2 / 2023

IL DISTRIBUTORE INDUSTRIALE

DISTRIBUZIONE, VENDITA & MANAGEMENT

FNDI FEDERTEC

INTERVISTA

«Dedicarsi oltre le attese con quell'impegno che si concretizza in tempestività ed efficienza, in competenza ed economicità. »

Oscar Carrisi
COO Priver

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

Segui
IL DISTRIBUTORE INDUSTRIALE
su LINKEDIN

19 IMMAGINE INDUSTRIA
Il Mercato di Cuscinetti e Trasmissioni di Potenza

We pioneer motion

Lubrificazione intelligente, applicazione smart

Un sistema di lubrificazione efficiente aumenta le prestazioni e la durata di esercizio dei cuscinetti volventi

I cuscinetti volventi devono essere riforniti automaticamente con la corretta dose di lubrificante tramite lubrificatori e sistemi di lubrificazione. In questo modo si evita il motivo più frequente di danneggiamento dei cuscinetti volventi causato da una lubrificazione insufficiente o errata. Considerando quindi che circa il 90% di tutti i cuscinetti è lubrificato con grasso, la corretta lubrificazione erogata con la giusta quantità di grasso e a intervalli regolari dalla serie CONCEPT di Schaeffler, determina un aumento significativo della vita operativa dei cuscinetti.

www.schaeffler.it

SCHAEFFLER

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.

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

7. Echi di Mercato

8. Executive Corner

14. L'Intervista: Oscar Carrisi, Priver

19. Immagine Industria - Il Mercato di Cuscinetti e Trasmissioni di Potenza

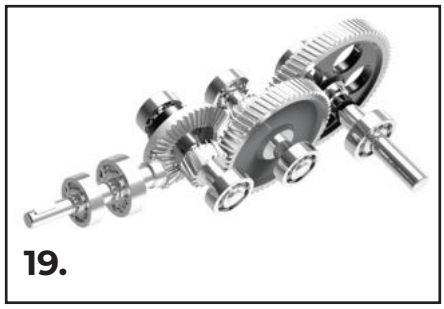
21. Immagine Industria: Federico Prest, Rubix

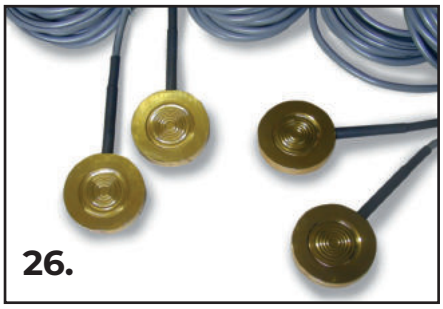
23. Immagine Industria: Giuseppe Lomonaco, Bianchi Industrial

25. Immagine Industria: Davide Grazioli, Dega e Grazioli

26. La Produzione

30. Indice





THE **FUTURE** ORIENTED **GROUP**

CUSCINETTI SPECIALI | CUSCINETTI E ACCESSORI | RUOTE LIBERE | COMPONENTI E SISTEMI LINEARI | GIUNTI E CALETTATORI | CATENE E ACCESSORI | RIDUTTORI DI PRECISIONE | MECCATRONICA

GRUPPO MONDIAL®

Il Gruppo MONDIAL si qualifica come partner di riferimento per le Aziende nei campi della MECCANICA AVANZATA e della MECCATRONICA APPLICATA, in una prospettiva di servizio all'avanguardia, con **prodotti di prim'ordine e soluzioni integrate su misura.**

Grazie al suo team di tecnici altamente qualificati e alle sinergie interne, il Gruppo Mondial sostiene le realtà industriali nell'evoluzione del loro sistema produttivo, consentendo maggiore rapidità di processo, contenimento degli interventi operatore, dei tempi di manutenzione e dei costi.

ADVANCED **MECHANICAL** DIVISION

MONDIAL® Advanced mechanical solutions

ITM UNITEC ENGINEERED BEARINGS

UNITEC ENGINEERED BEARINGS

MECHATRONIC DIVISION

TECNOMOTION FAST FORWARD

SMART FACTORY Integrated solutions

MECHLAB MECHATRONICS LABORATORY

Sotto il cielo di un'estate italiana

Il consueto appuntamento con il numero di metà anno de "Il Distributore Industriale" è finalmente disponibile: quello che avete tra le vostre mani o che state sfogliando online è un numero perfetto per affrontare al meglio l'estate 2023.

Imperdibili rubriche, tra cui **Echi di Mercato** con le novità dal mondo industriale e l'**Executive Corner** con gli approfondimenti di Confindustria sull'andamento economico del mercato italiano.

Inoltre, **Immagine Industria** con focus sul Mercato dei Cuscinetti e Trasmissioni di Potenza in cui troviamo le interviste di: Bianchi Industrial, Dega e Grazioli e Rubix.

L'intervista di copertina è dedicata a **Oscar Carrisi**, COO di **Priver**, distributore certificato Parker, che ha ripercorso la storia dell'azienda dalla sua fondazione fino al recente passaggio di testimone che lo ha visto subentrare al padre, Luigi Carrisi.

Con la speranza che questi mesi portino riposo e ristoro a tutti, vi diamo appuntamento al numero di ottobre che – **spoiler!** – vedrà pubblicata l'intervista esclusiva al nuovo **Presidente FEDERTEC, Mauro Rizzolo,** eletto lo scorso 14 giugno durante l'Assemblea annuale della Federazione che si è tenuta presso Villa Quaranta, Ospedaletto di Pescantina (VR).

Oltre all'elezione del Presidente FEDERTEC, la giornata del 14 giugno, ha visto anche le elezioni per il triennio 2023/2026 dei **Consigli Direttivi** delle tre associazioni che compongono FEDERTEC: **ASSIOT, ASSOFLUID e FNDI.**

Conferma per **Mariangela Tosoni**, rieletta alla guida di FNDI; nuove presidenze invece per ASSIOT e ASSOFLUID che vedono rispettivamente **Elisa Brescianini** e **Roberto Renzini** a capo delle due storiche associazioni fondatrici di FEDERTEC.

A Settembre si aspetta un grande ritorno: **Industrial Distribution Week** che negli ultimi anni ha riunito numerosissimi nomi d'eccellenza che rappresentano il mondo industriale ed economico italiano.
Quest'anno, però, l'ormai consueto appuntamento si rinnova in **"SIMa Industrial Days"**. Un cambio d'abito, ma non di sostanza e contenuto.

Le sorprese non finiscono perché quest'autunno vedrà lo svolgersi della **VIII edizione** della **Giornata del Distributore** che si terrà durante SIMa (Salone Italiano della Manutenzione) il 10 e 11 ottobre presso il Centro Fiera del Garda, Montichiari (BS).

Vi aspettiamo, nel frattempo... Buone Vacanze!

Francesca Lorini
f.lorini@tim-europe.com

KIZEI®: l'esclusiva gamma di cuscinetti orientabili a rulli

NTN-SNR Italia SpA

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

Tel. +39.02.47 99 861

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

NTN Europe è un produttore leader di prodotti di alta precisione per il movimento, quali cuscinetti, giunti omocinetici, moduli lineari, tendicinghia di distribuzione, componenti per sospensione, nonché di formazione e servizi associati. L'azienda opera in tutti i mercati industriali, dell'automazione e aerospaziali. Consapevole dei continui cambiamenti in termini di innovazione, NTN Europe si adatta costantemente all'evoluzione del mercato per soddisfare le aspettative dei propri clienti e garantire loro le ultime tecnologie. A prescindere dal settore di attività, l'innovazione è la priorità per il Gruppo e gli consente di affermarsi come un'azienda all'avanguardia e impegnata nella ricerca.
I clienti sono partner commerciali che vengono supportati da NTN Europe nelle sfide imposte dal mercato, dedicando loro un rapporto equilibrato, basato sulla vicinanza e la fiducia.

Un concetto innovativo e brevettato

Dopo anni di ricerca, sviluppo, industrializzazione e prove in condizioni reali, NTN Europe propone la gamma di cuscinetti orientabili a rulli KIZEI®, sviluppata per soddisfare le esigenze del mercato. Dotati di schermi metallici in acciaio nitrurato saldati direttamente sulla gabbia, essi garantiscono protezione dalla contaminazione solida (quali polvere, brecciolino, ecc.), migliorano il trattenimento del grasso pur mantenendo le dimensioni ISO, il tutto senza ridurre le capacità di carico e la velocità di rotazione o minimizzare la possibilità di disallineamento.

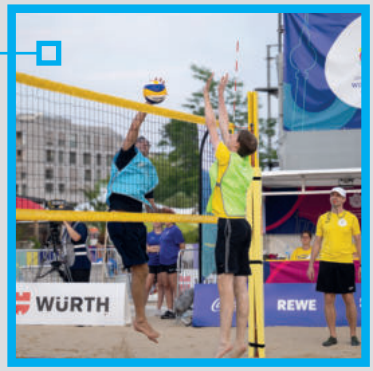
Come soluzione ottimale per ambienti contaminati, questi cuscinetti sono progettati principalmente per applicazioni difficili che comportano disallineamento, urti, alta temperatura, inquinamento e usura. Il 21% dei danneggiamenti che interessano i cuscinetti orientabili a rulli di tipo aperto è dovuto a contaminazione solida, mentre il 13% ad un problema di lubrificazione. Risultato: 1/3 dei guasti riscontrati, base sulla quale NTN ha lavorato per limitare l'usura prematura del cuscinetto, gli elevati costi di manutenzione e le notevoli perdite di produzione, conservando tutti i vantaggi di un cuscinetto orientabile a rulli di tipo aperto.

100% intercambiabile

Con una durata operativa due volte superiore rispetto ad un cuscinetto orientabile a rulli standard e una necessità di ri-lubrificazione tre volte inferiore, KIZEI® garantisce al cliente prestazioni ottimizzate e costi di manutenzione ridotti, con una produzione 100% europea per soddisfare i più severi requisiti di qualità.
Il processo di lubrificazione è simile a quello di un cuscinetto orientabile a rulli aperto e grazie ai fori e alle scanalature sull'anello esterno, la ri-lubrificazione può avvenire anche durante l'utilizzo.
La facilità di utilizzo e le dimensioni standard garantiscono una completa intercambiabilità e di conseguenza, nessuna interruzione dell'operatività del cliente. A differenza della versione con tenute, più larga e che richiede accessori specifici e parti adiacenti adeguate, KIZEI® si adatta totalmente nei macchinari in cui sono già utilizzati cuscinetti aperti standard: stesso alloggiamento, stesse attrezzature, stesso montaggio, stesso grasso e stesso disallineamento con possibilità d'ispezione interna per facilitare la manutenzione. Basta soltanto cambiare il cuscinetto.
NTN Europe, uno dei principali operatori sul mercato europeo, offre cuscinetti a sfere di qualità. La gamma KIZEI® rafforza la sua posizione sul mercato, affermandosi come protagonista nell'innovazione a livello europeo e con una vocazione internazionale.

Link diretto al nostro sito:
https://www.ntn-snr.com/it/cuscinetti-orientabili-rulli-ultager

Würth supporter degli Special Olympics 2023



L'impegno del Gruppo nella promozione dello sport e di tutti i suoi valori

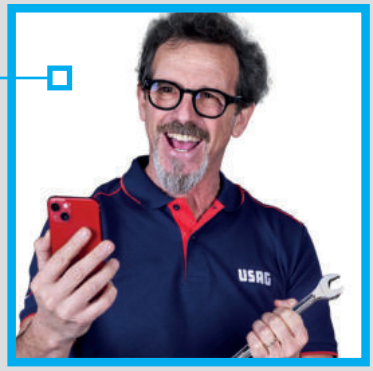
Würth si conferma come Supporter ufficiale degli Special Olympics 2023, l'importante evento sportivo inclusivo dedicato agli atleti con disabilità intellettiva. La sedicesima edizione degli Special Olympics si svolgerà a Berlino per 8 giorni, con la partecipazione di 7000 atleti provenienti da 170 paesi che gareggeranno in 24 sport. Nicola Piazza, Amministratore Delegato di Würth Italia, sottolinea l'orgoglio di sostenere questo evento unico che promuove inclusione, diversità e rispetto. Würth ritiene che lo sport abbia il potere di unire le persone, superare le barriere e ispirare le comunità per questo sostiene iniziative sportive locali e ha una partnership con le Nazionali italiane di calcio. Durante gli Special Olympics 2023, Würth Italia organizzerà diverse iniziative per coinvolgere collaboratori, clienti e il pubblico, supportando le attività dell'organizzazione tramite eventi, volontariato, testimonial, comunicazione, branding e merchandising.

Cuscinetti a basse emissioni di carbonio

SKF e CAKE si uniscono per un futuro sostenibile

SKF ha firmato una lettera di intenti con CAKE, produttore svedese di motocicli elettrici leggeri, per esplorare l'utilizzo di cuscinetti a bassa emissione di carbonio. CAKE e Vattenfall si sono impegnati a creare la dirt bike più pulita, eliminando le emissioni di carbonio in ogni fase della catena di valore entro il 2025. SKF utilizzerà la propria esperienza per implementare cuscinetti a basse emissioni nelle parti chiave delle moto. L'obiettivo è ispirare l'industria automobilistica ad adottare metodi di produzione privi di combustibili fossili. David Johansson, presidente della divisione Automotive di SKF, ha affermato: «Siamo orgogliosi di unirci ad altri colleghi del settore, convinti che il cambiamento per un futuro sostenibile sia necessario e urgente». Stefan Ytterborn, CEO di CAKE, ha affermato: «Il progetto vuole creare una mentalità fossil-free in ogni parte della fase di produzione ed è per questo che siamo lieti di annunciare che SKF è ora al nostro fianco».

Il dado è tratto



Un contest che mette alla prova la creatività dei fan degli utensili USAG

USAG, il marchio principale di utensileria professionale di Stanley Black&Decker, lancia il nuovo concorso "USAG - Il dado è tratto" che sfida tutti gli appassionati del brand a realizzare delle video-recensioni spontanee e divertenti dei suoi utensili: in palio, per i 50 video più votati, l'esclusiva Sedia USAG Racing. Testimonial del concorso è l'attore comico del Milanese Imbruttito Germano Lanzoni, grande protagonista dell'iniziativa e dello spiritoso video-tutorial che spiega come realizzare le recensioni. Partecipare al contest "USAG - Il dado è tratto" è semplicissimo: si tratta di realizzare con lo smartphone un filmato che mostri l'utilizzo di uno dei sei utensili USAG al centro dell'iniziativa - la Chiave Combinata 285 X, il Giravite Elettrico 324 XP, la Pinza Chiave Regolabile 174 CX, le Prolunghe a Catena 236 K - 236 KE, la Lampada d'ispezione a LED snodata 889 IL e il Set di inserti per viti danneggiate 458 E/B9 – e caricarlo sul sito https://usag-ildadoetratto.it/

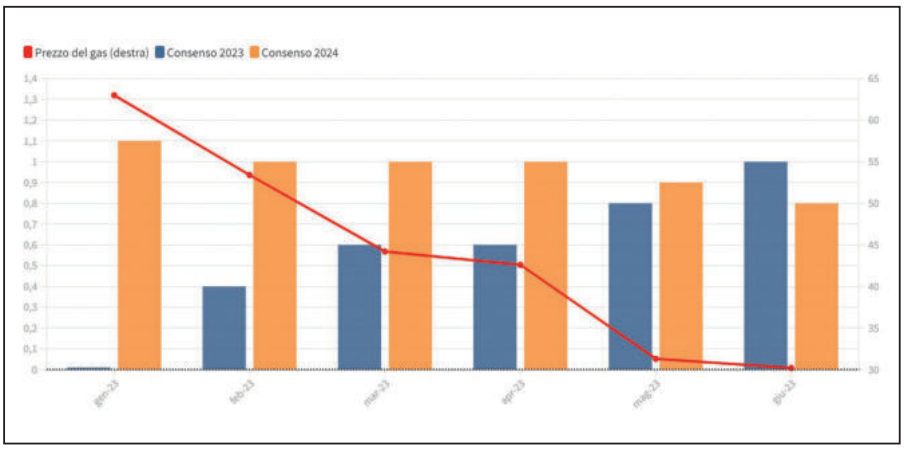
In aumento i segnali di indebolimento dell'economia italiana

La più colpita è l'industria

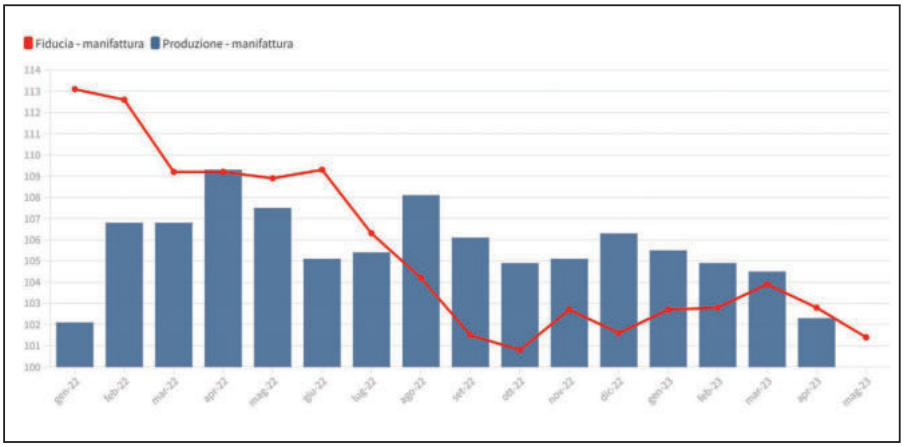
In aumento i segnali di indebolimento dell'economia italiana, soprattutto nell'industria. La crescita è più fragile, con il lento calo dell'inflazione e il credito più caro. I servizi sono meno dinamici, le costruzioni reggono, ma l'industria perde terreno. Nei consumi delle famiglie italiane ci sono meno beni, in particolare alimentari, e più servizi. Gli investimenti sono deboli e la domanda estera è in calo per i beni. Segnali di rallentamento nell'Eurozona, negli USA un brusco stop dell'industria, mentre la ripartenza in Cina è sotto le attese.

L'economia italiana e internazionale in breve

- **Crescita più fragile.** Si continuano ad accumulare segnali di indebolimento, specie per l'industria e le costruzioni, sebbene il +0,6% del PIL italiano nel 1° trimestre frutti una crescita già acquisita di +0,9% nel 2023. Fattori positivi sono il settore dei servizi che avanza, pur a ritmi più moderati, il prezzo del gas che resta basso, l'occupazione che continua ad aumentare (+0,2% in aprile), alimentando il reddito disponibile totale delle famiglie. L'inflazione lenta a scendere e i tassi in aumento, però, frenano consumi e investimenti, mentre la fiacchezza nei mercati di sbocco ferma l'export italiano.
- **Lento il calo dell'inflazione.** L'inflazione italiana ha ripreso la tendenza al ribasso a maggio (+7,6% annuo, da +8,2%), grazie al prezzo del gas in riduzione (30€/mwh) che rallenta gradualmente i prezzi energetici al consumo (+11,5% annuo). I prezzi alimentari crescono altrettanto (+11,4%), ma freneranno nei prossimi mesi perché le materie prime,



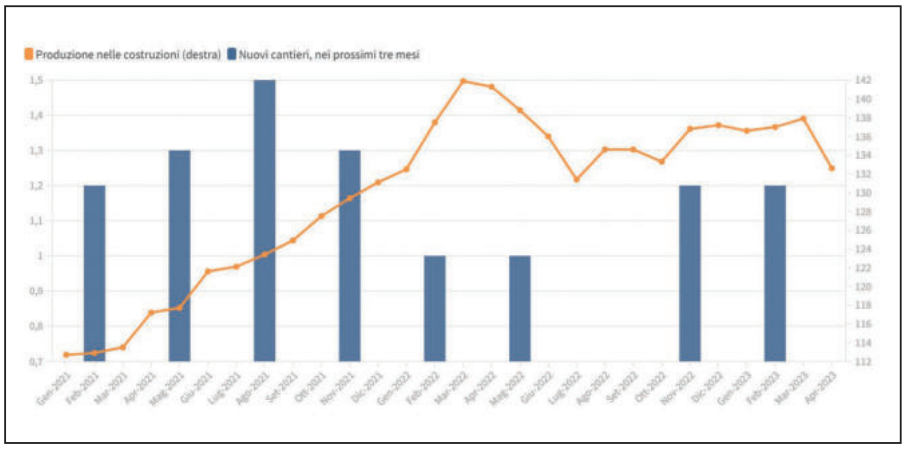
Previsioni più positive sul PIL nel 2023, con la discesa del gas (Italia, variazioni % annue, euro/MWh)



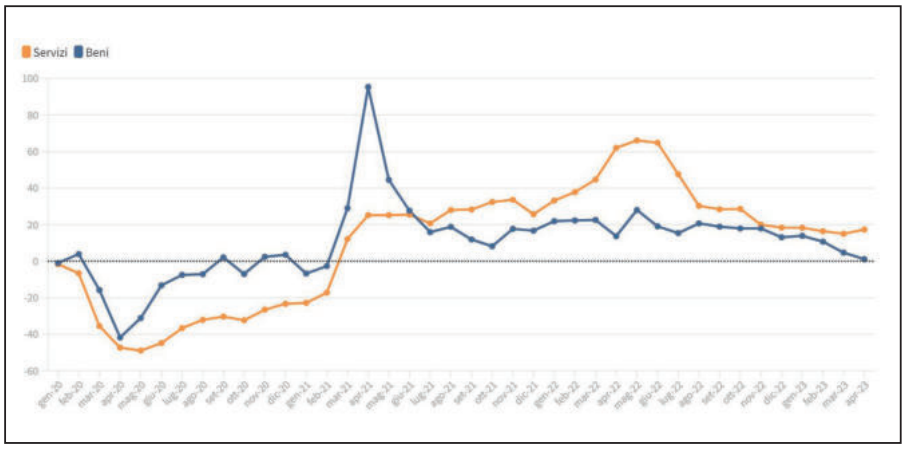
Manifattura: produzione in flessione, cala anche la fiducia (Italia, indice 2015 = 100, indice 2010 = 100)

molto care, non mostrano ulteriori rialzi. La dinamica dei prezzi dei beni e servizi core comincia a stabilizzarsi (+4,8%, da +4,9%), dopo mesi di aumento.

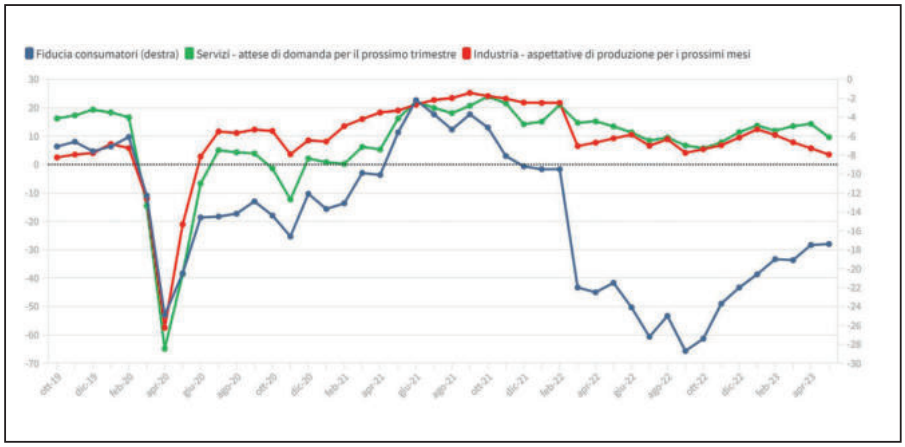
- **Credito più caro.** Il tasso pagato per i prestiti dalle imprese italiane è salito ancora in aprile (4,52%). Le condizioni sempre più onerose stanno sempre più frenando il credito bancario, che è in forte riduzione (-1,9% annuo in aprile). La ragione è il continuo rialzo del tasso BCE, in chiave anti-inflazione, portato al 4,00% a giugno, anticipando un ulteriore rialzo a luglio. Il rendimento del BTP italiano, invece, si è ridotto di poco a giugno (3,98% in media) ed è in calo lo spread sui titoli tedeschi.
- **Servizi meno dinamici.** Il turismo in Italia in aprile registra un +30,7% sul 2022, in termini di spesa dei viaggiatori stranieri, ed è ormai stabilmente sopra i livelli del 2019. Nei servizi in aggregato, a maggio la fiducia delle imprese ha subito un calo, così come il PMI (54,0 da 57,6), che indica comunque crescita. L'RTT index (CSC - TeamSystem) conferma per maggio una moderazione dell'espansione nei servizi.
- **Le costruzioni reggono.** La produzione delle costruzioni ha subito una forte flessione in aprile (-3,8%), dopo il +1,0% nel 1° trimestre. L'indicatore sui nuovi cantieri anticipa, comunque, un andamento stabile dell'attività del settore nel 2° trimestre e anche l'RTT segnala a maggio un rimbalzo del fatturato.
- **L'industria perde terreno.** In aprile si è accentuato il calo della produzione (-1,9%), quarta contrazione mensile consecutiva; accusa il colpo la manifattura (-2,1%), settore che finora aveva tenuto bene. Per maggio, segnali misti: il PMI manifatturiero è sceso ancor più in area di contrazione (45,9 da 46,8) e la fiducia delle imprese è di nuovo calata; l'RTT, invece, segnala un rimbalzo dopo il brutto dato di aprile.
- **Investimenti deboli.** Le indagini Banca d'Italia del 1° trimestre mostrano un peggioramento: sono calate le attese delle imprese sulla spesa per investimenti nei prossimi 6 mesi (14,9 il saldo, da 20,0); le imprese chiedono meno credito per finanziare investimenti, più per le scorte e il capitale circolante. Inoltre, la produzione in Italia di beni strumentali ha subito un forte calo in aprile (-2,1%).



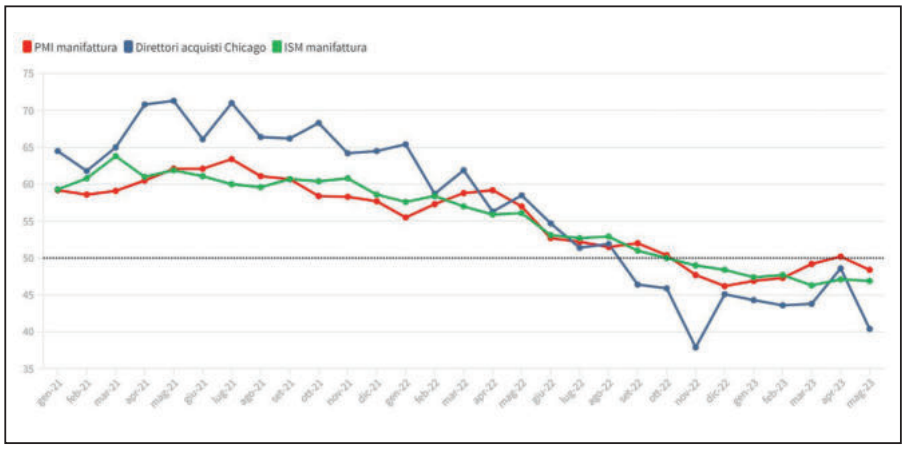
Il settore delle costruzioni è su ritmi più moderati di crescita
(Indice 2015=100, dati mensili destag.; soglia neutrale = 0, dati trim.))



Si ferma l'export italiano di beni, resta forte la crescita nei servizi
(Esportazione in valore, dati mensili, var. % tendenziali)



Eurozona: attese fiacche per le imprese, famiglie poco ottimiste
(Saldi delle risposte, dati mensili destagionalizzati)

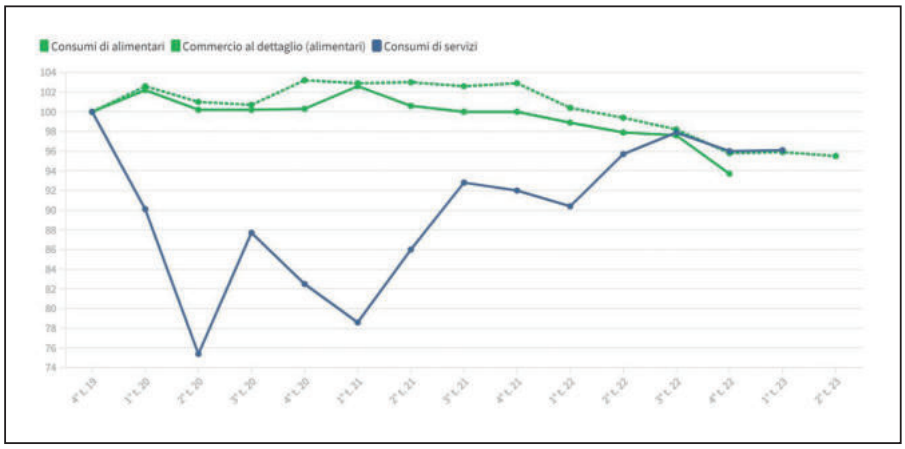


USA: forte calo degli indicatori per la manifattura
(Indici mensili; sogli di espansione = 50)

- **Domanda estera in calo per i beni.** L'export italiano di beni è diminuito in marzo e aprile (-2,3% e -1,7%, in valore), sia nei mercati UE che extra-UE; male gli intermedi. Su base annua, la dinamica delle vendite di beni all'estero si è molto ridotta (+1,1% in aprile), penalizzando l'industria, mentre è robusta per i servizi (+17,3%), sostenuta dal turismo. Il commercio mondiale mostra un recupero a marzo, grazie al traino della Cina, non dell'Europa; in aprile migliora l'attività portuale di movimentazione container.
- **Segnali di rallentamento nell'Eurozona.** Dopo il piccolo calo di PIL e produzione industriale nel 1° trimestre (rispettivamente -0,1% e -0,2%), i dati qualitativi più recenti, negativi, confermano per il 2° trimestre la debolezza nell'area. Le aspettative delle imprese industriali, infatti, peggiorano in aprile e maggio, rilevando un rallentamento nelle prospettive di domanda; in maggio flettono anche quelle dei servizi; rimane stabile la fiducia delle famiglie, ma ancora molto sotto i livelli pre-pandemici.
- **USA: brusco stop per l'industria.** A maggio l'attività industriale americana ha subito una battuta d'arresto: la produzione è scesa di 0,2%, dopo quattro incrementi consecutivi, il PMI manifatturiero è tornato in area di contrazione (48,4 da 50,2), l'indice dei Direttori degli acquisti di Chicago è crollato (il calo più ampio dal 2020), l'ISM manifattura, già in area recessiva, è sceso di poco. A giugno, però, la fiducia dei consumatori americani è risalita, dopo la correzione al ribasso di maggio.
- **Ripartenza in Cina, sotto le attese.** A maggio la produzione cinese ha ripreso a crescere al tasso più sostenuto da quasi un anno, ma le prospettive restano ai minimi, rese più incerte dal mercato immobiliare in flessione già da metà 2021. Bene la manifattura indiana, trainata dalla domanda domestica e internazionale, e anche quella russa, che segna il record da fine 2000 per la crescita dell'occupazione. L'industria brasiliana, invece, resta in calo, seppur in lieve miglioramento a maggio.

Consumi: meno beni (alimentari), più servizi

- **Consumi in recupero, in aggregato.** Nel 2022 i consumi delle famiglie italiane sono cresciuti del +4,6%, sopra le attese degli analisti. In calo a fine anno (-1,7%), hanno ricominciato a espandersi nel 1° trimestre 2023 (+0,5%), sebbene siano ancora sotto il livello pre-Covid (-1,2%). Questo dato aggregato positivo, però, nasconde una forte eterogeneità di traiettorie.
- **Deboli i consumi di beni...** La spesa per i beni è salita meno del totale (+2,4% nel 2022; dati di contabilità nazionale trimestrale). In crescita i semidurevoli (+12,3%), per esempio abbigliamento e vestiario. Invece, una dinamica fiacca caratterizza i beni durevoli (+0,5%), che però erano già risaliti molto l'anno precedente (es. arredamento, elettrodomestici). E soprattutto i non durevoli, rimasti quasi piatti nel 2022 (+0,3%), anche perché la spesa aveva sofferto meno durante la pandemia (-2,8% nel 2020, -11,3% i consumi totali) ed era già tornata ai valori pre-Covid nel 2021.
- **...con meno alimentari** tra i beni non durevoli, la spesa delle famiglie italiane per gli alimentari è in forte riduzione (-3,7% nel 2022; -8,7% nel 4° 2022 dal 1° 2021), in controtendenza rispetto a molte altre voci di spesa. Ciò ha fatto da zavorra alla risalita dei consumi totali, visto anche il peso della spesa alimentare pari al 14% (secondo solo alla spesa per abitazione, acqua ed energia, 23%). I dati sulle vendite al dettaglio di beni alimentari confermano la debolezza della domanda nel 2022 (-4,3%) e mostrano uno stallo nel 1° trimestre 2023 (+0,1%). Pure negli altri paesi dell'Eurozona si ha una contrazione della domanda di tali beni: le vendite al dettaglio di alimentari sono calate di -2,7% nel 2022 e registrano un -0,1% nei primi tre mesi del 2023.
- **Più servizi.** L'altra voce di spesa che è variata molto è quella dei servizi, ma in direzione opposta: forte rimbalzo nel 2022 (+8,8%), sebbene ancora sotto i valori pre-Covid (-3,9%). Il completo superamento delle restrizioni anti-pandemia ha infatti favorito la spesa proprio in quelle categorie che più erano state penalizzate nel 2020-2021, come alberghi e ristoranti (+26,5% nel 2022) e ricreazione e cultura (+19,6%).
- **Quali i motivi?** La domanda repressa per il Covid, liberatasi nel 2022, potrebbe aver frenato gli alimentari, grazie al desiderio di recupero dei "pasti fuori casa" (contabilizzati come servizi, non beni). Una sostituzione di "pasti a casa" con i servizi di ristorazione potrebbe essere stata dettata anche dalla dinamica dei prezzi relativi, a favore dei secondi (+11,4% annuo il rincaro degli alimentari, +6,5% i ristoranti). Inoltre, la diffusione con la pandemia dei servizi di delivery di pasti pronti a casa, a parità di spesa, alza quella in "ristoranti" e abbassa quella in alimentari. Potrebbe poi esserci un "effetto reddito": le famiglie meno abbienti che hanno accumulato meno extra-risparmio nel 2020-21, ora subiscono maggiore erosione del reddito reale (visto che l'inflazione è da energia): ne può conseguire un impatto più negativo sui consumi alimentari, che rappresentano una maggior quota della loro spesa (26,0% nel quintile più basso, 14,4% nel più alto).
- **Ritorno su dinamiche pre-pandemiche.** In parte, la dinamica recente evidenzia un recupero dei trend storici, pre-pandemia: il consumo si sposta verso comportamenti più sostenibili (meno spreco di cibo) e abitudini comuni tra i giovani (più pasti fuori casa); da oltre un decennio si vede una ricomposizione della spesa verso i servizi (+6,5% nel 2022 dal 2005) a scapito dei beni (-7,4%), specie non durevoli (-14,0%), tra cui gli alimentari (-10,6%). A inizio 2023 la quota spesa per servizi (51%) ha superato di nuovo quella dei beni (49%).
- **Prospettive per il 2023.** I consumi alimentari risentiranno ancora delle tensioni sui prezzi. È probabile che anche la spesa in servizi rallenti, man mano che svaniscono gli effetti del "recupero" dei livelli pre-pandemici (e si esaurisce l'extra-risparmio). Infine, il rialzo dei tassi di interesse potrebbe indebolire nei prossimi mesi la dinamica dei consumi, specie di beni durevoli, più sensibili al costo del credito (es. automobili).
- **Freno all'industria italiana.** Il taglio dei consumi alimentari può avere effetti negativi a cascata sull'industria italiana: la produzione del comparto, infatti, è in calo (-2,7% in aprile da gennaio). E l'export, fiacco, non sembra compensare, visto che anche i consumi nei mercati europei sono in flessione. ☐



Consumi alimentari in calo, servizi ancora in recupero (Italia, indice 4° trim. 2019 = 100, dati trimestrali destag.)

Fonte: Centro Studi Confindustria

RS alla conquista della New Space Economy

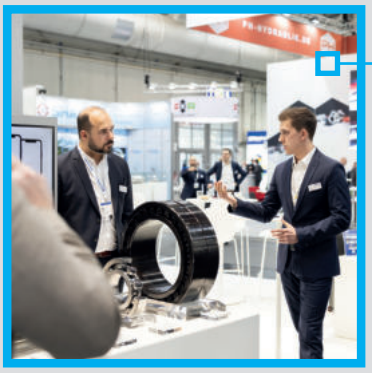
Officina Stellare ottimizza gli acquisti con RS Purchasing Manager

Officina Stellare, leader nella progettazione di sistemi opto-meccanici per applicazioni spaziali e terrestri, ha scelto la soluzione RS Purchasing Manager di RS Italia per migliorare l'efficienza e la strutturazione della gestione degli ordini. L'azienda, con sede a Sarcedo (VI), si occupa internamente di progettazione, produzione, integrazione e collaudo dei propri sistemi, inclusa la gestione degli approvvigionamenti di materiali. L'aumento delle commesse ha portato ad una maggiore frequenza e quantità degli ordini, mettendo a rischio i tempi di consegna. Per affrontare questa sfida, Officina Stellare ha adottato la piattaforma online RS Purchasing Manager che consente agli utenti di scegliere autonomamente il materiale e automatizza il processo di acquisto. La soluzione ha portato a un'organizzazione più strutturata nella funzione acquisti, consentendo ai tecnici di consultare documentazione, certificazioni e schede tecniche dei prodotti.

Mitsubishi Electric nutre l'inclusione

Con PizzaAut, per l'inclusione sociale e il comfort ambientale

25 nuovi ragazzi formati e assunti, più di 1.100 mq., 350 posti a sedere, una 'Palestra di Autonomia Abitativa', una cucina e un'accademia formativa: sono i numeri, e non solo, del nuovo locale che PizzAut il, in occasione della Giornata Mondiale per la consapevolezza sull'autismo, ha inaugurato nei nuovi spazi di Monza. PizzaAut è un vero e proprio laboratorio di inclusione sociale e un modello che offre lavoro, formazione e dignità a giovani con disturbo dello spettro autistico e che spesso sono esclusi dal mondo dell'occupazione e delle relazioni sociali. E dove la pizza fa veramente del bene c'è anche Mitsubishi Electric che si è unita al progetto #100mattoni, l'iniziativa lanciata da PizzAut per raccogliere fondi finalizzati alla costruzione del nuovo ristorante. L'impegno di Mitsubishi Electric è però andato oltre, avendo realizzato e installato anche l'impianto di climatizzazione per tutti gli ambienti di cui si compone la nuova struttura.

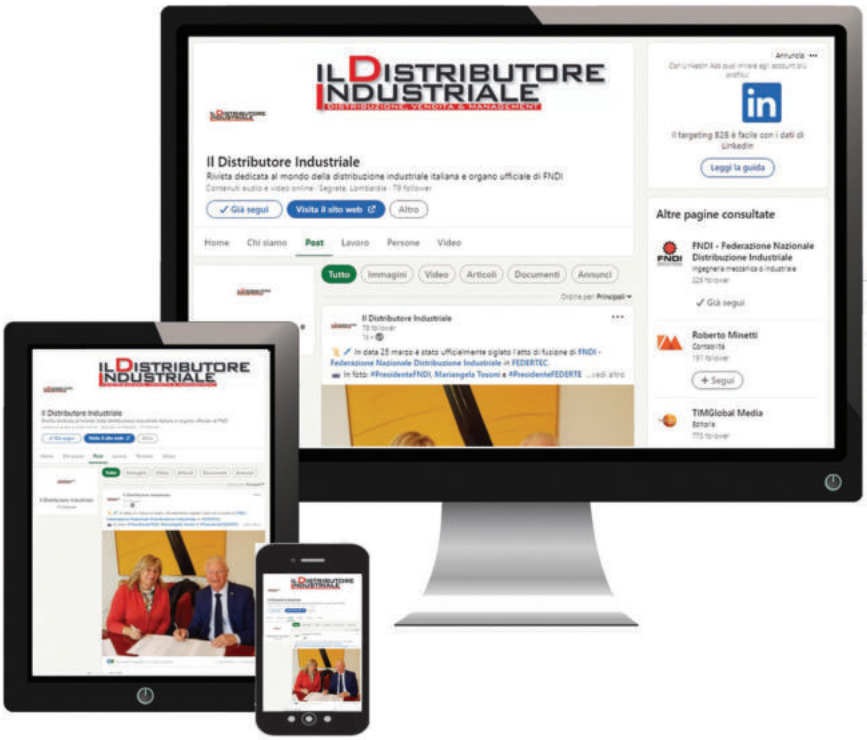


Collaborazione NKE - Kugler Bimetal

Insieme per lo sviluppo di soluzioni per il mercato dell'energia eolica

Il produttore austriaco di cuscinetti volventi NKE ha annunciato una collaborazione strategica con Kugler Bimetal, un produttore svizzero specializzato in componenti bimetallici e finiture tribologiche. L'obiettivo della collaborazione è sviluppare soluzioni complete per il mercato dell'energia eolica e altre applicazioni industriali.

La partnership consentirà a entrambe le aziende di offrire una gamma più ampia di soluzioni di archiviazione complesse per il settore dell'energia eolica. La collaborazione rappresenta un'opportunità di integrazione per NKE e amplia il loro portafoglio di prodotti basato su tecnologie complementari. «Nell'ambito di questa collaborazione strategica, NKE e Kugler coopereranno per contribuire allo sviluppo e alla produzione di soluzioni complete per il mercato dell'energia eolica», dichiara Matthias Ortner, amministratore delegato di NKE.



SEGUI IL DISTRIBUTORE INDUSTRIALE SU LinkedIn

IL DISTRIBUTORE INDUSTRIALE
DISTRIBUZIONE, VENDITA & MANAGEMENT

Know-how e formazione, le parole chiave per la Distribuzione Industriale

La redazione ha incontrato Oscar Carrisi, COO di Priver - distributore certificato di Parker. Il dirigente ha ripercorso la storia dell'azienda, approfondendo gli aspetti più significativi, dalla sua fondazione, al recente passaggio di testimone che lo ha visto subentrare al padre, Luigi Carrisi, fondatore dell'azienda, soffermandosi sull'importanza di valori come la conoscenza, la formazione e spiegando cosa significa, per Priver fare distribuzione in Italia

Parker Hannifin è il leader mondiale nelle tecnologie di movimentazione e controllo presente nella classifica Fortune 250. Da più di 100 anni, l'azienda contribuisce al successo dei propri clienti contribuendo alle innovazioni tecnologiche per un domani migliore. Parker è situata in 50 paesi in tutto il mondo e sostiene 100 divisioni con 336 sedi di produzione. L'impareggiabile rete industriale di distribuzione di Parker si estende su circa 13,000 postazioni a livello mondiale. Attraverso questa vasta rete di aziende locali e indipendenti, Parker porta i suoi prodotti e servizi a clienti in 104 paesi. Questo include il continuo ingresso della rete di punti di vendita al dettaglio industriali ParkerStore, con più di 3,000 sedi in tutto il mondo.

Nelle parole di Oscar Carrisi, la storia di Priver è iniziata verso la fine degli anni '70. L'azienda ha iniziato a muovere i primi passi all'interno dell'acciaieria più grande d'Europa.
La prima tecnologia che ha sviluppato è stata quella dell'oleodinamica e gradualmente poi, affrontando diverse problematiche tecniche, ha esteso il *know-how* tecnico ad altre tecnologie, passando dalla vendita di prodotto alla realizzazione di sistemi e impianti.
Priver nasce pertanto in un contesto industriale particolare: un'acciaieria, ambiente caratterizzato da una molteplicità di processi e applicazioni tecnologiche, che hanno rappresentato quella che Luigi Carrisi ha definito «alta scuola di formazione», l'affrontare problematiche impiantistiche in processi diversi ha determinato infatti grande arricchimento e un approfondimento del know-how tecnico.
Priver, nei primi anni di attività poteva essere definito un "Distributore" almeno anomalo, in quanto all'inizio degli anni '80 la sua attività era basata sostanzialmente sul know-how tecnico, quindi una capacità di conoscere processi ed individuare le problematiche impiantistiche per proporre soluzioni.
Questo significava conoscere non solo la tecnologia ma anche il pro-

Ing. Oscar Carrisi COO

cesso configurando Priver come un Distributore in grado di approfondire le problematiche, offrendo soluzioni dalla semplice vendita dei prodotti all'ingegnerizzazione degli stessi in sistemi e impianti.
Ritengo che ciò sia stato il primo passaggio fondamentale della storia di Priver, che si lega fortemente a Parker, di cui è Distributore certificato dal 1982», spiega Oscar Carrisi.
Il legame tra le due aziende si è rafforzato nel tempo, fino a diventare indissolubile e, dopo oltre 40 anni, ormai si è consolidato quasi un rapporto di identificazione Priver in Parker e Parker in Priver. Parker è un'azienda di grande affidabilità che propone prodotti sia di alta qualità sia tecnologicamente avanzati.
Partendo dal contesto della siderurgia e dall'oleodinamica, sono state via via introdotte tutte le altre tecnologie di Parker, dalla pneumatica, all'elettromeccanica, fino alla generazione dei gas tecnici.
Lo sviluppo progressivo di queste ulteriori tecnologie ha portato parallelamente all'evoluzione dell'area tecnica con l'integrazione della strumentazione e dell'automazione fino a poter offrire un pacchetto completo.

Il COO continua la sua analisi spiegando come l'azienda abbia deciso di affrontare la delicata fase di passaggio generazionale in cui si trova, sottolineando che non si tratta di un evento epocale, quanto piuttosto di una fase di sviluppo ed evoluzione, da vivere come un processo vitale, necessario ma delicato.
In Priver il passaggio è stato pianificato con l'avviamento di un processo che ha coinvolto l'intera azienda, ponendo la massima attenzione ad evitare un impatto esageratamente sconvolgente sulla realtà aziendale. È stato prioritario che non si trattasse esclusivamente di un passaggio di ruolo, ma che oltre al titolo venissero trasferiti il *know-how* e i valori alla base delle nostre attività.
Si è trattato di un percorso impegnativo, soprattutto perché avvenuto

Sede operativa aziendale in provincia di Taranto

durante gli anni della crisi economica mondiale, che stava trasformando radicalmente il modo stesso di fare impresa» aggiunge Oscar Carrisi.
Oltre il mantenimento dell'esperienza, della conoscenza tecnica, del perseguimento costante dei valori aziendali, Oscar Carrisi ha deciso di introdurre gradualmente in azienda nuovi metodi di organizzazione e di direzione, che prestassero particolare attenzione alla sfera umana, spinto dalla convinzione che le persone non siano parte dell'azienda, ma siano essi l'azienda stessa.
Tra le novità, per esempio, l'introduzione di una mental coach, scelta presa per un duplice motivo, come spiega Carrisi: «Il primo era il timore di creare un impatto traumatico per chi lavorava in azienda da oltre 20 anni e che mi ha visto crescere per poi diventare il loro manager: nonostante il passaggio sia avvenuto in modo graduale dal padre al figlio. Il secondo è aver notato che la condizione generale era cambiata, le persone erano più stanche, più stressate, con più difficoltà nel recuperare energia e mantenere serenità nei rapporti. Volendo creare un'atmosfera molto famigliare all'interno dell'azienda, a seguito di un'analisi, ho capito che era necessario dare al personale di Priver il supporto di un Professionista. Questo approccio si è rivelato vincente in quanto nel lavoro si riscontra più serenità e più voglia di collaborare, di fare squadra» ha concluso soddisfatto il dirigente».

Oggi Priver con le diverse tecnologie di PARKER, l'oleodinamica, la pneumatica, l'elettromeccanica, il trattamento dell'aria, la generazione gas tecnici, la strumentazione e l'automazione, è presente in molti processi produttivi.
Nel tempo, queste tecnologie sono state inserite e integrate, fino ad avere, oggi, un totale di 15 ingegneri che, con competenze diverse, operano in maniera trasversale sui nostri clienti, contribuendo ad ampliare la casistica di soluzioni, che si arricchisce sempre di più.
Infatti, i Tecnici di Priver "difficilmente replicano soluzioni già realizzate, affrontando quasi sempre nuove problematiche", precisa Carrisi.
PRIVER opera nel mondo delle MRO, delle manutenzioni e delle attività di revamping, e sviluppa attività legate alle tecnologie PARKER per l'ammodernamento di impianti, con

Magazzini verticali prodotti Parker

alternative a prodotti obsoleti, con adeguamento alle nuove Normative, offrendo il proprio vero valore aggiunto che risiede nella capacità ingegneristica.

L'attenzione al cliente è massima, come testimonia la *mission* dell'azienda, riassunta in una frase che Luigi Carrisi – come testimonia il figlio – ha pronunciato ormai diversi anni fa, per spiegare l'approccio di Priver nel corso di una sessione di formazione ingegneri da poco assunti: «Dedicarsi oltre le attese con quell'impegno che si concretizza in tempestività ed efficienza, in competenza ed economicità».
«Questo è, a mio parere, un concetto fondamentale per capire l'evoluzione di Priver nel tempo e per capire qual è il motivo per cui questi grandi player ci hanno riconosciuto come un importante Distributore.
Il feedback che abbiamo dall'attività che svolgiamo e dai rapporti che intratteniamo ormai da anni con queste grandi aziende è proprio il fatto che ci riconoscono non solo il ruolo di loro Distributore, quanto quello di partner: qualcuno che si preoccupa non solo di fornire un prodotto, un sistema o un impianto, ma anche, nella fase prevendita, di affrontare le problematiche tecniche, indicare cosa fare per poi partecipare, alla pari con altre aziende, ai bandi di gara» precisa Oscar Carrisi, facendo notare come le parole del padre indichino esattamente l'obiettivo con cui è nata Priver, cioè valorizzare l'immagine, l'affidabilità e la competitività del cliente basando il rapporto su una collaborazione equilibrata e trasparente.

La figura del Distributore ha rappresentato nei tempi l'attività del "Funzionario di Vendita di Prodotti" e non certo il "Funzionario capace di ingegnerizzare i Prodotti, fino alla realizzazione di un sistema".
Di qui la considerazione di Priver come *"distributore anomalo"*.
Adeguarsi ai tempi, se non precorrerli è stato lo stimolo costante.
Tra le diverse applicazioni, infatti, le **centraline oleodinamiche 4.0**, dove Priver già da anni ha introdotto la parte di comunicazione informatica IoT rimangono certamente tra le più significative.
«Le realizzavamo utilizzando dei prodotti americani all'avanguardia, nel tempo abbiamo introdotto soluzioni che nessuno all'epoca utilizzava; infatti, anche i clienti non le guardavano con grande interesse», spiega Oscar Carrisi «Per esempio, la movimentazione delle paratoie di una diga o di una centrale idroelettrica sono due delle cose più delicate che ci sono, in quanto, il malfunzionamento di sistemi di questo genere rappresenta un pericolo per le comunità limitrofe».

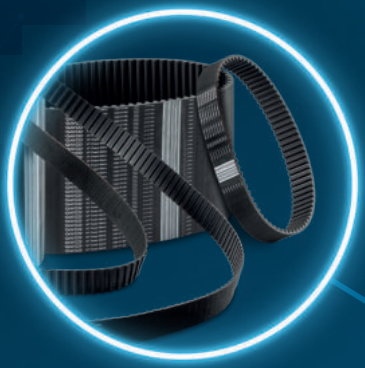
Le applicazioni Priver sono davvero innumerevoli, e annoverarle in un elenco sarebbe riduttivo: esempi significativi potrebbero essere *skid*

Attività di "service on site" con mezzi attrezzati

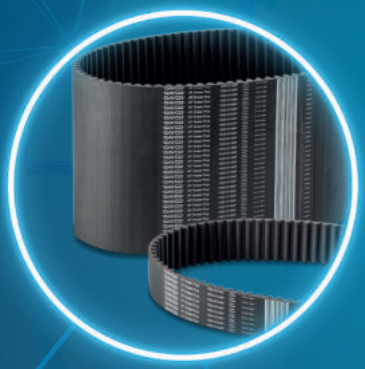
www.dayco.com | +3901256741367 | burolo.industrial@dayco.com

Dayco Industrial
Product Range.

KUBELIBRE.COM



HT Power



HT Power Plus

HT POWER CARBON

GOLD LABEL™

DRIVE RITE™

V-BELT, TIMING BELT, POLY-V RANGE.
DRIVEN BY INNOVATION, PERFORMANCE AND QUALITY.

DAYCO®

MOVE FORWARD. ALWAYS.™

HT POWER CARBON

The best combination of advanced and innovative materials developed for the most demanding applications.

Metric

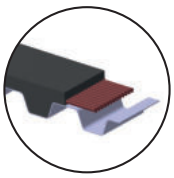
FEATURES

- Extreme resistance to mechanical stresses
- High chemical resistance to aggressive fluids
- High temperature resistance
- Very high load capacity
- Improved tooth stiffness
- Reduced friction, noise and wear with PTFE layer

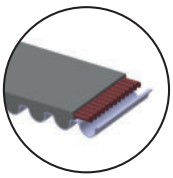
HT Power

Suitable for all industrial applications.

Imperial



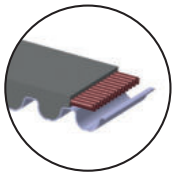
Metric



HT Power Plus

Specially designed for all industrial applications requiring high load capability, low or high speed, high operational safety.

Metric

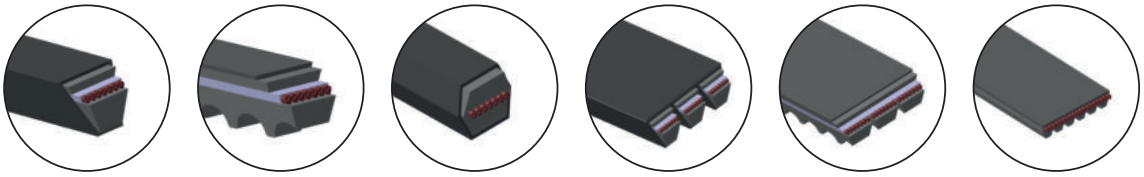


FEATURES

- Excellent dimensional stability
- High strength
- High flex durability
- Low noise/friction

GOLD LABEL™

Available CLASSICAL, METRIC, NARROW/WEDGE - SINGLE AND BANDED - WRAPPED AND RAW EDGE - DOUBLE ANGLE AND POLY-V BELTS.

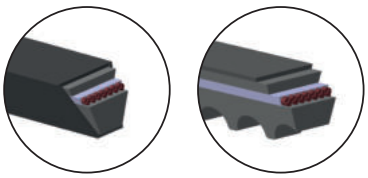


FEATURES

- Superior dimensional stability
- High resistance to overloads and shock load
- Abrasion resistance
- Oil and heat resistance
- REACH compliant
- Static conductive ISO1813
- Matching set

DRIVE RITE™

Available CLASSICAL, METRIC, NARROW/WEDGE - WRAPPED AND RAW EDGE V BELTS



FEATURES

- Best Value Performance/Cost
- Abrasion resistance
- Oil and heat resistance

MISSION

Our Mission is to deliver innovative system solutions that move Original Equipment and Aftermarket customers forward, always.

www.dayco.com

di trattamento aria o skid di generazione gas tecnici in cui Priver ha realizzato la progettazione e la certificazione con organismo notificato. Oppure, ancora, un'attività eseguita in passato in Enel, con i prodotti Parker, è stata unificare e semplificare tutti i cilindri oleodinamici per rendere più facile l'analisi predittiva e avere in loco prodotti per poter intervenire e limitare il fermo produzione al minimo.

Tra i valori centrali, a cui Priver non è disposta a rinunciare, il COO sottolinea la formazione. Un punto fondamentale per un'azienda che da sempre si occupa della formazione al personale dei clienti, nello specifico agli addetti alla produzione e alla manutenzione. Si tratta di un aspetto radicato nell'identità dell'azienda, che ha iniziato le prime attività formative già negli anni '80.
Oggi, la sede di Taranto vanta un'aula didattica da 50 posti e, quella di Bari, un'altra aula da 40 posti: entrambe sono collegate telematicamente, sono informatizzate e c'è quindi la possibilità di utilizzarle contemporaneamente.
"Da parte nostra", dice Oscar Carrisi, "c'è sempre stata molta attenzione a questo aspetto, anche per la richiesta dei clienti di formare i loro tecnici per le nuove soluzioni da noi proposte. Svolgiamo attività di formazione presso i clienti, eroghiamo corsi di formazione, spesso in unione a funzionari Parker quando dobbiamo presentare prodotti nuovi o soluzioni innovative. È una cosa che avviene sempre".

Priver per Parker è un distributore certificato e copre una vasta estensione territoriale, ma non è solo distributore certificato è anche il nostro Hydraulic Technology Center. Significa che Parker ha riconosciuto che è uno dei nostri 3 centri di eccellenza in Italia per la progettazione, l'installazione ed il service di centrali oleodinamiche.
Su una gamma di circa 58 distributori in Italia, Parker ha scelto Priver per questa specializzazione dopo essere stata testata la loro capacità di progettazione.
Oltre a ciò, Priver è stata scelta da Parker come Accumulator Center, esperti nella manutenzione e ricarica degli accumulatori.

L'evoluzione di Priver si muove in direzione di quelle tecnologie che Parker ha definito *Secular Trends:* idrogeno, elettrificazione e gestione delle temperature (Hydroden, Electrification and Thermal Management). Tre tecnologie sulle quali l'azienda sta già investendo, convinta si tratti della strada del futuro, e certa che troveranno applicazioni in tutte le industrie e i processi produttivi.

Formazione tecnica e commerciale in aula didattica aziendale

Orientandosi verso tecnologie che saranno fondamentali per i prossimi anni, l'obiettivo di Priver non solo è diversificare, ma soprattutto strutturarsi e prepararsi alla crescita di queste nuove tecnologie attraverso l'inserimento di figure che abbiano già le skill e il know-how tecnico per gestirle. Di queste tre l'idrogeno è una nuova tecnologie mentre le altre sono un'evoluzione di tecnologie già esistenti, ma che richiedono l'inserimento di figure idonee.

"Per noi fare distribuzione industriale significa essere capaci di supportare i clienti nella gestione e nella conduzione degli impianti; pertanto, è necessario che il Distributore Industriale sappia fornire non solo prodotti, ma anche soluzioni ingegnerizzate che soddisfino le richieste e le esigenze dei clienti e che sia strutturato anche per erogare attività di service su prodotti, sistemi e impianti forniti. Un fornitore capace di supportare a 360° gli impianti.
L'aspetto commerciale e la disponibilità di materiale sono diventati secondari, cioè vengono dopo un'attività più tecnica di supporto al cliente" chiude Oscar Carrisi, spiegando e riassumendo l'impegno suo, e di tutti i suoi collaboratori nell'ambito della distribuzione.

Francesca Lorini & Paola Capitanio
f.lorini@tim-europe.com
p.capitanio@tim-europe.com

Coming Soon!

GUIDA della DISTRIBUZIONE INDUSTRIALE

Il MOTORE di RICERCA dedicato al MERCATO della DISTRIBUZIONE Industriale Italiana

L'UNICO IN ITALIA!

FNDI FEDERTEC

IL DISTRIBUTORE INDUSTRIALE
DISTRIBUZIONE, VENDITA & MANAGEMENT

Il mercato di Cuscinetti e Trasmissioni di Potenza

1. Il vostro business si concentra maggiormente sul mercato interno o è più dedicato all'export? E in che percentuale? I recenti avvenimenti hanno modificato questi orientamenti o non ci sono state particolari ripercussioni?

2. Quanto e come interagisce l'ambito della manutenzione nel settore di cuscinetti e trasmissioni di potenza?

3. Quanto è estesa e quanto incide invece la richiesta di cuscinetti e trasmissioni customizzate o per applicazioni speciali rispetto a quella per componenti standard?

4. Offrite anche altri servizi oltre alla semplice rivendita? (Supporto al cliente, customizzazione, progettazione ecc.) Anche in questo caso ci sono stati dei cambiamenti dovuti agli eventi che si sono verificati negli ultimi anni?

5. Avete "beneficiato" anche voi della spinta alla digitalizzazione dell'ultimo periodo? Se sì in che modo? (es. investimenti in e-commerce, sito web, Customer Service da remoto ecc.)

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?

PTN

Cuscinetti, supporti e prodotti per la trasmissione di potenza, al miglior prezzo.

Applicazioni per ogni settore

RUBIX Distribuito in esclusiva da Rubix

Acquista online su 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 350mila 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.

1. Il nostro business si concentra per la quasi totalità nel mercato interno perché il gruppo Rubix è presente in 22 paesi europei. Quanto avvenuto recentemente non ha modificato questo assetto anche se qualche ripercussione indubbiamente c'è stata.

2. L'ambito della manutenzione nella trasmissione di potenza interagisce costantemente e quotidianamente con i nostri venditori, tecnici ed uffici commerciali in quanto i clienti sono sempre alla ricerca di performance migliori sia per le proprie macchine che per i singoli particolari che le compongono. I clienti MRO hanno la necessità di far girare le loro macchine sempre più velocemente aumentandone la produttività riducendo i tempi di fermo non programmato, per questo c'è la costante richiesta di strategie e di prodotti sempre più performanti. Il nostro compito è quello di capire le esigenze di ogni cliente per suggerirgli il prodotto più adatto a migliorare i suoi KPI.

3. In linea di massima direi che oltre il 70% delle applicazioni in uso presso i nostri clienti contiene prodotti "standard" commerciali a catalogo ossia prodotti non customizzati o a disegno esclusivo.

4. Siamo un'azienda fortemente orientata ai servizi e quindi è normale pensare ad un rapporto cliente/fornitore come ad un insieme di prodotti e servizi che difficilmente possono essere svincolati. Con rifermento ai servizi di manutenzione predittiva vorrei segnalare il monitoraggio delle vibrazioni on site e online che sta prendendo sempre più piede. Le indagini termografiche che aiutano anche a risparmiare sul premio assicurativo e, infine, bilanciamenti sul posto e allineamenti laser. Proponiamo poi una serie di attività legate al risparmio energetico quali la ricerca delle perdite d'aria compressa, gli audit energetici sui motori elettrici e le pompe e altre attività che sono in divenire. Tutto questo è Rubix Solution.

5. Passare dall'analogico al digitale con Rubix è semplice e conveniente: per gli ordini effettuati online, i nostri clienti risparmiano rispetto agli ordini effettuati offline. Le nostre soluzioni sono personalizzabili e compatibili con tutti i principali marketplace B2B, per permettervi di consolidare i fornitori e di semplificare i processi. Nell'ambito del Customer Service da remoto, il Gruppo Rubix ha lanciato una piattaforma per il monitoraggio web based che consente di conoscere in ogni momento lo stato degli impianti del cliente e pianificare gli interventi in modo efficiente. Report sempre aggiornati, monitoraggio real-time di consumi e perdite d'aria, alert personalizzati e accesso alla gamma completa dei servizi MRO di Rubix, questo e molto altro: https://cmservices.rubix.com/it/

6. La direzione del mercato dei prodotti di trasmissione di potenza nei prossimi anni è rivolta verso l'integrazione sempre più spinta di meccanica avanzata ed elettronica, fondendosi in quella "meccatronica" ormai ben nota. Questo risvolto tecnologico si rispecchierà sempre di più anche sui prodotti consumer andando a ricercare materie prime migliori e dal basso impatto ambientale. Sarà fondamentale una preparazione tecnica approfondita per poter restare sul mercato.

Federico Prest, Category Manager Bearings & Condition Monitoring, lavora presso Rubix dal 2001.
Ha ricoperto prima il ruolo commerciale esterno poi di tecnico e responsabile per il Condition Monitoring in Italia partecipando allo sviluppo della piattaforma digitale Rubix per il Condition Monitoring e ora seguendo anche il comparto dei cuscinetti.

Bianchi Industrial®
PREMIUM ORIGINAL COMPONENTS

DRIVEN BY EXCELLENCE.

- CUSCINETTI
- TRASMISSIONI
- MOVIMENTO LINEARE
- PNEUMATICA E AUTOMAZIONE INDUSTRIALE
- SISTEMI DI TENUTA HI-TECH
- LUBRIFICAZIONE & ADESIVI
- ACCESSORI E SERVIZI
- UTENSILI

OLTRE LA QUALITÀ, UN SIGILLO D'ECCELLENZA.

BIANCHI ORIGINAL COMPONENTS B.O.C.

YOUR BEST SOLUTION

www.bianchi-industrial.it

Bianchi Industrial, è una società del Gruppo Bianchi. Con oltre 200 milioni di fatturato e la presenza in 5 Paesi attraverso il network delle proprie subsidiary, è leader europeo nella distribuzione specializzata nei seguenti settori: cuscinetti a rotolamento e trasmissioni di potenza, movimento lineare ed automazione, sistemi di tenuta, pneumatica e lubrificazione manutenzione e servizi a supporto. www.bianchi-industrial.it

Bianchi Industrial
PREMIUM ORIGINAL COMPONENTS

1. Bianchi Industrial si focalizza principalmente sul mercato interno che rappresenta il 97% del proprio fatturato. Mentre per il Gruppo Bianchi la percentuale di vendite all'estero sale al 32%. Negli ultimi anni abbiamo vissuto la pandemia e subito dopo forti picchi di domanda, seguiti dal conflitto Russo-Ucraino che ha ulteriormente accentuato disservizi che già stavano prendendo forma. Sono sorte difficoltà nel reperire materie prime, lunghi tempi di approvvigionamento e fortissima inflazione. Bianchi Industrial, grazie all'ampia disponibilità di prodotti, alle proprie competenze e ad una selezionata gamma di fornitori premium, è riuscita a salvaguardare la continuità del servizio e la coerenza nei prezzi alla propria clientela.

2. La manutenzione va ad adeguare, mantenere, monitorare e migliorare le prestazione e la durabilità degli impianti degli utilizzatori finali e rappresenta oltre il 30% del nostro fatturato. In questo ambito vi sono diverse soluzioni, quali per esempio: cuscinetti per il settore food&pharma, cuscinetti di super precisione per macchine utensili e quelli di grandi dimensioni per l'industria pesante. Nelle tecnologie per la trasmissione di potenza proponiamo motori, riduttori e variatori di velocità e tanto altro. Infine, suggeriamo servizi per il condition monitoring e strumenti per la manutenzione e per un montaggio professionale.

3. Soluzioni ingegnerizzate e personalizzate non rappresentano la maggioranza delle nostre vendite, però tali prodotti esprimono al meglio la competenza e la specializzazione della nostra Azienda.

4. Certo che sì, garantiamo servizi premium, a partire dalla logistica e disponibilità a stock, servizi di pre e post-vendita, product manager e specialisti di prodotto. Organizziamo sessioni formative in sede o presso la clientela. Disponiamo di centri di taglio per il movimento lineare, trasformazione catene, realizzazione di tenute speciali, offriamo un servizio di riparazione cuscinetti, revisione riduttori di velocità e rigenerazione giunti cardanici. Su alcune attrezzature proponiamo la formula noleggio, tra cui il riscaldatore ad induzione a media frequenza per il montaggio e/o smontaggio di componenti di grandi dimensioni ideale in ambito industria pesante.

5. Abbiamo sempre creduto nella digitalizzazione, negli ultimi anni abbiamo attivato una piattaforma di E-Commerce anche per interfacciarci ai sistemi di E-Procurement dei nostri clienti ed introdotto flussi EDI da e verso i nostri principali fornitori. I nostri siti sono in continuo rinnovamento.

6. Gli organi meccanici strategici resteranno il cuore pulsante delle macchine. La competitività in questo ambito si può mantenere approfondendo la conoscenza dei processi produttivi nelle applicazioni critiche della propria clientela, della tribologia dei materiali, di come generare risparmio energetico e di come ridurre l'impatto ambientale.

Giuseppe Lomonaco classe 1981, dopo la laurea in Economia e Commercio, entra nel mondo industriale. Nel 2019 arriva in forza alla Bianchi Industrial che lo pone alla guida del product management con focus specifico sui cuscinetti a rotolamento. Oggi, Deputy Commercial Director, in contatto diretto e continuo con fornitori, partner e clienti. Driven by excellence

www.degaegrazioli.it
COSTRUIAMO INSIEME
LE SOLUZIONI DEL FUTURO.
Dega e Grazioli: il tuo Partner per le forniture industriali integrate.
Dega&Grazioli
FORNITURE INDUSTRIALI INTEGRATE
AZIENDA PARTE DI:
GRUPPO GRAZIOLI

Fondata nel 1875, e giunta oggi alla 5 generazione, **Dega e Grazioli** è uno dei riferimenti più autorevoli in Italia per esperienza e competenza nella distribuzione di forniture industriali: oltre 600k tra prodotti e servizi di qualità, che delineano la gamma più completa del settore, grazie anche all'offerta integrata del Consorzio Distributori Utensili. Dega e Grazioli offre un supporto all'ottimizzazione e all'efficienza, dalla consulenza sugli utensili alle forniture industriali, dalla gestione del magazzino al controllo dei consumi. Visita il sito web www.gruppograzioli.it

Dega&Grazioli
FORNITURE INDUSTRIALI INTEGRATE

1. Ad oggi il nostro business si concentra maggiormente, per circa il 90%, sul mercato interno. Gli eventi globali dell'ultimo anno hanno avuto effetti importanti su tutto il mercato industriale. Per quanto riguarda il nostro business, tuttavia, non abbiamo subito come azienda particolari ripercussioni.

2. La manutenzione nel settore cuscinetti e trasmissioni ha un peso specifico importante. Oltre a garantire la qualità dei prodotti, è importante anche garantire la loro disponibilità effettiva unita ad un servizio di fornitura rapido. Lo sviluppo della tecnologia 4.0, e l'opportunità di una manutenzione più predittiva, hanno agevolato sempre più efficienza nella pianificazione degli ordini e programmazione delle relative consegne.

3. Oltre ad un'ampia proposta di prodotti e cuscinetti di prima qualità, offriamo un eccellente servizio custom per quanto riguarda le trasmissioni di potenza. Siamo dotati infatti di un ufficio tecnico capace di interpretare al meglio ogni specifica esigenza dei nostri clienti.
Siamo in grado di offrire anche pulegge, ingranaggi e giunti di trasmissione con lavorazioni ad hoc (in percentuale quindi 85%-15%.).

4. Siamo un'azienda con un orientamento al servizio molto forte. Abbiamo investito in un reparto di progettazione interno che studia per i nostri clienti soluzioni customizzate, realizzando utensili, portautensili e attrezzature speciali per soddisfare tutte quelle esigenze particolari fuori dallo standard di mercato. Abbiamo investito nel settore additivo creando G/Additive, con l'obiettivo di creare cultura, offrire formazione e consulenza in settore additivo oltre ad un service di stampa e fornitura di macchinari e materiali. Oltre alla consulenza tecnica sui prodotti che trattiamo, proponiamo inoltre soluzioni tecniche e logistiche globali dedicate ad esigenze specifiche: ogni servizio è pensato su misura per aiutare i nostri clienti ad ottimizzare i processi produttivi e logistici, generando efficienza e riducendo perdite di tempo, errori e costi.

5. Siamo innovatori per passione, e vogliamo ridefinire il ruolo del distributore per renderlo elemento chiave della catena del valore. Per questo crediamo nell'apporto dell'innovazione digitale, in cui stiamo compiendo importanti investimenti. Da poche settimane siamo entrati nel capitale sociale di una PMI innovativa che si occupa principalmente di sviluppo software e soluzioni digitali, le cui aree di competenza riguardano realtà virtuale, realtà aumentata, computer vision, tracciabilità, con possibili applicazioni in numerosissimi campi, tra cui: manutenzioni, interventi sulle macchine, guide interattive, formazione immersiva, supporto alla vendita di prodotti e macchinari complessi, tracciabilità delle commesse o degli asset aziendali (e molti altri ancora).

6. Il settore dei cuscinetti e delle trasmissioni di potenza dovrà guardare sempre più con attenzione al mondo della manutenzione programmata, creando crescenti sinergie con le case madri per offrire un'assistenza tecnica al cliente sempre più reattive ed estese in tutto il mondo.

Davide Grazioli, inizia il suo percorso in Azienda nel 2013, ricoprendo negli anni diversi ruoli. Oggi è a capo di tutta l'area vendite e acquisti per le controllate di Gruppo Grazioli, oltre ad essere membro del Board Direzionale del Gruppo.

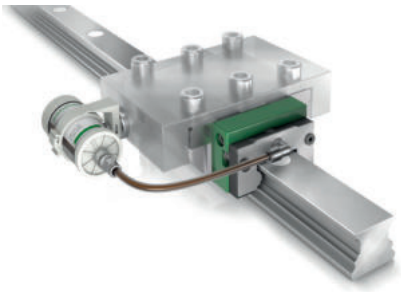
Pompa per autocarri

A doppio flusso sganciabile

La Pump & Motor Division Europe di **Parker Hannifin** lancia la serie F4, la pompa per autocarri a doppio flusso sganciabile: unisce la tecnologia della serie delle pompe a doppio flusso F2 e della serie delle pompe fisse a stantuffi assiali F3, offrendo una soluzione per tutti i veicoli che richiedono flussi separati di diverse capacità. La funzione di frizione brevettata consente di agganciare e sganciare la pompa dal motore in movimento, senza spegnerlo, premendo un interruttore sul cruscotto.
Ciò garantisce un notevole risparmio di carburante e una significativa riduzione delle emissioni di CO2. Se un autocarro che utilizza la pompa della serie F4 è operativo per 260 ore nel primo mese utilizzando la presa di forza (PTO) per sole 56 ore, quando la pompa è scollegata sono necessari circa 1,2 kW all'ora in meno. Ciò equivale a circa 50 litri di carburante in meno solo in quel mese.

Ampilata la gamma di lubrificatori

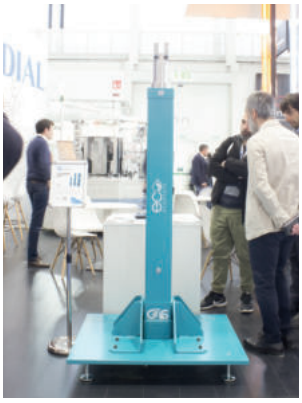
Eco-friendly e flessibili



Schaeffler aggiunge il CONCEPT1 e il CONCEPT4 alla propria gamma, i quali assicurano una lubrificazione automatica e regolabile individualmente e grazie ad essi le spese e costi di manutenzione ridotti fino al 30%. Il CONCEPT 1 è adatto come base di partenza nel campo della rilubrificazione automatica ed per l'utilizzo in un'ampia gamma di applicazioni, inclusi motori elettrici, pompe e nastri trasportatori. Inoltre, è certificato per operare in aree a prova di esplosione (secondo la direttiva ATEX).
Il CONCEPT4 è adatto per lubrificazioni in minima quantità, erogando solo 0,15 cm3 per impulso di azionamento. È stato progettato senza un timer integrato per il dosaggio del lubrificante e senza un display con pulsanti di controllo, il che lo rende particolarmente robusto nell'applicazione. È regolato tramite un'unità di controllo esterna per questo è destinato a infrastrutture PLC esistenti.

Cilindri sostenibili

Automazione avanzata e sicurezza ambientale



I Cilindri Eco Electric di **Mondial**, sviluppati da Global Technical Service, rappresentano un'alternativa rivoluzionaria nel campo oleodinamico. Offrono vantaggi ambientali, sicurezza e conformità normativa per i settori alimentare, farmaceutico e metallurgico. Questi cilindri permettono un'automazione avanzata e controlli precisi senza l'uso di sensori esterni. Sono ecocompatibili, versatili e garantiscono una lubrificazione centralizzata e una protezione del cilindro di alto livello. La soluzione dei cilindri GTS nella gamma standard offre vantaggi inediti, come il sistema di lubrificazione centralizzata che ottimizza la manutenzione e il sistema di guida incorporato per un movimento più preciso e affidabile. Costruiti in acciaio inox 316, sono adatti per applicazioni nel settore farmaceutico e alimentare grazie alla loro resistenza alla corrosione e all'igiene.

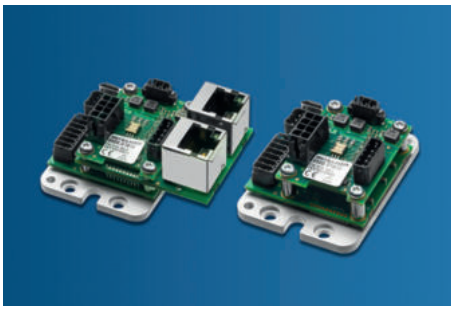
Regolatore di riduzione della pressione

Pressione e alimentazione continua di idrogeno

Emerson presenta il regolatore di riduzione della pressione HV-3500, appositamente progettato per l'utilizzo a bordo di veicoli commerciali equipaggiati con celle a combustibile ad idrogeno. Questo dispositivo offre una pressione stabile del carburante, contribuendo a prolungare la durata delle celle a combustibile e ottimizzare il consumo di carburante, garantendo prestazioni ottimali e massimizzando l'efficienza del veicolo. Una delle caratteristiche chiave è la sua affidabilità nella regolazione della pressione del carburante che consente agli operatori di percorrere distanze maggiori senza dover fare rifornimento, garantendo maggiore autonomia e riducendo al minimo le interruzioni. Un altro vantaggio è la sua conformità ai rigorosi requisiti EC79 per i regolatori di pressione utilizzati nei veicoli a idrogeno.

Controllo di posizione

Senza custodia, ancora più compatto



Faulhaber amplia la sua gamma di prodotti con un controllo di posizione estremamente compatto senza custodia. Motori miniaturizzati e micromotori diventano sistemi di azionamento affidabili solo in combinazione con i controlli di posizione abbinati. L'ultimo arrivato è il modello MC3603 che, grazie alle sue dimensioni compatte, è ideale per l'integrazione in applicazioni per la produzione di apparecchiature e per la tecnologia medica. Con 36V e 3A (corrente di picco 9A), il controllo di posizione è l'ideale per la gamma di prestazioni intermedie fino a circa 100W. È idoneo per «normali» motori CC con encoder, azionamenti brushless e motori lineari. Tutti i controlli di posizione sono conformi alle attuali norme CEM. L'hardware è stato opportunamente ottimizzato e la documentazione è stata ripensata in modo da fornire agli utenti il meglio.

Controllore

Potenza, sicurezza e versatilità estrema

Il controllore BPC 9102S di **Phoenix Contact** si distingue come il modello più performante della gamma di prodotti basati sulla tecnologia PLCnext. Progettato appositamente per soddisfare le esigenze delle applicazioni con requisiti di sicurezza elevati o che operano in condizioni estreme è equipaggiato con un potente processore Intel® Core™ i7-10700TE Octa-Core e due processori ARM ad alta potenza e garantisce una potenza di calcolo eccezionale. Questa combinazione di tecnologie di elaborazione consente di eseguire contemporaneamente il programma di controllo e programmi in linguaggio di alto livello, aprendo le porte a un'ampia gamma di applicazioni che vanno oltre le capacità del tradizionale controllore di sicurezza. La robustezza è un altro punto di forza ed è progettato per resistere alle condizioni più estreme.

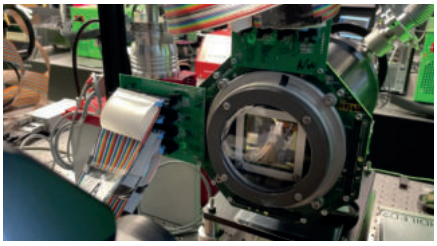
Upload di lidar supportati

Una partnership per ampliare l'offerta

Danfoss Power Solutions ha stretto una partnership con SICK Group per migliorare la propria offerta di prodotti e soluzioni per la guida autonoma. Attraverso il suo PLUS+1® Partner Program supporterà i sensori industriali di SICK nel software PLUS+1 Autonomy, consentendo agli utenti di integrarli facilmente nei loro progetti di veicoli. Oltre alla piattaforma Danfoss offre servizi di ingegneria e hardware per applicazioni gravose. Da decenni SICK offre un'ampia gamma di sensori lidar 2D e 3D che rilevano, localizzano e tracciano gli oggetti utilizzando la tecnica della misurazione del tempo di volo (time-of-flight measurement).
Utilizzati sia in ambienti interni che esterni, trovano applicazione nella navigazione automatizzata dei veicoli, nella localizzazione di precisione e nella prevenzione delle collisioni, oltre che in applicazioni di sicurezza fino al livello di prestazione D.

Termocamere

Ad alta velocità e alta definizione



Il futuro della convalida e del miglioramento della progettazione dei veicoli aerospaziali e autonomi si basa su test hardware in the loop (HWIL o HIL). Questo approccio prevede il collegamento di un modulo di controllo a un software che genera un ambiente simulato che "inganna" il modulo di controllo inducendolo ad agire come se stesse interagendo con un ambiente reale.
Chip Design Systems (CDS) progetta videoproiettori IR che producono scene realizzate con luce a IR per eseguire simulazioni per sensori IR; una sorta di visore VR per le macchine. Le capacità della proiezione IR di CDS sono chiare, ma testarle pone una sfida: né l'occhio umano né le telecamere non militari possono acquisire tutti i dati. Per assicurarsi che questi funzionino correttamente, CDS ha individuato la soluzione nelle termocamere ad alta velocità e alta definizione di **Teledyne Flir** (modelli X-Series).

Elettronici

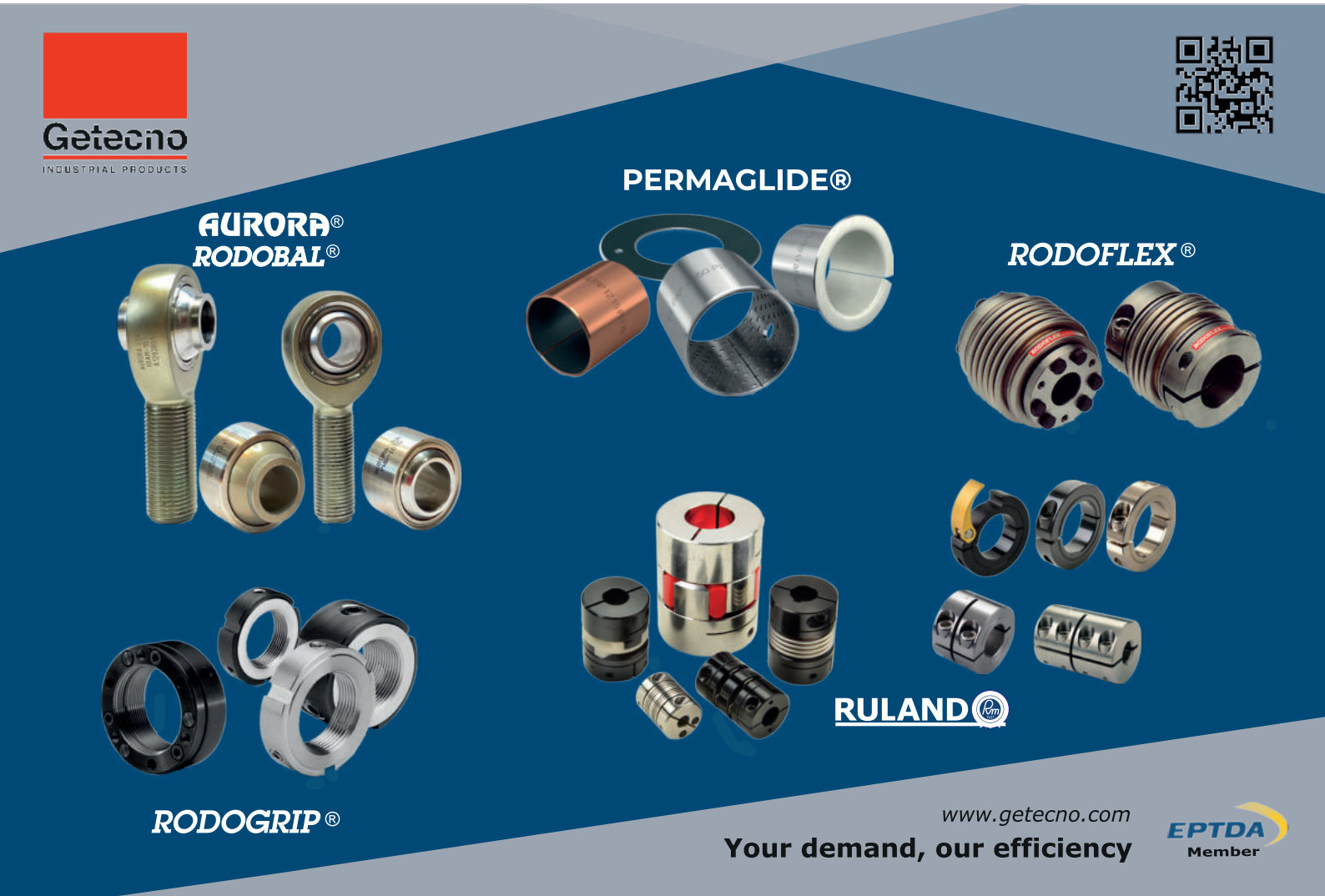
Principi di funzionamento adattabili

Terranova progetta e produce strumenti pneumatici ed elettronici per l'Automazione e il Controllo. I prodotti sono disponibili in leghe standard (acciaio al carbonio, acciaio al carbonio a bassa temperatura, acciaio inossidabile 316 e 321) e speciali (Hastelloy C, Duplex, Monel, Titanio, Inconel, ecc.) tutte conformi ai più recenti requisiti NACE. La gamma di prodotti comprende trasmettitori elettronici di pressione, pressione differenziale, livello e temperatura. I principi di funzionamento dei trasmettitori sono anche abbastanza ampi per adattarsi meglio all'applicazione: tubo di torsione, galleggiamento, pressione idrostatica (piezoelettrica, ceramica e capacitiva) e resistivo per la misura del livello o livello di interfaccia; piezoelettrici, ceramici e capacitivi per la misura di pressione e pressione differenziale, termoresistenza o termocoppia per la misura di temperatura.

Convertitori CC/CC

Certificati per il settore ferroviario

Le TEP 150UIR e TEP 200UIR sono serie di convertitori CC/ CC certificati per il settore ferroviario, progettati, da **Traco**, per dare massima affidabilità nelle applicazioni più impegnative. I loro campi di tensione d'ingresso ultra estesi 12:1 consentono di scegliere in modo mirato una pluralità di tensioni nominali di sistema usando un unico design. Grazie agli attacchi dedicati ai condensatori di holdup, queste serie soddisfano i requisiti di tempo di permanenza o 'holdup' esteso senza la necessità di ingombranti condensatori d'ingresso. Sono certificate a norma EN 50155 per applicazioni su materiale rotabile, oltre alle certificazioni EN 61373 per urti e vibrazioni meccaniche, EN 45545-2 per reazione al fuoco e IEC/EN/UL 62368-1 per applicazioni IT e industriali generiche. Sono completamente incapsulati e hanno il collegamento dedicato al condensatore di permanenza o 'holdup'.



Tester multifunzione

Dispositivo di test multifunzionale

Il tester per installazioni MFT-X1 è disponibile sulla **Conrad Sourcing Platform**. La sicurezza e il controllo hanno la massima priorità nella costruzione di quadri e nella produzione di impianti di commutazione. MFT-X1 di Megger è un dispositivo di test multifunzionale che rende i test di sicurezza più affidabili e semplici. I test di impianti elettrici come le stazioni di ricarica dei veicoli elettrici sono solo alcuni esempi delle versatili applicazioni di MFT-X1. Risultati di prova più rapidi e riproducibili, oltre alla riduzione al minimo dei tempi di inattività, offrono alle aziende chiari vantaggi competitivi. I risultati di MFT-X1 sono affidabili: la tecnologia brevettata Megger per gli indicatori di affidabilità, il Confidence Meter, supporta tutte le misurazioni dell'impedenza del loop, mostra l'avanzamento della misurazione del loop e la presenza di rumore nel circuito.

Pannelli fotovoltaici portatili

Riduzione di consumi e produzione di energia

MKC, il brand di **Melchioni Ready**, offre una vasta gamma di prodotti che includono pannelli solari portatili, batterie ricaricabili, diffusori audio e altro ancora. Questi pannelli solari portatili offrono praticità e risparmio energetico, permettendo di ricaricare dispositivi elettronici utilizzando l'energia solare.
Caratterizzati da un design leggero e pieghevole, i pannelli solari MKC sono dotati di celle solari ad alta efficienza e includono accessori come micro-inverter, cavi e adattatori. Tra le opzioni disponibili si trovano il Solar Panel 120, ideale per l'uso all'aperto, e il Solar Panel 100 con un design pieghevole e resistente alle intemperie. I prodotti MKC possono essere acquistati online sul sito dell'azienda o presso rivenditori autorizzati in Italia.

Relè monofase a stato solido

Dispositivi intelligenti con connettività IO-Link

Gefran presenta i dispositivi intelligenti con architetture basate su IO-Link, il protocollo aperto che abilita la comunicazione digitale dal livello di campo a quelli superiori, in forte crescita nell'automazione industriale. In questo senso, spiccano le soluzioni della serie GR di relè monofase a stato solido, una piattaforma scalabile dalle prestazioni incrementali, con diagnostica integrata, per il controllo di resistenze elettriche nel riscaldamento industriale. Si tratta dei modelli GRS-H, GRP-H e degli inediti GRM-H, tutti caratterizzati da un design ultracompatto e da taglie di corrente da 15A a 120A. In particolare, i GRP-H e i GRM-H si distinguono sul mercato per essere i primi relè al mondo con connettività IO-Link e per la possibilità di essere facilmente configurati sul campo grazie all'App Gefran NFC (Near Field Communication).

Strumento palmare all-in-one

Per test su generatori e motori elettrici

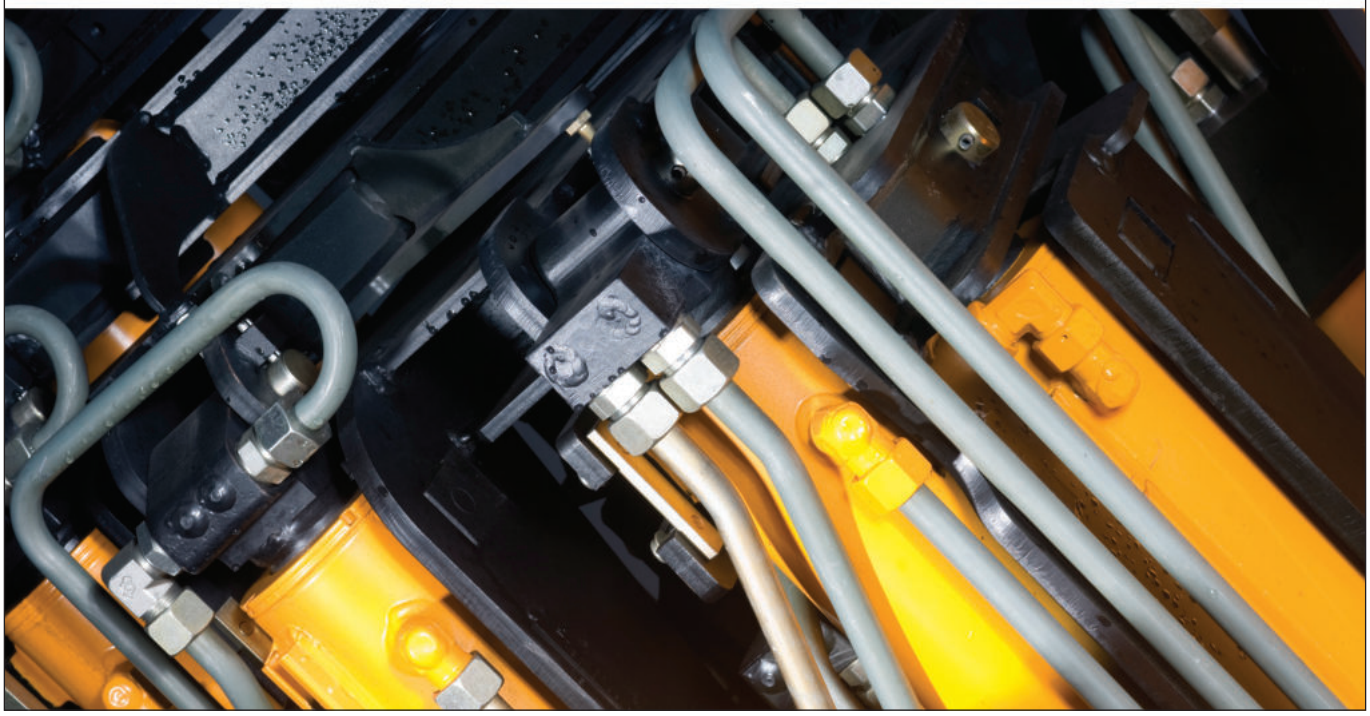
GMC-INSTRUMENTS introduce sul mercato la famiglia METRAHIT|IM, nata con l'idea di inserire in un unico strumento le funzioni di multimetro, milliohmetro e misuratore d'isolamento. Il METRAHIT|IM XTRA, insieme al COIL Adapter XTRA diventa il primo multimetro palmare all-inone in grado di realizzare le più complete e specifiche funzioni di misura nell'ambito della manutenzione e delle verifiche elettriche, dei guasti sugli avvolgimenti dei generatori e motori elettrici monofase e trifase da 600 W a 80 MW. L'attività di ricerca avviene in modo automatico e in tempi brevi: il guasto è rilevato mediante il confronto dei parametri dei tre avvolgimenti, operazione che il METRAHIT|IM XTRA esegue in autonomia. Il vantaggio per i tecnici è la facilità d'uso e la rapidità d'intervento, componenti fondamentali nel lavoro di oggi.

INDICE

BIANCHI INDUSTRIAL	**22, 23**
CONRAD	29
DANFOSS	27
DEGA E GRAZIOLI	**24, 25**
EMERSON	26
FAULHABER	27
GEFRAN	29
GETECNO	**28**
GMC-INSTRUMENTS	29
MELCHIONI READY	29
MITSUBISHI ELECTRIC	12
MONDIAL	**4,** 26
NKE	12
NTN-SNR	**6, 32**
PARKER	**14,** 26, **31**
PHOENIX CONTACT	27
RS COMPONENTS	12
RUBIX	**20, 21**
SCHAEFFLER	**2,** 26
SKF	7
TELEDYNE FLIR	27
TERRANOVA	28
TRACO ELECTRONIC	28
USAG	7
WÜRTH	7

IL DISTRIBUTORE INDUSTRIALE OTTOBRE

IMMAGINE INDUSTRIA: IL MERCATO DELL'OLEODINAMICA & PNEUMATICA



La dedizione di Parker per un futuro migliore ci spinge ad impegnarci nel mantenere la nostra promessa di sostenibilità. In cambio, forniremo a tutti i clienti, partner e ai membri del team delle comunità che serviamo, un mondo più pulito e privo di emissioni di carbonio.

parker.com/it

Parker

ENGINEERING YOUR SUCCESS.

CUSCINETTO ORIENTABILE A RULLI ISO CON DEFLETTORI

[KIZEI]®

NTN lancia una soluzione inedita per prolungare la durata operativa del cuscinetto! Protetto e dotato di deflettori in acciaio su entrambi i lati, KIZEI® è 100% intercambiabile con un cuscinetto orientabile a rulli aperto standard grazie alle dimensioni ISO. I processi di montaggio e smontaggio sono identici a quelli effettuati per un cuscinetto standard.
Questo prodotto esclusivo SNR ridurrà drasticamente i costi di manutenzione, migliorando allo stesso tempo le prestazioni delle apparecchiature!

KIZEI®, corazzato per affrontare lo sporco!

SNR®

Brand of **NTN corporation**

DOC_L_SRBZZ_AP1_210x285_fa_2022 - NTN-SNR © Q4/2022 - Photos: NTN-SNR / PEDRO ROUDA PHOTO / SHUTTERSTOCK