3 / 2022

IL DISTRIBUTORE INDUSTRIALE

DISTRIBUZIONE, VENDITA & MANAGEMENT

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

30 Novembre 2022

MUSEO NICOLIS
Villafranca di Verona

We pioneer motion

Plug. Play. Predict.

Schaeffler OPTIME ridefinisce il concetto di Condition Monitoring in ambito industriale.Sensori alimentati a batteria e connessi wireless al Cloud Schaeffler rilevano vibrazioni e temperatura, per un monitoraggio automatico dei macchinari basato sui più avanzati algoritmi, sviluppati all'interno del Gruppo Schaeffler.

www.schaeffler.it

SCHAEFFLER

3 / 2022

IL DISTRIBUTORE INDUSTRIALE

DISTRIBUZIONE, VENDITA & MANAGEMENT

FNDI FEDERTEC

INTERVISTA

"I settori a cui ci rivolgiamo con il nostro ultimo prodotto sono specificatamente quelli della distribuzione e dei rivenditori di componentistica industriale."

Stefano Da Riz, Distribution Channel Manager Italia, NIDEC INDUSTRIAL AUTOMATION

21 SPECIALE SHOW REPORT
Industrial Distribution Week

24 SPECIALE PREVIEW
La Giornata del Distributore

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

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

ABBONATI GRATUITAMENTE

IL DISTRIBUTORE INDUSTRIALE
DISTRIBUZIONE, VENDITA & MANAGEMENT

SOMMARIO

Il Distributore Industriale - OTTOBRE/NOVEMBRE 2022

TIMGLOBALMEDIA

Presidente: Orhan Erenberk

Amministratore Delegato: Cristian Son

Associate Publisher: Marco Marangoni

Redazione & Produzione: Francesca Lorini

Marketing Group Coordinator: Marco Prinari

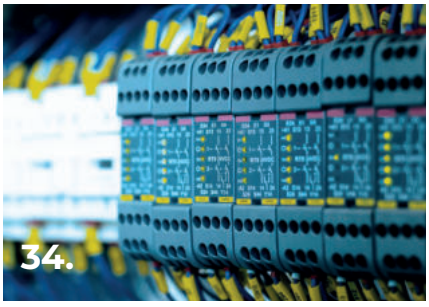
Sales Executive: Giovanni Cappella

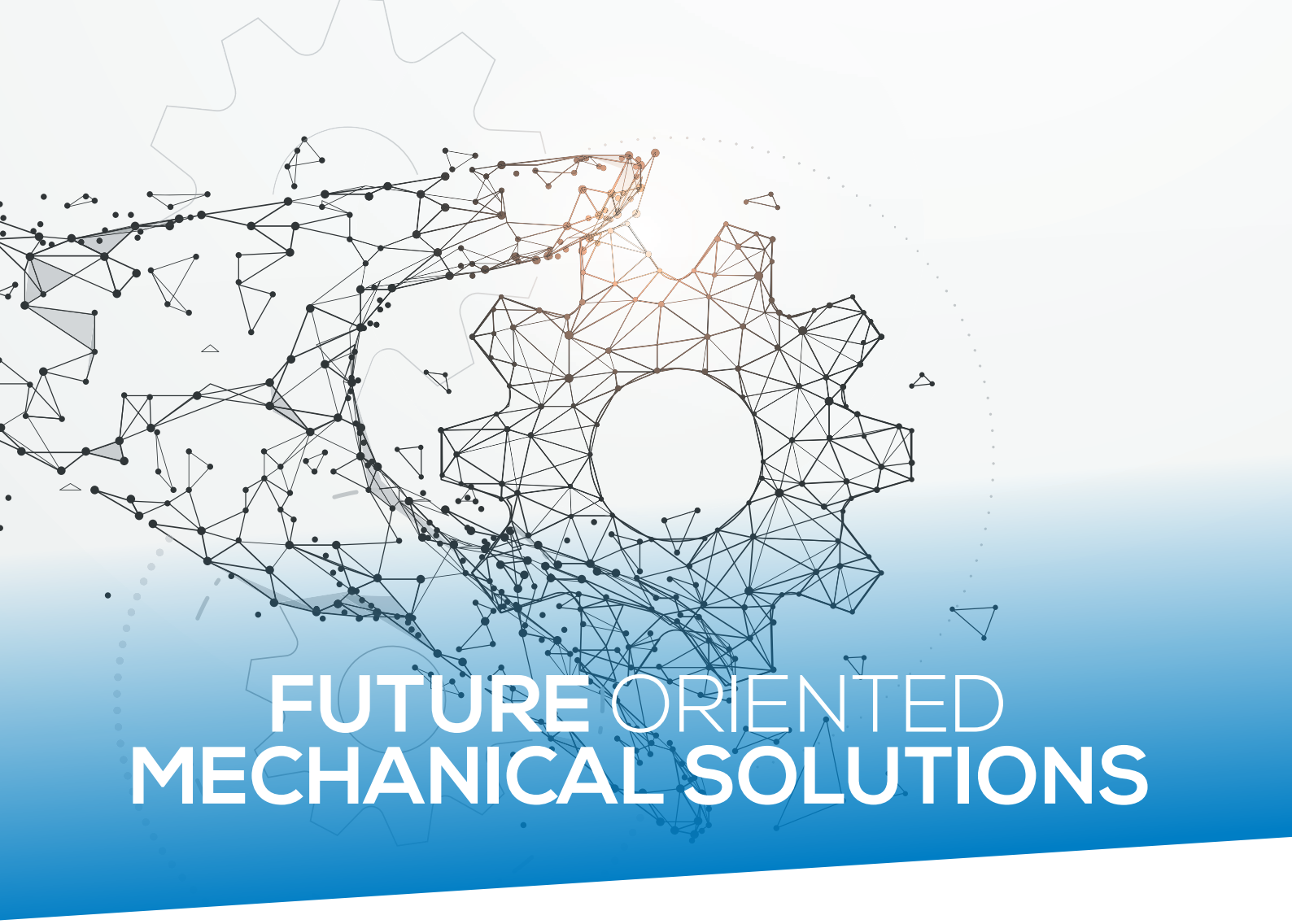
G.A. & Production: Valentina Razzini

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.

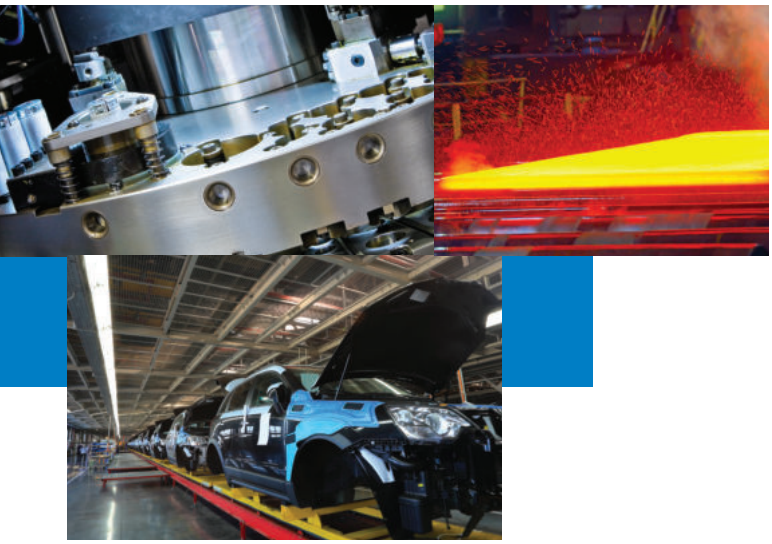
5. Editoriale
7. Echi di Mercato
8. Executive Corner
16. L'Intervista: Stefano Da Riz, NIDEC Industrial Automation
21. Speciale Show Report: Industrial Distribution Week
24. Speciale Preview: La Giornata del Distributore
25. Immagine Industria: Il mercato dell'oleodinamica & pneumatica
27. Immagine Industria: Matteo Seghieri, Faster
29. Immagine Industria: Francesco Longo, Bianchi Industrial
31. Immagine Industria: Francesco Grillo, Fluidmec
33. Immagine Industria: Davide Grazioli, Dega&Grazioli
34. La Produzione
42. Indice





FUTURE ORIENTED MECHANICAL SOLUTIONS

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



La Divisione Meccanica Avanzata del GRUPPO MONDIAL si qualifica oggi come **partner esclusivo delle Aziende nel campo delle TRASMISSIONI DI POTENZA**, progettando e producendo un'ampia gamma di prodotti speciali in grado di risolvere le più svariate esigenze di molti settori industriali.

Grazie al suo team tecnico altamente qualificato e alle sinergie tra le aziende della Divisione, il Gruppo Mondial si pone sempre più come REFERENTE PRIVILEGIATO NEL MONDO DELLE TRASMISSIONI DI POTENZA.

Allo stesso tempo, l'efficiente rete commerciale garantisce su tutto il territorio italiano un supporto di prim'ordine a tutti i clienti.

Visita il nostro stand
EuroBLECH 2022
Hall 15 Stand A14

GRUPPO MONDIAL®

ADVANCED **MECHANICAL** DIVISION

MONDIAL® Advanced mechanical solutions | ITM UNITEC ENGINEERED BEARINGS | UNITEC ENGINEERED BEARINGS

La Distribuzione Serve!

In questa ultima parte dell'anno le notizie dal mondo, dal settore economico a quello geopolitico, non sembrano migliorare; gli ultimi anni, purtroppo, ci hanno abituato sempre più ad avvenimenti straordinari, fuori dal comune, che ci hanno travolto, ma allo stesso tempo aiutato a diventare quello che definirei un *homo sapiens 2.0*.

Nonostante il conflitto russo-ucraino, il rincaro dell'energia, la difficoltà di reperimento delle materie prime, l'inflazione, i mesi da settembre a dicembre sono stati e saranno ricchi di avvenimenti e appuntamenti molto importanti per il mondo della distribuzione industriale: settembre ha visto lo svolgersi della **seconda edizione** di **Industrial Distribution Week,** la settimana interamente dedicata la mondo della Distribuzione Industriale, durante la quale sono intervenuti nomi di eccellenza che rappresentano il mondo industriale ed economico italiano, di cui troverete il dettaglio show report nelle prossime pagine.
L'evento, ormai consolidato, è stato organizzato da **FNDI-FEDERTEC** in collaborazione con **TIMGlobal Media**, Editore de Il Distributore Industriale e Media Partner Ufficiale.

Proprio focalizzandoci su Industrial Distribution Week, protagonista di questo numero dell'intervista di copertina de Il Distributore è Stefano Da Riz, *Distribution Channel Manager Italia* di **NIDEC INDUSTRIAL AUTOMATION**, che, oltre a raccontarci dell'ultimo prodotto nato e le sfida che l'azienda ha affrontato negli ultimi cinquant'anni e di quelle che devono ancora essere sostenute, è stato anche relatore lo scorso settembre.
"APP, TAP & GO: l'inverter a portata di distributore e installatore" il titolo dell'intervento portato da Stefano Da Riz il 28 settembre.
Per rivedere questo e tutti gli altri interventi della settimana basta collegarsi al sito:
www.industrialdistributionweek.it

Come ormai è abitudine dire: la Distribuzione... Serve! E infatti gli appuntamenti dell'anno non sono terminati, il **30 Novembre** si terrà la **VII edizione** de **La Giornata del Distributore**, presso il **Museo Nicolis** di Villafranca di Verona, una location esclusiva e fonte di ispirazione. A pagina 24 troverete la **Preview della Giornata:** si prospetta un evento di altissimo spessore con figure di spicco del mondo della distribuzione industriale e non solo.

Vi aspettiamo durante i prossimi appuntamenti perché: **la Distribuzione... Serve!**

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

Elettrificazione intelligente: la voce di Parker

Il dibattito a "Expert Insights" - Staccare la spina al carbonio

Lo speciale confronto tecnico con Shawn Horner, Vice President del Motion Technology Center di Parker, e Paul Horvat, Vice President of Business Development del Motion Systems Group di Parker, ha affrontato il tema dell'elettrificazione intelligente e della relativa implementazione nella piattaforma mobile per applicazioni gravose come prossimo passo verso l'obiettivo delle zero emissioni di carbonio. A pochi giorni da bauma (fiera internazionale dei macchinari per l'edilizia) l'episodio ha esplorato le opzioni che i settori edile e minerario hanno a disposizione per raggiungere i propri obiettivi di sostenibilità e digitalizzazione. I relatori hanno illustrato come le soluzioni di elettrificazione intelligente possono essere utili e sono stati analizzati gli strumenti attualmente a disposizione dei progettisti e degli OEM che desiderano elettrificare le piattaforme esistenti o progettarne di nuove, con l'obiettivo di eliminare le emissioni di carbonio nel loro settore.

Accordo quadro di cinque anni tra Emerson e Jotun

Una scelta per ottimizzare l'efficienza della produzione

Le due società hanno stato siglato un accordo per l'automazione e digitalizzazione degli impianti di produzione in tutto il mondo. L'accordo quinquennale consentirà a Jotun di implementare le tecnologie digitali di Emerson e migliorare tutti gli aspetti dell'automazione della produzione nelle nuove fabbriche e di eseguire aggiornamenti selezionati in alcune delle 39 fabbriche esistenti in tutto il mondo.
Grazie a questo accordo da una parte verrà aumentatat l'automazione dei processi e creerà una soluzione tecnologica digitale standardizzata per i nuovi progetti di fabbriche, che aiuterà l'azienda a raggiungere una maggiore produttività, tempi di operatività e qualità dei prodotti, riducendo al contempo i costi di esercizio; dall'altra consentirà di fornire un'ampia gamma di soluzioni di automazione per migliorare le operazioni di produzione di Jotun. Tra questi, tecnologie avanzate per i sensori, piattaforme di analisi e gestione dei dati, applicazioni software.

Importante traguardo tra SFK e Ovako

Verso una catena di creazione del valore a zero emissioni

SKF ha realizzato, in collaborazione con il produttore di acciaio svedese Ovako, un cuscinetto orientabile a rulli (SRB) con il 90% in meno di emissioni rispetto agli standard degli SRB, prodotto nello stabilimento a emissioni zero di SKF a Göteborg utilizzando acciaio riciclato dall'impianto di Ovako a Hofors. Il cuscinetto è già stato installato in una gru nello stabilimento di Hofors ed è uno delle centinaia di cuscinetti connessi che consentono un funzionamento più fluido e permettono di ridurre i tempi di fermo non programmati. I presidenti Rickard Gustafson e Marcus Hedblom, rispettivamente CEO di SKF e CEO di Ovako, hanno dichiarato che questo, data anche la lunga storia di collaborazione tra le due aziende, è un altro esempio tangibile dell'impegno volto a favorire lo sviluppo di un'economia più circolare e che continueranno il viaggio verso la produzione di cuscinetti a zero emissioni che utilizzi acciaio ottenuto da processi di lavorazione completamente carbon-neutral.

Shock energetico

Si abbassano le prospettive di crescita

Il prezzo del gas in Europa è ai massimi storici: la quotazione si è impennata in estate, arrivando a 236 euro per mwh in media in agosto (picco storico giornaliero a 330), da 171 a luglio e poco meno di 100 in media nei primi sei mesi. A fine 2019, il prezzo del gas era di appena 13 euro. L'offerta russa di gas ai paesi dell'Europa occidentale è stata più volte ridotta di recente, in misura parziale ma marcata. Perciò, i mercati ora scontano nei prezzi correnti una potenziale scarsità di volumi. Lo scenario CSC ipotizza prezzi fermi agli alti livelli medi registrati nella prima metà di settembre (204 euro/mwh) per gli ultimi mesi del 2022 e poi fino a fine 2023 (Tabella A). Il prezzo del petrolio Brent aveva raggiunto un massimo a giugno, a 123 dollari al barile, superando ampiamente i valori di fine 2021 e il livello target dell'OPEC (60-70 dollari). Da luglio, però, ha virato al ribasso, lungo un percorso di lenta e parziale moderazione, scendendo a 91 dollari a settembre. Le aspettative rialziste determinate dall'invasione russa dell'Ucraina spiegano i picchi registrati tra marzo e giugno, mentre più di recente sta prevalendo l'evidenza che quest'anno il mercato mondiale è ben rifornito e le scorte di greggio sono in risalita, quasi ai valori pre-crisi, nonostante il proseguire del conflitto che coinvolge uno dei principali produttori mondiali, la Russia. I maggiori prezzi del gas stanno peggiorando le attese di crescita, soprattutto dell'Eurozona, e quindi le prospettive della domanda mondiale. Ciò sta favorendo di recente una flessione dei prezzi delle commodity non energetiche, specie tra i metalli e i prodotti agricoli. Allo scoppio della guerra, invece, il timore che parte dell'offerta divenisse indisponibile (ad esempio, il grano dall'Ucraina), aveva spinto ai massimi i prezzi di varie commodity. Le quotazioni, comunque, restano molto più elevate di quelle pre-pandemia. Lo scenario internazionale è segnato dal balzo dei prezzi energetici, con diversa intensità nelle varie aree. Quasi ovunque nel mondo l'inflazione è in aumento e riduce il potere d'acquisto delle famiglie, frenando i consumi. Il diffuso rialzo dei tassi di interesse, per combattere l'inflazione, rallenta gli investimenti. Tale effetto negativo

Tabella A
Le esogene internazionali della previsione
(Variazioni %)

	2021	2022	2023
Commercio mondiale	10,3	4,0	2,3
PIL - Stati Uniti	5,6	1,5	1,1
PIL - Area euro	5,2	3,0	0,3
PIL - Paesi emergenti	6,4	3,6	3,8
Prezzo del petrolio[1]	71	102	91
Prezzo del gas (Europa)	47	150	204
Cambio dollaro/euro[2]	1,18	1,05	1,00
Tasso FED effettivo[3]	0,08	1,92	4,50
Tasso BCE[3]	0,00	0,59	2,50

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

sulla domanda, rallenta l'attività produttiva. In tale scenario la dinamica del commercio mondiale di beni ha sorpreso al rialzo nei primi 7 mesi del 2022, ma nella restante parte dell'anno è attesa piatta. Gli USA sono meno penalizzati dallo shock energetico rispetto all'Europa, ma l'economia ha sofferto già nella prima metà del 2022 per l'elevata inflazione e il brusco rialzo dei tassi di interesse: la FED li ha portati al 3,25%, da zero a inizio anno, per frenare l'inflazione che negli USA è diffusa ben oltre i prezzi energetici. Nella media del 2022 e dell'anno successivo l'economia USA è attesa in forte frenata (+1,1% nel 2023), con una netta revisione al ribasso delle stime, ma ancora in crescita. Nell'Eurozona la guerra e le sue conseguenze economiche hanno abbassato sensibilmente le prospettive di crescita, nonostante l'andamento sia rimasto positivo nella prima parte del 2022, portando il PIL nell'Area al di sopra del livello pre-Covid. I dati congiunturali per il 3° trimestre mostrano segnali di graduale indebolimento, che si materializzeranno in una flessione del PIL dal 4°: l'aumento del costo dell'energia, l'inflazione record e il rialzo dei tassi eserciteranno un impatto negativo sui consumi e sull'attività produttiva, che indebolisce la dinamica economica portandola al +0,3% nel 2023. L'Inflazione nell'Eurozona è salita in misura simile agli USA, ma con alcuni mesi di ritardo e una core inflation che si è mantenuta più moderata, sebbene oltre l'obiettivo BCE: un'inflazione per lo più da caro-energia. Coerentemente, la BCE aveva atteso prima di una risposta. A luglio e settembre, ha alzato i tassi fino a 1,25%, dopo aver fermato prima del previsto gli acquisti di titoli. Ciò segna una netta inversione di rotta rispetto alla policy iper-espansiva mantenuta per 6 anni. Tra le economie emergenti, la dinamica è molto eterogenea: prospettive di crescita positive per i paesi esportatori di materie prime energetiche, di alcuni beni agro-alimentari e di altre commodity che hanno subito spinte al rialzo dei prezzi. La Cina non ha ancora risentito marcatamente della guerra in Ucraina, mantenendo dei fondamentali dell'economia solidi, pur rallentando sia per i razionamenti di energia legati all'ondata di caldo estiva, che per le politiche di contenimento del Covid. I paesi più a rischio sono gli emergenti europei, più esposti agli effetti dell'invasione russa dell'Ucraina. I paesi dell'America Latina scontano politiche monetarie molto restrittive per limitare l'impennata dei prezzi e il rischio di improvvise fughe di capitali, a seguito della risalita dei tassi USA, che ha fatto da traino a una serie record di rialzi dei tassi a livello mondiale (150 da inizio anno). I due casi più delicati sono segnalati dai movimenti delle valute: il cambio dollaro/peso argentino è in caduta libera da mesi, la lira turca ha subito un crollo a seguito della guerra in Ucraina. Il cambio dell'euro sul dollaro è sceso sotto la parità a settembre con un -11,6% da inizio 2022. La svalutazione si è accentuata con l'avvio da inizio anno del rialzo dei tassi USA, ma giocano un ruolo centrale anche gli effetti più forti in Europa della guerra in Ucraina. Il rialzo dei tassi BCE, che segue quello USA, potrebbe favorire una stabilizzazione del cambio ma per ora sta avendo un effetto opposto, legato al peggioramento delle prospettive che il rialzo dei tassi comporta. L'euro più debole favorisce l'export dei paesi dell'Area, anche se forse meno di quanto faceva in passato e accentua i rialzi delle commodity importate, per lo più quotate in dollari (tranne il gas naturale prezzato in Europa).

Inflazione e stagnazione

Il PIL italiano, che ha registrato una dinamica positiva nella prima metà del 2022, subisce un aggiustamento

Tabella B
Le previsioni per l'Italia
(Variazioni %)

	2021	2022	2023
Prodotto interno lordo	6,7	3,4	0,0
Consumi delle famiglie residenti	5,2	3,1	-0,1
Investimenti fissi lordi	16,5	10,2	2,4
Esportazioni di beni e servizi	13,4	10,3	1,8
Occupazione totale (ULA)	7,6	4,3	-0,1
Prezzi al consumo	1,9	7,5	4,5
Indebitamento della PA[1]	7,2	5,1	3,5

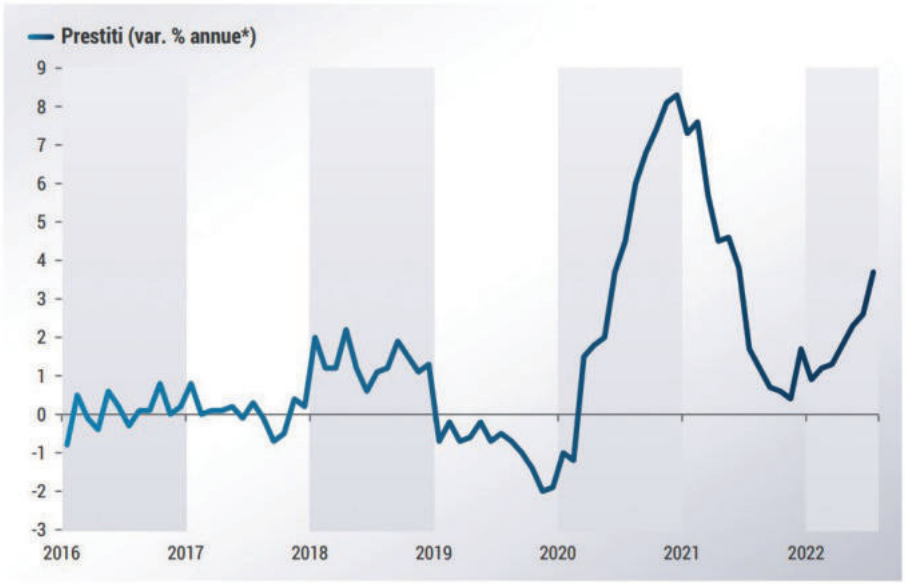
[1] valori in % del PIL.
ULA = unità equivalenti di lavoro a tempo pieno.
Fonte: elaborazioni e stime Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

al ribasso tra la fine dell'anno e l'inizio del 2023 e poi recupera piano. La crescita nel 2022 (+3,4%) è già tutta acquisita ed è molto superiore a quella che si prevedeva sei mesi fa. Per il 2023, invece, c'è una forte revisione al ribasso rispetto allo scenario di aprile (-1,6 punti), che porta alla stagnazione in media d'anno (Tabella B).

La dinamica dei prezzi al consumo in Italia è salita rapidamente nel 2022, arrivando al +8,9% annuo a settembre, su valori che non si registravano dagli anni Ottanta. L'impennata dei prezzi energetici al consumo (+44,5% annuo) è responsabile di circa metà di tale aumento. Nella media del 2022 l'inflazione si attesterà al +7,5%, per poi ridursi parzialmente il prossimo anno (per l'effetto meccanico di un prezzo del gas ipotizzato fermo nell'orizzonte previsivo), ma su valori ancora doppi rispetto all'obiettivo della Banca Centrale. I costi energetici delle imprese italiane sono stimati aumentare di 110 miliardi di euro nella media del 2022, per il totale economia, rispetto ai valori pre-pandemia. L'incidenza dei costi energetici sul totale sale da 4,6% a 9,8%, livelli insostenibili, ai quali corrisponde, nonostante un rialzo dei prezzi di vendita eterogeneo per settori, una profonda riduzione dei margini delle imprese. In caso di blocco totale del gas russo, si avrebbe una carenza di offerta di gas in Italia pari a circa il 7% della domanda, con impatti rilevanti su attività e valore aggiunto specie nel settore industriale; queste conseguenze potrebbero essere limitate se fossero efficaci le misure predisposte per il contenimento dei consumi. Se il prezzo del gas schizzasse in modo duraturo ai valori del picco toccato in agosto (330 euro/mwh, per es. nel caso di blocco dell'import dalla Russia) l'impatto addizionale sul PIL sarebbe di -1,5% nel 2022-23; viceversa, se si riuscisse a imporre un tetto di 100 euro al prezzo del gas, il PIL guadagnerebbe l'1,6% nel biennio.

Consumi in calo, investimenti in frenata

Nel 2° trimestre del 2022 le famiglie italiane sono tornate a spendere (+2,6%), grazie al superamento delle misure anti-Covid e quindi all'aumento della mobilità e alla ripartenza negli acquisti fuori casa. Ne ha giovato il settore turistico e il suo ampio indotto. Ha svolto un ruolo positivo l'extra risparmio accumulato negli ultimi due anni. D'altra parte, le famiglie restano molto prudenti nelle decisioni di spesa e l'extra risparmio non sarà sufficiente a finanziare le spese anche negli ultimi mesi del 2022 e nel 2023, in parte perché non può essere tutto immediatamente speso, in parte perché è eroso dall'inflazione, in parte perché concentrato tra le famiglie più abbienti. Perciò, a causa di prezzi alti e riduzione del potere d'acquisto delle famiglie, nella seconda metà del 2022 è atteso un significativo indebolimento dei consumi, che poi sono previsti rimanere sostanzialmente piatti nel 2023 (-0,1%). Alla fine dell'orizzonte previsivo, i consumi saranno del -3,0% sotto i livelli del 2019. Gli investimenti delle imprese sono attesi perdere slancio, dopo che nella prima metà dell'anno sono stati ancora in espansione, a un ritmo decrescente ma ampiamente sopra il livello pre-Covid. A fornire il contributo maggiore finora sono state le costruzioni, anche grazie al significativo impulso proveniente dagli incentivi fiscali. Gli elevati prezzi dell'energia, e quindi i margini ristretti, l'incertezza, le tensioni sul commercio mondiale, sono i principali fattori frenanti. Negativi per gli investimenti sono anche i rialzi dei tassi, che avranno un impatto sul costo del credito. L'aumento dei tassi pagati dalle imprese sembra già essere iniziato: 2,01% a luglio per le PMI (da 1,74% a gennaio), 1,01% per le grandi (da 0,76%). Se il costo del credito continuasse a salire in misura marcata, si aggraverebbe, inoltre, la situazione finanziaria delle aziende, già indebolita nel 2020. Le ingenti risorse europee del PNRR esercitano una significativa spinta agli investimenti in Italia. Sul rispetto delle tempistiche di attuazione del PNRR, però, incidono quasi gli stessi fattori (prezzi alti e scarsità di materiali) che limiteranno gli investimenti nel 2022 e 2023. Nella prima parte dell'anno in corso la performance dell'export è stata molto positiva e superiore alle attese, nonostante le strozzature, gli aumenti dei prezzi lungo le filiere internazionali, le sanzioni incrociate con la Russia, l'incertezza nello scenario. Ma la brusca frenata della domanda internazionale nell'ultima parte del 2022 e nel prossimo anno, soprattutto nei principali mercati di sbocco delle merci italiane (Europa e Stati Uniti), ridurrà fortemente il potenziale di crescita delle nostre esportazioni. Nello scenario CSC, perciò, le esportazioni di beni e servizi, dopo una espansione in doppia cifra nel 2022 (+10,3%), allenteranno bruscamente nel 2023 (+1,8%). Nella prima metà del 2022 l'occupazione in termini di ULA è cresciuta a un ritmo superiore al PIL, spinta da una risalita sia delle ore per occupato, sia del numero di occupati. La dinamica dell'input di lavoro è attesa, però, diventare negativa tra l'autunno e l'inverno, sulla scia del PIL, anche se meno intensamente e con un po' di ritardo. Nella seconda parte del 2023, invece, è prevista una ripresa nel mercato del lavoro, scontando la lenta risalita dell'economia, con l'input di lavoro che tornerà a crescere. Nella media del 2023, quindi, le ULA rimarranno quasi ferme (-0,1%). Il deficit pubblico in Italia è migliore delle attese (3,5% nel 2023), nonostante l'aumento della spesa per interessi dovuto al rialzo dei tassi e pur incorporando gli effetti sui conti delle ingenti misure adottate dal Governo per sostenere famiglie e imprese contro il caro-energia: 54,4 miliardi nel 2022, che hanno senz'altro attutito l'impatto dello shock energetico sull'economia. Un elemento particolarmente positivo dei conti pubblici, emerso quest'anno, è il forte aumento delle entrate fiscali, sulla scia della risalita dell'economia, ma anche della maggiore inflazione: queste risorse hanno consentito di finanziare gli interventi senza generare più deficit di bilancio. Il gettito fiscale nel 2022 potrebbe essere superiore rispetto a quanto programmato dal Governo nel DEF di aprile di ulteriori 10 miliardi (0,5 punti di PIL), ma il deterioramento dello scenario economi-



* Corretto per l'effetto di cartolarizzazioni e altre cessioni di prestiti.
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Banca d'Italia.

Grafico 20
Prestiti di nuovo in forte crescita (Italia, imprese, dati mensili)

co potrebbe ridurre tali entrate. Il debito pubblico è stimato al 145,5% del PIL nel 2022, in riduzione di oltre 4,7 punti, ma nel 2023 è previsto calare di neanche 0,7 punti (al 144,9%), a causa del minor contributo della crescita reale alla sua discesa.

Credito in crescita, ma più difficile

I prestiti bancari alle imprese in Italia hanno di nuovo accelerato nella prima metà del 2022, con una dinamica che è divenuta rapidamente molto significativa (+3,7% annuo a luglio). La crescita resta lontana dall'impennata del 2020, dovuta al lockdown e favorita dalle garanzie pubbliche (+8,3% a dicembre; Grafico 20). Il ricorso delle imprese al credito sembra essere connesso, anche quest'anno, ai timori relativi alla liquidità, questa volta a causa del caro-energia che richiede esborsi di cassa molto superiori al normale.

I prestiti stanno accelerando in tutti i settori, con dinamiche piuttosto uniformi. La maggiore crescita, comunque, si ha nel manifatturiero (+3,0% annuo a maggio 2022), seguito dalle costruzioni (+2,5%) e quindi dai servizi (+2,0%). L'indagine Banca d'Italia segnala che, sebbene le richieste di fondi delle imprese siano nel complesso stabili nell'ultimo anno, cioè da metà 2021, sono tornate a crescere fortemente nel 2° trimestre 2022 quelle per prestiti a breve termine, quindi per coprire esigenze di liquidità. Coerentemente, i dati qualitativi indicano anche che, tra le determinanti della domanda, crescono le richieste di fondi per scorte/capitale circolante. Calano, invece, quelle per finanziare nuovi investimenti e sono rimaste ferme, nell'ultimo anno, quelle per ristrutturazione/rinegoziazione del debito. Dal lato dell'offerta, l'indagine Banca d'Italia mostra che nel 1° e 2° trimestre 2022 si è avuta una moderata stretta nei criteri per il credito, dopo una lunga fase di tendenziale allentamento. L'offerta è divenuta meno accomodante a causa del peggioramento delle attese da parte delle banche sull'economia in generale e su specifici settori e per maggiori rischi percepiti sulle garanzie. Gli istituti sono anche tornati a segnalare problemi, al momento moderati, di raccolta sui mercati e di dotazione di capitale, in minor misura anche di liquidità, cosa che non si verificava dal 2011-12; questo sviluppo negativo è certamente associato anche con la progressiva fi ne dell'azione espansiva della BCE. Questa indicazione è confermata dall'indagine ISTAT che mostra come la quota di aziende manifatturiere che non ottengono i prestiti richiesti è in aumento nella prima metà del 2022, sopra i minimi del 2021 (7,3% a giugno, da 3,9%). I dati ISTAT segnalano anche che l'accesso al credito è divenuto molto meno favorevole: -20,6 il saldo a giugno, da -0,3. Quindi, una parte significativa delle imprese industriali non sta ottenendo i prestiti richiesti, che sono soprattutto per la liquidità necessaria alla propria attività. La stretta al credito e il caro-bollette si riflettono nell'andamento dell'indicatore qualitativo sulla liquidità disponibile in azienda (rispetto alle esigenze operative), che sta subendo un marcato calo nel corso del 2022, rispetto ai valori pre-crisi raggiunti nel 2021. La situazione non sembra per ora drammatica come quella del 2020, ma preoccupa. Resta anche un divario settoriale: nei settori dei beni di consumo, la situazione in termini di liquidità è più difficile rispetto a quelli intermedi e, soprattutto, rispetto agli strumentali che finora limitano i danni. Le imprese dei settori "a valle", dunque, sembrano avere maggiore esigenza di nuovo credito, per ottenere risorse liquide. □

Fusione in Rubix per Nova Modet

Rafforzato uletriormente il settore DPI, sicurezza e igiene

È effettiva la fusione per incorporazione di Nova Modet Srl in Rubix S.p.A., numero 1 nella distribuzione di forniture industriali e nei servizi MRO in Italia. Continua, quindi, la strategia di crescita del gruppo europeo Rubix, infatti, Nova Modet, società specializzata nella produzione e distribuzione di abbigliamento da lavoro, dispositivi per la protezione individuale (DPI) e articoli per la pulizia industriale, era già stata acquisita da Rubix nel giugno 2021. L'obiettivo di Rubix è quello di crescere in un settore, quello delle soluzioni per la sicurezza e l'igiene industriale, che è sempre in evoluzione e per cui i clienti richiedono un'offerta completa e competenze di alto livello. Le attività di Rubix proseguono a 360: il tutto fa parte di una strategia di acquisizioni con cui Rubix mira ad affermarsi sempre di più come multispecialista in grado di fornire la più vasta gamma di prodotti e servizi tecnici e logistici nell'ambito delle forniture industriali.

NIDEC rende l'Italia ancora più green

Vinto il contratto per l'accumulo di oltre 5.4 GWh di energia pulita

NIDEC ASI ha avviato un importante progetto che permetterà di incrementare l'utilizzo di energia da fonti 100% rinnovabili in Italia. L'azienda è stata scelta per lo sviluppo di 18 impianti di accumulo di energia a batterie grazie alla sua esperienza e al know-how tecnologico: è tra le società leader nella realizzazione di impianti di stoccaggio in 21 Paesi in tutto il mondo. Verranno fornite 372 power station modulari e scalabili con l'obiettivo di avere 18 impianti in funzione da gennaio 2024, per un'elettrificazione sempre più green, usando energie rinnovabili e immagazzinando l'elettricità quando è più economica. Il progetto è una risposta concreta al REPowerEU, il piano per rendere l'Europa indipendente dai combustibili fossili prima del 2030, ed è realizzato usando tecnologie Made in Italy.
Dominique Llonch, CEO di Nidec ASI, ha dichiarato che l'azienda è orgogliosa di essere in prima linea con il progetto di promozione della crescita delle fonti di energia rinnovabile in Italia.

RS vince l'European Distribution Gold Award 2022

Si ripete il successo dell'anno precedente

RS ha ricevuto il premio nella categoria "High Service Distribution" assegnato da TDK Corporation. Ogni anno TDK presenta i riconoscimenti ai più virtuosi distributori e si ispirano al principio del Senten Manten, termine giapponese che si traduce con "risultato perfetto", a seguito di un rigoroso programma di valutazione, che tiene conto di molteplici criteri: tra cui la business performance, l'inventory management e l'eccellenza operativa. "RS ha dimostrato di eccellere garantendo i più alti livelli di performance sia a noi in qualità di fornitore sia alla sua ampia base clienti", afferma Dietmar Jaeger, a capo della Global Distributor Division di TDK. "Vantiamo una partnership di lungo termine con il team eccellente di TDK, il cui marchio è sinonimo di eccellenza e questa partnership sposa la volontà di RS di garantire le migliori prestazioni ai nostri clienti nella fornitura facile e veloce" rimarca Andy Keenan, Vice President for product and supplier management electronics di RS.

L'industria in buone mani

IL DISTRIBUTORE INDUSTRIALE
DISTRIBUZIONE, VENDITA & MANAGEMENT

TIMGLOBALMEDIA

CUSCINETTO ORIENTABILE A RULLI ISO CON DEFLETTORI

[KIZEI]®

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

KIZEI®, corazzato per affrontare lo sporco!

SNR®

Brand of **NTN corporation**

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

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

NTN-SNR Italia SpA

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

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

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

La gamma con marchio SNR di cuscinetti orientabili a rulli con schermi metallici consente di realizzare con un prodotto di dimensioni ISO standard, una migliore efficienza produttiva e una diminuzione dei costi di manutenzione, grazie a un design innovativo.

Il 21% dei danneggiamenti che interessano i cuscinetti orientabili a rulli di tipo aperto è dovuto a contaminazione solida, mentre il 13% a un problema di lubrificazione. Risultato: usura prematura del cuscinetto, elevati costi di manutenzione e notevoli perdite di produzione. NTN Corporation (di seguito NTN) ha limitato questi due fattori che determinano una fine prematura della durata operativa. Dopo oltre 4 anni di ricerca, sviluppo, industrializzazione e prove in condizioni reali, NTN propone la gamma KIZEI®, gamma di cuscinetti orientabili a rulli più completa sul mercato, progettata in Francia poi prodotta in Italia e sviluppata per soddisfare le esigenze del mercato.

Un concept innovativo e brevettato

Un cuscinetto orientabile a rulli con schermi metallici saldati direttamente sulla gabbia per garantire protezione dalla contaminazione solida (quali polvere, brecciolino, ecc.), migliorare il trattenimento del grasso e mantenere le dimensioni ISO, il tutto senza ridurre le capacità di carico e la velocità di rotazione o minimizzare la possibilità di disallineamento.

100% intercambiabile, 0% di interferenze

Con una durata operativa due volte superiore rispetto a un cuscinetto orientabile a rulli di tipo aperto e una necessità di rilubrificazione tre volte inferiore, KIZEI® garantisce al cliente prestazioni ottimizzate e costi di manutenzione ridotti.
La facilità di utilizzo e le dimensioni standard garantiscono una completa intercambiabilità e di conseguenza, nessuna interruzione dell'operatività del cliente. A differenza della versione con tenute, più larga e che richiede accessori specifici e parti adiacenti adeguate, KIZEI® si adatta totalmente nei macchinari in cui sono già utilizzati cuscinetti aperti standard: stesso alloggiamento, stesse attrezzature, stesso montaggio, stesso grasso e stesso disallineamento con possibilità d'ispezione interna per facilitare la manutenzione. Basta soltanto cambiare il cuscinetto.

Caratteristiche della gamma KIZEI®

La gamma KIZEI® è commercializzata attraverso la rete di distribuzione industriale per diventare lo standard in sostituzione del cuscinetto di tipo aperto, con l'obiettivo di sviluppare una gamma che sia la più completa possibile. Non è stata progettata per nessuna applicazione in particolare ma utilizzabile su vari tipi di applicazione quali miniere, cave, ventilazione industriale, cementifici, industria siderurgica, applicazioni industriali con nastri trasportatori e carroponti... Più opzioni e possibilità, meno vincoli e perdite: sono queste le promesse di KIZEI®.

In quanto all'origine del nome, "Kisei" - con la "s" - significa "regolazione" in giapponese e rappresenta la regolazione introdotta da questo nuovo prodotto: meno contaminazione in entrata, meno grasso in uscita. Poiché nella terminologia dei cuscinetti, il nome del prodotto è simboleggiato da un numero e da lettere come suffisso per rappresentarne le diverse opzioni, lo schermo metallico utilizzato per questo nuovo cuscinetto è simboleggiato da una "Z", da cui il nome KIZEI®.
Con la gamma KIZEI®, NTN rafforza la propria posizione sul mercato e si afferma nuovamente come protagonista nell'innovazione a livello europeo e con una vocazione internazionale.

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

Prestazioni e Intelligenza Integrata: i prodotti Control Techniques per la distribuzione e la rivendita di componentistica industriale

In questa intervista esclusiva Stefano Da Riz racconta non solo l'ultimo prodotto nato in casa NIDEC Control Techniques, ma anche le sfide affrontate negli ultimi 50 anni e quelle che ancora devono venire, per avere sempre uno sguardo avanguardistico e di successo.

NIDEC Control Techniques è una realtà presente sul mercato dal 1973, può raccontarci come si è evoluta e sviluppata negli anni?

S. Da Riz: Control Techniques storicamente produce azionamenti elettrici a velocità variabile sempre ai massimi livelli di avanguardia tecnologica. Recentemente ha avuto il supporto di un importante capogruppo internazionale: Nidec e di tutti gli altri marchi che fanno capo alla stessa. Nidec, la nostra holding, è il **maggiore costruttore mondiale** di motori e la nostra vision condivisa di passione, entusiasmo e tenacia ci guida verso l'obiettivo di essere il migliore riferimento nel settore.

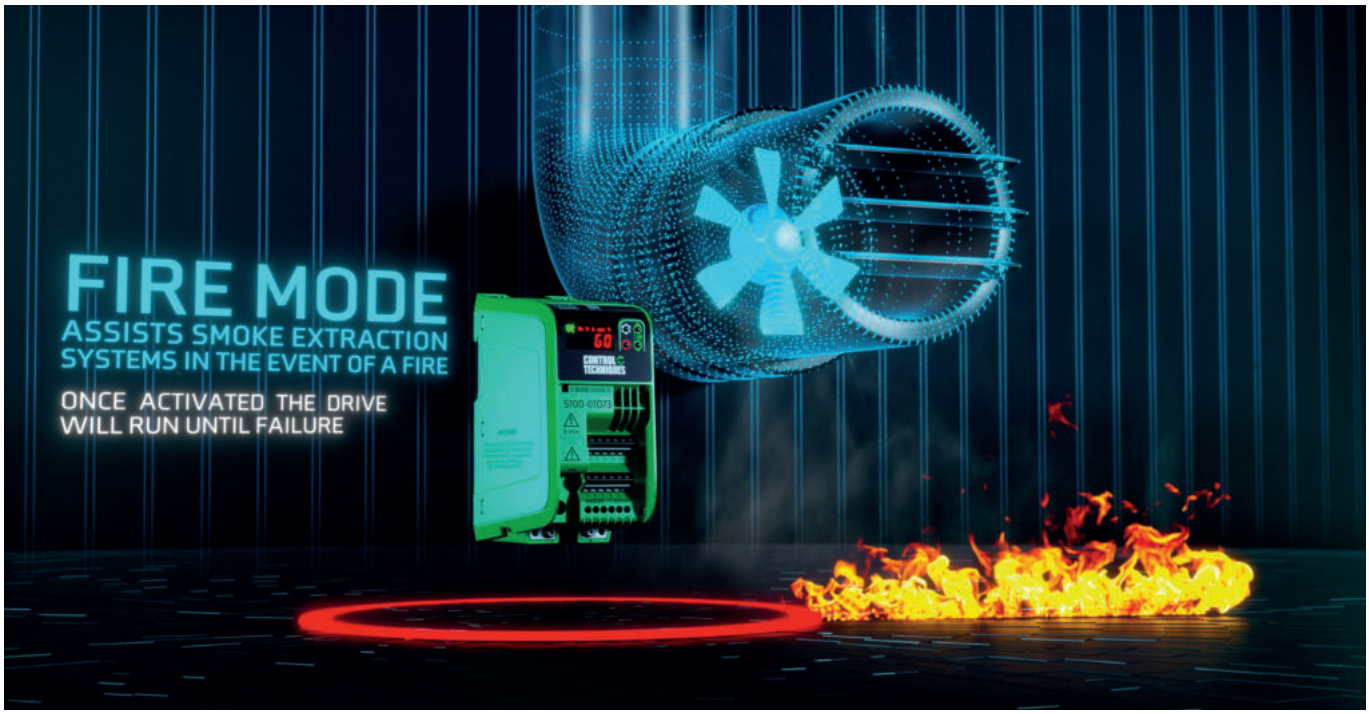
Fondata nel 1973, esattamente come Control Techniques, Nidec all'inizio produceva piccoli motori di precisione in CA e contava quattro dipendenti. Oggi è diventata una realtà di portata globale che dà lavoro a più di 110.000 persone e sviluppa, costruisce e installa azionamenti, motori e sistemi di controllo all'avanguardia in oltre 70 Paesi. È possibile trovare le **nostre innovazioni** in migliaia di impianti industriali: prodotti IoT, elettrodomestici, automobili, apparecchiature robotiche, telefoni cellulari, dispositivi tattili, apparecchi medicali e IT **ovunque nel mondo**. Control Techniques è un player di grande esperienza con un marchio riconosciuto dal mercato e siamo orgogliosi del servizio che offriamo, non solo dalla sede centrale in Galles (UK), ma anche attraverso la nostra rete di **45 Drive Centre** dislocati nel mondo.

Siamo appassionati di drive e questa passione ci guida ogni giorno nella ricerca dell'eccellenza.

Qual è il vostro prodotto di punta? Può raccontarcelo nel dettaglio?

S. Da Riz: **Commander S** rappresenta una soluzione per le applicazioni che richiedono un controllo **plug-and-play** direttamente dal prodotto appena tolto dall'imballo. È facile da installare, da utilizzare e oltre che affidabile è anche economico. È il primo azionamento **provvisto di serie** di un'interfaccia di una **app gratuita** che rivoluziona la modalità dell'utente di connettersi con l'azionamento e copre funzioni quali la messa in servizio, il monitoraggio, la diagnostica e il supporto tecnico: **Marshal.**

Quest'ultima dispone della **tecnologia NFC** e possiamo considerarla come l'esperta sul campo al servizio dell'utilizzatore; non solo consente la messa in servizio con alimentazione inserita/disinserita (persino quando l'azionamento è ancora nell'imballo), ma of-



fre anche semplici routine di configurazione realizzate specificamente per varie applicazioni ed è disponibile sia per iOS che per Android.
Nello specifico, tre sono i fattori che si rivelano rilevanti:

1. **clonazione**, per cui i parametri possono essere trasferiti da un azionamento all'altro.
2. **diagnostica**, fornita in tempo reale anche ad azionamento spento e istruzioni che aiutano l'utilizzatore, in maniera dettagliata, a risolvere eventuali problematiche e a rimettere in funzione l'azionamento stesso.
3. **condivisione**, l'operatore può, infatti, condividere schemi elettrici e configurazioni dell'azionamento in formato PDF, via e-mail o WhatsApp o altre applicazioni di messaggistica.

La robusta **guida DIN** per il montaggio/smontaggio "click-on" agevola l'installazione dell'azionamento da parte dell'utente finale, inoltre **l'ingombro ridotto** e il montaggio affiancato di **Commander S** consentono di risparmiare spazio nel quadro nei casi in cui esso sia limitato. Le designazioni dei terminali sono stampate a laser per una facile identificazione e la posizione angolata e sfalsata dei terminali stessi premette di raggiungerli facilmente con il cacciavite e di inserire i cavi. Altro aspetto fondamentale è la parte di connessione dei terminali di potenza; infatti, è protetta da contatti accidentali al fine di salvaguardare la salute dell'installatore. Marshal è per questo il modo più semplice e veloce di comunicare con il nostro Commander S, dato che esso si avvale della più **recente generazione di componenti** e delle **metodologie più innovative** di fabbricazione.
Per la riduzione dei costi complessivi sostenuti dall'utilizzatore, sono numerose le funzioni fondamentali che sono integrate nell'azionamento, come il controllo intelligente del ventilatore, la comunicazione Modbus RTU e, in alcuni modelli, il filtro EMC C1.
Tutti i nostri prodotti si contraddistinguono da tempo per la loro **robustezza e affidabilità** e, esattamente come per gli altri nostri azionamenti general purpose, anche per Commander S offriamo una **garanzia gratuita di 5 anni**. Ultimo aspetto, ma di certo non meno importante, esso rispetta i requisiti di efficienza energetica definiti dalla direttiva dell'Unione Europea sulla progettazione ecocompatibile denominata Ecodesign.

Quali sono i settori industriali a cui Commander S si rivolge principalmente?

S. Da Riz: Principalmente al mercato della distribuzione e rivenditori di componentistica industriale, che possono offrire agli installatori un prodotto a scaffale semplice da utilizzare, rapido da installare, affidabile nel tempo ed economico nella scelta. **Commander S** è ideale nelle applicazioni per ventilazione, pompe e compressori, con-

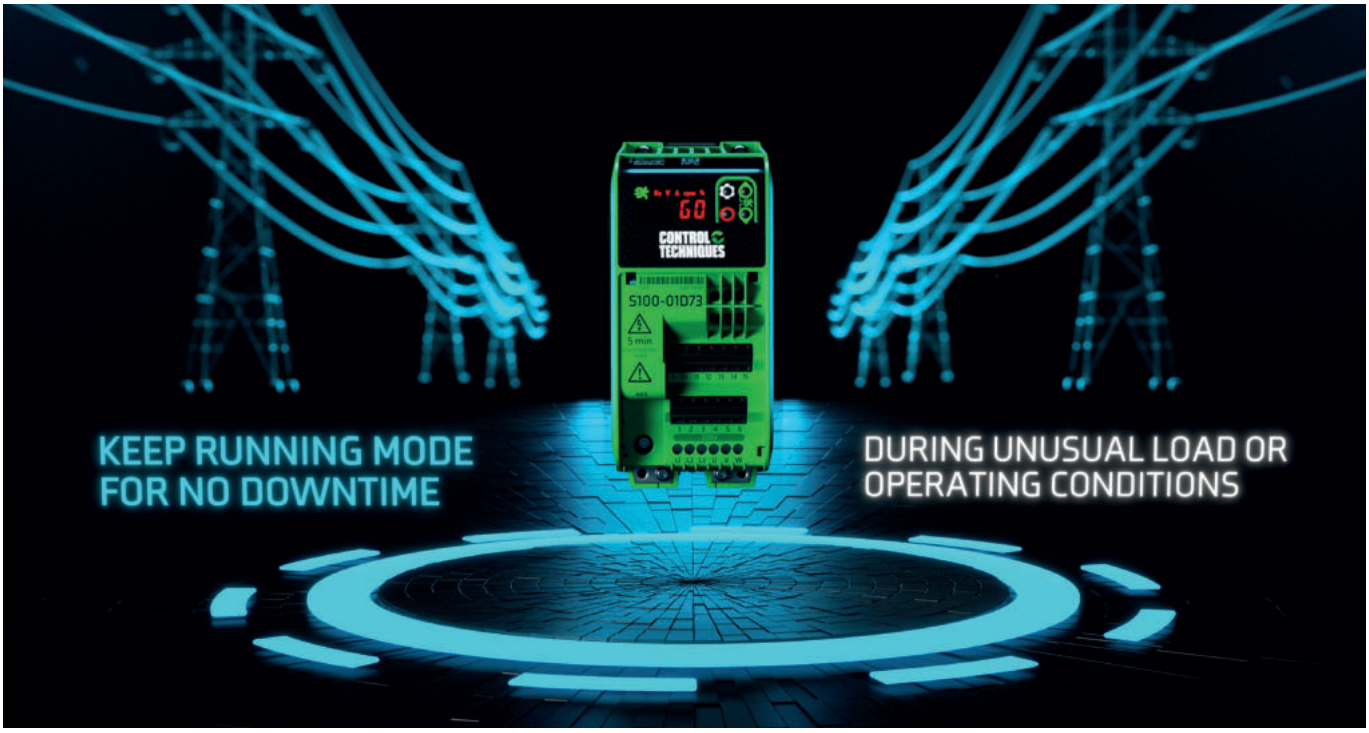
vogliatori, nastri trasportatori, porte e barriere automatiche, miscelatori, polverizzatori, agitatori, centrifughe, impastatrici, filatoi e trecciatrici per lavorazioni tessili.

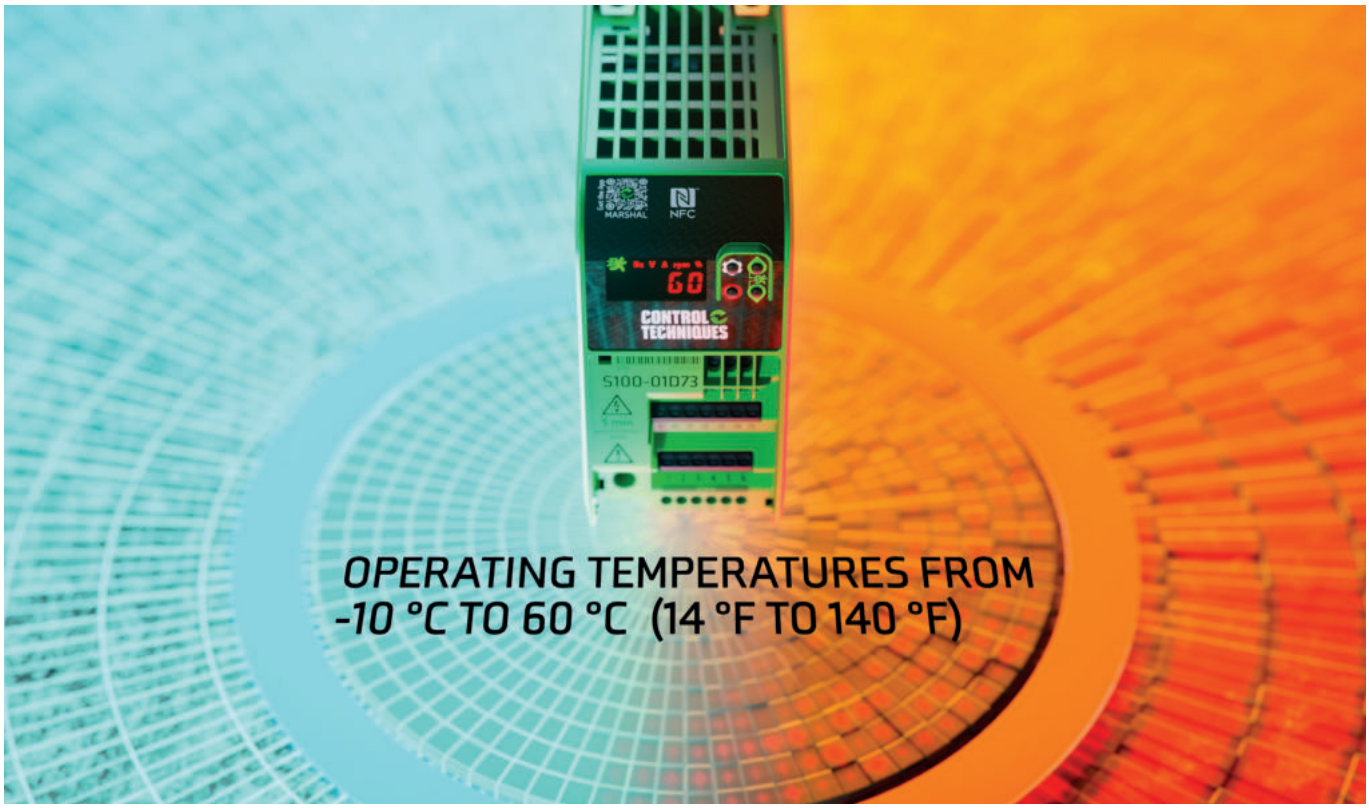
Quali sono i vostri punti di forza?

S. Da Riz: Control Techniques è costantemente impegnata nella produzione di azionamenti a velocità variabile e di tecnologie avanzate di conversione potenza per applicazioni industriali, commerciali e per impianti di produzione di energia rinnovabile.
Grazie alle nostre soluzioni per il **controllo dei motori**, le aziende sono in grado di ridurre in misura significativa i **costi energetici** e di migliorare la loro **efficienza operativa**.
Direi, quindi, che uno dei punti di forza sono sicuramente le **prestazioni eccezionali dei nostri azionamenti,** frutto di oltre 45 anni di esperienza ingegneristica nella progettazione dei nostri prodotti.
Altro punto di forza è **l'intelligenza integrata:** il controllo di precisione del motore è combinato con il massimo livello di questa, per la massima produttività ed efficienza dei vostri macchinari.
La presenza globale e il supporto locale sono un altro punto che voglio citare, in quanto, il massimo valore aggiunto alla nostra tecnologia è dato dai nostri tecnici applicativi, altamente specializzati e presenti a livello locale, che progettano e forniscono assistenza in qualunque parte del mondo.
Una tecnologia su cui si può contare e l'esperienza derivata da innumerevoli casi applicativi nei più svariati settori industriali: il **robusto design** e la **massima qualità** costruttiva garantiscono l'affidabilità nel tempo di milioni di nostri azionamenti installati in tutto il mondo; inoltre, gli azionamenti di Control Techniques supportano i motori in un'ampia gamma di settori industriali e applicazioni e continuano a trasformare il mondo.
Dagli ascensori che sfrecciano su e giù per i grattacieli ai telescopi nelle montagne del Cile.
Dalle spettacolari produzioni teatrali al banco prova pneumatici, utilizzato in Formula 1.
Qualunque sia il settore nel quale operate e indipendentemente dalle vostre necessità...

Cosa significa essere un player di grande esperienza con un marchio riconosciuto?

S. Da Riz: Il 2023 vedrà Control Techniques e Nidec celebrare il **50° anno** di attività. In tutti questi anni di progettazione e produzione di azionamenti a velocità variabile abbiamo dimostrato di essere innovatori, vantando molti **primati mondiali.** Il primo azionamento CC completamente digitale, il primo azionamento a controllo vettoriale, il primo azionamento CA universale e l'ultimo nato della famiglia il primo aziona-





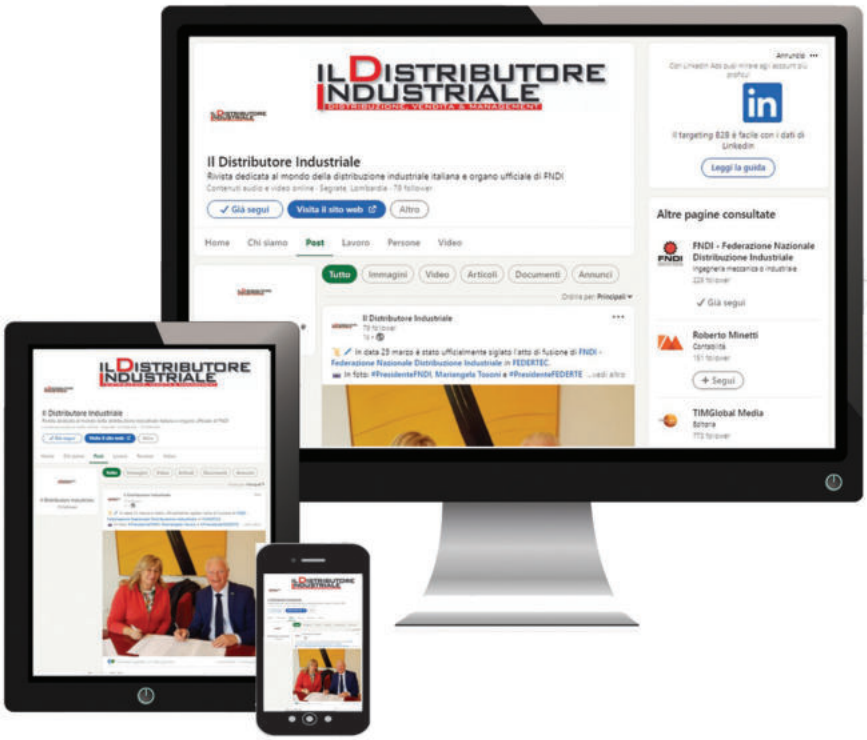
mento con tecnologia NFC integrata.
I tempi cambiano e con essi anche la tecnologia e l'innovazione. Control Techniques ha abbracciato e favorito questo cambiamento nel corso degli anni e ha continuato a sviluppare prodotti che offrono **tecnologia all'avanguardia,** sia nel design che nelle funzionalità. Abbiamo viaggiato attraverso gli anni '70 con i suoi pattini a rotelle e la febbre da discoteca, gli anni '80 hanno visto molti più progressi tecnologici con i primi video giochi, i primi stereo portatili e i primi tentativi di telefonia mobile. Gli anni '90 hanno visto l'introduzione dei compact disc e del walkman (le cose stavano davvero iniziando a diventare molto più piccole e tecnologicamente più avanzate). Negli anni 2000 i telefoni cellulari erano piccoli, gli iPod sono diventati di moda e l'architettura moderna cominciava a spuntare nelle grandi città di tutto il mondo. Il decennio successivo è quello che testimonia l'ingresso dell'**automazione** nella vita di tutti i giorni, non solo nel mondo industriale. La robotica, i droni, le stampanti 3D, sono tutte tecnologie all'avanguardia.

Quali sono i vostri obiettivi per il prossimo futuro?

S. Da Riz: Control Techniques è stata una presenza costante durante il mezzo secolo

scorso, servendo i propri clienti con le più innovative soluzioni tecnologiche. Siamo orgogliosi di essere stati **pionieri e ispiratori** nello sviluppo di azionamenti elettrici a velocità variabile.
Continueremo a investire nel nostro business, a far crescere i migliori talenti ingegneristici e a progettare i migliori prodotti per entrare nei prossimi 50 anni e oltre, sempre con il nostro inimitabile stile. ☐

Francesca Lorini
f.lorini@tim-europe.com



SEGUI IL DISTRIBUTORE INDUSTRIALE SU LinkedIn

IL DISTRIBUTORE INDUSTRIALE
DISTRIBUZIONE, VENDITA & MANAGEMENT

Industrial Distribution Week: la Distribuzione... serve!

La seconda edizione si conferma un appuntamento indispensabile per gli Stakeholder della Distribuzione Industriale: interviste e webinar tematici per la condivisione di esperienze e strategie

Si è conclusa lo scorso 30 settembre la settimana interamente dedicata la mondo della **Distribuzione Industriale** durante la quale sono intervenuti nomi di eccellenza che rappresentano il mondo industriale ed economico italiano.

L'evento, che si è svolto interamente da remoto, è stato organizzato da **FNDI** – Federazione Nazionale Distribuzione Industriale – **FEDERTEC**, associazione di cui è parte integrante, in collaborazione con **TIMGlobal Media,** Editore de **Il Distributore Industriale** e Media Partner Ufficiale. I temi affrontati sono stati numerosi e variegati. Abbiamo assistito ad appuntamenti in cui si è parlato di esperienza decennale nel mondo della distribuzione industriale, di evoluzione di un Distributore Industriale attraverso il passaggio di consegna di generazione in generazione, della metodologia di distribuzione anche oltreoceano fino a toccare un argomento come quello di acquisizione da parte di un grande gruppo internazionale. Uno sguardo da un punto di vista diverso è stato portato con l'analisi da parte di un produttore sulla valutazione e la scelta di un Distributore.

Oltre alle interviste, gli appuntamenti che si sono susseguiti sotto forma di webinar hanno approfondito lo scenario economico italiano e la tematica della contraffazione dei prodotti industriali.

La mattinata di Lunedì **26 settembre** è stata inaugurata con **l'apertura ufficiale** in diretta streaming, con l'intro di presentazione a cura di **Francesca Lorini**, Content Editor di **Industrial Distribution Week**, e a seguire l'intervista a **Mariangela Tosoni**, Presidente FNDI, e **Fausto Villa**, Presidente FEDERTC, condotta da **Cristian Son**, Managing Director di TIMGlobal Media.

Il pomeriggio ha visto protagonista **Paolo Mambretti**, Amministratore di Verzolla e Past President FNDI che ha raccontato la sua esperienza pluridecennale al servizio della Distribuzione Industriale.

La giornata successiva è stata caratterizzata da altri due interventi d'eccellenza: **René Rais**, Co-founder & CEO, Getecno e **Alessandro Fontana**, Direttore del Centro Studi Confindustria.

Il primo, intervistato da Cristian Son, ha parato della realtà della sua azienda tutta italiana, ma che ha uno sguardo internazionale, anche oltre oceano.

Il Direttore del **Centro Studi Confindustria**, invece, presentato da Francesca Lorini, ha curato un intervento con un'analisi approfondita sul difficile scenario economico del nostro Paese, stretto tra rincari dell'energia e aumento dei tassi – appassionante nonostante il delicato argomento.

Primo giro di boa della settimana con il webinar a cura di **NIDEC Control Techniques**, il cui relatore, **Stefano Da Riz**, Distribution Channel Manager Italia, ha illustrato l'inverter a portata di distributore e installatore: **APP, TAP & GO**.

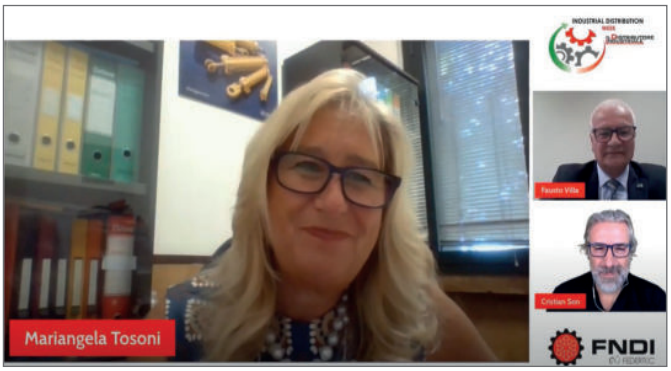
La seconda tornata ha visto l'interessante e alquanto diversa intervista a un produttore: Fluke IG. **Massimo Pollace**, Regional Sales Manager Italy & Israel, ha raccontato a Cristian Son quali sono i criteri di valutazione e selezione di un Distributore per la propria rete; uno sguardo dalla parte del produttore.
La quarta giornata della settimana dedicata alla **Distribuzione Industriale**, e non solo, si è affrontato il tema della contraffazione di prodotti industriali, un interessante intervento a cura di **Giorgio Raiano**, Distribution Development Manager & Italy Brand Protection, SKF che ha analizzato le problematiche, che si dimostrano spesso disastrose, di questa annosa problematica.

La giornata si è chiusa con l'intervista a **Simone Stargiotti**, Titolare di F.S.S. F.lli STARGIOTTI, che ha ripercorso l'excursus della sua azienda, quello che è stato un passaggio di testimone dalle generazioni precedenti e come si deve evolvere la Distribuzione Industriale per rimanere al passo coi tempi.
Durante l'ultimo giorno della settimana, venerdì 30 settembre, gli occhi sono rimasti puntati sull'intervista esclusiva, curata da Cristian Son, a **Marco Minetti**, Presidente del Consiglio di Amministrazione di Rubix SpA: la storia di evoluzione di un'azienda, un Distributore Industriale Nazionale, a un gruppo internazionale di Distribuzione.

FNDI, FEDERTEC e TIMGlobal Media ringraziano tutti i relatori, le personalità di prestigio che sono intervenuti e i numerosissimi partecipanti di **Industrial Distribution Week.**

Gli appuntamenti dell'anno non sono terminati perché... **La Distribuzione, Serve!**

Potete rivedere tutti gli interessanti ed esclusivi episodi su YouTube nel canale TIMGlobal Media.



Mariangela Tosoni, *Presidente* **FNDI**

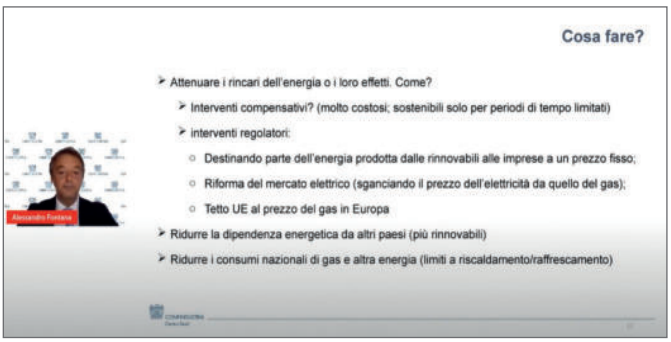
Fausto Villa, *Presidente* **FEDERTC**

Cristian Son, *Managing Director* **TIMGlobal Media**

Francesca Lorini, *Content Editor* **Industrial Distribution Week**

Paolo Mambretti, *Amministratore* **Verzolla** & *Past President* **FNDI**

Massimo Pollace, *Regional Sales Manager Italy & Israel* **Fluke IG**



Alessandro Fontana, *Direttore* **Centro Studi Confindustria**

Giorgio Raiano, *Distribution Development Manager & Italy Brand Protection* **SKF**

René Rais, *Co-founder & CEO* **Getecno**

Simone Stargiotti, *Titolare* **F.S.S. F.lli Stargiotti**

Stefano Da Riz, *Distribution Channel Manager Italia* **NIDEC Control Techniques**

Marco Minetti, *Presidente del Consiglio di Amministrazione* **Rubix SpA**

LA GIORNATA DEL DISTRIBUTORE

30 Novembre 2022, Museo Nicolis, Villafranca di Verona (VR)

SI PARLERÀ DI:

Rincari di energia e commodity

Storie di evoluzione: il passaggio da Distributore Industriale Nazionale a Gruppo Internazionale

Digitalizzazione e scambio dati

Energy Saving

Speak Up Culture

Dalla generazione Y alla Z

Distribuzione e Sostenibilità

Certificazioni

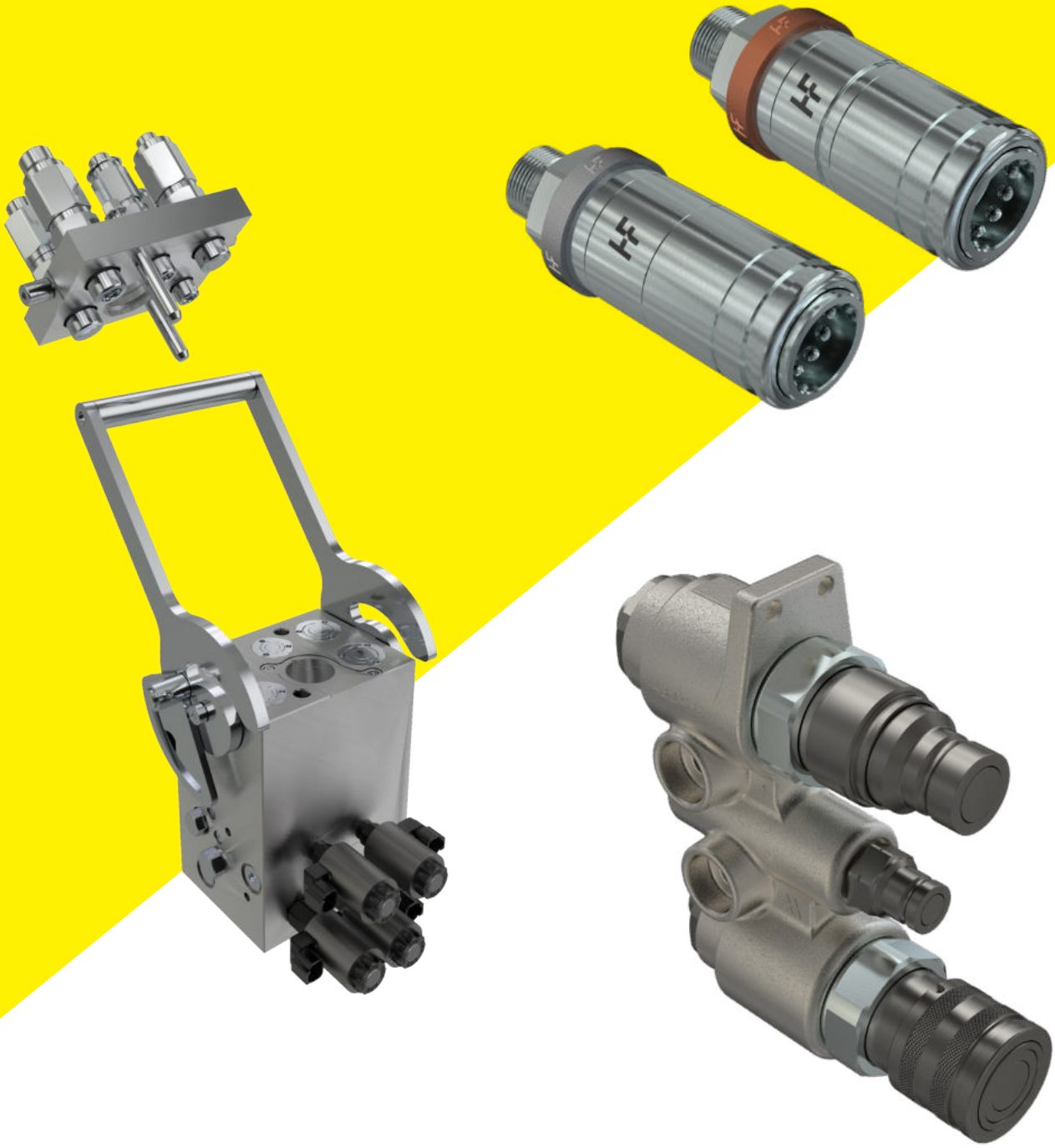
...E MOLTO ALTRO ANCORA!

Durante il corso della Giornata verrà ufficialmente presentata la **Guida** della **Distribuzione Industriale**: il primo **motore di ricerca dedicato** per orientarsi nel mondo della distribuzione industriale... l'unico in Italia!

Visita IN ESCLUSIVA al Museo Nicolis nel corso della giornata.

IL MERCATO DELL'OLEODINAMICA & PNEUMATICA

1. Come ritiene sia stato l'andamento del mercato dell'oleodinamica e della pneumatica negli ultimi anni?
2. Su quale dei due compartimenti è più focalizzato il vostro business? E in che percentuale?
3. Il vostro business si concentra maggiormente sul mercato interno o è più dedicato all'export? In che percentuale? Gli avvenimenti degli ultimi anni hanno modificato questi orientamenti o non ci sono state particolari ripercussioni?
4. Abbiamo visto, negli ultimi anni, come la digitalizzazione abbia cambiato le esigenze del cliente. Ha visto un aumento di richiesta di particolari tipologie di componenti? Se sì, in che modo e in che percentuale rispetto agli anni antecedenti al 2020?
5. Esiste un problema di contraffazione nel vostro settore? Quanto incide e come viene affrontato?
6. La concorrenza proveniente da altri mercati, in particolare da paesi extraeuropei, incentrata sul prezzo più basso è ancora forte oppure con gli ultimi anni c'è stata un'inversione di tendenza?
7. Ritiene che il business di questo settore possa ancora svilupparsi nel prossimo futuro e in che direzione? In caso contrario, quali ritiene siano gli ostacoli principali allo sviluppo?



Solutions that make connection easier.

Faster®
A HELIOS COMPANY

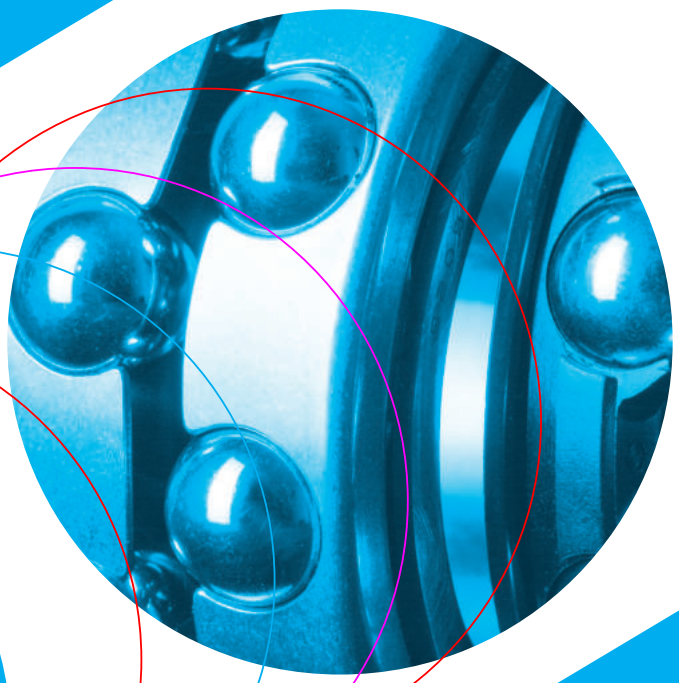
fastercouplings.com

Faster Srl è un'azienda leader mondiale nella produzione di componenti idraulici. In più di 70 anni di storia, l'azienda ha progettato e prodotto più di 500 milioni di innesti rapidi e ha registrato più di 100 brevetti e sta ulteriormente accelerando la sua crescita attraverso un inteso programma di lanci di nuovi prodotti per nuove applicazioni. Faster ha sedi in tutto il mondo: Germania, USA, Brasile, Cina e India. Dal 2018 è entrata a far parte del gruppo americano Helios Technologies. www.fastercouplings.com

1. Dopo il rallentamento del biennio 2019/2020, l'anno scorso è stato caratterizzato da una domanda molto forte sostenuta sia da agevolazioni ai comparti agricolo e costruzione, sia dalla necessità di riportare lo stock a livello normale. Quest'anno si sta registrando una crescita in termini di fatturato rispetto all'anno precedente, prevalentemente dovuta anche agli aumenti di prezzo che si sono resi necessari per far fronte all'incredibile impennata dei prezzi delle materie prime e delle altre componenti di acquisto. Si intravedono i primi segnali di un'economia globale in fase di rallentamento.
2. Faster non ha mai sviluppato prodotti per la pneumatica. Grazie alla consolidata esperienza maturata nel settore, Faster è ormai diventato sinonimo di innesto rapido per tutte le applicazioni di oleodinamica a medie, alte e altissime pressioni. Oltre alla oleodinamica, Faster fornisce innesti anche per altre connessioni fluidiche in applicazioni industriali.
3. Pur avendo una forte presenza sul mercato nazionale, il nostro business si concentra maggiormente sui mercati esteri: in prevalenza il mercato nordeuropeo e statunitense. I recenti avvenimenti legati alla guerra Russia-Ucraina hanno, senza alcun dubbio, impattato sia sul nostro fatturato verso quest'area, sia sulle nostre politiche commerciali.
4. La tendenza del mercato è indubbiamente rivolta verso prodotti sempre più evoluti e caratterizzati da tecnologia integrata. A questo bisogno, stiamo proponendo soluzioni innovative seguendo la sua natura di azienda attenta a ricerca e sviluppo. Abbiamo recentemente presentato sul mercato una soluzione, vincitrice di un importante riconoscimento internazionale: Faster ABC, Always the Best Connection. Il sistema, grazie all'app, guida l'utilizzatore finale nell'accoppiamento trattore/attrezzatura, salvando la configurazione per gli usi futuri e permettendo la corretta connessione di ogni tubo con la propria controparte. Abbiamo, inoltre, puntato sulla digitalizzazione del processo commerciale, creando una piattaforma e-Commerce completa di configuratore prodotto e introducendo la Faster Academy.
5. Il problema della contraffazione è senz'altro presente nel nostro settore. Da una parte, grazie agli sforzi dell'Unione Europea e ai controlli stringenti operati dalle Agenzie delle Dogane, le merci contraffate in arrivo sul territorio da paesi terzi sono in calo. Dall'altra, l'elevato standard qualitativo offerto dai nostri prodotti è riconosciuto sia in termini di prestazioni, sia in termini di sicurezza.
6. La concorrenza proveniente da mercati extraeuropei è tutt'ora presente. Tuttavia, le competenze distintive offerte dai prodotti Faster costituiscono un differenziale che supera il mero aspetto economico. Il contenuto tecnologico e qualitativo dei nostri prodotti è riconosciuto a livello nazionale ed internazionale.
7. Prevediamo che il settore possa evolversi verso soluzioni sempre più integrate e in linea con le necessità espresse dai nostri clienti. Siamo sempre attenti ad accogliere le nuove sfide e i segnali di cambiamento che arrivano dal mercato. In questo senso la collaborazione con le aziende appartenenti al Gruppo Helios, contribuisce e continuerà a contribuire sempre di più a sviluppare prodotti che combinano i vantaggi e le tecnologie offerti dalle aziende del Gruppo.

Matteo Seghieri ha cominciato la sua carriera presso Vortex Hydra. Passando poi a Berco, azienda metalmeccanica dove ha ricoperto il ruolo dapprima di Area Manager e successivamente di Direttore Vendite per la Distribuzione e l'Aftermarket. Nel 2015 è approdato in Faster come Direttore Vendite per la Distribuzione. Dal 2018 ha assunto la carica di Global Sales Director.

DRIVEN BY EXCELLENCE SINCE 1921



Bianchi Industrial®
PREMIUM ORIGINAL COMPONENTS

www.bianchi-industrial.it

Bianchi Industrial è una società di Bianchi Company. Leader europeo nella distribuzione industriale, ha una consolidata esperienza al servizio dell'industria in diversi settori, una profonda conoscenza dei prodotti e delle esigenze applicative. Grazie alla partnership con fornitori di eccellenza propone una gamma completa di prodotti, per offrire ai clienti le migliori soluzioni, a vantaggio della produttività e della riduzione dei costi di impianto.

Bianchi Industrial
PREMIUM ORIGINAL COMPONENTS

1. Nel complesso, il fatturato dei due comparti nel 2021 aumenta sull'anno precedente del 31,5% e 27,2% rispettivamente per Oleoidraulica e Pneumatica (dato Federtec).

2. Il business di Bianchi Industrial è focalizzato sulla pneumatica che oggi, i nostri principali Brand Partner, hanno integrato all'interno del comparto più ampio dell'Automazione Industriale che comprende anche la parte elettrica.

3. Bianchi Industrial è un distributore di componenti industriali Premium, che opera in tutta Italia con 13 filiali. Il reparto Automazione ha generato un fatturato pari al 6% sul totale 2021. La nostra azienda fa parte inoltre di Bianchi Company, Gruppo che comprende diverse società controllate operanti a livello europeo in Spagna, Portogallo, Francia e UK, con progetti di espansione in altre nazioni.
   Gli avvenimenti degli ultimi anni hanno inciso rallentando il trend di crescita nel 2020, tendenza che invece ha registrato nuovamente un rialzo nel periodo post-Covid.

4. Il mercato ha risposto con un aumento della richiesta dell'automazione elettrica/elettronica in percentuali a doppia cifra. Le difficoltà riguardano più che altro, in questo momento, l'approvvigionamento delle componenti, aggravate da una serie di problematiche a livello mondiale come la scarsa reperibilità delle materie prime rispetto alla domanda, il costo e la complessità della circolazione delle merci e i conflitti geopolitici.

5. Rispetto ad altri settori in cui è attiva Bianchi Industrial, come per esempio quello dei cuscinetti, questa piattaforma non soffre il problema della contraffazione dei prodotti.

6. Alcuni settori, dove la competitività del mercato è legata al prezzo – come per esempio il tessile o il mercato del legno – continuano a subire la concorrenza proveniente dagli altri mercati.
   Il settore dell'Automazione Industriale invece, basandosi su una forte componente tecnologica, cerca sempre di trovare il giusto equilibrio tra soluzione e prezzo.
   L'inversione di tendenza è un processo progressivo che si sta manifestando, in primo luogo, laddove si è passati da macchine manuali a semi-automatiche e automatiche.

7. L'orientamento presente e futuro è quello di una crescita costante orientata all'elettrificazione, che riguarda sia la pneumatica che l'oleodinamica.
   L'avvento del Metaverso permetterà uno sviluppo sempre più ampio delle tecnologie legate all'interattività dell'utente tramite qualsiasi dispositivo, processo che in primo luogo verrà applicato nelle macchine industriali, richiedendo così sempre più prodotti ad alto tasso tecnologico.

Francesco Longo, Product Manager Responsabile di Settore, Automazione Pneumatica per la Aziende Bianchi Company Italia, è entrato in Bianchi Industrial dal 2005, dopo aver maturato una esperienza decennale nel settore. Coordina e sviluppa le attività di Bianchi Industrial come Brand Manager per il prodotto Festo, collaborando con i Product Manager specializzati nel settore dell'Automazione. Oltre a ciò, gestisce altri Brand Partner a integrazione dell'offerta Bianchi Industrial in questo mercato.

Inquadra il QR code
e scopri tutti i prodotti e i servizi.

fluidmec.it

RUBIX
fluidmec

Fluidmec, azienda del gruppo Rubix, è da 50 anni leader di mercato nella distribuzione di componenti per oleodinamica, pneumatica, sistemi di tenuta, automazione e lubrificazione. 10.000 mq di magazzino tra sede e filiali, potenziati con sistemi di prelievo automatizzato, assicurano una vasta gamma di articoli in pronta consegna per un servizio capillare, rapido ed efficiente.
L'ampia gamma di prodotti è disponibile sull'e-commerce: fluidmec.it

1. L'andamento del mercato negli ultimi anni, più precisamente prima della pandemia, iniziava a dare i primi segni di rallentamento principalmente per il mercato rivolto all'automotive. Dal 2020, come tutti sappiamo, la pandemia ha generato un vuoto produttivo dove alla ripartenza da metà 2021 in poi, ha innescando una forte speculazione sui prezzi, in parte spinta dalla mancanza di materia prima e non ultima dalla difficoltà dei produttori nel far fronte alla forte crescita delle richieste. Nonostante tutto, la nostra realtà Rubix ha saputo rispondere alle nuove sfide innescate da questi meccanismi. Ora il mercato ha colmato il vuoto generato dalla pandemia, ma l'innalzamento dei costi energetici produttivi, sta minando di nuovo una ripresa del mercato più coerente con i consumi.

2. Il business FLUIDMEC si posiziona per il comparto Oleodinamica, nel quale comprendiamo oltre che ai componenti oleodinamici, anche Fluid Connector, Sistemi di Tenuta e Lubrificazione, per un 65%, mentre per il comparto Pneumatica il restante 35%.

3. Il mercato di Fluidmec è principalmente interno (95%).

4. Come tutte le realtà industriali in questi ultimi anni sono aumentate le transazioni digitali. Anche se la conoscenza tecnica del prodotto ricopre ancora un aspetto fondamentale, le vendite online rappresentano per noi un servizio al cliente su cui investire sempre di più.

5. Nel mercato in cui ci muoviamo non abbiamo evidenza di particolari situazioni in riferimento alla contraffazione.

6. Per il nostro modello di business, questo tipo di concorrenza non è mai stata particolarmente significativa, Il nostro tipo di mercato preferisce i prodotti ad alto contenuto tecnologico e/o di qualità elevata.

7. Il nostro settore è parte delle tecnologie rivolte all'automazione industriale e riteniamo che possano avere ancora margine di sviluppo.
Siamo costantemente attenti a tutte le tecnologie innovative in grado di garantire miglioramenti dei processi tradizionali.

Francesco Grillo è Business Unit Director presso Fluidmec S.p.A. Ha ricoperto il ruolo di responsabile tecnico e di produzione presso un'azienda costruttrice di cilindri nell'ambito dell'oleodinamica. Alla fine degli anni '80 ha costituito la EFFEGI Systems, la quale tutt'oggi si occupa della produzione di cilindri speciali ed impianti oleodinamici. Negli anni '90 inizia il suo percorso con Fluidmec dove ha ricoperto, tra gli altri, il ruolo di responsabile commerciale e di direttore di stabilimento.

WWW.GRUPPOGRAZIOLI.IT

GRUPPO
GRAZIOLI
Per l'industria, per passione.

Oleodinamica:
service zero pensieri.

RIGENERAZIONE DEGLI OLI INTERI | MAPPATURA E MANUTENZIONE CENTRALI OLEODINAMICHE
SERVICE E GESTIONE DEGLI OLI IDRAULICI | PRODUZIONE E CERTIFICAZIONE TUBI PER ALTA PRESSIONE

WWW.DEGAEGRAZIOLI.IT

Dega&Grazioli
FORNITURE INDUSTRIALI INTEGRATE

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. I numeri del mercato sono stati estremamente positivi nel primo semestre 2022, in cui si è registrato un aumento generico della produzione che si attesta intorno al 15% rispetto allo stesso periodo 2021. Stiamo attendendo i dati dell'ultimo trimestre del 2022 per effettuare una previsione di mercato del 2023.

2. Il business di Dega e Grazioli si focalizza principalmente sulla potenza fluida oleoidraulica, con un rapporto 90% oleodinamica e 10% pneumatica.

3. Il nostro business è concentrato principalmente in Italia: forniamo società italiane equamente divise tra mercato interno o dedicate all'esportazione dei loro macchinari o impianti.
Sicuramente gli avvenimenti degli ultimi anni hanno modificato le strategie verso alcuni paesi sia per quanto riguarda la produzione, sia per quanto riguarda la vendita dei loro prodotti.

4. La digitalizzazione è un processo necessario e irreversibile che tutte le aziende dovranno affrontare per continuare a essere competitivi ed efficienti sul mercato. Più che di componenti in particolare, per quanto ci riguarda, abbiamo notato che le aziende produttrici si stanno interessando sempre di più alla gestione di scorte e componenti.

5. Non è corretto parlare di contraffazione nel settore oleodinamico. Quello su cui puntare l'attenzione è la qualità e l'affidabilità dei prodotti; in tal senso, le certificazioni europee in materia sono l'elemento di garanzia e di tutela per i clienti.

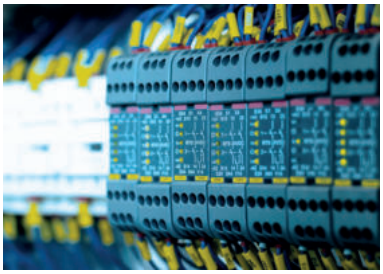
6. L'aumento di quote di mercato anche in Italia di aziende produttrici extraeuropee (soprattutto asiatiche), è ormai un dato di fatto: a differenza degli anni passati, i prodotti stanno raggiungendo standard qualitativi sempre più avanzati. La differenza competitiva oggi è da cercare non più nel classico rapporto qualità-prezzo, ma su altri asset, come ad esempio l'impatto ambientale dei processi produttivi oppure l'attuazione delle pratiche a tutela della sicurezza sui luoghi di lavoro. Il mercato, grazie ad una serie di norme e certificazioni, si sta orientando in un'ottica sempre più premiante per tutte quelle aziende produttrici che si stanno adeguando in tal senso.

7. La crescente diffusione delle tecnologie 4.0 ha come conseguenza lo sviluppo di nuovi servizi e modelli di business nel comparto che vanno incontro alle esigenze di monitoraggio, gestione, sicurezza ed efficienza dei processi di produzione. Le aziende sono sempre più attente alla fornitura di servizi legati, sia all'analisi dei dati di produzione sia alla riconfigurabilità dei processi produttivi in maniera semplice e veloce. Le sfide di crescita per il settore oleodinamico sono dunque tante.

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.

Interruttori di protezione

Trasparenza nella distribuzione dell'energia



Per la realizzazione di soluzioni professionali che soddisfino i crescenti requisiti e prevengano i rischi, sulla **Conrad** Sourcing Platform sono disponibili gli interruttori di protezione Sentron di Siemens. L'acquisizione e l'analisi digitale dei dati sono indispensabili negli impianti elettrici moderni per ridurre i costi operativi e ottenere la massima efficienza energetica possibile. Inoltre, una maggiore trasparenza nella distribuzione dell'energia fornisce una maggiore protezione per i dipendenti, riduce i guasti al sistema e consente di pianificare la manutenzione dei componenti.
Per soddisfare questi requisiti, Siemens ha sviluppato i dispositivi di commutazione con funzione di misurazione e comunicazione. Gli utenti della Conrad Sourcing Platform possono scegliere tra interruttori miniaturizzati, interruttori per segnali ausiliari, o di errore e speciali ricetrasmettitori di dati.

Sensore di pressione

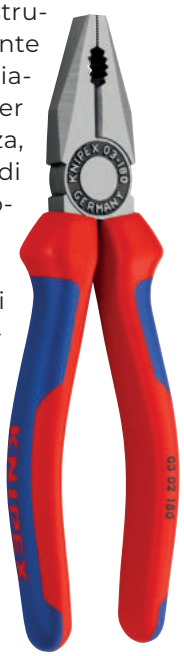
Adatto ad applicazioni con l'idrogeno

L'idrogeno viene utilizzato con una frequenza sempre maggiore in tutti i tipi di mezzi di trasporto e ciò rende necessarie soluzioni all'avanguardia. Con il sensore di pressione SensoControl® SCP04, per applicazioni con idrogeno, **Parker Hannifin** prosegue la propria strategia di progettazione di prodotti pensati per mercati e applicazioni future. Il sensore è stato progettato per soddisfare i requisiti chimici e fisici dell'intero ciclo di vita dell'idrogeno: una soluzione particolarmente flessibile, grazie alle diverse filettature, in grado di adattarsi a un'ampia gamma di connettori di sistema.
La speciale unione resiste alle basse temperature, agli urti e alle vibrazioni, il che la rende particolarmente robusta per gli ambienti più esigenti.
Il design compatto elimina la necessità di guarnizioni interne e le perdite dovute all'eccessiva sollecitazione del materiale.

Utensileria professionale

Pinze compatte per diverse tipologie di filo

Melchioni Ready annuncia l'inserimento nel proprio catalogo della gamma di utensili Knipex, in particolare le pinze universali da 180mm, da 145mm e quella da 160mm. La pinza da 180mm è uno strumento versatile il cui beccuccio consente di avere zone di presa per materiale piano e tondo, presenta sia dei taglienti per filo metallico a bassa e ad alta resistenza, sia dei taglienti allungati per il taglio di cavi con diametri maggiori. Si dimostra lo strumento ideale in presenza di fili di media durezza con diametro Ø 3,4mm e fili duri dal diametro di Ø 2,2mm. La pinza da 145mm con testa a punta è una soluzione tascabile ideale per i lavori di manutenzione e riparazione, anche in ambienti difficilmente accessibili poiché risulta sia molto maneggevole sia estremamente resistente alla torsione. Infine, la pinza a becchi lunghi da 160mm è un articolo dotato sia di zone da presa sia da taglienti.



Misuratore del punto di rugiada

Ispezioni in sistemi di aria compressa

Per prevenire i problemi associati al vapore acqueo nei sistemi di aria compressa, **Teledyne Flir** propone il misuratore del punto di rugiada Extech RH600, che fornisce misurazioni fino a -50°C (-58°F) con una precisione di ±2°C (±3,6°F) sull'intero intervallo di pressione, fino a 20bar, nel contesto dei programmi di manutenzione predittiva negli ambienti di produzione. Adatta a monitorare il punto di rugiada per lunghi periodi di tempo, verificare il comportamento dell'interruttore all'interno del processo di essiccazione e ottimizzare il consumo di energia, la soluzione include una sonda del punto di rugiada RH601, che garantisce precisione e stabilità a lungo termine. Gli utenti possono inserire direttamente il sensore della sonda nel sistema di aria compressa attraverso una filettatura G da mezzo pollice, assicurando letture affidabili e con la massima tranquillità.

Giunti flessibili

Per trasmissioni ad alto contenuto tecnologico

Il gruppo **Mondial** lancia sul mercato la gamma di giunti GFMA, GFMB, GFMC: una gamma flessibile e precisa, progettata e prodotta direttamente da Mondial, per offrire componenti high-tech in grado di rispondere ai più elevati standard di qualità e di efficienza. I giunti flessibili Mondial sono declinati in tre differenti versioni, in funzione delle specifiche caratteristiche. Sono realizzati da barre trafilate, in acciaio inox o in alluminio aeronautico e assicurano la più efficace trasmissione del moto, gestendo i collegamenti in presenza delle più diversificate tipologie di disallineamento. Non necessitano di lubrificazione, garantendo la pulizia dell'ambiente, o del meccanismo, di lavoro e non necessitano di manutenzione. Sono progettati per adattarsi e risolvere le esigenze di applicazioni, ma anche per la sostituzione di giunti presenti negli accoppiamenti.

Basi di sostegno regolabili

Montaggio semplificato e prestazioni migliorate

Le basi di sostegno regolabili **SKF** offrono maggiore capacità di carico e una gamma più ampia di regolazione, rendendosi adatte per molti settori. Le basi di sostegno Vibracon serie E offrono migliori proprietà di auto allineamento e di regolazione dell'altezza: consentono di montare, in modo facile e preciso, tutti i tipi di attrezzature rotanti su telai di base e fondazioni in acciaio o cemento. Le proprietà di auto allineamento combinate con la possibilità di regolare l'altezza consentono di ridurre le probabilità che si verifichi la condizione di "piede zoppo" nella linea di produzione. Inoltre, possono ridurre i costi per le fondazioni dell'attrezzatura, sia se integrate direttamente che installate in post-montaggio. I modelli in acciaio al carbonio sono adatti per applicazioni in ambienti chiusi, mentre i prodotti con trattamento superficiale sono destinati ad ambienti più estremi.

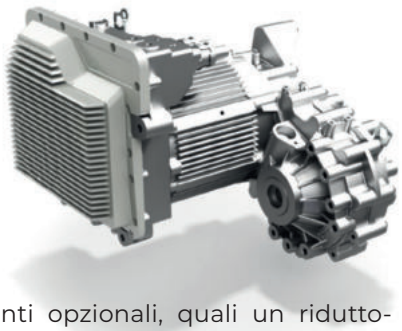
Pannelli touch

Display da 12,1 pollici

Phoenix Contact propone la gamma dei pannelli tattili TP 6000: una piattaforma flessibile di prodotti HMI per soluzioni di visualizzazione sofisticate. Tutti i pannelli di questa gamma dispongono del runtime Visu+ preinstallato e possono essere configurati con lo strumento di progettazione gratuito Visu+ (Express), in modo da poter utilizzare direttamente sui pannelli i progetti di Visu+ (Express) esistenti. Il software di visualizzazione dispone di un'ampia gamma di driver di comunicazione, permettendo sia l'impiego nei sistemi a marchio Phoenix Contact sia collegamento flessibile a dispositivi di terzi. Dotati della più recente tecnologia touch in vetro capacitivo e di custodia metallica, i pannelli touch offrono elevate rifiniture e qualità. I pannelli dispongono di un sensore di prossimità che permette l'attenuazione automatica o lo spegnimento completo della retroilluminazione.

Powertrain integrabile

Per veicoli a trasmissione meccanica



E-AXLE di **Bonfiglioli** è un sistema modulare e integrabile su diverse piattaforme. Nella sua configurazione base è composto da un motore a magneti permanenti e da un inverter a questo è possibile aggiungere componenti opzionali, quali un riduttore, un convertitore DCDC e una centralina telematica. Per rendere E-AXLE più flessibile e al fine di offrire agli utenti la possibilità di adattare il Powertrain elettrico ad applicazioni specifiche, è possibile aggiungere una Powertrain Control Unit.

L'utilizzo di questi sistemi non necessita di un elevato know-how, le operazioni di installazione e integrazione sono rapide. Rispetto ai motori a combustione tradizionali (ICE), consente una generale riduzione del peso e del volume di oltre l'80% nonché una densità di potenza che tocca picchi di 2,26 kW/kg rispetto al valore di 0,19 kW/kg tipico di un motore a scoppio.

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

Attenzione alla contraffazione!

Un articolo a cura si Schaeffler che tratta di un problema sempre attuale nel mondo della Distribuzione Industriale

La pirateria dei marchi costa molti milioni di euro ogni anno, a causa della merce che deve essere distrutta, dell'usura prematura dei cuscinetti e dei guasti alle macchine, causando così gravi danni e perdite in termini di tempo, denaro, fiducia e mettendo a rischio l'incolumità delle persone.

I rischi più significativi che **Schaeffler** individua per i clienti finali sono i pericoli per le persone e le macchine, la perdita di produzione e i conseguenti e significativi costi correlati, i vizi di qualità nel prodotto stesso, ritardi nella fornitura ed elevati costi di manutenzione, oltre che i danni all'immagine e perdita della fiducia.

Schaeffler, fornitore di cuscinetti e prodotti lineari molto richiesti in tutto il mondo, partendo dall'esempio del loro Partner di Vendita greco SKAMA, racconta cosa è possibile fare in caso di dubbio.

In passato era già successo che dei Partner di Vendita perdessero delle vendite a causa del prezzo e dubitassero della reale capacità della concorrenza di offrire prodotti originali a un importo così basso. In questi casi, per dissipare qualsiasi dubbio, SKAMA ha offerto a un cliente, che aveva paventato il fatto di avere in mano un prezzo presumibilmente migliore, la possibilità di verificare l'autenticità dei prodotti fornitigli. Tramite il controllo con

l'app Schaeffler **OriginCheck** dei codici Datamatrix presenti sul prodotto e sulla confezione i sospetti sono stati confermati. SKAMA ha prontamente inviato le fotografie della merce in questione al team di tutela marchi di Schaeffler, il quale ha confermato: tutti i cuscinetti erano contraffatti. In questa occasione SKAMA ha deciso di verificare anche un altro sospetto. Alcuni esperti del team di tutela marchi di Schaeffler si sono così recati in Grecia e hanno smascherato la truffa: anche in questo caso tutti i cuscinetti erano contraffatti. Con l'assistenza di avvocati si è pertanto proceduto a sequestrare in loco entrambe le forniture per un importo complessivo di 35.000€.

In seguito alla confisca della merce, tuttavia, i clienti finali avevano ancora un grosso problema: la mancanza dei cuscinetti di cui avevano bisogno. Non era facile ottenerli con così poco preavviso, ma la rete di vendita Schaeffler si è attivata per garantire supporto facendo in modo che il cliente potesse ricevere in tempo i cuscinetti ordinati. Entrambi i clienti finali erano molto soddisfatti e grati perché protetti da danni gravi, grazie all'iniziativa congiunta di SKAMA e Schaeffler.

La ricezione puntuale dei nuovi cuscinetti e la collaborazione affidabile hanno così fidelizzato i clienti.

L'ultima versione dell'app OriginCheck mette in guardia non solo circa le confezioni e i cuscinetti contraffatti, ma anche in merito alle certificazioni falsificate dei Partner di Vendita.

Utilizzare l'app OriginCheck di Schaeffler permette di effettuare un primo controllo dei cuscinetti e se i sospetti fossero fondati, il team di tutela marchi di Schaeffler, una volta contattato, interverrà tempestivamente. ☐

Trasmettitore Power-over-Ethernet

La misurazione dalla portata scalabile

Il trasmettitore ad effetto Coriolis Micro Motion 1600 di **Emerson** è uno strumento di misurazione della portata ad effetto Coriolis Power-over-Ethernet (PoE) scalabile, progettato per gli impianti che desiderano effettuare una transizione graduale verso la raccolta dati, il monitoraggio e la configurazione di portata.

Questo trasmettitore può utilizzare solo PoE o disporre di un ingresso di alimentazione a corrente continua (CC) separato, secondo la disponibilità di cablaggio. È il trasmettitore ad effetto Coriolis più piccolo sul mercato ed è disponibile in alluminio o in acciaio inossidabile per uso sanitario. Le dimensioni compatte e il design leggero rappresentano un ulteriore vantaggio in termini di risparmio di spazio per i progettisti di skid. Il trasmettitore è dotato di un'interfaccia operatore locale (LOI) multilingue a quattro righe e una suite di soluzioni software avanzate.

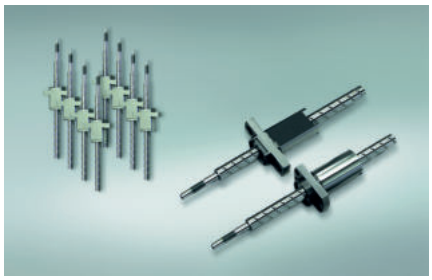
Interruttore di livello

Per un monitoraggio digitalizzato dei liquidi

L'ASL digitale di **Terranova Instruments**, certificato ATEX, IECEx, SIL, RINA e con custodie IP66 o IP68, aumenta sensibilmente il livello di sicurezza nei più disparati tipi di recipiente. Il principio di funzionamento è lo stesso di un interruttore analogico: la scheda elettronica genera onde elettromagnetiche inviate a una barra metallica. 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 più performante. Lo strumento, estremamente flessibile, può funzionare con l'antenna installata sia in verticale sia in orizzontale, alle temperature più estreme: da -60 °C a 450 °C grazie all'uso di estensioni alettate, ma previo confronto con l'ufficio tecnico si può scendere fino ai -200 °C.

Viti a ricircolazione di sfere

Riducono consumi e tempi di produzione



NSK presenta la serie di viti a ricircolazione di sfere miniaturizzate ad alta velocità Linear Motion Control, adatta per le macchine per il montaggio dei semiconduttori e le attrezzature per l'allineamento di pezzi. Il passo lungo e il piccolo diametro, le rendono una soluzione funzionale per le apparecchiature utilizzate nell'industria dei semiconduttori, dove sono richiesti ritmi di produzione elevatissimi e alti livelli di precisione nel montaggio dei chip. NSK ha diminuito il carico sui motori riducendo al minimo il diametro dell'albero delle viti a ricircolazione di sfere, allo scopo di diminuire l'inerzia e, al tempo stesso, ha aumentato il passo grazie all'adozione. Inoltre, adottando il sistema di ricircolazione con deflettore le viti riescono a raggiungere una velocità di rotazione fino a 5.000 giri/min, ideale per dispositivi che richiedono una corsa relativamente corta.

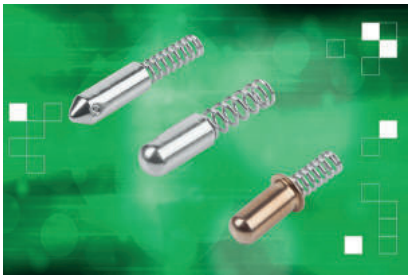
Convertitore CC/CC da 12 watt

Ultracompatto, campi di tensione d'ingresso 4:1

La serie TMR 12WI di **Traco** include moduli convertitori CC/CC da 12 W con uscita regolata, con un campo di temperature di esercizio che si estende da –40° a +65 °C senza degradamento in condizioni di convezione naturale. Ulteriori caratteristiche includono il controllo di accensione/spegnimento remoto, la protezione continua contro i cortocircuiti e una tensione di isolamento I/O di 1600 VCC. Grazie alle dimensioni molto compatte, questi convertitori sono una soluzione ideale per molte applicazioni in cui lo spazio è un fattore critico in apparecchiature per la comunicazione, nella strumentazione e nell'elettronica industriale. Ciascun modulo convertitore è contraddistinto da estesi campi di tensione d'ingresso 4:1 e offre una densità di potenza pari a 4,73 W/cm³ in una scatola metallica SIP-8 ultracompatta che occupa 2,0 cm² (0,3 pollice quadrato) di spazio sulla scheda.

Manicotti elastici

Elementi di arresto e posizionamento



Le tre famiglie di manicotti elastici **norelem** facilitano le operazioni di posizionamento ripetitivo su macchine, attrezzature o sui pezzi in lavorazione. Grazie a un processo di produzione avanzato, essi raggiungono una qualità uniforme nelle forze elastiche e nella geometria del manicotto. Nei manicotti elastici, un manicotto metallico imbutito è collegato a un pressore a molla che è fissata al manicotto tramite un piccolo inserto. I manicotti sono realizzati in acciaio nichelato e in acciaio inox hanno, per questo, un'eccellente resistenza alla corrosione e all'usura in genere. La gamma comprende tre tipi di manicotti, Forma A, Forma B e Forma C, con piccole variazioni di forma come unico fattore di differenziazione. La forma A consiste in una semplice testa arrotondata, la forma B ha un'estremità appuntita e la forma C ha un'estremità arrotondata con un labbro alla base.

Relè di alimentazione CC

Con resistenza di contatto inferiore a 0.5 mΩ

Alla propria gamma di relè di potenza CC **Omron Electronic** aggiunge il modello G9EC-X1, un dispositivo compatto che offre la commutazione di carichi fino a 1000V / 150A CC. Il dispositivo è omologato secondo lo standard UL/CSA UL508 e la sua vita operativa è valutata in 1.000 interventi a 1kV / 150A CC, 6.000 a 1kV / 100A CC e 3.000 a 400V CC / 200A CC. Le applicazioni del prodotto includono lo shutdown di sicurezza CC per caricabatterie rapidi, i quadri di derivazione a spegnimento rapido e gli inverter fotovoltaici commerciali o industriali.

Le sezioni di commutazione e di azionamento sono iniettate con gas e sigillate ermeticamente, consentendo a questi relè compatti di interrompere carichi ad alta capacità. La struttura sigillata, inoltre, non richiede spazio per l'arco, riducendo gli ingombri e contribuendo a garantire la sicurezza.

CNC per la fabbrica digitale

Programmazione semplificata e razionalizzata

Mitsubishi Electric lancia sul mercato il controllo numerico M8V, con straordinarie capacità di precisione e velocità. La combinazione tra la CPU RISC-64 Bit dedicata, l'avanzata tecnologia di controllo della traiettoria (OMR-CC) e il controllo automatico del carico di taglio aiuta le aziende a minimizzare i tempi di lavorazione beneficiando di una grande accuratezza. Come primo controller CNC collegabile direttamente alla rete WLAN, questa serie è un fattore abilitante chiave per ambienti IIoT mirati alla produzione 'smart' basata sui dati. Inoltre, l'interfaccia user-friendly con pannello interattivo supporta i gesti multi-touch a 4 punti di contatto, offrendo così all'utente un'esperienza d'uso analoga a quella di uno smartphone. Tra le soluzioni è presente anche il software NC Machine Tool Optimizer, che interpreta le informazioni ricevute da diverse macchine utensili.

Collari di serraggio

Distribuiscono uniformemente la pressione

La serie di collari di serraggio **Ruland** comprende quelli a bloccaggio rapido con leva di bloccaggio, con fori ausiliari di montaggio con o senza leva di bloccaggio e collari di serraggio in alluminio anodizzato con viti in acciaio inossidabile. Le proposte permettono ai progettisti di utilizzare dimensioni e viti uniformi per i collari per albero con fori espressi in misure metriche o in pollici. Questa standardizzazione rende più facile specificare i collari per albero in diverse sezioni dell'impianto: lo spazio di installazione richiesto rimane lo stesso; le viti metriche semplificano la scelta degli strumenti di montaggio necessari per l'assemblaggio dei componenti sulla macchina. I collari di serraggio a bloccaggio rapido con leva di bloccaggio hanno una leva che sostituisce le viti dei collari di serraggio.

Oscilloscopi

Individuazione precisa delle anomalie

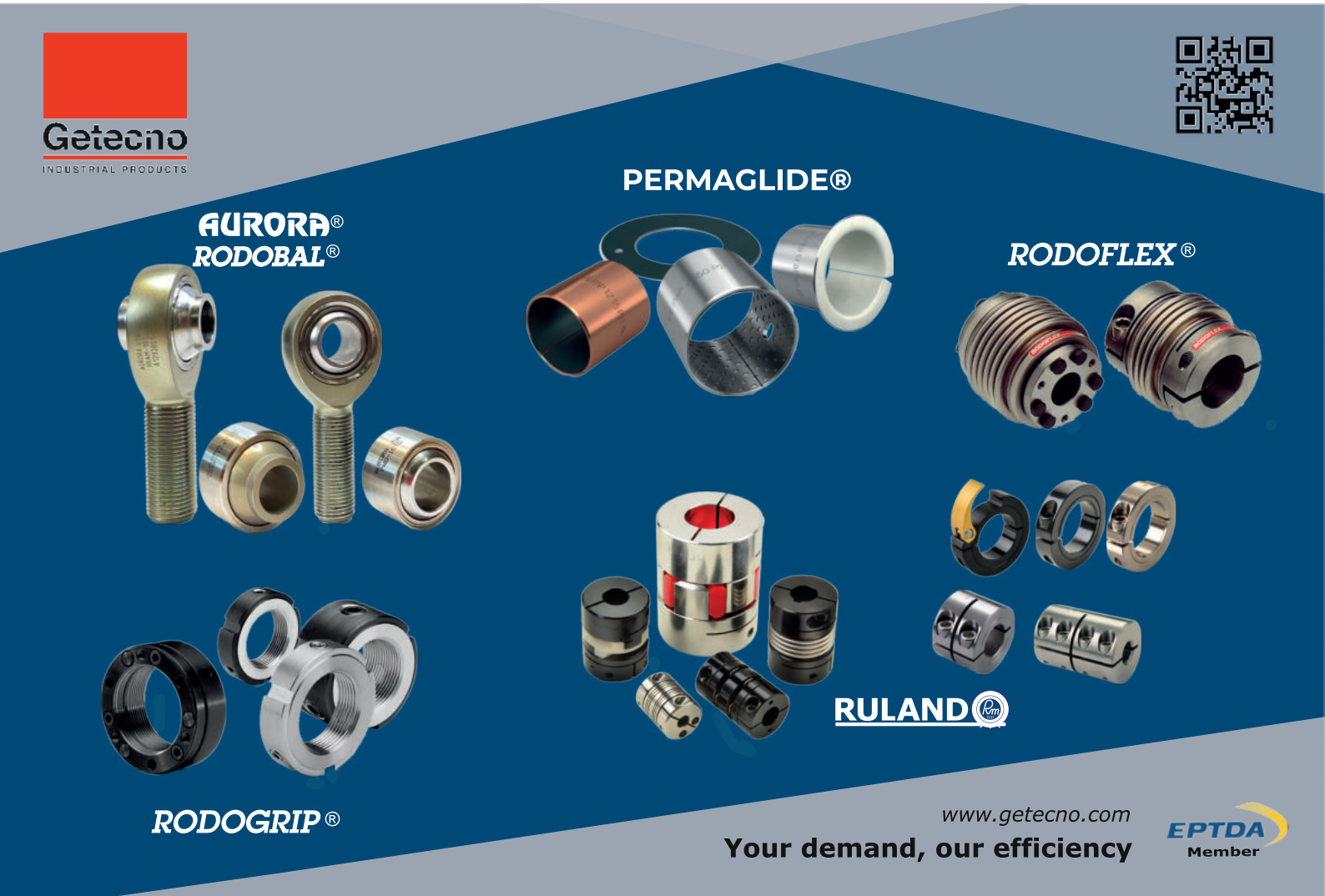
RS Components presenta la serie X degli oscilloscopi InfiniiVision 3000 G, realizzata Keysight Technologies, che aggiunge otto caratteristiche standard, più l'integrazione delle funzioni "7-in-1" nello stesso formato compatto degli strumenti Keysight 3000 T e 3000 A serie X. Tramite la tecnologia di memoria intelligente questi prodotti sono in grado di eseguire interpolazioni, tracciature di canali logici, decodifiche di bus seriali e misurazioni in hardware. Tra le funzionalità di serie aggiornate, si sottolineano istogrammi di misurazione e forma d'onda, test del limite della maschera e dei limiti di misura, trigger e decodifica su cinque protocolli, analisi video HDTV potenziata e un modulo di comunicazione LAN/VGA. Gli oscilloscopi sono dotati di un'interfaccia utente touchscreen da 8,5 pollici e sono disponibili con larghezza di banda 100 MHz, 200 MHz, 350 MHz, 500 MHz o 1 GHz.

Relè monofase

Dispositivi smart con architetture IO-Link

Gefran presenta le soluzioni della serie GR di relè monofase a stato solido, una piattaforma scalabile dalle prestazioni incrementali, con diagnostica integrata, per il controllo di resistenze elettriche nel riscaldamento industriale. Si tratta dei modelli GRS-H, GRP-H e degli inediti GRM-H, tutti caratterizzati da un design ultracompatto e da taglie di corrente da 15A a 120A.

In particolare, i GRP-H e i GRM-H si distinguono sul mercato per essere i primi relè al mondo con connettività IO-Link e per la possibilità di essere facilmente configurati sul campo grazie all'App Gefran NFC (Near Field Communication). In particolare, i GRM-H integrano le caratteristiche tipiche di un power controller all'interno delle dimensioni di un SSR: permettono, infatti, di gestire carichi resistivi lineari e non lineari come MoSi2, Sic, SWIR, grafite e trasformatori.



Associazione
Italiana
Manutenzione
A.I.MAN.

Dal 1959 riferimento culturale per la Manutenzione Italiana

A.I.MAN.

Dal 1972 A.I.MAN. è federata E.F.N.M.S - European Federation of National Maintenance Societies.

efnms
European Federation of National Maintenance Societies vzw

A.I.MAN. Associazione Italiana Manutenzione

A.I.MAN. Associazione Italiana Manutenzione

@assoaiman

aimanassociazione

@aimanassociazione

www.aiman.com

FAST
Federazione delle Associazioni Scientifiche e Tecniche

INDICE

BIANCHI INDUSTRIAL	**28, 29**
BONFIGLIOLI RIDUTTORI	35
CONRAD	34
DAYCO	**44**
DEGA & GRAZIOLI	**32, 33**
DORMER PRAMET	**43**
EMERSON	7, 38
FASTER	**26, 27**
FLUIDMEC	**30, 31**
GEFRAN	40
GETECNO	**40**
MELCHIONI READY	34
MITSUBISHI ELECTRIC	39
MONDIAL	**4,** 35
NIDEC INDUSTRIAL AUTOMATION	12, **16**
NORELEM	39
NSK	38
NTN-SNR	**14, 15**
OMRON	39
PARKER HANNIFIN	7, 34
PHOENIX CONTACT	35
RS COMPONENTS	12, 40
RUBIX	12
RULAND	39
SCHAEFFLER	**36,** 37, **Ext. Cover 2**
SKF	7, 35
TELEDYNE FLIR	34
TERRANOVA	38
TRACO ELECTRONIC	38
WEBLINK	**Ext. Cover 3**

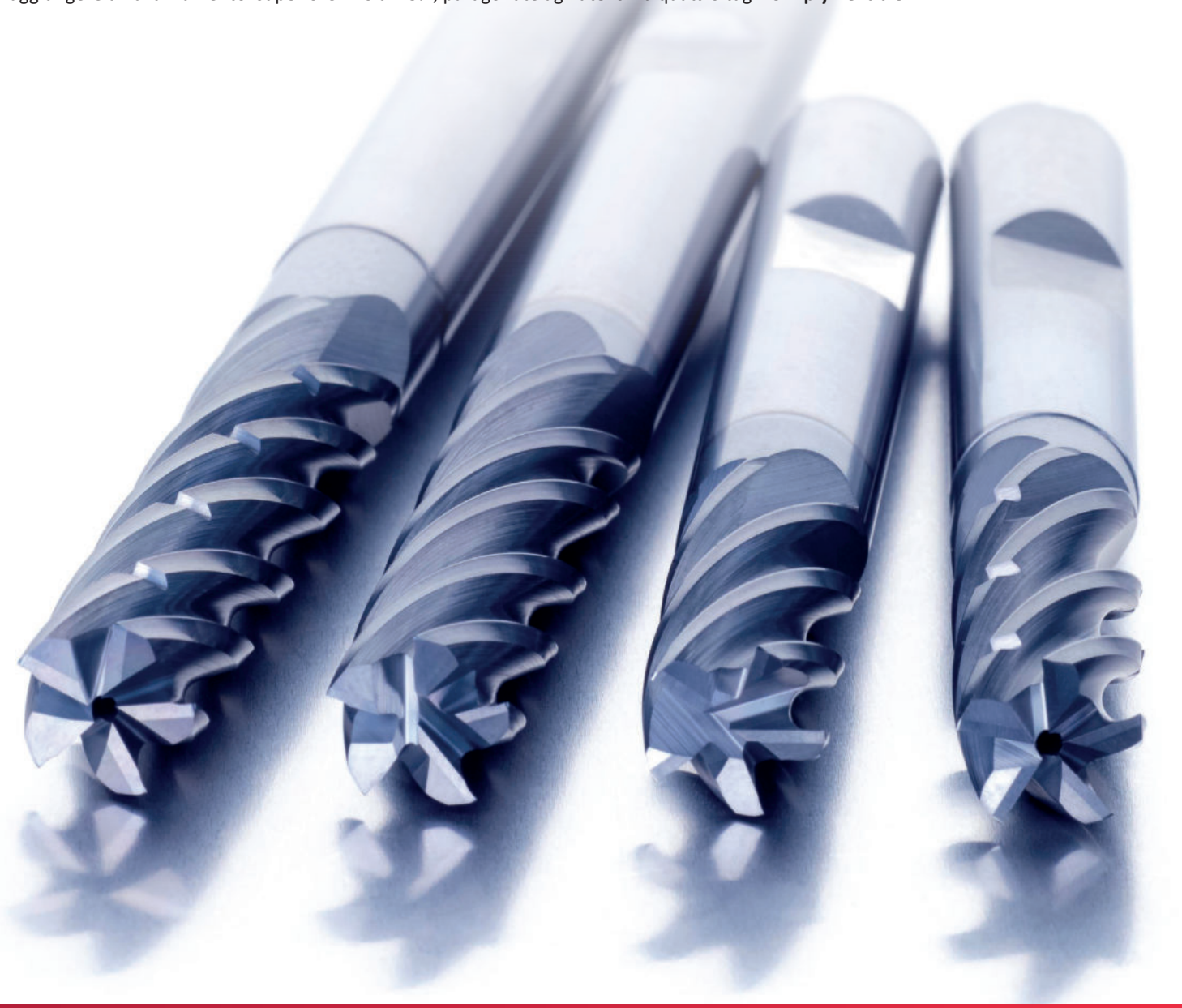
IL DISTRIBUTORE INDUSTRIALE DICEMBRE

IMMAGINE INDUSTRIA: CUSCINETTI & TRASMISSIONI DI POTENZA

DORMER PRAMET

NUOVA GENERAZIONE DI FRESE A CANDELA

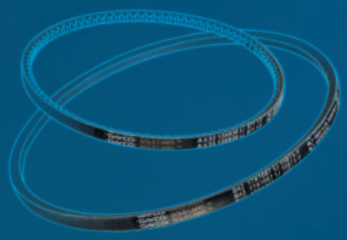
Una nuova generazione di frese a candela in metallo duro integrale a cinque tagli, specificamente studiata per applicazioni di fresatura dinamica nei settori delle lavorazioni generiche e dello stampaggio. La gamma S7 copre una vasta area di applicazioni su diversi tipi di acciaio, ghisa e materiali 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.**

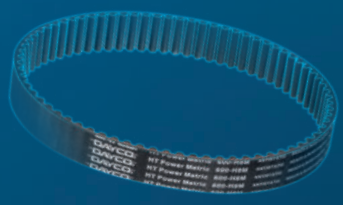


www.dayco.com | +3901256741367

Dayco Industrial
Product Range.

KUBELIBRE.COM





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

DAYCO®

MOVE FORWARD. ALWAYS.™

“eProcurement? È solo per grandi aziende!”

Tutte le grandi aziende e i gruppi industriali si stanno organizzando per adottare sistemi e politiche di e-procurement: una rivoluzione i cui vantaggi sono per tutti.

La digitalizzazione dei processi di approvvigionamento interni alle aziende è un punto chiave nell’ottimizzazione dei tempi e nella riduzione dei costi. Siamo in grado di realizzare sistemi di **e-Procurement** cuciti su misura per la tua azienda e per i tuoi clienti, fornendo potenti strumenti di lavoro alle figure chiave coinvolte.

Inoltre, grazie alla tecnologia **PunchOut**, possiamo interconnettere tutte le piattaforme di procurement già adottate dai tuoi clienti al tuo sistema **ecommerce B2B**, offrendoti nuove opportunità di business che fino ad oggi non avevi mai considerato.

Scopri di più su **ecommerceferramenta.it**

web link
DIGITAL SOLUTIONS

Weblink srl
Via Manin, 30 - 21100 - Varese
Tel 0332/239546 | info@weblink.it

toolbox

Coming Soon!

GUIDA della DISTRIBUZIONE INDUSTRIALE

Il MOTORE di RICERCA dedicato al MERCATO della DISTRIBUZIONE Industriale Italiana

L'UNICO IN ITALIA!

FNDI FEDERTEC

IL DISTRIBUTORE INDUSTRIALE
DISTRIBUZIONE, VENDITA & MANAGEMENT