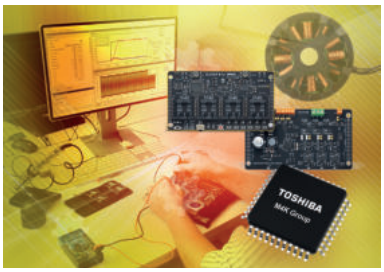
STANLEY® presenta FATMAX® FLM165 che consente ai professionisti del mondo delle costruzioni di semplificare la progettazione degli spazi grazie alle sue eccezionali funzionalità, alla sua capacità di misurazione da 20 cm fino a 50m unita alla precisione di +/- 1,5mm fino a 10m.
Oltre alla capacità di misurare la singola distanza, offre: misurazione continua, calcolo area e volume, addizione e sottrazione, Pitagora. Particolarmente utile per tracciare le misurazioni in aree fuori portata è la funzione di tracciamento continuo che individua e visualizza rapidamente la distanza da un target.

Strumento versatile, è dotato di un ampio display con schermo LCD nero con caratteri bianchi chiari, che garantisce un'ottima leggibilità in tutti gli ambienti di lavoro. La conformità IP40 lo rende adatto a qualsiasi ambiente e certifica la protezione da polvere e umidità.

Scheda di sviluppo

Per moduli di controllo motori

Clicker 4 di MikroElektronika, combinata con il modulo Inverter Shield, è una soluzione semplice per esplorare scenari di controllo motore BLDC. La scheda è dotata di un debugger integrato, che evita la necessità di uno esterno; include quattro prese mikroBUS™ per collegare una vasta gamma di schede Click™ diverse, consentendo l'aggiunta di ulteriori funzionalità. La sua interfaccia flessibile consente di ottenere una risposta di posizionamento dai sensori ad effetto Hall e dagli encoder incrementali. È stata incorporata la protezione dalle sovracorrenti per garantire l'affidabilità. già ampiamente utilizzate in tutto il settore e si sono rivelate popolari nelle applicazioni di controllo motori di nuova generazione. Questi due moduli sono supportati dal software MCU Motor Studio disponibile sul sito **Toshiba**: si tratta di un software semplice, ben strutturato e versatile con due componenti principali.



Elettrovalvola miniaturizzata

Più flessibile la progettazione di prodotti medicali

Emerson ha ampliato la sua linea di elettrovalvole miniaturizzate ASCO™ Serie 090, aggiungendo una nuova configurazione a tre vie della serie 090 per consentire soluzioni più leggere ed efficienti in termini di spazio per il controllo dei gas nei dispositivi di ossigenoterapia, terapia di compressione e analisi dei gas. Come tutte le valvole della Serie 090, è costruita per ottimizzare il flusso di gas, con un rapporto portata-dimensioni particolarmente adatto per le applicazioni dei dispositivi medici portatili. Il corpo della valvola è stampato in plastica polibutilentereftalato (PBT), con guarnizioni in elastomero fluorocarbonico (FKM) resistente. L'attuatore della Serie 090 combina un'elevata affidabilità con un basso consumo energetico, per ottimizzare la durata della batteria e del dispositivo. La valvola Serie 090 è inoltre conforme a tutte le direttive RoHS e CE.

Interruttori di sicurezza

Meno rischi per gli operatori

Con una maggiore sicurezza per gli operatori di macchine utensili e linee di produzione, la gamma di interruttori di sicurezza senza contatto **norelem** sono progettati per essere utilizzati su coperture di protezione e permettono di azionare una macchina solo quando tutte le coperture sono chiuse. Se durante il funzionamento un coperchio viene aperto, l'interruttore arresta il sistema automaticamente e in sicurezza, così da ridurre al minimo il rischio di infortuni. Disponibili nelle tipologie a codifica magnetica, progettato per funzionare in modo efficace su elevate distanze di commutazione, e RFID che permette di aggiungere fino a 31 sensori in serie, rendendo possibile il monitoraggio contemporaneo di più porte di protezione. Entrambi i sistemi soddisfano gli standard IP 67 per la protezione dalla polvere e dall'acqua, nonché i requisiti previsti dagli standard ISO 13849-1 e IEC.

Dispositivi di protezione e sicurezza

Ora disponibili online

Sull'e-commerce **Melchioni Ready** è possibile trovare una vasta gamma di equipaggiamenti per la protezione personale, dalla protezione dell'udito e a quella delle mani, ma anche i DPI pensati per la protezione degli occhi e dei piedi.
I DPI per la protezione dell'udito comprendono i tappi auricolari usa e getta, i dispenser per tappi, disponibili con le relative ricariche, e le cuffie a padiglione.
La gamma di prodotti per la protezione delle mani contiene: guanti per la saldatura e per la chimica, ma anche i guanti antitaglio e in nitrile.
Tra i DPI dedicati alla protezione degli occhi vi sono sia visiere sia occhiali; avvolgenti e anti-appannamento, ma anche antigraffio e antiradiazioni ultraviolette.

Per la protezione dei piedi sono disponibili scarpe e scarponi di diversi costruttori, specifici per i diversi ambienti di lavoro e adatti per ciascuna stagione.

Dialogo con i sistemi idronici applied

Da remoto

Il dispositivo KIPLink (Keyboard In my Pocket) di **Mitsubishi Electric** consente il dialogo con i sistemi idronici applied a marchio Climaveneta e RC attraverso dispositivi portatili e APP dedicata. È disponibile con 3 differenti funzioni e risponde in modo efficace e puntuale alle diverse esigenze di ogni tipologia di impianto.

Tastiera di prossimità tramite cui è possibile gestire il funzionamento della macchina da un dispositivo mobile senza l'ausilio dello schermo e/o tastiera fisica sull'unità. Local Monitoring che permette di accedere alle funzioni "tastiera di prossimità", senza trovarsi fisicamente davanti all'unità. Questa funzione è particolarmente utile per i gestori degli immobili o gli energy manager.
Group Interface, la funzione è disponibile solo per impianti idronici e consente di gestire più unità con un unico accesso. Può inviare dati fra gruppi di unità idroniche e gruppi di unità IT Cooling.

Sistema di filtrazione compatto

Come prolungare la durata dell'olio

La tecnologia RecondOil di **SKF** è una versione più piccola dei sistemi DST industriali di SKF, già in uso in grandi applicazioni destinate alla lavorazione e al trattamento termico dei metalli. Grazie alle dimensioni ridotte, il nuovo sistema è impiegabile in un maggior numero di settori e applicazioni. Mentre i filtri convenzionali in genere rimuovono dall'olio solo le micro-particelle, la tecnologia DST (Double Separation Technology) del RecondOil Box rimuove dall'olio anche le particelle di dimensioni nanometriche. Rigenera l'olio dei sistemi a ricircolo d'olio agendo come un "rene" meccanico, rimuovendo progressivamente i contaminanti e quindi rimettendo in circolazione l'olio. La pulitura costante dell'olio prolunga sensibilmente gli intervalli di cambio, per questo non solo consente di ridurre i costi di sostituzione dell'olio, ma può offrire un vantaggio anche in termini ambientali.

Utensili da taglio

Versatili e di alta qualità

L'offerta TNGX di **Dormer Pramet** per la fresatura di spallamenti a 90° effettivi su diversi materiali, come acciai, acciai inossidabili, ghisa e metalli non ferrosi. Gli inserti bilaterali, con 6 taglienti, assicurano una maggiore profondità di taglio (fino a 10 mm).
Offrendo una bassa resistenza al taglio, l'assortimento TNGX migliora la ricopertura tra le diverse passate, generando così un'eccellente superficie lavorata.
Una geometria positiva e l'adduzione interna del refrigerante favoriscono l'evacuazione del truciolo.
Le ultime aggiunte al suo assortimento S7, possono raggiungere un avanzamento superiore fino al 25%, paragonate agli utensili a quattro tagli. Tutte hanno l'angolo di spoglia superiore positivo per un'azione di taglio dolce per ridurre i rischi di indurimento superficiale.

Pinza e Chiave

Tutto in un unico utensile

La pinza chiave 174 CX di **USAG** ha doppia funzione: pinza e una chiave per serrare o svitare facilmente i dadi. È lunga 25 cm, ha una capacità di apertura di 58 mm, la scala millimetrica per una regolazione precisa e una cremagliera a 20 posizioni.

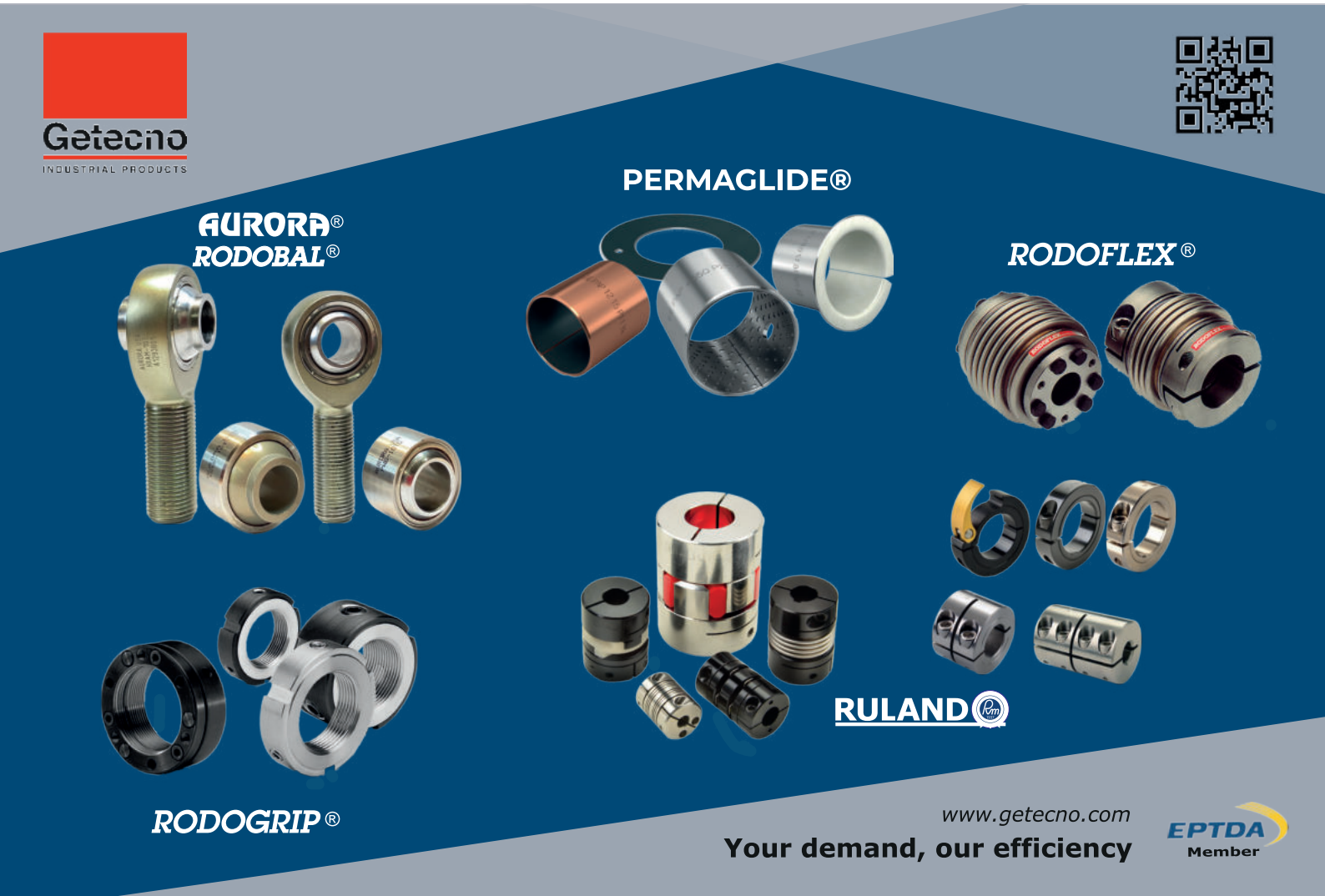
È dotata di un sistema a "chiusura rapida" che permette di chiudere velocemente le ganasce senza la necessità di premere il pulsante posto in prossimità della cremagliera stessa. Le ganasce sono molto sottili (solo 17 mm) per garantire massima accessibilità; i becchi sono piatti e paralleli con la battuta sagomata per far presa perfettamente sui 4 lati del dado esagonale senza rischio di danneggiarlo. Per una comoda e sicura impugnatura i manici sono rivestiti in PVC.

Elettrovalvola ad azionamento diretto

Per condizioni ambientali avverse

La serie JSX di **SMC**, che si aggiunge alla gamma già presente, è in grado di resistere agli ambienti più difficile, come nel caso in cui sia necessario controllare l'accensione e lo spegnimento di aria, acqua o olio, risparmiando energia. Con l'innovazione nel design di questa serie, il corpo e la bobina sono rivestiti in acciaio inox per prolungare la vita dei componenti: la valvola è resistente alla corrosione. Inoltre, ha un grado di protezione IP67 ed è conforme agli standard di sicurezza internazionali, facilitando così la sua esportazione. Si caratterizza per una migliore forza della bobina, aumentata del 10% rispetto al modello precedente, e per un assorbimento ridotto del 14%.

La serie si caratterizza in quanto particolarmente flessibile e questo facilita la manipolazione dei cavi grazie alla rotazione della bobina a 360 gradi.



SAVE THE DATE
Assemblea FEDERTEC e 50° ASSIOT

Il prossimo **28 giugno** si terranno l'**Assemblea FEDERTEC** e i festeggiamenti per il **50° Anniversario ASSIOT** presso la Dallara Academy: polo espositivo e didattico realizzato con un design innovativo.

La prestigiosa struttura (foto), situata a Varano De' Melegari in provincia di Parma, sarà il fulcro di questo importante incontro annuale i cui dettagli della giornata saranno presto disponibili.

Quello del 28 giugno è solo il primo di tanti appuntamenti in programma in questo 2022.

Partecipa all'indagine sulla Mappatura della Distribuzione Industriale italiana: compila il questionario sul sito www.federtec.it e riceverai i risultati finali della survey!

COMING SOON

Industrial Distribution Week

Dopo il successo della prima edizione dello scorso anno, torna il format che vede protagonisti i professionisti addetti al mondo della distribuzione industriale sul territorio italiano.

Sarà una settimana ricca di appuntamenti, totalmente da remoto in formato webinar, che sarà incentrata sulle dinamiche di mercato della Distribuzione Industriale, animata da tavole rotonde, interviste, interventi istituzionali e aggiornamenti sull'economia con la partecipazione di numerosi professionisti del settore.

Relatori e partecipanti da tutta Italia contribuiranno ad alimentare il dibattito: i primi con una serie di interventi e relazioni di alto livello, i secondi rivolgendo domande e curiosità live attraverso la piattaforma webinar messa a disposizione da TIMGlobal Media.

La Giornata del Distributore

Il secondo attesissimo e immancabile appuntamento, previsto nella seconda metà dell'anno, vede un ritorno in presenza per la 7° edizione de La Giornata del Distributore.

L'ultima edizione, svoltasi nel maggio del 2019 presso il Museo della Scienza e della Tecnica di Milano (foto), aveva posto al centro del dibattito gli scenari economici industriali, l'impatto della digitalizzazione, il rapporto tra BigPlayers e Family Business, l'Industry 4.0, la continuità generazionale delle PMI.

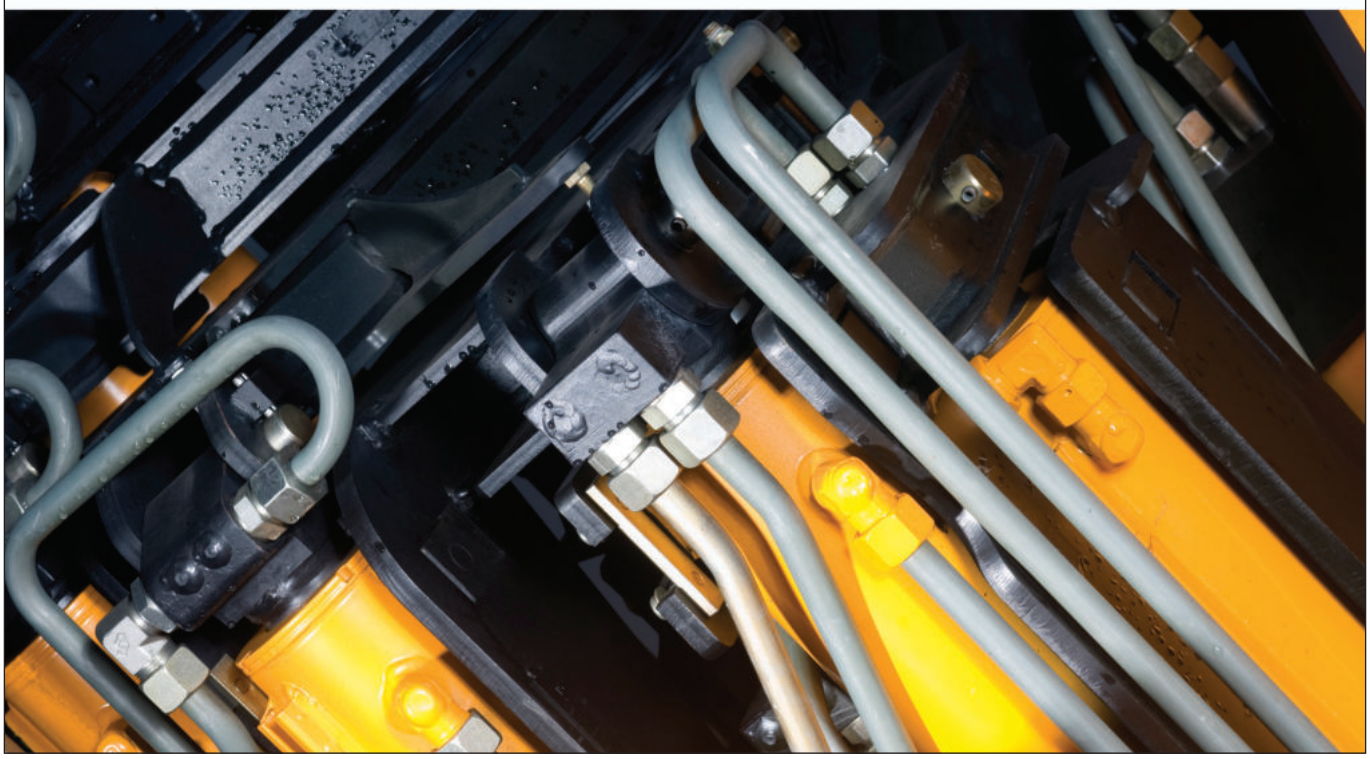
L'agenda della giornata, la location, i relatori e tutti gli altri dettagli saranno presto disponibili su tutti i nostri media channel... Stay Tuned!

INDICE

CAMOZZI	9
CLPA	14
DISTRELEC	9
DORMER PRAMET	27
EMERSON	26
FACCHINETTI	**24, 25**
GETECNO	**28**
GMM	**16**
MELCHIONI READY	27
MITSUBISHI	27
MONDIAL	**4**
NORD MOTORIDUTTORI	14
NORELEM	26
NSK	9
NTN-SNR	**6, 7**
PARKER HANNIFIN	**32**
RUBIX	**22, 23**
SCHAEFFLER	**14, 31**
SKF	27
SMC	28
STANLEY	26
TOSHIBA	26
USAG	28

IL DISTRIBUTORE INDUSTRIALE OTTOBRE

IMMAGINE INDUSTRIA: IL MERCATO DELL'OLEODINAMICA & PNEUMATICA



We pioneer motion

Nuova piattaforma medias di Schaeffler

Informazioni tecniche, catalogo prodotti ed e-commerce in un‘unica piattaforma
Schaeffler amplia medias, il suo consolidato sistema per la selezione dei prodotti, trasformandolo in un unico marketplace per tutto ciò che ha a che fare con prodotti e soluzioni industriali. medias, d’ora in poi può essere utilizzato sia per l‘acquisizione di informazioni che per l’e-commerce.

www.schaeffler.it

SCHAEFFLER

Voice of the Machine™ è la piattaforma Parker per l'Industria 4.0 IoT.
Rende possibile identificare in tempo reale tutti gli eventi che
incrementano la sicurezza, le performance, l'efficacia e l'efficienza.

parker.com/it

Parker

ENGINEERING YOUR SUCCESS.