1 / 2022

IL DISTRIBUTORE INDUSTRIALE

DISTRIBUZIONE, VENDITA & MANAGEMENT

FNDI Federazione Nazionale Distribuzione Industriale

FEDERTEC
TECNOLOGIE E COMPETENZE PER L'AUTOMAZIONE E IL CONTROLLO DI PRODOTTI E PROCESSI INDUSTRIALI

INTERVISTA PST

"Il trend del mondo on demand si muove verso il B2B e anche verso la distribuzione industriale"

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

16 INTERVISTA ESCLUSIVA

Mariangela Tosoni, Presidente FNDI & Fausto Villa, Presidente FEDERTEC: La Fusione per Incorporazione di FNDI in FEDERTEC

We pioneer motion

OPTIME C1, il sistema di rilubrificazione intelligente

La complicata gestione della lubrificazione è semplificata

Gli errori nella rilubrificazione manuale rappresentano una delle principali cause di danneggiamento nei cuscinetti volventi. I nostri specialisti hanno risolto questo problema sviluppando OPTIME C1, una soluzione IoT per la rilubrificazione dei cuscinetti volventi e dei macchinari che utilizza lubrificatori intelligenti e automatici. Il nuovo sistema si integra con l'app OPTIME di Schaeffler per prevenire con affidabilità una lubrificazione errata causata da eccessivo o insufficiente lubrificante, dal corretto tipo di lubrificante, da contaminazioni, da canali di lubrificazione occlusi o da lubrificatori vuoti.

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.

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.

5. Editoriale

7. Echi di Mercato

8. Executive Corner

16. Intervista Esclusiva: Presidente Tosoni & Presidente Villa

21. L'Intervista: Simone Immordino & Ciro Scognamiglio, PST

27. Immagine Industria: Distribuzione Industriale & Supply Chain

29. Immagine Industria: Luca Marconcini, Rubix

31. Immagine Industria: Davide Grazioli, Dega e Grazioli

33. Immagine Industria: Stefano Bandelli, Mondial

34. *in*... Formazione – Flessibilità: le idee non hanno gerarchia

36. La Produzione

41. Notiziario della Distribuzione

42. Indice

Gamma NTN Premium "Made in Japan" di cuscinetti a rullini, disponibile per l'industria europea

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

NTN propone la gamma ampliata di cuscinetti a rullini NTN di produzione giapponese, in grado di coprire il 95% dei fabbisogni industriali in Europa. Questa gamma soddisfa la forte richiesta dei distributori e si avvale della qualità di NTN nell'ambito dei cuscinetti a rullini per applicazioni industriali. Grazie all'implementazione dell'organizzazione logistica, NTN garantisce ai clienti europei una disponibilità ottimale dei prodotti e tempi di consegna sempre più brevi, affermandosi più che mai in qualità di protagonista importante su tutti i mercati industriali europei in cui opera.

Soddisfare la domanda dei distributori

Con una produzione di 320 milioni pezzi all'anno, NTN Corporation è leader sul mercato giapponese e n°2 a livello mondiale per i cuscinetti a rullini per applicazioni industriali con oltre 20.000 clienti OEM e distributori. Inoltre, in questo segmento, NTN si posiziona come principale fornitore dei distributori al servizio degli utenti. NTN propone la più ampia gamma di cuscinetti a rullini e a rulli corrispondente, coprendo il 95% delle esigenze del mercato. Il catalogo comprende 2.600 prodotti che si rivolgono a tutti i mercati industriali europei e con diametro di alesaggio da 2 a 400 mm, di cui gabbia a rullini, astucci a rullini, cuscinetti con anelli massicci, cuscinetti combinati, reggispinta, cuscinetti seguicamma, cuscinetti seguicamma su asse e componenti. Questi cuscinetti uniscono robustezza, precisione e resistenza.

La qualità "Made in Japan" NTN al servizio dell'industria

NTN non ha raggiunto questa posizione per caso. Tutti i cuscinetti a rullini NTN sono fabbricati in Giappone con rigorosi standard qualitativi e sono sottoposti a controlli dei processi di produzione particolarmente severi. NTN garantisce pertanto una qualità costante dei propri cuscinetti da una serie all'altra, nonché l'affidabilità dei propri prodotti e una durata operativa ottimale.

Un livello di servizio e di disponibilità ottimizzati

NTN Europe ha rinnovato la sua catena logistica con il Giappone per offrire ai propri clienti europei il miglior rapporto di servizio. Per sostenere i suoi partner distributori, NTN Europe ha notevolmente rafforzato il proprio stock di cuscinetti a rullini in previsione di un incremento delle vendite nei prossimi anni. Costituito presso il centro logistico europeo di NTN Europe in Francia nei pressi di Lione, questo nuovo stock consente di spedire ordini entro 48 ore in tutta Europa. Per soddisfare i picchi occasionali della domanda, è stata attuata una nuova catena di approvvigionamento per via aerea dallo stock della Casa Madre in Giappone.

Servizi digitali efficienti e supporto locale

Per affiancare i propri clienti, è consultabile una tabella di comparazione con i prodotti della concorrenza sul sito e-Shop di NTN. Le schede tecniche di tutti i prodotti sono anche disponibili on line. I clienti possono quindi inoltrare facilmente i propri ordini in pochi clic (prodotto ad hoc, prezzo e indicazione dei termini di consegna). Un servizio tecnico locale è in grado di rispondere a qualsiasi richiesta, consigliare, fornire raccomandazioni tecniche, oppure realizzare rapidamente studi personalizzati su richiesta. La formazione sui cuscinetti a rullini, il montaggio e la lubrificazione è garantita sul campo dal team Experts&Tools.

Grazie all'ampia gamma di cuscinetti a rullini NTN, disponibile e competitiva, NTN persegue la conquista dei mercati industriali europei.

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

Tra consuetudine e rinnovamento

Apriamo il 2022 con un numero de Il Distributore Industriale ricco di contenuti e di svariate novità, come mai visto prima.

La più rilevante, che dà ulteriore ventata di trasformazione alla rivista, è la **Fusione per Incorporazione di FNDI in FEDERTEC** di cui troverete un importante approfondimento con l'**intervista esclusiva** ai Presidenti delle due associazioni. **Mariangela Tosoni** – Presidente FNDI – e **Fausto Villa** – Presidente FEDERTEC – hanno raccontato cosa significa questa fusione per le due, non più separate, associazioni, gli obiettivi e i programmi a breve e lungo termine.

Il Distributore Industriale mantiene inalterate le sue peculiarità e la sua natura di punto di riferimento nel mondo della distribuzione industriale italiana.

Troviamo, infatti, tra le prime pagine l'ormai consueto appuntamento con gli **Echi di Mercato**, le news dal mondo industriale, e l'**Executive Corner**, l'approfondimento del Centro Studi Confindustria. Quest'ultimo nello specifico tratta delle sfide che, a causa del confitto russo-ucraino, stanno mettendo a dura prova l'economia italiana: dallo shock sui prezzi delle materie prime, al commercio ostacolato per concludersi con i rischi di questo scenario e i risultati dell'analisi della produzione industriale.

Protagonisti dell'**intervista di copertina** sono il titolare Simone Immordino e il tecnico commerciale Ciro Scognamiglio di **PST** – giovane ma compatta realtà del torinese, partner di Parker Hannifin – che hanno parlato, non solo di questo solido rapporto, ma anche della visione sul futuro della distribuzione industriale.

Lo speciale **Immagine Industria** resta punto cardine: in questo numero il focus è dedicato alla **Distribuzione Industriale & Supply Chain** di cui troverete interessanti interviste sulla singolarità di questo rapporto.

Quest'anno avanza spedito e si delinea come stagione spartiacque tra il "vecchio" e il "nuovo", tra consueti immancabili appuntamenti e uniche innovazioni.

Francesca Lorini
f.lorini@tim-europe.com

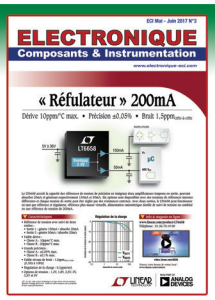
TIMGlobal Media: il tuo accesso a oltre 400.000 *buyers* e *decision makers* del settore industriale

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

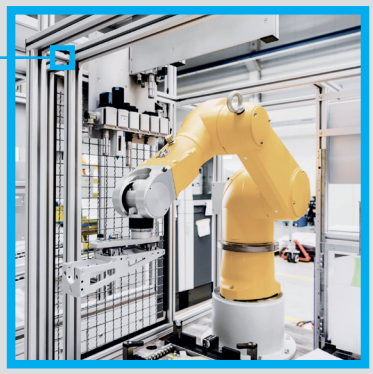
marketing@tim-europe.com

Camozzi: il ritorno in Formula1

Nasce la partnership con Alfa Romeo F1TeamOrlen, un'unione d'eccellenza

Negli anni '80 la società entrò nel mondo delle corse e coronò questa esperienza quando Hakkinen vinse il campionato del mondo del '98, l'ultimo anno di sponsorizzazione Camozzi. Lo scorso GP del Bahrein è stato il primo appuntamento che ha segnato il ritorno del gruppo in Formula 1 attraverso la partnership con Alfa Romeo F1 Team ORLEN, il team gestito dalla Sauber Motorsport. Le competenze industriali di Camozzi hanno fatto in modo che fosse naturale un abbinamento del suo know-how anche con i progetti di Sauber Technologies, società del Gruppo Sauber. Le aree di questa collaborazione comprendono i nuovi materiali, la manifattura additiva, il design, i sistemi meccatronici e la modellizzazione dei processi. In particolare per la manifattura additiva, Sauber Technologies detiene il più grande parco macchine per la stampa 3D esistente in Svizzera, mentre Camozzi Group può vantare la più grande stampante 3D al mondo per carbonio e compositi, MasterPrint.

Schaeffler rafforza il business della robotica



Il gruppo acquisisce Melior Motion produttore di riduttori di precisione

L'acquisizione amplia il portfolio di prodotti per la robotica della Divisione Industrial del Gruppo Schaeffler, la quale ha portato ad un livello di produzione in serie un riduttore strain-wave con motore elettrico e sensori per utilizzo nei robot collaborativi. Il CEO Industrial di Schaeffler ha dichiarato: "Con Melior Motion implementiamo il nostro giovane portfolio di attuatori robotici ed espandiamo la nostra posizione di fornitore innovativo in questa importante area di business. Come fruitori a nostra volta di robot, utilizzeremo le caratteristiche speciali per aumentare l'efficienza nei nostri 75 siti di produzione". Il Managing Director di Melior Motion ha affermato che avere il Gruppo Schaeffler come partner strategico permetterà di lanciare una nuova fase di crescita nel mercato dei robot industriali e delle machine utensili, grazie all'impronta globale e all'esperienza nella produzione.

Würth certificata top employers 2022

Top Employers Institute premia l'azienda

La certificazione rilasciata alle migliori aziende in ambito HR, è stata assegnata a Würth che, dal 2018, ha attuato un piano di change management, HR Evolution, proprio con l'obiettivo di adottare modelli di lavoro più efficaci e produttivi. La strategia si basa su principi di responsabilizzazione e autonomia attraverso il modello organizzativo che punta al raggiungimento degli obiettivi, al benessere delle persone per migliorare l'equilibrio tra vita lavorativa e privata e a generare maggiore consapevolezza su temi di sostenibilità: modalità e strumenti di lavoro sempre più agili e importanti investimenti in formazione con l'introduzione di percorsi per garantire gli strumenti per rispondere alle nuove sfide personali e professionali. Lucia Simonato, HR Director ha dichiarato il suo orgoglio nel ricevere la certificazione, un riconoscimento che valorizza il percorso intrapreso per creare una cultura orientata all'ascolto, alla fiducia e alla spinta verso l'innovazione.

L'economia italiana alla prova del conflitto in Ucraina

Uno shock di offerta asimmetrico che si trasmette attraverso diversi canali

Lo scenario globale è dominato dalle estreme tensioni e incertezze generate dall'invasione russa in Ucraina. L'impatto sull'attività economica agisce come uno shock di offerta profondo, al momento difficilmente quantificabile, perché il quadro è in continua evoluzione.
La crisi militare, peraltro, si innesta su un quadro già reso difficile dal perdurare della pandemia, delle pressioni al rialzo sui prezzi di varie commodity e dei colli di bottiglia in alcune catene di fornitura globali.
Gli effetti della crisi a livello globale sono fortemente diseguali tra aree e settori, in base alla vicinanza al conflitto, alle dipendenze da petrolio, gas e altre commodity e, in generale, alle connessioni produttive e finanziarie con i paesi direttamente coinvolti nella guerra (Russia, Ucraina e Bielorussia).
Tra le principali macroaree, l'Unione Europea è quella più colpita, come segnalano il deprezzamento dell'euro e le perdite registrate nelle principali piazze finanziarie nei primi giorni del conflitto. Tra i settori, sono più coinvolti quelli energivori, come metallurgia, chimica, ceramica e vetro, e altri comparti fortemente internazionalizzati come i mezzi di trasporto (autoveicoli, aeromobili, imbarcazioni).
Gli impatti dello shock bellico sull'attività produttiva, diretti e indiretti, già osservabili o attesi, ben identificabili o incerti nell'intensità e nella durata, sono molteplici *(Grafico A)*. Al riguardo, è stata condotta una quick survey sulle imprese associate a Confindustria, da cui emergono prime importanti evidenze di conseguenze pervasive sul tessuto produttivo italiano.

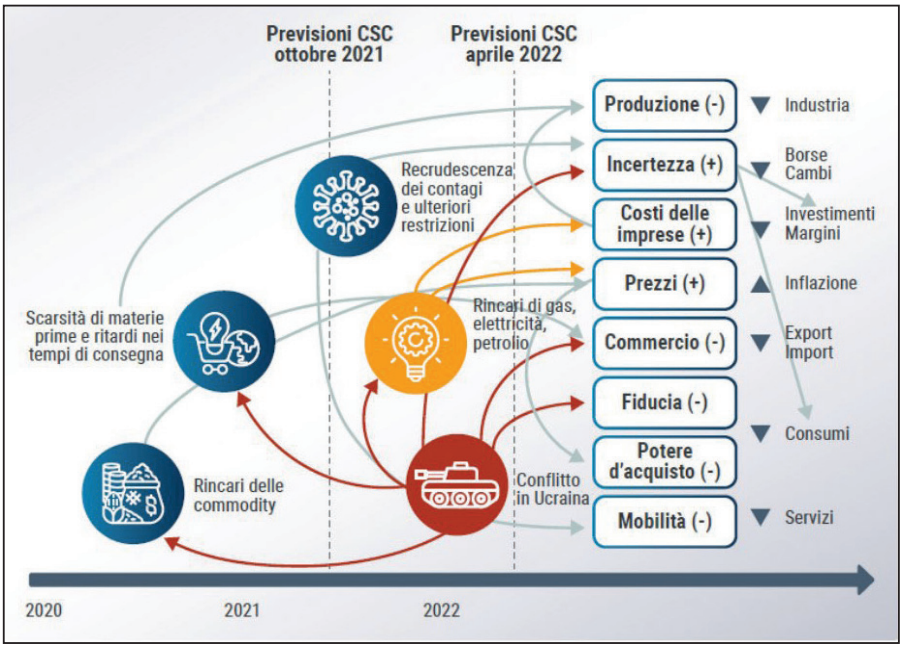


Grafico A
Shock 3+2: alle preesistenti difficoltà, si aggiungono i rincari energetici e il conflitto

La principale deriva dall'ulteriore aumento dei prezzi energetici, agricoli, dei metalli. L'inasprimento delle tensioni sui mercati di queste commodity è dipeso dal fatto che Russia, Ucraina e Bielorussia ne sono tra i principali fornitori mondiali. Due esempi: la Russia nel 2020-21 ha esportato 38 milioni di tonnellate di grano, pari al 14,8% del totale mondiale ed è il 7° produttore al mondo di rame, con una quota pari al 3,8% del totale. Nel caso del gas, i mercati prezzano l'incertezza sugli approvvigionamenti in Europa, vista l'elevata dipendenza del continente dall'import russo di questa fonte. Per l'Italia, il gas russo copre il 38% del consumo. A inizio marzo il prezzo del gas è salito a un picco di 227 euro per mwh, rispetto ai 72 alla vigilia del conflitto, ai 20 di gennaio 2021 e ai 9 di febbraio 2020. Quello del petrolio a 133 dollari per barile, da 99 prima del conflitto e 55 a febbraio 2020, e

da allora si è avuto un modesto rientro. Dinamica simile per molte altre commodity: il prezzo del grano è salito di oltre il 34% in due settimane e poi è sceso ma senza tornare al livello pre-guerra, quello del mais del 10%. Anche i metalli, come il rame, l'alluminio, il nickel, hanno subìto un incremento ulteriore a marzo.

In Italia, i rincari di petrolio, gas, carbone, stanno facendo crescere i costi delle imprese. Da un'analisi svolta con l'utilizzo delle tavole input-output, l'incidenza dei costi dell'energia sul totale dei costi di produzione (a parità delle voci di costo non energetiche) aumenterebbe del 77% per il totale dell'economia italiana, passando dal 4,6% nel periodo pre-pandemico (media 2018-19) all'8,2% nel 2022. In euro, questo impatto si tradurrebbe in una crescita della bolletta energetica italiana di 5,7 miliardi su base mensile, ovvero in un maggior onere di 68 miliardi su base annua. Il settore maggiormente colpito è di gran lunga la metallurgia, dove l'incidenza potrebbe sfiorare il 23% alla fine del 2022, seguito dalle produzioni legate ai minerali non metalliferi (prodotti refrattari, cemento, calcestruzzo, gesso, vetro, ceramiche), dove l'incidenza dei costi energetici potrebbe arrivare al 16%, dalle lavorazioni del legno (10%), dalla gomma-plastica (9%) e dalla produzione di carta (8%).

Le imprese hanno finora in gran parte assorbito nei propri margini, fino ad annullarli in alcuni casi, questi aumenti dei costi, invece di scaricarli sulle fasi successive della produzione. I margini erosi spiegano perché l'inflazione core in Italia è bassa, molto più che altrove. L'unico aspetto positivo è che questo andamento di prezzi e margini ha salvaguardato la competitività delle imprese italiane rispetto a quelle di altri paesi, ma non è sostenibile. Per questo diverse imprese stanno riducendo o fermando la produzione, o prevedono di farlo nei prossimi mesi.

D'altra parte, i rincari dei prezzi energetici (+52,9% annuo a marzo) comprimono il potere d'acquisto delle famiglie e ciò influirà sull'ampiezza e il ritmo di crescita dei consumi, il cui recupero è stato prima ostacolato dall'aumento dei contagi e ora anche dalla maggiore incertezza che influenza la fiducia, che a marzo è crollata. La normalizzazione della propensione al risparmio delle famiglie, ancora elevata nel 2021 (13,5% in media fino al terzo trimestre) appare quindi rinviata. Famiglie e imprese, infatti, saranno indotte a rivedere cautamente le proprie decisioni di consumo e di investimento. L'indice di incertezza della politica economica per l'Italia è salito del 21,1% nella media dei primi due mesi del 2022 rispetto al quarto trimestre del 2021 ed è destinato ad aumentare ulteriormente da marzo. Dopo il fallimento di Lehman Brothers era salito del 30,7%; dopo l'attacco alle Torri Gemelle dell'85,0%.

La guerra sta amplificando le difficoltà nel reperimento di materie prime e materiali, in particolare per quelli che provengono dai tre paesi coinvolti. Questi paesi detengono, infatti, una quota mondiale elevata di numerose commodity: carbone e altri minerali (argilla, utilizzata nella ceramica), metalli come nickel, platino, palladio e altri semilavorati in ferro e acciaio, input necessari per i comparti elettronico e automotive, e ancora grano, mais e olio di semi, utilizzati nell'industria alimentare *(Grafico B)*. Ciò comporta, in primo luogo, uno shock concentrato in specifiche produzioni. In secondo luogo, poiché si tratta di input a monte delle catene globali del valore, utilizzati in numerose produzioni a valle, gli effetti di colli di bottiglia si amplificheranno lungo le filiere, fino ai beni di consumo e investimento.

Un altro impatto della guerra deriva da sanzioni e contro-sanzioni. L'impatto diretto delle sanzioni alla Russia, sull'export italiano, è complessivamente modesto. Il blocco riguarda 686 milioni di euro di vendite in Russia, pari all'8,9% dell'export italiano nel paese, che a sua volta rappresenta l'1,5% del totale dell'export italiano. Quello che preoccupa è che ci sono alcuni specifici prodotti italiani (ad esempio alcuni macchinari) per i quali il peso del mercato russo supera il 10%.

Ma l'export di beni è penalizzato dal conflitto anche perché questo tenderà a rafforzare le strozzature nella rete di approvvigionamento globale,

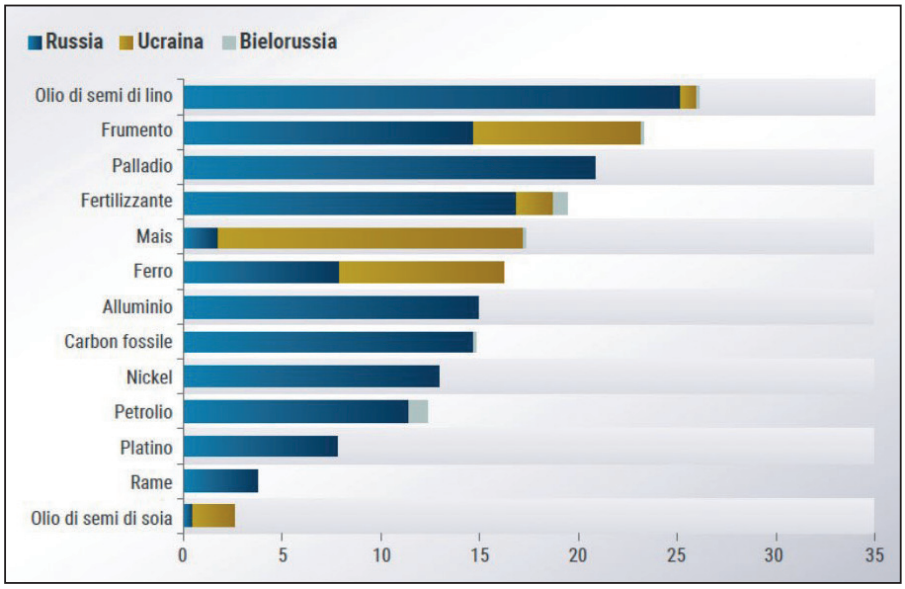


Grafico B
Esportazioni di commodity dai paesi coinvolti nel conflitto (2020, % sull'export mondiale)

	2021	2022	2023
Prodotto interno lordo	6,6	1,9	1,6
Consumi delle famiglie residenti	5,2	1,7	2,1
Investimenti fissi lordi	17,0	4,5	3,2
Esportazioni di beni e servizi	13,3	2,8	4,2
Occupazione totale (ULA)	7,6	1,5	1,7
Prezzi al consumo	1,9	6,1	2,0
Indebitamento della PA[2]	7,2	4,9	3,1

[1] Valori %; [2] valori in % del PIL.
ULA = unità equivalenti di lavoro a tempo pieno.
Fonte: elaborazioni e stime Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

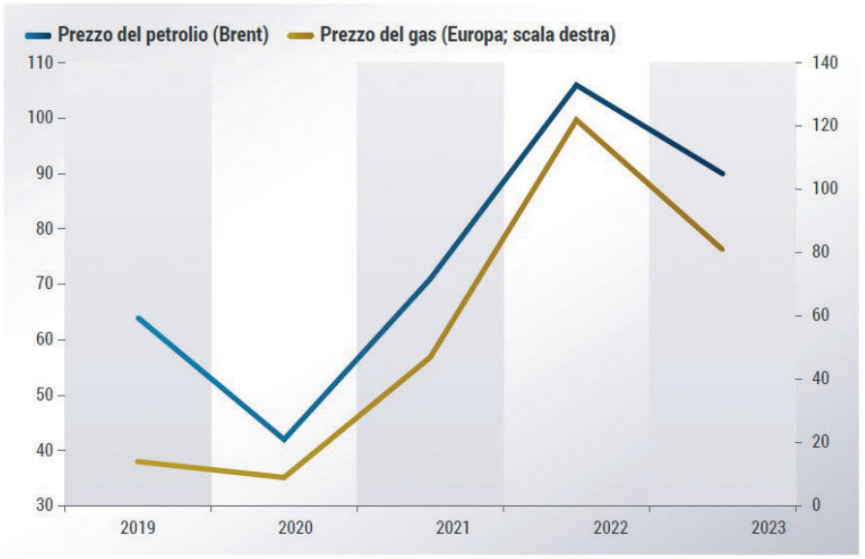
Tabella A
Le previsioni per l'Italia - (Variazioni %)

già manifestatesi nel 2021. La specializzazione geografica dell'export italiano, più rivolta ai paesi della UE, non aiuterà; come anche la specializzazione merceologica del nostro export, in cui ad esempio conta molto il settore dei prodotti in metallo.
In questo quadro, anche gli effetti positivi derivanti dall'implementazione del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR) sono a rischio, perché alcuni degli investimenti previsti potrebbero essere di difficile realizzazione ai prezzi attuali. Inoltre, la scarsità di vari materiali potrebbe rendere difficoltoso realizzare alcuni investimenti nei tempi previsti. È, quindi, probabile che alcuni progetti debbano essere rivisti alla luce del contesto attuale, affinché il Piano possa essere effettivamente implementato.

Ipotesi di base e previsione del Centro Studi Confindustria

Rispetto al quadro esposto, è difficile prevedere la dinamica dell'economia italiana poiché le diverse variabili chiave sono in continua evoluzione. La durata della guerra è una variabile cruciale. Tuttavia, anche una soluzione ravvicinata del conflitto avrebbe l'effetto di attenuare ma non azzerare gli impatti.
Lo scenario di previsione, molto più delle altre volte, è quindi ancorato ad una serie di ipotesi: si è assunto che da luglio prossimo finisca la guerra o comunque si comincino a ridurre l'incertezza e le tensioni, in particolare sui prezzi di gas e petrolio che scenderanno, pur rimanendo al di sopra dei livelli di inizio 2021; ogni ipotesi di razionamento dell'energia per il settore produttivo è esclusa ma ovviamente avrebbe impatti molto negativi; infine, si è assunto che la diffusione del Covid rimanga contenuta in maniera efficace e abbia impatti via via decrescenti e che, nonostante il quadro peggiorato, l'Italia riesca a centrare gli obiettivi del PNRR nei tempi previsti, eventualmente rivedendo alcuni progetti che potrebbero non essere più realizzabili.
In questo scenario deteriorato, l'andamento del PIL italiano nel 2022 risulta molto meno favorevole di quanto precedentemente stimato *(Tabella A)*: quest'anno si registrerebbe un incremento del +1,9%, con un'ampia revisione al ribasso (-2,2 punti) rispetto allo scenario delineato lo scorso ottobre, prima dei nuovi shock, quando tutti i previsori erano concordi su un +4,0%.

La variazione positiva nel 2022, peraltro, è interamente dovuta a quella già "acquisita" a fine 2021 (+2,3%) grazie all'ottimo rimbalzo dell'anno scorso: nei primi due trimestri, infatti, l'economia italiana entrerebbe in una "recessione tecnica", seppur di dimensioni limitate, non pienamente compensata dalla ripresa attesa nella seconda metà dell'anno.
A ciò farebbe seguito una crescita di +1,6% nel 2023, grazie a un profilo del PIL interamente crescente nel



Ipotesi del Centro Studi Confindustria.
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Thomson Reuters.

Grafico C
Prezzi dell'energia: picco nel 2022, ancora molto alti nel 2023
(Dollari per barile, Euro per mwh)

corso dell'anno. In questo scenario peggiorato, il ritorno dell'Italia ai livelli pre-pandemia slitta dal secondo trimestre di quest'anno al primo del prossimo.

Pesante shock sui prezzi delle materie prime

Come detto, lo scenario di previsione, basato sui prezzi future, ipotizza il permanere del prezzo del petrolio sugli elevati valori post-invasione (114 dollari in media dal 24 febbraio) fino a giugno 2022. A ciò seguirebbe una flessione molto parziale, che proseguirebbe nel 2023 arrivando a fine anno a 85 dollari, un valore piuttosto alto rispetto a quello "di equilibrio" (60-70 dollari). In questo scenario, il Brent si attesterebbe in media a 106 dollari nel 2022 (da 71 del 2021) e a 90 nel 2023 (-15%). Per il prezzo del gas si ipotizza un profilo simile: prezzi fermi agli alti livelli registrati in media nel primo mese di guerra (136 euro per mwh) fino a metà 2022; poi un lento e parziale calo, portandosi su livelli ancora molto elevati a fine 2023 (75 euro). Con queste ipotesi, il gas europeo si assesterebbe a 122 euro nel 2022 (da 47 nel 2021) e a 81 nel 2023 (-33%; *Grafico C*).

L'inflazione in Italia resterà sugli alti valori attuali per gran parte del 2022 e in media si assesterà al +6,1%, con una revisione al rialzo di +4,7 punti dallo scenario di ottobre. Nel 2023, invece, è attesa una discesa al +2,0%, per il ribaltarsi delle due traiettorie attualmente in atto: è atteso un aumento significativo dell'inflazione di fondo anche in Italia, con un ampio ritardo, grazie al recupero del PIL; e l'esaurirsi graduale dell'impatto del rincaro di petrolio e gas sulla variazione dei prezzi al consumo energetici calcolata sui 12 mesi, anche se i livelli delle quotazioni caleranno di poco e resteranno molto alti come ipotizzato. La dinamica salariale, seppur in rialzo, non è prevista esercitare eccessive pressioni inflazionistiche.

Commercio ostacolato, ma non bloccato

Le esportazioni italiane subiranno un pesante rallentamento nel 2022 (+2,8%), dopo l'ottimo 2021. Per quest'anno, la crescita sia dell'export che dell'import viene rivista al ribasso di circa 5 punti rispetto allo scenario CSC di ottobre (Grafico D).

Fonte: elaborazioni e stime Centro Studi Confindustria su dati ISTAT e CPB.

Grafico D
In rallentamento la componente estera
(Tassi di crescita)

Le esportazioni italiane di beni, previste in accelerazione nel 2023 riusciranno, comunque, nel biennio, a mantenersi in linea con il commercio mondiale. Il quale è atteso crescere di appena il 2,0% nel 2022, rivisto al ribasso di 2,5 punti rispetto al rapporto CSC di autunno, per poi rafforzarsi nel 2023.

Inoltre, l'export di servizi resta debole, a causa delle perdite registrate nei settori dei viaggi e dei trasporti. Le prospettive sono diventate più incerte, a causa del perdurare della pandemia e ora anche dei possibili effetti negativi del conflitto in Ucraina sul turismo internazionale a lungo raggio.

Frenano tutte le componenti del PIL

I consumi delle famiglie italiane sono previsti in crescita di appena il +1,7% nel 2022 e di +2,1% nel 2023, proseguendo a ritmo più moderato sul sentiero di parziale recupero, ancora sotto i valori pre-Covid. Saranno trainati dall'aumento della spesa per beni durevoli. La risalita è frenata dalle molteplici criticità emerse sul finire del 2021 e nei primi mesi del 2022. La parziale recrudescenza dei contagi ha portato a un nuovo stop dei consumi nel quarto trimestre 2021, pesando sulla spesa in potere d'acquisto delle famiglie. L'affievolirsi del clima di fiducia, l'aumento dell'inflazione, in particolare il rincaro delle bollette energetiche, e il conseguente ridotto potere d'acquisto delle famiglie, giocano contro il recupero dei consumi nel 2022. I risparmi accumulati negli ultimi due anni avranno comunque un ruolo importante nel sostenere la spesa.

Anche gli investimenti sono previsti in rallentamento quest'anno, dopo il boom del 2021. Sono stati il fattore trainante della ripresa italiana, superando largamente il livello pre-Covid. Il contributo più significativo anche nel 2022 continuerà a provenire da quelli in costruzioni, grazie agli incentivi fiscali. Gli investimenti delle imprese in impianti e macchinari, anch'essi pienamente recuperati dopo la pandemia, saranno invece frenati da vari fattori: calo di fiducia, rincari

Tabella B
Energia primaria: consumo per tipo di fonte (Quote %, dati 2020)

		Fonti fossili			Altre fonti	
		Petrolio	Gas naturale	Carbone	Nucleare	Rinnovabili
Avanzati	USA	37	34	10	8	10
	Giappone	38	22	27	2	11
	Regno Unito	35	38	3	6	18
	Germania	35	26	15	5	20
	Francia	31	17	2	36	14
	Italia	36	42	4	0	19
	Spagna	44	23	1	10	20
Emergenti	Russia	23	52	12	7	7
	Cina	20	8	57	2	13
	India	28	7	55	1	9
	Mondo	31	25	27	4	13

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati BP.

delle commodity, prolungata incertezza. Le risorse del PNRR continueranno a sostenerli.
L'industria è pesantemente colpita dal caro-energia e da altri fattori. Il CSC prevede una crescita modesta dell'attività produttiva nel 2022, con un primo semestre molto difficile e una ripartenza nella seconda metà. E poi un ritmo più sostenuto nel 2023. L'andamento della produzione è stato caratterizzato da ritmi decrescenti già nel corso del 2021. Tra la fine dello scorso anno e l'inizio del 2022 gli indicatori hanno segnalato un peggioramento nell'attività industriale, determinato dalle difficoltà di approvvigionamento di materie prime e manodopera e poi dai rincari energetici. Ciò si è riflesso nella caduta dell'attività industriale a dicembre e ancor più a gennaio. I problemi legati alle pressioni sui costi e ai ritardi nelle forniture di input, accresciuti dal conflitto, continueranno a ostacolare la produzione, soprattutto nella prima metà del 2022.
Il crollo dei servizi, dovuto alla pandemia, è stato solo in parte recuperato nel 2021. Uno dei principali fattori che contribuiscono a impattare sul settore è la riduzione della mobilità delle persone (oltre che delle merci). La minore mobilità influisce sulla spesa per vari tipi di servizi, portando a rinunciare a un consumo che è "perso" (es. cena al ristorante) e non "posticipato" come nel caso dei beni (es. acquisto di elettrodomestici). Nel 2021 gli spostamenti erano tornati intorno ai livelli pre-Covid, ma con una significativa eterogeneità: la mobilità verso luoghi ricreativi (bar, ristoranti, musei) è rimasta bassa. La prima metà del 2022 potrebbe vedere un nuovo rallentamento: nonostante le minori restrizioni anti-Covid, che favoriscono il recupero dei consumi nei servizi legati al tempo libero, alla ristorazione, ai viaggi, sono mutate alcune abitudini, probabilmente strutturali (es. più smart working) che penalizzano le spese fuori casa. A ciò si sommano i nuovi timori emersi con il conflitto in Ucraina e anche un maggior costo dei trasporti dovuto al caro-energia.
L'andamento dell'economia durante la crisi da Covid si è riflesso sull'input di lavoro impiegato con immediatezza e quasi uno a uno in termini di ampiezza. Lo scenario CSC ipotizza che ciò accada anche nell'orizzonte previsivo: quindi, l'occupazione (in termini di ULA) si contrarrà nella prima parte di quest'anno, durante la breve recessione tecnica, per poi tornare a crescere dall'estate 2022 e per tutto il 2023. Nel 2022 il numero di persone occupate è atteso crescere, mentre le ore pro-capite sarebbero quasi ferme in media d'anno, come risultato di un calo all'inizio e di un recupero successivo. Nel 2023, invece, ci sarà anche un allungamento degli orari, insieme a un ulteriore aumento degli occupati. In tale scenario, il 2023 si chiuderà con 190mila occupati in più rispetto a fine 2019, ovvero con un recupero pieno dopo la crisi profonda dovuta alla pandemia.

Il contributo delle policy

Poiché anche la conclusione della guerra avrebbe l'effetto di attenuare gli impatti ma non di azzerarli, saranno cruciali le politiche pubbliche del Governo italiano e delle istituzioni europee, volte a ridurre gli effetti economici della guerra su imprese e famiglie. Meno efficaci e più tardive saranno le misure adottate, peggiori saranno le conseguenze per l'economia. Tra questi interventi rientrano anche le scelte di diversificazione dell'import di energia e il cambio di mix energetico. Il conflitto coglie l'Italia in una situazione in cui il mix tra le fonti energetiche disponibili la rende più vulnerabile ad eventuali situazioni estreme di riduzione o blocco delle forniture, escluse nello scenario CSC. In Italia, infatti, si usa molto più gas naturale che altre fonti, rispetto alle altre economie europee *(Tabella B)*: il problema è che la gran parte di tale gas è importato, in misura significativa proprio dalla Russia. Questa dipendenza suggerisce che la politica energetica in Italia, e in Europa, possa e debba percorrere diverse strade, ognuna delle quali può apportare un contributo importante. Nel breve e medio periodo è importante aumentare l'estrazione domestica di gas e la diversificazione delle importazioni, riducendo la quota della Russia e, eventualmente, riprendere temporaneamente la generazione elettrica a carbone. Nel lungo periodo, occorre accrescere l'indipendenza energetica: aumentando la quota di energia prodotta da fonti rinnovabili e la bio-energia; ripensando al nucleare che peraltro è, già oggi, una fonte di produzione dell'energia elettrica importata; proseguendo sul percorso di una maggiore efficienza energetica.

Riguardo alle politiche monetarie, nello scenario CSC, contrariamente alla FED, la BCE, vista la debolezza dell'economia dell'Eurozona più colpita dal conflitto, sarà molto prudente, sia sugli acquisti di titoli, sia sui tassi ufficiali. Terrà questi ultimi fermi a zero fino al termine del 2022. Solo nel 2023 è atteso un primo rialzo dei tassi e questo aiuterà, almeno quest'anno, i paesi ad alto debito, come l'Italia.

Rischi dello scenario quasi tutti al ribasso

Il maggiore rischio, rispetto allo scenario baseline fin qui delineato, è relativo all'ipotesi principale: la durata contenuta del conflitto e dei suoi principali effetti. Il CSC ha stimato il possibile ulteriore impatto negativo sul PIL italiano in uno scenario "avverso", nel quale il conflitto si prolungherebbe per tutto il 2022 o, quanto meno, i prezzi di gas e petrolio rimarrebbero sui livelli medi registrati nel primo mese di guerra fino alla fine dell'anno. In questo scenario, la dinamica del PIL sarebbe più bassa di 0,3% nel 2022 e di un ulteriore 0,6% nel 2023.

È stato studiato anche uno scenario più "severo", nel quale il conflitto e i suoi effetti si protraggono fino alla fine del 2023. La differenza con il precedente è quasi tutta nel secondo anno, quando i prezzi di energia e altre commodity resterebbero fermi ai livelli post-invasione: la simulazione indica, coerentemente, che l'impatto negativo addizionale sul PIL è basso nel 2022, mentre nel 2023 è tale da azzerare la crescita dell'economia.

Il grado di incertezza presente nell'economia e prezzato sui mercati, soprattutto quelli finanziari, potrebbe crescere ulteriormente quest'anno. Ciò avverrebbe sulla scia del conflitto in atto e di un suo eventuale prolungarsi: questo rischio, dunque, è strettamente collegato al primo. Più incertezza potrebbe significare una ulteriore riduzione della fiducia degli investitori, delle imprese, delle famiglie, rispetto al calo già registrato negli ultimi mesi. Questo peserebbe, ancor più di quanto scontato, sulla dinamica di variabili chiave: consumi, investimenti, produzione industriale.

Ci sono poi una serie di rischi non nuovi, già presenti nello scenario CSC di ottobre 2021, ma in parte accresciuti: uno slittamento dei tempi di attuazione del PNRR o una sua minore efficacia nell'alzare la crescita potenziale; una possibile nuova recrudescenza della pandemia; un aumento prematuro dei tassi di interesse nell'Eurozona, sulla scia di un'inflazione più alta e/o più persistente di quanto atteso al momento, in particolare dalla BCE.

Gli effetti della guerra fermano la produzione industriale: marzo –1,5%, 1° trimestre 2022 –2,9%

Il CSC stima un calo della produzione industriale italiana a marzo (-1,5%), dopo il rimbalzo statistico di febbraio (+1,9%). Le dinamiche inedite dei prezzi delle commodity, con particolare riferimento al rincaro del gas naturale che esibisce tassi di variazione a 4 cifre (+1217% in media nel periodo del conflitto sul pre-Covid) e quello del Brent, che è a 3 cifre (+104%), misurano l'ordine di grandezza dello shock di offerta che sta colpendo l'attività economica italiana ed europea. Indici di sentiment sull'attività imprenditoriale e di fiducia, in flessione a marzo, preannunciano rilevanti ripercussioni sull'effettiva capacità di tenuta delle imprese nei prossimi mesi.

Come sta andando la produzione industriale in Italia

I risultati dell'indagine rapida del CSC rilevano a marzo una flessione della produzione industriale di -1,5%, dopo il parziale rimbalzo registrato a febbraio (+1,9%). Nel 1° trimestre 2022, quindi, il CSC stima una diminuzione della produzione industriale di -2,9% rispetto al 4° trimestre del 2021, che inciderà negativamente sulla dinamica del PIL. Gli ordini in volume diminuiscono a marzo di -0,8% su febbraio, quando erano scesi di -0,1% su gennaio: dati molto negativi per le prospettive della produzione da aprile. Dopo l'intensa caduta registrata a gennaio (-3,4%), il parziale recupero di febbraio è dovuto prevalentemente ad un effetto base di rimbalzo statistico. Il deflagrare del conflitto ha accentuato da fine febbraio l'incidenza dei fattori che ostacolavano l'attività economica e produttiva italiana, già prima della guerra (rincari delle materie prime, scarsità di materiali). Ne è derivato, quindi, un netto peggioramento congiunturale che trova conferma nel calo di fiducia delle imprese registrato a marzo, a 105,4 da 107,9 di febbraio, e nella flessione del PMI manifatturiero (a 55,8 da 58,3 del mese scorso). A questo si aggiunge una sensibile diminuzione nei giudizi e nelle attese di produzione delle imprese manifatturiere, il cui valore non toccava livelli così bassi da giugno dello scorso anno. Nel 1° trimestre 2022, le aspettative sulle condizioni operative delle imprese rilevate dall'indagine di Banca d'Italia per il trimestre successivo sono marcatamente deteriorate, registrando un saldo tra giudizi positivi e negativi che dal 10% (4° trimestre 2021) si è ridotto a -32,8%, con una quota del 47% di imprese che ritiene nulla la probabilità di miglioramento delle prospettive economiche nel 2° trimestre 2022. A ciò si aggiunge anche il forte peggioramento nei giudizi sulle condizioni per investire (a -49,1% da +6,7% del 4° trimestre 2021). Un'indagine condotta presso le imprese associate a Confindustria evidenzia che 9 imprese su 10 nel campione giudicano come molto importanti, tra i principali ostacoli determinati dal conflitto, non solo gli aumenti del costo dell'energia, ma anche quelli delle altre materie prime, mentre le difficoltà di approvvigionamento riguardano quasi 8 imprese su 10. A fronte di tali problemi, il 16,4% delle imprese rispondenti ha già ridotto sensibilmente la produzione. Il peggioramento dell'indice di incertezza della politica economica, che per l'Italia è salito a 139,1 a marzo da 119,7 di febbraio (+38,4% rispetto al 4° trimestre del 2021), accresce i rischi di un pesante impatto sul tessuto produttivo italiano e di un significativo indebolimento dell'economia nella prima metà del 2022. □

Fonte: Centro Studi Confindustria

Rubix punta sulle soluzioni per la sicurezza sul lavoro

Ampliato il catalogo dedicato ai DPI e ai servizi per la protezione dai rischi

Potenziata l'offerta per la sicurezza e la salute dei lavoratori: più di 2.200 articoli tra dispositivi di protezione, abbigliamento da lavoro e antinfortunistica, prodotti per le pulizie. Un team di tecnici specializzati garantisce servizi di revisione DPI, personalizzazioni, gestione delle scorte. Il CEO di Rubix, Tiziano Biasoli ha dichiarato: "Per essere un punto di riferimento in questo campo, abbiamo puntato sulla collaborazione con i migliori marchi e partner per la fornitura di servizi, nonché potenziato la nostra struttura Health & Safety. Il nostro obiettivo è crescere ancora in questo mercato che è sempre in evoluzione e necessita di un know how di alto livello: la normativa e le tecnologie vanno costantemente nella direzione di garantire sempre più elevati standard di protezione contro i rischi, e noi ci impegniamo a offrire le migliori competenze, prodotti e servizi per soddisfare ogni esigenza in fatto di sicurezza".

Emerson parteciperà a SPS Italia

L'azienda alla fiera presenterà controllori e sistemi di automazione industriale

Progettati per fornire miglioramenti sia per gli operatori che per i dispositivi, aumentare l'efficienza delle macchine, la sostenibilità, l'interoperabilità e la sicurezza, consentono ai produttori di iniziare la trasformazione digitale delle operazioni e conseguire maggiore flessibilità e migliori prestazioni di produzione. Per rimanere competitive, le aziende devono fornire innovazione di prodotto supportata dalla flessibilità di produzione e aumentare l'efficienza operativa attraverso una maggiore produttività e disponibilità delle apparecchiature, riducendo al contempo costi, consumi e sprechi di materiale. La trasformazione digitale delle operazioni che utilizza tecnologie come controllori edge e software avanzato per la visualizzazione remota, aiuta a raggiungere questi obiettivi. Le demo presentate a SPS Italia saranno incentrate su PACSystems™, che offre una piattaforma scalabile per il controllo ad elevate prestazioni, l'analisi e la visualizzazione per applicazioni discrete, ibride e di processo.

Il piano di reindustrializzazione di Camozzi

L'intesa per la salvaguardia sociale e occupazione del sito Villa Carcina

Camozzi Group e Timken hanno raggiunto un accordo definitivo per l'acquisto della proprietà dell'intero complesso immobiliare che ospita il sito industriale di Timken, situato in Villa Carcina (BS) e per l'avvio di un progetto di reindustrializzazione che sarà realizzato da Camozzi Group nell'arco di 24 mesi. Il progetto di reindustrializzazione è stato ideato con un duplice obiettivo: restituire al territorio un'importante attività industriale metalmeccanica, paragonabile, in termini dimensionali, a quella precedentemente svolta in loco da Timken e, al contempo, contribuire a risolvere le problematiche di carattere sociale legate alla cessazione definitiva dell'attività svolta, garantendo l'integrale salvaguardia del personale.

Presso la sede di Villa Carcina, Camozzi Group svilupperà attività manifatturiere meccaniche ad alta tecnologia, in linea con le linee strategiche di sviluppo del Gruppo, secondo i paradigmi di un'industria innovativa, digitale e sostenibile.

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

ABBONATI GRATUITAMENTE

IL DISTRIBUTORE INDUSTRIALE
DISTRIBUZIONE, VENDITA & MANAGEMENT

La fusione per incorporazione di FNDI in FEDERTEC

Mariangela Tosoni, Presidente FNDI, e Fausto Villa, Presidente FEDERTEC, hanno raccontato in un'intervista a Il Distributore Industriale la storia delle due associazioni che presiedono, la fusione, gli obiettivi e i programmi a breve e lungo termine

Presidente Tosoni può esporci un breve excursus sulla storia di FNDI?

M.T.: FNDI è nata nel 1998 cogliendo l'opportunità di un vuoto rappresentativo della realtà del mondo distributivo industriale, unitamente alla volontà di promuovere cultura di impresa per le aziende associate.

Nel 2002 conferma la propria spinta al network e in accordo ad altre associazioni omologhe europee è tra i fondatori di **EFIDA**, che le rappresenta a **livello europeo**.

Nel 2004 tramite Federvarie entra in Confindustria e da allora ha sempre mantenuto rapporti diretti con il **Centro Studi Confindustria**.

Tre anni dopo viene stretta la partnership con Thomas Industrial Media vedendo così la nascita del propria rivista di riferimento: Il Distributore Industriale.

Sono stati 15 anni di proficua collaborazione non solo a livello editoriale, ma anche in termini personali e di condivisione di obiettivi, oltre alla tessitura di diversi eventi.

Non ultima **La Giornata del Distributore Industriale** che con contenuti sempre attuali e il coinvolgimento non solo del Centro Studi Confindustria, ma anche di rappresentanti universitari è riuscita a congiungere contenuti di livello e un'alta partecipazione sia di aziende produttrici che distributrici.

Il 2009 è stato un anno spartiacque per l'economia mondiale, gli anni successivi hanno visto i titolari delle aziende (perno essenziale per la media delle aziende familiari della Distribuzione Industriale) dedicarsi maggiormente alla gestione interna. Progressivamente anche le aziende delle associazioni europee - tedesca, francese e olandese - coinvolte in EFIDA hanno perso interesse per il mondo associativo ed il progetto si è arenato.

Un nuovo risveglio economico e associativo parte 4 anni fa: si imposta con Centro Studi Confindustria una prima **raccolta dati del panorama Distributivo** e FNDI tesse i primi rapporti e patrocini reciproci con FEDERTEC (catena industriale a monte) e AIMAN (catena industriale a valle).

La pandemia ha rallentato il nostro lavoro, ma la distribuzione industriale è un anello significativo della catena di rapporti che qualifica il prodotto fornito con il proprio servizio e il nostro scopo è di renderla sempre più efficiente.

Presidente Villa, stessa domanda per lei ma lato FEDETEC: può raccontarci brevemente la storia dell'associazione?

F.V.: FEDERTEC è nata nel 2019 dalla fusione di due associazioni storiche: ASSIOT (Associazione Italiana Costruttori Organi di Trasmissione e Ingranaggi) e ASSOFLUID (Associazione Italiana dei Costruttori e Operatori del Settore Oleoidraulico e Pneumatico).

Lo scopo era quello di rappresentare al meglio l'intera **filiera dell'industria italiana** della componentistica, della potenza fluida, delle trasmissioni meccaniche e delle tecnologie meccatroniche per il controllo e l'automazione intelligente dei prodotti e dei processi industriali.

Il cambiamento fondamentale, che ha portato alla costituzione di FEDERTEC, verte su un **concetto innovativo** che ha come contenuto l'insieme di tecnologie e competenze, non più solamente di prodotto. Il modello organizzativo di FEDERTEC vuole ridisegnare il concetto di associazionismo andando a r**appresentare in modo univoco** un ecosistema che include gli attori della filiera tecnologica, che contribuiscono a creare valore e, allo stesso tempo, assicurando a ogni cluster tecnologico la corretta visibilità e il mantenimento della propria identità specifica.

Parlare di tecnologie meccatroniche significa "aprire" FEDERTEC a nuove aggregazioni di aziende, ma anche di associazioni già in essere che abbiano la nostra stessa visione, che ci portano a valutare un orizzonte industriale di grandi potenzialità: il fatturato stimato va oltre i 40 miliardi di Euro e già oggi i settori che aderiscono a FEDERTEC valgono più di 12 miliardi di Euro, con **oltre 280 aziende associate**.

Presidenti, cosa vi aspettate da questa fusione per incorporazione?

M.T.: Riteniamo di condividere pienamente il progetto che ha visto la nascita di FEDERTEC e crediamo che questo passo sia da intendere come una **rinascita** e un riconoscimento della strada percorsa da FNDI fino ad oggi.

Le case madri si sono aperte nei nostri confronti e le linee di lavoro e di promozione già attive in FEDERTEC arricchiscono la possibilità di lavorare insieme, in concreto, per ottimizzare flussi e processi. Realtà aziendali con caratteristiche diverse aperte a confrontarsi per arrivare a un'**azione comune** efficace ed efficiente sui clienti nazionali ed esteri. Crediamo sia un'importante opportunità di coinvolgimento delle proprie reti distributive,

anche per le case madri in un terreno neutro associativo.

Ci aspettiamo che nuove realtà distributive e produttive colgano questa occasione, si associno e partecipino direttamente alla **tessitura della rete**.

F.V.: FNDI rappresenta un cluster fondamentale della catena del valore FEDERTEC.

Il mondo della distribuzione industriale e dei system integrator è in continua evoluzione e le aziende che lo rappresentano, insieme alle case madri, costituiscono un tassello fondamentale per la soddisfazione del cliente finale in tutte le sue esigenze e necessità.

Fare parte di un ecosistema significa essere rappresentati e supportati da una struttura in grado di **valorizzare l'intera filiera delle competenze.**

Ci troviamo nel pieno dell'era digitale: IOT, big data, intelligenza artificiale, robot collaborativi.

Pertanto, il **ruolo delle Associazioni**, che sono lo specchio dei vari mercati attraverso i propri associati, è quello di sostenere l'attività di tutela e promozione di tutta la filiera, di realizzare iniziative per diffondere la conoscenza di quello che facciamo e di quello che dovremo tassativamente fare per non essere esclusi da un mercato fortemente selettivo.

Riassumendo, sono convinto che da FNDI avremo: condivisione di **obiettivi**, sinergia nel-

le **attività associative, competenza tecnologica** e un **networking** tale da garantire la crescita di FEDERTEC tutti insieme.

Le ultime due domande: quali sono i programmi a breve termine? E quali sono invece gli obiettivi a lungo termine?

M.T.: I Consiglieri attualmente in carica in FNDI hanno steso un **programma di lavoro** trasversale che vede, come punto cardine del suo sviluppo, la **partecipazione congiunta** di aziende associate FEDERTEC sia produttrici che distributrici. Le nostre proposte si inseriscono nelle commissioni già operative e abbiamo riscontrato l'interesse dei rispettivi coordinatori alla loro prima presentazione.

Siamo disponibili a lavorare ottimizzando tempi e metodi e, dato che l'entusiasmo è contagioso, contiamo che venga raccolto con il coinvolgimento dei rappresentanti di molte aziende. Non vi sono limiti nella partecipazione delle aziende a tutte le iniziative che vorremmo calendarizzare, se fossimo in molti suddivideremmo lavoro e competenze per piccoli gruppi. Il tempo è tiranno e il 2023 vicino: sarebbe bello poter disporre dei **risultati** dei primi incontri già per ottobre per La Giornata del Distributore.

Per quanto riguarda gli obiettivi a lungo termine, sicuramente arrivare a giugno del 2023 con un discreto coinvolgimento operativo di diverse aziende e nuovi associati, sarebbe un ottimo risultato. Sono le nuove **giovani leve** aziendali che devono essere interessate a partecipare: la dimestichezza dei giovani con il digitale e le sue funzionalità, la predisposizione al lavoro collaborativo sgombra da retaggi del passato, la sensibilità verso le energie green, il risparmio energetico e l'ambiente devono conquistare il **panorama industriale**.

È dall'industria che questi paradigmi devono essere promossi e divulgati così come devono essere implementate le soluzioni tecnologiche per gli anni a venire. La proattività, non i cambiamenti subiti per regole imposte da terzi, rende il nostro lavoro competitivo. L'apertura alle aziende della distribuzione testimonia la disponibilità a modificare concretamente l'atteggiamento collaborativo per fare sistema insieme? Questo e la **velocità di risposta agli stimoli** sono gli obiettivi a lungo termine che le nostre aziende, e con questo intendo anche la nostra associazione, vogliono e dovrebbero prefiggersi.

F.V.: Attraverso le attività delle **quattro commissioni** FEDERTEC: Economica (coordinatore Domenico Di Monte), Internazionalizzazione & Networking (coordinatore Paolo Marzocchi), Marketing & Comunicazione (coordinatore Cesare Cianci), Tecnologie & Innovazione (Coordinatore Fabrizio Sasdelli) siamo allineati a quanto previsto dal programma FEDERTEC 2019 – 2023.

Nei prossimi mesi, dopo le rigide regole imposte dalla pandemia, renderemo operativi alcuni progetti finora rimasti in sospeso e da svolgere in presenza, quali ad esempio gli appuntamenti di **"FEDERTEC incontra..."** oppure attività e corsi di formazione specifici che richiedono una presenza fisica per poter essere svolti al meglio, come il corso sull'additive manufacturing o il progetto multi-aziendale "Clean Production".

Abbiamo poi una **serie di attività** come La Giornata Economica, La Giornata del Distributore, l'Industrial Distribution Week e altre iniziative che verranno, ovviamente, condivise con tutte le associazioni che FEDERTEC rappresenta al suo interno. Il mio mandato terminerà a giugno del 2023; ritengo che il programma che mi ero prefissato in occasione della mia elezione avvenuta nel 2019 sarà completato, integrando tutte le iniziative che verranno concordate nei prossimi mesi.

Per quanto riguarda gli obiettivi a lungo termine, sarà cura del nuovo Presidente FEDERTEC predisporre il proprio programma e attuarlo.

Ovviamente rimarrò a disposizione per collaborare con il nuovo Presidente e il nuovo Consiglio Direttivo nella mia figura di Past President, per continuare a far crescere ulteriormente l'associazione. ☐

Francesca Lorini
f.lorini@tim-europe.com

"La fusione per incorporazione di FNDI in FEDERTEC è un'operazione molto interessante che crea valore per gli associati di entrambe le federazioni. Da un lato essa permette agli associati di FNDI di dialogare direttamente con il mondo dei produttori, confortandosi su temi concreti di natura tecnica, commerciale e di processo, beneficiando di esperienze e know-how di figure qualificate e con una visione ampia di mercato. Dall'altro la fusione permette a FEDERTEC di annoverare tra le sue fila i distributori che occupano un ruolo molto importante nella catena del valore.
La sfida che ci aspetta è quella di aprire assieme tavoli di confronto per migliorare nel loro insieme la supply chain, le relazioni e la conoscenza reciproca tra i soggetti convolti, mutuando esperienze e lavorando assieme per fare sistema ed attrarre nuovi associati."

Alberto Bono, Vice Presidente FNDI

"Potrebbe essere la prima grande opportunità di confronto tra distributori e produttori."

Laura Facchinetti, Vice Presidente FNDI

"Questa fusione è una grande opportunità perché tra distributore e fornitore ci sono molti spazi da colmare sia nell'ottica della filiera che per il miglioramento delle performance di entrambi gli attori.
Potrebbe essere il primo luogo di dialogo con una prospettiva meno litigiosa di quanto non sia il mercato.
I produttori e i distributori sono considerate figure contrapposte, invece si devono vedere come partner della stessa squadra; così facendo la catena del valore aumenta la competitività."

Carlo Contasta, Consigliere FNDI

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.

DISTRIBUZIONE INDUSTRIALE: la capillarità territoriale è l'arma vincente

In un'intervista esclusiva a Il Distributore Industriale, Simone Immordino e Ciro Scognamiglio, rispettivamente Titolare e Tecnico Commerciale di PST, hanno parlato della recente ma solida partnership con Parker Hannifin

PST è un'azienda giovane, nata 8 anni fa; ci potete raccontare come si è formata e come è diventata distributore Parker?
PST: Nel 2014, ben 8 anni fa, Parker fece un'indagine di mercato e risultò esserci un contesto famigliare che poteva prendere in carico questo brand per rappresentarlo e distribuirlo. In quell'occasione, io e mio fratello (titolari dell'azienda, ndr), ragionando sull'apertura di una realtà appositamente dedicata alla promozione del brand Parker, abbiamo cominciato a cercare un locale dove questa idea potesse concretizzarsi e che non fosse troppo distante dalla sede centrale, affittando il locale dove ancora oggi siamo.

Come si è sviluppata negli anni la partnership tra PST e Parker?
PST: C'è stata una sinergia continua. Abbiamo iniziato con una linea di prodotti che era la "Raccorderia DIN" in coordinamento a quelle che sono le connessioni flessibili: i due prodotti si abbinano e possono essere proposti insieme, anzi, il cliente cerca questa tipologia di soluzione. Il successo ottenuto con questa combinazione ci ha portato ad avere la fiducia della casa madre che ha esteso la gamma di prodotti disponibili a essere rappresentati. Successivamente, abbiamo iniziato a distribuire le guarnizioni e anche con questa linea di prodotto il lavoro è stato ottimo e ci ha portato a completarla con quella che è la pneumatica per l'automazione, raggiungendo così un portafoglio prodotti completo.

Qual è la vostra tipologia di aziende clienti?
PST: Essere a Torino fa sicuramente prevalere l'ambito automotive, è il nostro core business. La distribuzione del brand Parker ci ha consentito di servire ulteriori e variegate tipologie di mercati:
dal food & beverage alla movimentazione dei gas, dalle acciaierie a qualunque tipo di azienda che ha la necessità di azionare un macchinario attraverso un raccordo, un tubo flessibile, un cilindro, una valvola o delle guarnizioni.
L'esperienza in ambito automotive è una garanzia importante infatti, grazie a questo il nostro team è preparato per affrontare le richieste di qualsiasi cliente anche nella General Industry.

All'interno di questo elenco di aziende, con chi vi interfacciate principalmente?
PST: Inizialmente con l'ufficio tecnico. Una volta che questo ha dato il suo benestare alla soluzione che proponiamo, il nostro interlocutore diventa l'ufficio acquisti.

Quali sono i prodotti che distribuite?
PST: Rappresentiamo tre brand ben iden-

tificati. Inizialmente eravamo convinti che si trattasse di forniture senza possibilità di collegamento tra loro; avevamo anche individuato delle aziende e delle figure professionalmente differenti per ciascuno di esse. In realtà, con il tempo, abbiamo scoperto diverse opportunità di inter-collaborazione tra questi marchi. Abbiamo constatato che il cliente è spesso il medesimo e in più occasioni ci si è presentata la possibilità di potergli suggerire un prodotto di un altro brand a catalogo, per poi completare la fornitura con la gamma dei prodotti Parker.
Un esempio concreto è quello del Robot Collaborativo di Universal Robot che, per essere applicato, necessita di tubazioni pneumatiche piuttosto che di connessioni: la nostra proposta è orientata ovviamente verso Parker e, grazie a Parker, viene completata.
In ultimo ARO, un'azienda francese di cui abbiamo ottenuto, di recente, la distribuzione per l'intero territorio italiano e che presenteremo durante la fiera BIMU che si terrà a Milano il prossimo ottobre.

A proposito di fiere, ci potete parlare della vostra partecipazione ad A&T?
PST: È l'unica fiera locale che si è tenuta quest'anno ed era quella dove per noi era indispensabile essere presenti. Diversi i motivi: consolidare il team, rendere nota alla nostra clientela l'aggiunta di un nuovo brand e avvicinare i clienti che ancora non ci conoscono. Abbiamo optato per due stand per orientare la clientela in base al prodotto d'interesse.

Quali sono i punti di forza della vostra azienda?
PST: Il primo è un team giovane e affiatato, questa è sicuramente la chiave del successo. Lo spirito imprenditoriale di non rinunciare a nessuna opportunità è l'altro aspetto che riteniamo essere un nostro punto di forza. Infine, i mezzi per dare un servizio alla clientela quali Hose Doctor e i magazzini automatici, per fare un esempio. Puntiamo molto sul nostro magazzino: quando promettiamo qualcosa a un cliente, grazie a questo, sappiamo che saremo in grado di mantenere le promesse.

I tempi di consegna sono critici?
PST: Sono più che critici però, durante la pandemia, la nostra strategia è stata quella di rinforzare il magazzino. Strategia che si è rivelata vincente perché è quella che ad

oggi ci aiuta a essere pronti ad affrontare i lunghi tempi di approvvigionamento, oltre che i continui aumenti sulle materie prime.

Interessante come è stata affrontata in maniera proattiva la pandemia.

PST: Abbiamo avuto anni di importante crescita, il nostro fatturato è sempre aumentato e la possibilità di avere brand aggiuntivi e complementari fra loro ha fatto sì che lo sviluppo fosse sempre maggiore. Con la pandemia la crescita si è congelata, ma abbiamo avuto la possibilità di renderci conto di quali fossero gli aspetti superflui da eliminare, quali fossero le professionalità che dovevamo incrementare o quali fossero le risorse che probabilmente non erano adatte alla nostra strategia.
Contenere i costi e investire nel magazzino ci dà oggi la possibilità di affrontare il mercato con serenità, di avere voglia e forza di aumentare il numero delle maestranze e delle professionalità per completare quello che è un progetto che viene costruito mattone dopo mattone.

Parlando di servizi, quali sono quelli che offrite?

PST: Abbiamo da poco siglato un contratto per il Parker Store che ci dà la possibilità di avere un ulteriore stock pronto a magazzino per la richiesta di intervento da parte del cliente. Abbinato al Parker Store abbiamo l'Hose Doctor.

Hose Doctor: entriamo nel dettaglio di questa soluzione.

PST: Hose Doctor è un furgone brandizzato, attrezzato a officina mobile, con all'interno uno stock di materiali di maggiore consumo che può arrivare presso il cliente ed effettuare la manutenzione: essendo equipaggiato per poter intervenire immediatamente su macchinari fermi o danneggiati,

non è necessario tornare a prendere il pezzo da manutenere o sostituire.
Hose Doctor è un prodotto che risponde 24/24h, 7 giorni su 7. Grazie al "dottore dei tubi" è PST che va dal cliente e non necessariamente il contrario. Il trend del mondo on demand si muove anche verso il B2B, per noi poter offrire un servizio come Hose Doctor, vuol dire assistenza presso il cliente a 360°: consegnare il materiale, verificare quale sia il problema e risolverlo in tempi rapidissimi. Dare un servizio immediato è quello che al giorno d'oggi riteniamo sia fondamentale.
Ci sono molte realtà che offrono un servizio istantaneo e noi dobbiamo essere in grado di svolgerlo allo stesso modo se non più velocemente e con il prodotto Parker questo è possibile.
Nessun concorrente di Parker offre una manutenzione così significativa e questo è un aspetto determinante nella fidelizzazione del cliente. Una precisazione: Hose Doctor è un servizio after sales on demand che ci consente di effettuare un'assistenza capillare sul territorio piemontese. Per noi di PST questo è un incredibile plus.

Parlando di servizi after sales, cosa significa per voi poter offrire un servizio come il Parker Tracking System (PTS) e in che cosa consiste?
PST: È un sistema di marcatura del tubo. In sostanza, se un tubo montato in una qualsiasi parte del macchinario si rompe, è sufficiente scannerizzare il codice apposto su un'etichetta (testata per alte e basse temperature, per ruggine, acqua di mare, etc...) e attraverso la comunicazione di questo codice, anche tramite l'app di Parker, si può scoprire qual è il Parker Store più vicino che può sostituire il tubo danneggiato.
Questo sistema di tracciamento del tubo permette che i prodotti Parker possano essere sostituiti in qualsiasi parte del mondo, in quanto il database è in comune tra i vari distributori, il che significa che se l'etichetta è stata montata da noi di PST, ma il prodotto è stato spedito negli Stati Uniti e ha bisogno di manutenzione, il PTS permette al cliente di trovare, facilmente e velocemente, il Parker Store più vicino dove può essere fatta la manutenzione.
Il Parker Tracking Systems e l'Hose Doctor lavorano in modo sinergico: il PTS con tutte le specifiche tecniche del prodotto (da chi è stato montato, quanto misura, quanto è la pressatura, quali sono i bar, etc...) è la fotografia di ciò che il cliente o il manutentore ha bisogno di cambiare e che consente a Hose Doctor di avere già a bordo il pezzo da sostituire.
Grazie a questi due servizi la manutenzione è molto ben gestita e molto rapida, sono dei plus che la concorrenza di Parker non ha e che fanno la differenza con i clienti.
È un servizio a cui abbiamo pensato fin da subito e siamo consapevoli di aver fatto la scelta giusta.
Il PTS serve anche come manutenzione programmata quindi ci dà la possibilità di seguire il cliente, fornire il prodotto e seguirlo nel tempo; questo, chiaramente, comporta un intervento preventivo: prima che il tubo o il componente vada ad esaurimento noi siamo in grado di intervenire.

Avete questo genere di servizio anche per gli altri prodotti/marchi che distribuite?
PST: Sì, l'esigenza del service è importantissima anche per gli altri brand e quindi esistono differenti figure specializzate nell'occuparsi del servizio della messa in funzione, delle riparazioni, della formazione, per cui possiamo affermare con orgoglio che la nostra è una realtà completa.

A vostro parere qual è il futuro del "Distributore Industriale" nella catena valore? Come si dovrà evolvere?
PST: Noi pensiamo che la distribuzione

debba essere capillare, ci viene affidato il compito di presidiare nel migliore dei modi il nostro territorio, la provincia di Torino e a breve, probabilmente, il Piemonte.
Negli anni abbiamo visto diverse realtà che hanno pensato di essere presenti sul territorio aprendo differenti sedi; la nostra strategia invece è quella di affrontare capillarmente il territorio con delle figure tecnico commerciali locali.
Per fare un esempio, se l'obiettivo è quello di seguire la Valle d'Aosta, a lungo termine vorremmo avere una persona che presidiasse questo territorio, con un unico grande magazzino centralizzato a Torino in modo che il servizio possa essere realizzato in giornata, piuttosto che avere svariati magazzini sparsi sul territorio con dei mezzi che vadano a rifornirsi a seconda delle esigenze.
La nostra strategia è avere grande forza commerciale, avere un grande magazzino centralizzato e un'espansione pian piano sempre più capillare sul territorio.

Quali sono gli obiettivi di PST per il prossimo futuro?
PST: Il nostro obiettivo, sin dall'inizio, è stato quello di diventare un riferimento per Parker sul territorio che copriamo. Sicuramente un ampliamento della gamma dei prodotti, in primis quelli di Parker, ma non solo, è una direzione verso cui vogliamo andare. Cercheremo, inoltre, di essere sempre più autonomi per tutto quello che riguarda l'assistenza al cliente.

Cosa significa per PST fare distribuzione industriale?
PST: Per noi fare distribuzione è fare in modo che il cliente trovi in noi un partner che sia in grado di dare una soluzione veloce, soprattutto, e flessibile.
I produttori, proprio per la loro struttura, non hanno le conoscenze territoriali né riescono ad avere capillarità territoriale dei distributori; per questo avere una catena distributiva in crescita porterà ad avere tempi di risposta veloci.
Diventare sempre più indipendenti, fare corsi di prodotto sono gli aspetti che rendono la partnership tra produttore e distributore sempre più forte e sinergica. ☐

Francesca Lorini
f.lorini@tim-europe.com

L'industria in buone mani

IL DISTRIBUTORE INDUSTRIALE
DISTRIBUZIONE, VENDITA & MANAGEMENT

TIMGLOBALMEDIA

DISTRIBUZIONE INDUSTRIALE & SUPPLY CHAIN

1. Le catene di approvvigionamento risultano sempre più complesse e questa complessità si è acuita negli ultimi anni. Parlando di distribuzione e supply chain quanto ritenete importante il rapporto tra distributore e produttore?

2. Un altro tema a cui le aziende sono sempre più attente è quello ambientale. Come si inserisce la supply chain per la salvaguardia dell'ambiente? In che modo il rapporto tra produttore e distributore può essere fondamentale per il cliente finale nella safety energy e per la green economy?

3. Sempre riferendosi al cliente finale, qual è il contributo che il distributore e il produttore posso dare nella gestione di supply chain?

4. Al contrario, invece, quant'è rilevante il contributo dell'utente finale al distributore e al produttore nella stessa ottica?

5. Quanto è importante per il cliente finale avere un unico distributore come fornitore? Quali possono essere i vantaggi di questo rapporto univoco?

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. Le supply chain lunghe si sono rivelate, durante la pandemia, fragili e inaffidabili con costi di gestione e lead time non più coerenti con quelli attesi. Tutto ciò, ha portato alla necessità di cercare una rete di fornitura più vicina al baricentro dei consumi capace di seguire flessibilità della domanda. Molti sono i casi di realtà manifatturiere che hanno avviato ampliamenti dei siti produttivi europei già esistenti oppure di ricerca di alternative nei Paesi low cost del Nord Africa e Turchia. Il fornitore deve quindi trovare condizioni con meno variabili, cercando di legarsi sempre di più ai propri distributori che hanno necessità di un approvvigionamento continuo senza interruzioni.

2. Il disegno di una distribuzione green si traduce nella scelta di soluzioni di packaging sostenibili, come ha fatto RUBIX nel 2022 con il lancio di un nuovo distribution center a sud di Bergamo capace di utilizzare all'interno imballi di cartone senza plastiche aggiunte, con un sistema di automazione che limita fortemente gli ingombri dell'imballo finale, andando nella direzione di ridurre poi le occupazioni nei camion, con conseguente limitazione di consumo di CO2. Luci a led a basso consumo e isolamento termico dell'edificio contribuiscono poi a rafforzare l'azione verso l'ambiente, che RUBIX compie costantemente.

3. Il cliente finale ha sempre più esigenza di distributori capaci di avere ampie gamme di prodotti disponibili per poter ridurre, quello che oggi è il grande argomento dei produttori: la sincronizzazione dei materiali per l'assemblaggio dei prodotti finali. RUBIX, oltre ad avere incrementato la ricchezza dei propri cataloghi, aiuta il cliente nella fornitura di prodotti personalizzati con lead time cortissimi e garanzia di fornitura. Ad esempio, nei prodotti per la trasmissione per le cinghie e le catene ove siamo in grado di accontentare qualsiasi esigenza dimensionale del cliente.

4. L'utente finale è il vero arbitro del gioco. È lui che detta le regole nel tempo con i suoi comportamenti di consumo in un contesto ove, la previsione di lungo periodo è diventata un'utopia e la reattività un'esigenza indispensabile per sopravvivere.

5. I nostri clienti ricercano partner che possano accompagnarli nei loro percorsi di crescita, permettendone la concentrazione sul proprio core business. RUBIX rivoluziona il mondo delle forniture industriali proponendosi come interlocutore unico di questo ambito, sostituendosi ad una miriade di piccoli fornitori di sempre più difficile gestione, sia per la numerosità sia per le piccole dimensioni e quindi la scarsa proattività nella gestione di alternative di fornitura sempre più necessarie in contesti di supply chain turbolenti. La riduzione del TCO (Total Cost of Ownership) viene così raggiunta con indubbi vantaggi per il cliente.

Luca Marconcini, Chief Operating Officer di RUBIX S.p.A., è responsabile della gestione operativa della rete distributiva del Gruppo. Ha guidato in passato le Supply Chain di organizzazioni complesse come Automotive Lighting e Brembo supportandone la crescita e il cambiamento in settori dove il servizio al Cliente è sempre al primo posto.

WWW.GRUPPOGRAZIOLI.IT

Un gruppo, infinite soluzioni.

RAINERI DESIGN

Siamo un network che offre prodotti, servizi e soluzioni globali tecnologicamente avanzate.
Sappiamo come migliorare la competitività della tua industria.

SUPPLY CHAIN | UTENSILERIA | OLEODINAMICA | SICUREZZA | ADDITIVE MANUFACTURING

Dega&Grazioli FORNITURE INDUSTRIALI INTEGRATE | UTSG | FAB La sicurezza al tuo fianco | FCUBE LA PROMOZIONE PRENDE FORMA | GIADDITIVE EXTREME 3D PERFORMANCE

GRUPPO GRAZIOLI

Nata nel 1875, **Dega e Grazioli** è uno dei riferimenti più autorevoli in Italia per esperienza e competenza nella distribuzione industriale: 600k tra prodotti e servizi di qualità che disegnano la gamma più completa del settore, grazie anche all'offerta integrata del Consorzio Distributori Utensili. Supporto all'ottimizzazione e all'efficienza, dalla consulenza sugli utensili alle forniture industriali, dalla gestione del magazzino al controllo consumi.
Visita il sito del Gruppo Grazioli: www.gruppograzioli.it

Dega&Grazioli
FORNITURE INDUSTRIALI INTEGRATE

1. La supply-chain è un processo complesso, ma con un obiettivo chiaro ed evidente: fornire un livello di servizio sempre più performante e allo stesso tempo aderente ai nuovi standard su cui il mercato si sta orientando. Ciò che richiede il mercato oggi è la gestione real-time dei dati, ossia la possibilità di trasformare tutti quei dati quali acquisti, transazioni, giacenze e consegne, in informazione intelligente da gestire, analizzare e interpretare in maniera immediata soprattutto in funzione di previsione (e riduzione) delle criticità. In questo senso è importante che i produttori si attrezzino sempre più per dotare le loro soluzioni di una componente tecnologica evoluta. Il distributore a sua volta deve garantire una comprovata consulenza tecnica nel guidare l'utilizzatore finale verso questo cambiamento.

2. Oggi si sta assistendo a una transazione di un modello di supply-chain da lineare a uno circolare. Un sistema di supply-chain sostenibile permette infatti di evitare gli sprechi e ottimizzare al meglio le risorse.
Anche sotto questo aspetto la tecnologia diventa un valido sostegno in termini di sostenibilità, come ad esempio si già assistendo attraverso il cloud e l'IoT (Internet of Things): la prima tecnologia permette infatti l'aggregazione e la condivisione di dati, che a loro volta provengono, grazie alla seconda tecnologia, da diverse fonti. In tal senso si possono rendere più efficienti tutti i processi logistici, riducendo così gli sprechi e l'impatto che gli stessi possono avere sull'ambiente.

3. Lo scambio di informazioni sinergico e bilaterale tra i due players è un contributo importante. Da un lato, il distributore organizza al meglio un servizio che sia di livello per chi produce e allo stesso tempo il produttore, potendo pianificare, è in grado di portare dei saving importanti in termini non solo di produzione, ma anche di magazzino e stoccaggio di materie.

4. Se l'utente finale condivide con il distributore più informazioni possibili, si può attivare una pianificazione strategica dell'approvvigionamento. Questa ottimizzazione di processo a sua volta diventa un vantaggio anche per il produttore, che sarà sempre più in grado di realizzare soluzioni effettivamente conformi alle esigenze di mercato.

5. Trovando un partner giusto per potere centralizzare gli acquisti, il cliente finale può realmente fare un'importante azione di saving a livello di costi di gestione, di acquisti e di magazzino, allocando di contro le risorse per potenziare lo sviluppo del suo business. Poter essere l'unico riferimento per un cliente permette al distributore di creare una proposta e un'offerta sempre più specifica, completa e customizzata, diventando così l'anello principale nella catena di valore.

Davide Grazioli inizia nel 2013 il suo percorso in azienda, 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 di Gruppo e Presidente di Fab spa.

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

www.mondial.it

Mondial S.p.A., fondata nel 1946 a Milano, è una delle aziende leader a livello nazionale per la distribuzione dei più importanti marchi nel settore degli organi di trasmissioni di potenza. Mondial è la società capogruppo che comprende: Unitec, società di produzione di cuscinetti speciale, ITM-Unitec, la filiale che segue il mercato tedesco, Tecnomotion e Smartfactory che sono due start up nel settore della meccatronica. La gamma prodotti commercializzata è suddivisa in quattro business unit: Cuscinetti volventi, cuscinetti speciali Unitec, sistemi lineari e prodotti di trasmissione di potenza.
Il nostro sito web è: **www.mondial.it**

1. Il rapporto tra distributore e produttore è fondamentale perché negli ultimi anni la filiera di approvvigionamento è diventata sempre più lunga. Per avere successo in un mercato così volatile, come quello odierno, il produttore e il distributore devono essere considerati come dei partner: entrambi devono collaborare per soddisfare le esigenze della clientela e, soprattutto, i tempi di consegna. Il rapporto tra produttore e distributore deve essere considerato l'anello più forte della catena di approvvigionamento e non quello più debole.

2. La salvaguardia dell'ambiente è un tema estremamente attuale e importante per tutti noi. Per salvaguardare l'ambiente Mondial sta installando dei pannelli fotovoltaici su tutta la superficie del nostro nuovo polo logistico; questo ci permetterà di essere quasi totalmente indipendenti dal consumo di energia elettrica. Molti dei nostri partner stanno facendo lo stesso.

3. Il contributo maggiore che il produttore e il distributore possono dare al cliente finale è quello di avere il prodotto disponibile a magazzino o in alternativa con dei tempi di consegna brevi. Per vari motivi, che tutti conosciamo molto bene, i tempi di approvvigionamento si stanno allungando moltissimo in questo ultimo periodo. Non vogliamo fermare la produzione o la manutenzione dei nostri clienti.

4. Anche il contributo dell'utente finale è fondamentale. Il cliente finale dovrebbe poter fornire al proprio distributore una previsione o un programma dei prodotti che intende utilizzare. Questo programma dovrebbe essere di lungo termine perché, come ho già accentato in precedenza, i tempi di produzione, trasporto e consegna si stanno allungando di moltissimo. Un altro aspetto molto importante è il prezzo: con un adeguato previsionale il distributore, molte volte, è in grado di garantire il prezzo al cliente finale. Senza un'adeguata previsione spesso i prezzi subiscono notevoli aumenti.

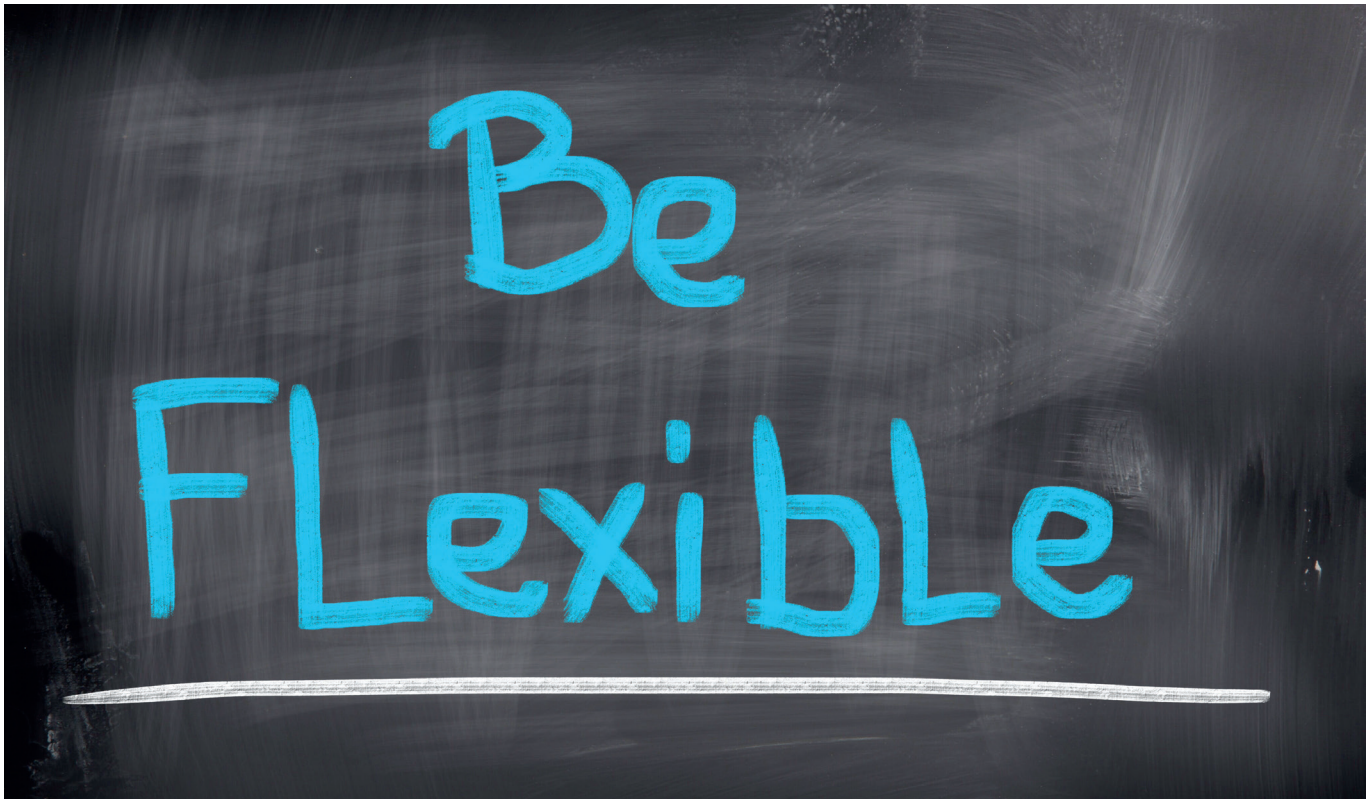
5. È estremamente importante per il cliente, ma anche per il distributore, avere un unico interlocutore. Il distributore conosce meglio le esigenze del cliente e, in questo modo, è in grado di fornirgli un ottimo servizio a 360 gradi. Dall'altra parte, il cliente ha un maggiore potere contrattuale e di conseguenza una riduzione di costi: meno fornitori meno costi.

Stefano Bandelli è membro del CdA di Mondial SpA e dirige la filiale di Bologna.

FLESSIBILITÀ: le idee non hanno gerarchia

Chiarezza, concisione e cautela sono le chiavi per una comunicazione convincente

Quando si lavora in gruppo è piuttosto frequente che i punti di vista siano diversi e a volte contrastanti. Ognuno ha diritto ad avere una sua opinione e, se convinto della sua validità, a difenderla. Non sempre possiamo sapere in anticipo se, alla prova dei fatti, si rivelerà giusta o sbagliata; solo il tempo e gli eventi ne decideranno il valore. A volte occorre assumersi il rischio di esprimerla senza reticenze, paure o pregiudizi. Forse, è questa la ragione per cui non tutti sono capaci di affermare le proprie convinzioni nel modo più corretto, sicché accade che alcuni vi rinuncino, per timore o insicurezza, cedendo alle pressioni di chi sa difendere meglio le proprie, mentre altri diventano aggressivi e prepotenti, inquinando in tal modo la credibilità stessa delle loro affermazioni. In primo luogo, va detto che un punto di vista, in quanto tale, altro non è che una valutazione del tutto personale. Per quanto possiamo essere convinti della sua validità, non possiamo immediatamente pretendere che rappresenti la verità, soprattutto se ci tro-



viamo di fronte ad altre interpretazioni che pure potrebbero mostrare un certo grado di validità, anche se non ci convincono del tutto. Il punto di vista ne guadagna in termini di rispetto e di accoglienza, se è espresso in modo personale. L'uso di un "secondo me..." non ne sminuisce affatto la consistenza, ma ci evita di sentenziare come se noi e noi soltanto, fossimo in possesso della verità. Cosa che, inevitabilmente, irrita e può generare contrapposizione. L'affermazione perentoria, infatti, nella sua pretesa di essere definitiva, provoca - soprattutto quando la risolutezza non è affatto necessaria - una reazione tesa a demolirla, non tanto perché non se ne condivida il contenuto, che a questo punto diventa irrilevante, quanto perché non se ne può accettare la modalità espressiva, percepita come il tentativo di prevaricare ed oscurare il punto di vista altrui. Oltre dunque ad essere cauti, occorrerà essere molto chiari e sintetici. Se abbiamo il diritto di esprimere un'opinione, esercitiamolo in modo tale che l'ascoltatore possa comprenderla senza possibilità di equivoco. Parlare troppo porta ad ingarbugliarsi e fa perdere immediatezza al messaggio. Prima di prendere posizione, dunque, riflettiamo: che cosa esattamente voglio affermare? In che cosa consiste il contributo che la mia idea può offrire alla ricerca della soluzione? Quali sono i suoi punti di forza? Non scusiamoci, come a volte accade, per il fatto che esprimiamo un punto di vista. Non è vero che, scusandoci di dire la nostra, ci assicuriamo la benevolenza dell'interlocutore; è vero, piuttosto, che riusciamo soltanto ad apparire esitanti e non del tutto persuasi: *excusatio non petita, accusatio manifesta*.

Oltre a ciò, le scuse rappresentano spesso una premessa che prolunga inutilmente l'esposizione e genera un calo di attenzione. Motiviamo, piuttosto, la nostra affermazione; evitiamo di pretendere che venga accolta solo perché siamo noi a dirla. Il nostro convincimento richiede di essere avvalorato da dati, fatti o testimonianze. Se siamo pronti ad ammettere di esserci sbagliati, possiamo confidare che altri lo facciano con noi quando capiterà a loro. Oltre a ciò, poco per volta diventeremo divulgatori e testimoni di una cultura di tolleranza, acquisteremo fama di persone sagge e ponderate; saranno sempre di più quelli che vorranno parlare con noi e il nostro punto di vista sarà tenuto in maggior considerazione, perché considerato prudente e giudizioso. □

Bruno Bozza
Freenet Virtual Corporation

Utensili per acciaio inossidabile

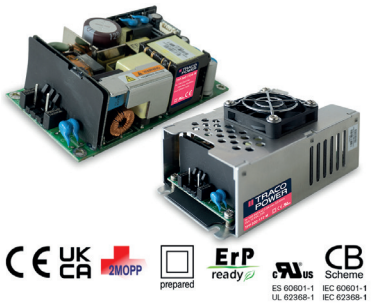
Rotanti integrali e a fissaggio meccanico

Dormer Pramet ha sviluppato soluzioni per aiutare i clienti a migliorare la produttività e ridurre i tempi di ciclo. Nel programma di foratura, la gamma di punte in acciaio super rapido comprende A108 e A147 per lavorazione di acciaio inossidabile. La A108 è adatta per trapani a mano, mentre la A147 risulta più adatta per macchine CNC. La gamma di punte in metallo duro integrale Force M è stata progettata specificatamente per acciaio inossidabile. Garantiscono un elevato livello di produttività su una diversa varietà di macchine e condizioni.

La fresa per spianatura ad alta produttività della gamma presenta inserti ottagonali per profondità di taglio 4 – 10 mm e un angolo doppio positivo di 45°. Adatta per l'impiego anche su macchine con limitata potenza, la combinazione di inserti OEHT e fresa S45OE offre elevati valori di volume truciolo con bassi sforzi di taglio.

Alimentatori CA/CC

Serie TPI 300 e TPP 300



Queste due serie di **Traco,** la prima classificata per uso industriale (TPI 300) e la seconda per uso medicale (TPP 300), includono alimentatori incapsulati disponibili in versione a telaio aperto e incassata. Essi sono dotati di un doppio sistema di isolamento I/O rinforzato conforme ai più recenti standard di sicurezza. Essendo mirata al mercato medicale, la serie TPP vanta anche una bassa corrente di dispersione pari a < 100 µA, che rende le unità adatte per applicazioni body floating.

L'efficienza fino al 93% consente un'elevata densità di potenza e un intervallo di temperatura di esercizio compreso tra -40 °C e +85 °C con degradamento superiore a 50 °C. Una elevata affidabilità, frutto dell'uso di componenti di alta qualità e di una eccellente gestione termica, rende questi modelli una soluzione ideale per applicazioni impegnative e cruciali per quanto riguarda la sicurezza e lo spazio.

Profilo di precisione

Fresatura con il cobot

Topcustom, società che produce lavelli su misura per il bagno, ha recentemente deciso di impiegare un Cobot **OMRON** per automatizzare tutte le operazioni di finitura dei suoi prodotti in ocritech. Obiettivo principale dell'applicazione è effettuare la pulizia a filo dei residui di colla acrilica che viene applicata per associare la vasca termoformata del lavello al suo top.

Il TM12 di OMRON con 1300 mm di sbraccio opera su due lati all'interno di un'area molto ampia di lavoro eliminando tutte le bave e i residui con una precisione massima e riducendo al minimo l'intervento dell'uomo. Il percorso che guida il robot è determinato da un modello tridimensionale del lavello grazie alla possibilità di importare tutti i dati del path program dal CAD/CAM per avere una prima base affidabile di movimentazione che viene successivamente affinata per compensare qualsiasi variazione sulle tolleranze.

Le termocamere per l'industria 4.0

Con connessione diretta al Cloud

All'interno dell'ampia gamma di termocamere proposte da **Teledyne FLIR**, le serie T5xx/T8xx ed Exx si distinguono per le funzionalità avanzate e la possibilità di connettersi direttamente al Cloud.

Ergonomiche ad alta risoluzione che diagnosticano facilmente problemi e potenziali guasti nei sistemi elettrici o meccanici, anche in aree difficili da raggiungere.

Le serie T5xx/T8xx integrano strumenti di misura avanzati, oltre all'autofocus laser assistito che garantisce una messa a fuoco perfetta per le letture di temperatura e per la registrazione della temperatura senza contatto.

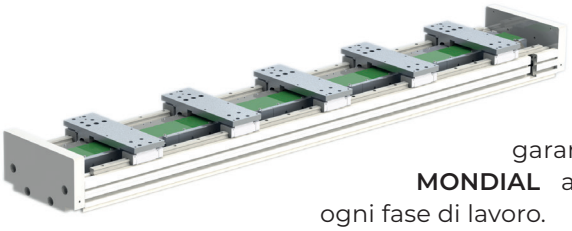
La serie Exx offre una gamma di termocamere portatili, complete di tutte le funzionalità, ideali per i professionisti impegnati nel campo della manutenzione predittiva, nelle ispezioni elettriche e degli edifici e aiutano a identificare potenziali problemi e guasti.

Offre immagini termiche fino a 640×480 pixel.

Asse lineare

Equipaggiato con motore Beckhoff

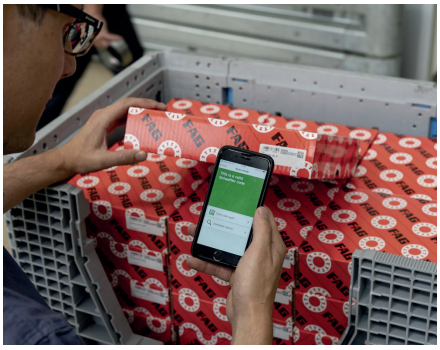
Questo prodotto nasce dall'esigenza di gestire un elevato numero di carrelli in relazione al rapporto tra corsa e ridotti ingombri e dalla necessità di avere una struttura solida.
Il vantaggio del motore lineare con mover magnetici passivi è la rigidità e capacità di carico del sistema di guida a ricircolo di sfere: ogni mover, infatti, è dotato di doppio pattino a ricircolo di sfere che lavora su guide parallele.
È inoltre prevista l'opzione del freno per il mantenimento stabile della posizione.
Precisione e ripetibilità di posizionamento sono garantiti da sistemi di misura diretti. Il software di controllo Beckhoff consente una programmazione molto semplice e include il controllo delle collisioni per garantire all'asse **MONDIAL** affidabilità in ogni fase di lavoro.

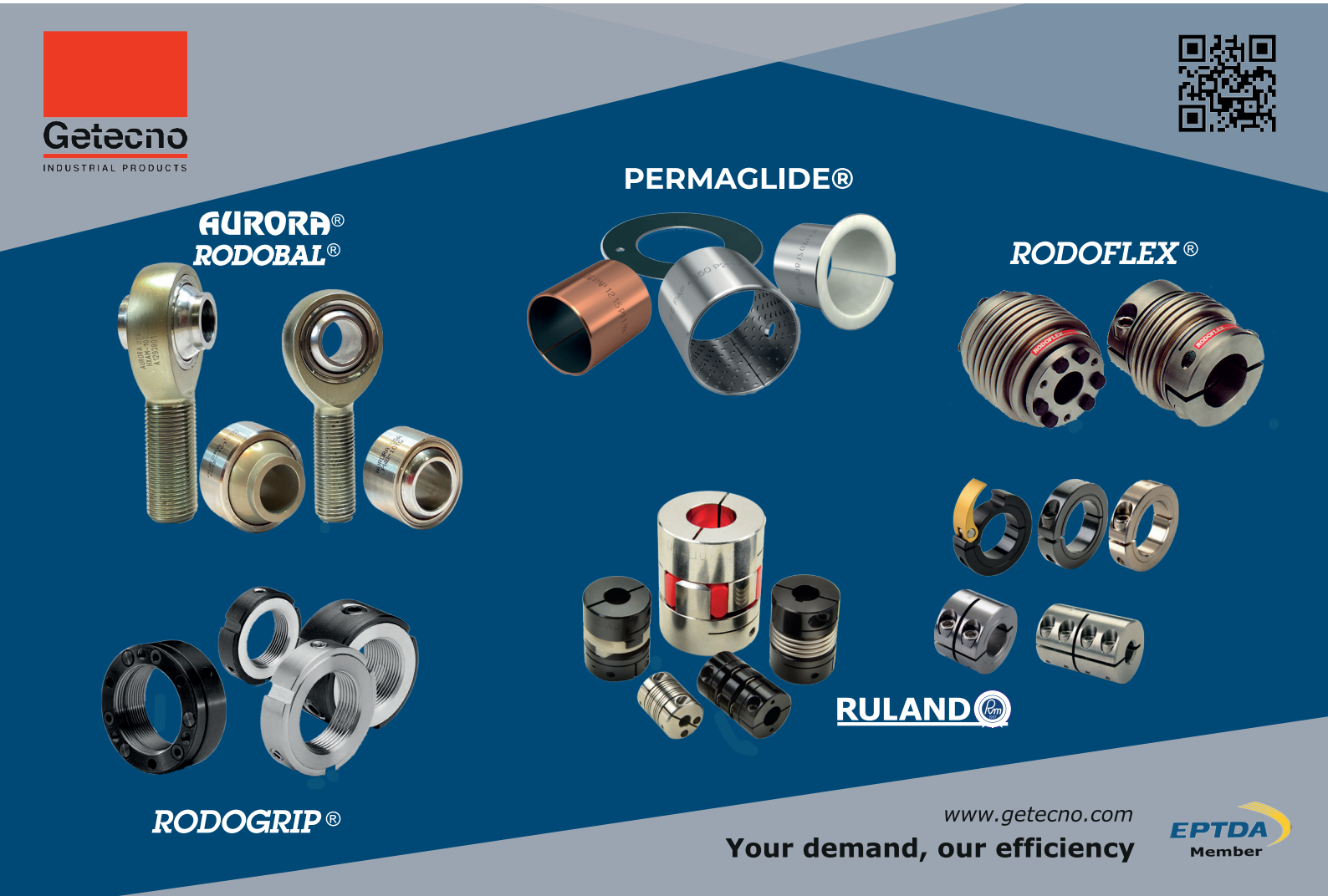


La app rileva "falsi distributori"

Contro la pirateria dei prodotti

Il kit di pronto soccorso digitale di **Schaeffler** aiuta a individuare rapidamente e facilmente i prodotti contraffatti e, dopo l'ultimo aggiornamento, anche a verificare in modo affidabile le certificazioni dei partner di vendita. Quando si scansiona un codice valido, l'utente visualizza il titolare della certificazione associato: se non corrisponde alla certificazione registrata, si tratta di un falso. I cuscinetti contraffatti causano gravi danni ai macchinari, spesso uniti a perdite di produzione assai care e, nei casi peggiori, possono anche mettere in pericolo la vita di chi li usa. Ecco perché Schaeffler usa tutti i mezzi a disposizione per proteggere i clienti dai prodotti contraffatti. Utilizzare l'app OriginCheck dà la possibile effettuare una prima e rapida verifica dei prodotti e anche delle certificazioni dei partner di vendita.





Basi di sostegno regolabili

Vibracon serie E

Sviluppate da **SKF**, offrono maggiore capacità di carico e una gamma più ampia di regolazione; sono adatte per molti settori e consentono di montare, in modo facile e preciso, tutti i tipi di attrezzature rotanti su telai di base e fondazioni in acciaio o cemento.
Sono disponibili in quattro modelli differenti: in acciaio al carbonio, con trattamento superficiale, in acciaio inossidabile e a basso profilo.
I modelli in acciaio al carbonio sono adatti per applicazioni in ambienti chiusi come quelli di produzione.
I prodotti con trattamento superficiale sono destinati ad ambienti più estremi, in climi umidi o salmastri.
Le varianti in acciaio inossidabile sono state sviluppate per le condizioni più gravose, come quelle che si possono trovare nel settore petrolifero e del gas.
Gli elementi a basso profilo sono una soluzione economica per interventi di riparazione o sistemi fissi.

Interruttore di livello

In veste digitale

La versione digitale di ASL ha lo stesso principio di funzionamento della versione analogica: la scheda elettronica genera onde elettromagnetiche che vengono inviate ad una barra metallica che funge da sensore, le onde vengono disperse in caso di immersione in liquido e trattenute in caso di funzionamento a secco. La scheda elettronica progettata in modo completamente digitale è in grado di rielaborare il segnale in modo più stabile e robusto, rendendo lo strumento ancora più performante.
Il prodotto di **Terranova** è uno strumento estremamente flessibile: può funzionare con l'antenna installata sia in verticale che in orizzontale, alle temperature più estreme e con i liquidi più aggressivi. Questa versione è accompagnata dal relativo softwaren di calibrazione USC, dedicato agli operatori da campo. È così possibile settare le specifiche modalità di funzionamento e un'enorme gamma di parametri.

Cuscinetti resistenti ai liquidi di lavaggio

Sui trasportatori delle linee di imbottigliamento

I supporti Silver-Lube® di **NSK** offrono protezione ottimale contro l'ingresso di acqua e detergenti di lavaggio, assicurando al tempo stesso la protezione anticorrosione. Sono provvisti di tenuta in gomma siliconica resistenti al calore che proteggono il cuscinetto dalla penetrazione di liquidi ed evitano la fuoriuscita del grasso lubrificante. La tenuta è completata da un'aletta in acciaio inox che impedisce l'ingresso di batteri e aumenta la resistenza della tenuta agli urti. Inoltre, sono inoltre dotati di numerosi componenti resistenti alla corrosione, l'inserto del cuscinetto è collocato in un alloggiamento in termoplastica PBT ad alta resistenza dotato di ingrassatore in acciaio inox. Possono compensare eventuali disallineamenti dovuti a errori di montaggio, risultando così ideali per macchine di imbottigliamento e trasportatori utilizzati nell'industria alimentare e delle bevande.

Viti a testa piana

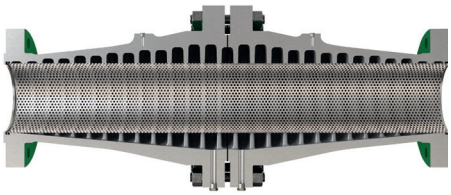
Con compensazione della tolleranza

Utilizzate per collegare due componenti che devono resistere all'attrito, le viti a testa piana con compensazione della tolleranza di **norelem** consentono ai componenti di muoversi a piacere l'uno rispetto all'altro e sono l'ideale per prevenire la formazione di strutture iperstatiche. Il vantaggio è dato da una soluzione a cuscinetto flottante che riduce la resistenza tra due componenti. Quando la vite a testa piana viene avvitata in un foro, il cuscinetto a strisciamento comprime l'O-ring di una misura predefinita. Il cuscinetto a strisciamento si trova quindi sulla testa del bullone, mentre la corsa è limitata dalla dimensione del sistema. Ciò garantisce un montaggio flottante in una struttura quasi priva di gioco; poiché lo spostamento flottante è limitato a un livello predefinito, non è più necessario rispettare esattamente le tolleranze dei componenti nella fase di montaggio.

Attenuatori per la protezione dai rumori

Derivati della lavorazione del gas

L' attenuatore Fisher™ WhisperTube, presentato da **Emerson**, garantisce un abbattimento del rumore di 15 decibel nelle applicazioni su fluidi comprimibili, riducendo il rumore all'interno dei tubi prodotto da sorgenti a monte. Si installa a valle di questi dispositivi al posto di una sezione di tubo, non genera cadute di pressione aggiuntive e non ha alcun impatto sulla portata del processo.



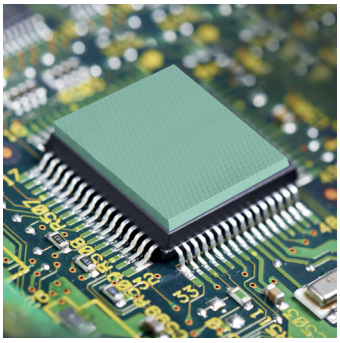
L' attenuatore attraverso una soluzione drop-in, migliora la sicurezza dei lavoratori riducendo al contempo il rischio di danni alle apparecchiature a valle causati dagli elevati livelli di rumore all'interno delle tubazioni.

Non introduce ostruzioni nelle tubazioni, pertanto può essere utilizzato in applicazioni in cui è presente del particolato sospeso nei flussi dei processi e/o in cui è necessario un pig per la pulizia e la manutenzione.

Disponibile in dimensioni da 2" a 12", con flangia ASME.

Elastomeri termicamente conduttivi

La gamma di nuova generazione



Parker Hannifin ha presentato THERM-A-GAPTM PAD 30 e 60 per tutte le applicazioni di trasferimento del calore tra componenti elettronici e dissipatori di calore.

Con la loro formulazione speciale, garantiscono la completa adattabilità (con forze di serraggio basse) e un degassamento minimo, fornendo così un'interfaccia termica efficace ovunque ci siano superfici ruvide ed irregolari. I prodotti sono ideali per l'uso in settori industriali generici, nell'ambito delle life science e nel mercato del consumer. Le applicazioni tipiche vanno dalle apparecchiature di telecomunicazione all'elettronica nel settore automobilistico e ai LED di illuminazione, fino ai sistemi di conversione energetica, all'elettronica di consumo, ai computer desktop/laptop e ai server. Gli elastomeri termici sono inoltre altamente efficaci nelle applicazioni di assorbimento delle vibrazioni.

Sistema di movimento ancora più smart

Il modulo DE2020 con recupero di energia

Il simulatore Gen3 di **Moog** è progettato per semplificare l'addestramento e la certificazione degli equipaggi di volo commerciali e militari e lo sviluppo dei veicoli a motore. L'innovativo modulo DE2020 permette di ridurre il picco di energia del Gen3 del 65%, assicurando al contempo le massime prestazioni. Gli ingegneri Moog, a partire dalla tecnologia già sviluppata per la Formula 1®, hanno progettato un sistema che è in grado di assorbire i picchi di energia e utilizzarli successivamente eliminando la necessità di acquisire ulteriore energia elettrica per gestire i picchi di carico, nelle rare occasioni in cui si verificano durante i cicli di lavoro. Questo porta a un risparmio di energia e riduzione dei costi, anche in virtù di un'ottimizzazione del cablaggio e delle connessioni di alimentazione. DE2020 inoltre, può fornire al simulatore l'energia sufficiente per garantire il ritorno alla posizione iniziale.

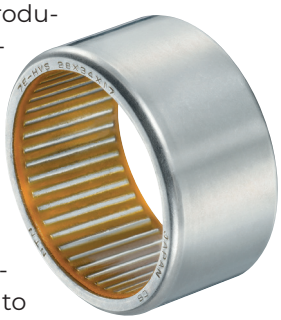
Machine monitoring

Massimizza l'efficienza della produzione

Le soluzioni del Seco Machine Monitoring, di **Seco Tools**, campionano continuamente i dati di produzione per ottenere un quadro completo di ciò che accade nell'officina meccanica. Queste informazioni creano un quadro approfondito delle attività quotidiane e attivano avvisi per la risposta in loco o la notifica da remoto, di metriche critiche per la produzione. Le informazioni dettagliate sulle operazioni di lavorazione semplificano ai produttori il monitoraggio dell'efficienza complessiva dei macchinari (OEE) consentendo di apportare ottimizzazioni continue nelle lavorazioni per migliorare la pianificazione, la programmazione e la comunicazione dell'officina meccanica. Con un basso costo di accesso, Il Seco Machine monitoring offre una migliore comunicazione dal reparto di produzione al management, grazie a una produzione intelligente basata sui dati.

Cuscinetti a rullini

Per l'industria delle due ruote



NTN Corporation espande la produzione in serie dei cuscinetti a rullini con il suo esclusivo grasso solido per i perni dei forcelloni oscillanti delle sospensioni posteriori delle motociclette. Le vendite aumentano soprattutto per i produttori europei e americani, poiché le caratteristiche di questo grasso sono molto apprezzate: funzionamento esente da manutenzione, semplificazione dell'assemblaggio sul prodotto finito e resistenza alle temperature elevate, offrendo maggiore libertà nella fase di sviluppo della motocicletta. L'importante diversificazione dei design di motociclette comporta l'installazione dei perni dei forcelloni oscillanti in prossimità dello scarico, dove la temperatura è alta. La gamma di cuscinetti a rullini con grasso solido è la soluzione adatta ed è stata vagliata per il settore delle motociclette di medie e grandi dimensioni dalle case costruttrici che realizzano principalmente modelli da turismo e tempo libero.

Soluzioni di azionamento

Alta efficienza per centri di smistamento pacchi

La tecnologia **Nord Drivesystems** combina i due fattori principali che riducono il TCO – efficienza energetica e riduzione delle varianti – garantendo così maggiore efficienza e costi ridotti per i centri di distribuzione dei pacchi. Per far fronte alla crescente pressione volume di pacchi in rapida crescita, dovuto alla forte espansione del commercio online e alla crescente pressione in termini di tempi e costi, i centri di distribuzione pacchi necessitano di azionamenti ad alta efficienza per garantire un'elevata sicurezza operativa con tempi di fermo minimi, bassi costi totali di possesso (TCO) e minimo sforzo di manutenzione. Quale partner del settore post and parcel, Nord Drivesystems conosce le esigenze del settore ed è in grado di fornire delle soluzioni innovative caratterizzate da elevata efficienza, affidabilità e messa in servizio rapida.

MATERIE PRIME: TRA PROBLEMI ATTUALI E POSSIBILI SCENARI FUTURI

L'analisi dell'osservatorio Anima Confindustria ipotizza che l'andamento del conflitto russo-ucraino sia destinato a condizionare lo sviluppo del nostro Paese

«La carenza e il continuo rincaro delle materie prime continuano ad affliggere tutte le imprese manifatturiere. È necessario agire al più presto per invertire questa tendenza». La richiesta della meccanica italiana trova voce in Pietro Almici, vicepresidente di Anima Confindustria, che denuncia una situazione in continuo peggioramento per le imprese del comparto. «Abbiamo subito **rincari vertiginosi** nel giro di poche settimane, anche superiori al +100%. I continui aumenti dei materiali e dell'energia hanno causato una riduzione drastica e, in alcuni casi, un annullamento della **marginalità** per le imprese della meccanica. Per molte aziende è diventato controproducente continuare a lavorare, si rischia il fermo della produzione.

Le prospettive attuali e future ci costringono a ripensare al sistema produttivo ed energetico del nostro paese, ma per agire nell'immediato è fondamentale supportare le imprese nel reperimento delle materie prime. Per questo continuiamo a stimolare le istituzioni per la messa in atto di misure straordinarie. Al fine di agevolare l'approvvigionamento di **acciaio**, riteniamo doveroso sospendere almeno fino a fine anno ogni tipo di restrizione esistente all'importazione; in particolare i **dazi** sull'export di acciaio in UE e il contingentamento delle quote di ingresso dei materiali, misure stabilite nel 2018 e che non tengono conto del contesto attuale. Chiediamo inoltre un maggiore intervento delle istituzioni nel costo dei trasporti, soprattutto per quanto riguarda i **noli marittimi**, per favorire gli scambi commerciali con l'estero.

Ricordiamoci infatti che la meccanica italiana è un settore votato alle esportazioni, con **oltre 29 miliardi di euro e una quota export del 57,1% nel 2021.** Oggi possiamo solo limitarci a osservare e analizzare le dinamiche di mercato; Anima continuerà a monitorare la situazione e aggiornare le aziende tramite il Focus Materie Prime».

Nel corso del 4° appuntamento del Focus Materie Prime, l'osservatorio periodico congiunturale di Anima Confindustria, il coordinatore Achille Fornasini, docente all'Università di Brescia, inquadra la situazione tra nuove recrudescenze pandemiche, crisi energetica e ricadute del conflitto russo-ucraino. «Dobbiamo fare i conti con uno scenario senza precedenti nel quale si cumulano gli effetti legati all'indisponibilità e alla scarsità di materie prime, alle difficoltà imposte dallo sfilacciamento delle catene di fornitura e ai colli di bottiglia tuttora irrisolti nell'ambito della logistica internazionale. Ne derivano **aumenti generalizzati** dei prezzi delle commodity, che la speculazione finanziaria esaspera ulteriormente. Ci troviamo insomma nel raro contesto di un **deficit d'offerta**: la domanda non manca e potrebbe continuare ad alimentare la solida ripresa economica avviatasi dopo la prima fase pandemica, ma mancano sia le materie prime che i semilavorati. I prezzi aumentano e in poco più di un anno ci ritroviamo con un'**inflazione** che viaggia verso l'8%».

I materiali metallici utilizzati nella **meccanica** stanno subendo rincari mai visti con record storici a ripetizione. Le cause degli aumenti sono la drastica contrazione delle scorte, i costi energetici che incidono sulle attività di estrazione e di raffinazione dei minerali, ma anche dei costi di trasporto che si mantengono molto elevati.

Secondo le analisi di Achille Fornasini, la prospettiva più ottimistica contempla l'esaurimento del conflitto a breve termine: ne deriverebbe il rapido ridimensionamento dei costi energetici, la flessione dei prezzi delle materie prime e l'affievolimento della fiammata inflazionistica.

INDICE

CAMOZZI	7, 14
DEGA E GRAZIOLI	**30,** 31
DORMER PRAMET	36, **43**
EMERSON	14, 39
GETECNO	**37**
MONDIAL	**32, 33,** 37
MOOG	39
NORD MOTORIDUTTORI	40
NORELEM	38
NSK	38
NTN-SNR	**4,** 40, **44**
OMRON	36
PARKER HANNIFIN	**1, 20, 21,** 39
RUBIX	14, **28, 29**
SCHAEFFLER	**2,** 7, 37
SECO TOOLS	39
SKF	38
TELEDYNE FLIR	36
TERRANOVA	38
TRACO ELECTRONIC	36
WÜRTH	7

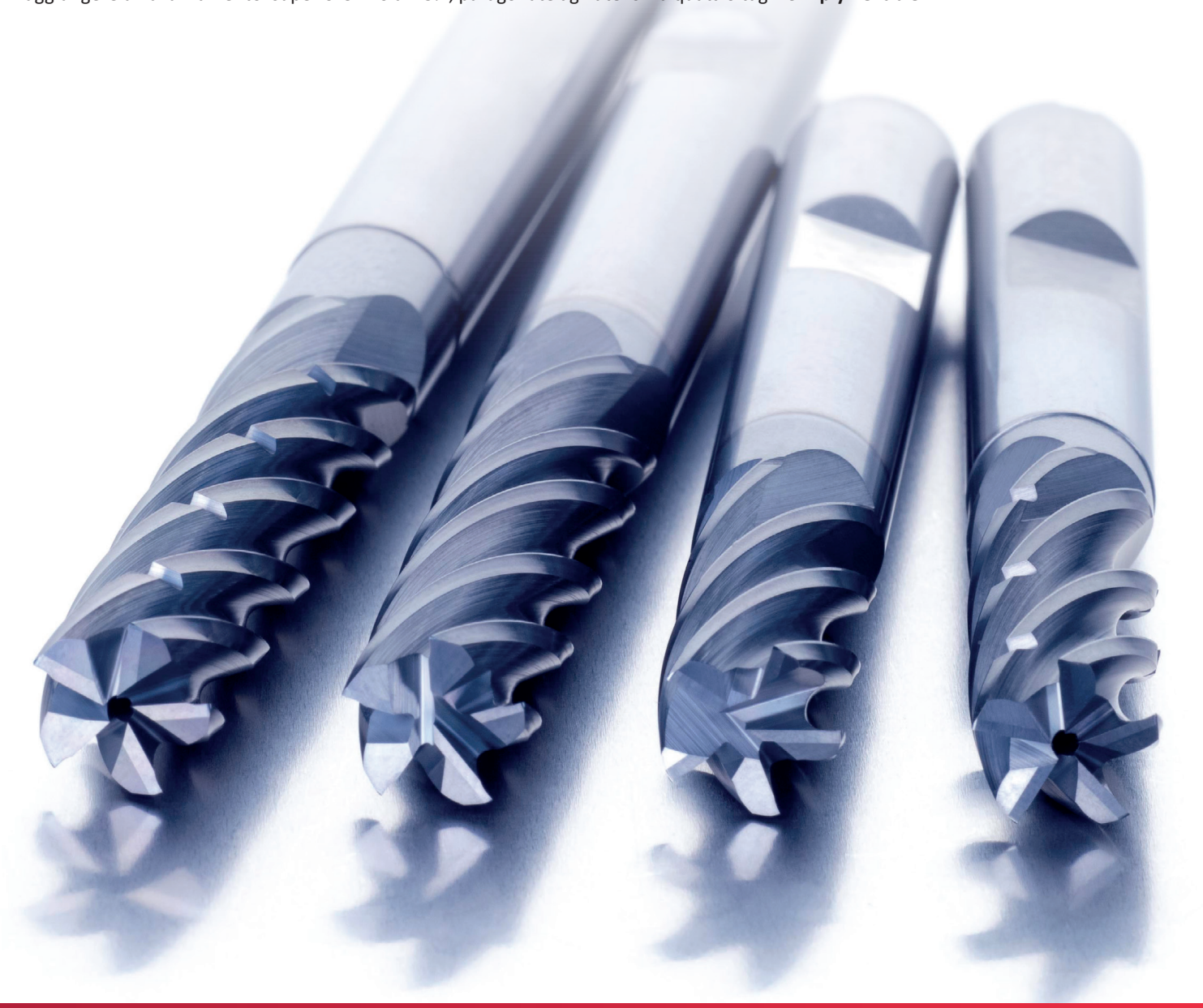
IL DISTRIBUTORE INDUSTRIALE GIUGNO/LUGLIO

IMMAGINE INDUSTRIA: IL MERCATO DELL'UTENSILERIA

DORMER PRAMET

NUOVA GENERAZIONE DI FRESE A CANDELA

Una nuova generazione di frese a candela in metallo duro integrale a cinque tagli, specificamente studiata per applicazioni di fresatura dinamica nei settori delle lavorazioni generiche e dello stampaggio. La gamma S7 copre una vasta area di applicazioni su diversi tipi di acciaio, ghisa e materiali di difficile lavorabilità, compreso acciaio inossidabile e super-leghe. Queste ultime integrazioni possono raggiungere un avanzamento superiore fino al 25%, paragonate agli utensili a quattro tagli**. Simply Reliable.**



LA GAMMA MADE IN JAPAN

QUALITÀ PREMIUM AL VOSTRO SERVIZIO

CUSCINETTI A **RULLINI NTN**

NTN-SNR fornisce la più ampia gamma di soluzioni per soddisfare le Vostre esigenze in termini di cuscinetti a rullini. Acciaio di alta qualità, design robusto e standard di produzione giapponesi garantiscono affidabilità e durata operativa ottimali. I nostri team di supporto tecnico e logistico europei Vi permetteranno di migliorare la Vostra reattività.

Con la sua ampia gamma, disponibile e competitiva, NTN-SNR concentra tutta la sua energia nella sua principale preoccupazione: servirVi al meglio!

AP NRB - NTN-SNR © 03/2022 - Photos: NTN-SNR / PEDRO STUDIO PHOTO / SHUTTERSTOCK