

IL DISTRIBUTORE INDUSTRIALE

DISTRIBUZIONE, VENDITA & MANAGEMENT



FNDI
FEDERTEC

NTN

**Partnership
program**

Partner di fiducia

La nostra collaborazione si basa su
un rapporto di fiducia solido e reciproco,
fondato su scambi costruttivi e su un partenariato efficace

Siamo al Vostro fianco e lavoriamo per offrirVi
soluzioni idonee a soddisfare tutte le Vostre esigenze.

**«Il nostro obiettivo
è costruire una rete
distributiva solida
e professionale,
capace di crescere
insieme a noi»**

Gian Maria Facheris
Managing Director
NTN Italia



6 SPECIALE
Kick-Off
FEDERTEC

21 SPECIALE
Cuscinetti & Trasmissioni
di Potenza

24 FOCUS
Cyber Security

SIAMO QUI PER AIUTARVI



Con ogni nuova idea e innovazione che utilizza materiali rinnovabili, riduce le emissioni e ha un minore impatto sull'ambiente, continuiamo a impegnarci per rendere il mondo un posto migliore.



parker.com/it



SOMMARIO

Il Distributore Industriale - APRILE 2026



Presidente: Orhan Erenberk

Amministratore Delegato: Cristian Son

Associate Publisher: Marco Marangoni

Redazione & Produzione: Francesca Lorini

Marketing Group Coordinator: Marco Prinari

Sales Executive: Giovanni Cappella

G.A. & Production: Valentina Razzini

Informativa ai sensi dell'art. 13. d.lgs 196/2003

I dati sono trattati, con modalità anche informatiche per l'invio della rivista e per svolgere le attività a ciò connesse. Titolare del trattamento è TIMGlobal Media Srl con Socio Unico (già Thomas Industrial Media) - Via San Bovio 3 - Segreen Business Park, Building K - Segrate (MI). Le categorie di soggetti incaricati del trattamento dei dati per le finalità suddette sono gli addetti alla registrazione, modifica, elaborazione dati e loro stampa, al confezionamento e spedizione delle riviste, al call center e alla gestione amministrativa e contabile. Ai sensi dell'art. 13. d.lgs 196/2003 è possibile esercitare i relativi diritti fra cui consultare, modificare, aggiornare e cancellare i dati nonché richieste elenco completo ed aggiornato dei responsabili, rivolgendosi al titolare al succitato indirizzo.

La Direzione non assume responsabilità per le opinioni espresse dagli autori dei testi redazionali e pubblicitari.

Informativa dell'editore al pubblico ai sensi dell'art. 13. d.lgs 196/2003

I sensi del decreto legislativo 30 giugno 2003, n° 196 e dell'art. 2, comma 2 del codice deontologico relativo al trattamento dei dati personali nell'esercizio dell'attività giornalistica, TIMGlobal Media Srl con Socio Unico (già Thomas Industrial Media) - Via San Bovio 3 - Segreen Business Park, Building K - Segrate (MI) - titolare del trattamento, rende noto che presso propri locali siti in Segrate, Via San Bovio 3 - Segreen Business Park, Building K - vengono conservati gli archivi di dati personali e di immagini fotografiche cui i giornalisti, praticanti, pubblicisti e altri soggetti (che occasionalmente redigono articoli o saggi) che collaborano con il predetto titolare attingono nello svolgimento della propria attività giornalistica per le finalità di informazione connesse allo svolgimento della stessa. I soggetti che possono conoscere i predetti dati sono esclusivamente i predetti professionisti nonché gli addetti preposti alla stampa ed alla realizzazione editoriale della testata. Ai sensi dell'art. 13. d.lgs 196/2003 si possono esercitare i relativi diritti, tra cui consultare, modificare, cancellare i dati od opporsi al loro utilizzo, rivolgendosi al predetto titolare. Si ricorda che ai sensi dell'art. 138, del d.lgs 196/2003, non è esercitabile il diritto di conoscere l'origine dei dati personali ai sensi dell'art. 7, comma 2, lettera a), d.lgs 196/2003, in virtù delle norme sul segreto professionale, limitatamente alla fonte della notizia.



5. Editoriale

6. Speciale: Kick-Off FEDERTEC

10. Echi di Mercato

12. Executive Corner

17. Intervista Esclusiva: Gian Maria Facheris, Managing Director, NTN Italia

21. Speciale: Cuscinetti & Trasmissioni di Potenza

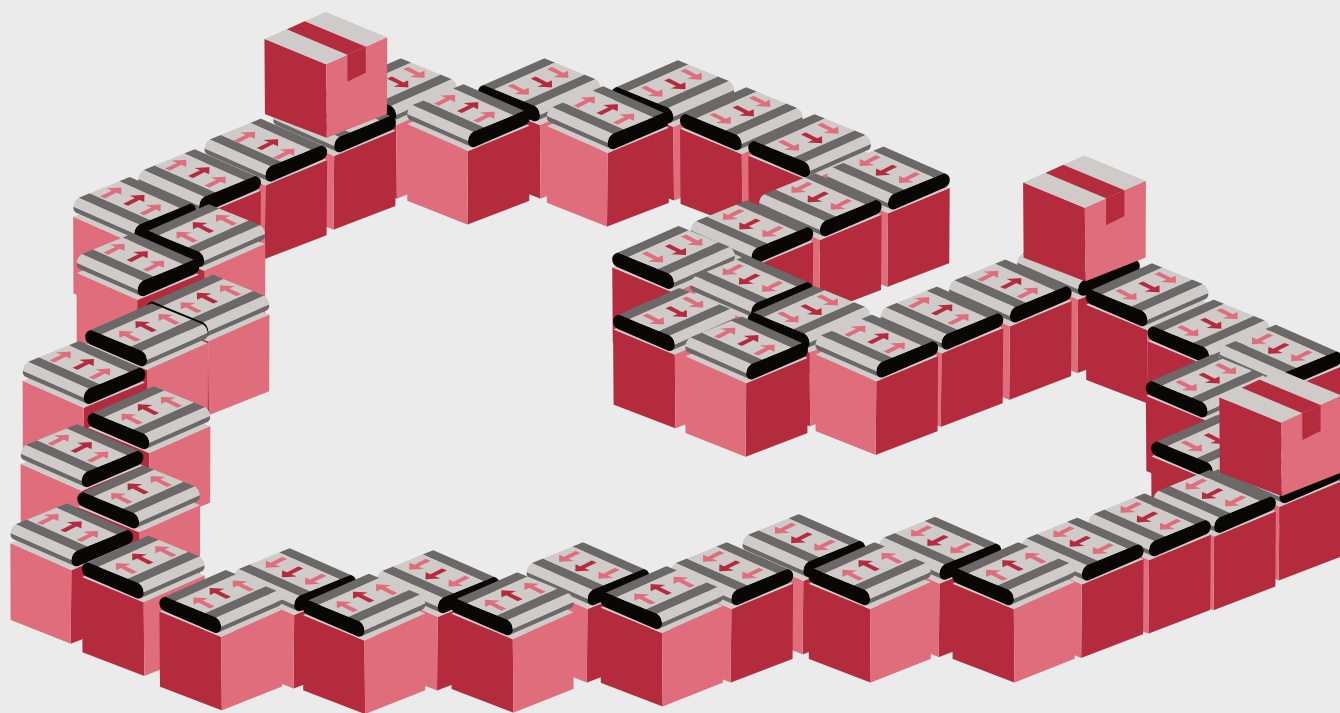
24. Focus: Cyber Security

26. La Produzione

30. Indice



WE 



DISTRIBUZIONE INDUSTRIALE

Tra scenari globali e nuove sfide: la rotta del 2026

La prima parte dell'anno porta con sé un'energia particolare ed è anche il periodo in cui **Il Distributore Industriale** torna con un nuovo numero ricco di contenuti, analisi e spunti di riflessione.

Ad aprire quest'anno è stato il **Kick-Off FEDERTEC**, che si è svolto lo scorso febbraio nella cornice unica del Labirinto della Masone: una giornata di confronto, pianificazione e condivisione e che ha riunito la governance e la struttura operativa dell'Associazione per delineare priorità e obiettivi del nuovo anno.

L'intervista di copertina vede protagonista **Gian Maria Facheris**, *Managing Director* di **NTN Italia**, che illustra con chiarezza una strategia solida e orientata al lungo periodo: **NTN Partnership Program** iniziativa pensata per rafforzare la collaborazione con i distributori industriali indipendenti. Un progetto strategico che punta su formazione, supporto tecnico e marketing condiviso per costruire una rete distributiva sempre più solida e competitiva. Un approccio che riconosce e valorizza il ruolo della distribuzione quale elemento strategico e imprescindibile all'interno della filiera industriale.

Trovano spazio le consuete rubriche "Echi di mercato", con aggiornamenti e notizie dal mondo industriale, ed "Executive Corner", che analizza l'impatto sull'economia italiana di uno scenario internazionale ancora fortemente influenzato dalla guerra e dalle sue conseguenze oltre che due focus di grande attualità: lo speciale dedicato ai cuscinetti e le trasmissioni di potenza e l'approfondimento sulla cybersecurity, tema sempre più centrale in un contesto produttivo connesso e digitale.

Benché il contesto globale sia molto complesso e porti molta incertezza, l'auspicio per questo 2026 è che la situazione possa gradualmente orientarsi verso uno scenario più stabile.

Francesca Lorini
f.lorini@tim-europe.com



Visione, strategie e spirito di squadra al centro dell'incontro associativo

Una giornata di confronto, pianificazione e condivisione ha scandito il **Kick-Off FEDERTEC 2026**, appuntamento che ha riunito la governance e la struttura operativa dell'Associazione per delineare priorità e obiettivi del nuovo anno.

La mattinata dei lavori, condotta da **Cristian Son**, Referente Marketing FEDERTEC, ha rappresentato il filo guida degli interventi e dei momenti di confronto che hanno caratterizza-

to l'evento. L'incontro si è aperto con l'intervento del **Presidente Mauro Rizzolo**, che ha condiviso visione e linee guida strategiche per il 2026, offrendo una lettura del contesto industriale e del ruolo dell'Associazione.

A seguire, i contributi dei **Vice Presidenti Alessandro Carmona, Carlo Contasta, Domenico Di Monte e Sergio Sartori** hanno approfondito le principali direttrici di sviluppo e le aree di attività prioritarie.



Mauro Rizzolo,
*Presidente FEDERTEC |
Deputy Country Manager
Schaeffler Italia*

Nel corso della mattinata c'è stato un momento dedicato a FEDERTEC Benefit, dove il Direttore **Marco Ferrara** ha presentato la panoramica dei servizi offerti da FEDERTEC agli associati.

Momento centrale della giornata, l'intervento guidato da **Alessandra Monasta**, *Performance & Business Coach*, che ha coinvolto la platea sui temi della leadership, della discipli-



SPECIALE
KICK-OFF FEDERTEC



**Cristian Son, Referente Marketing
FEDERTEC**



Alessandro Caramona, Vice Presidente FEDERTEC





Carlo Contasta, Vice Presidente FEDERTEC



Domenico Di Monte, Vice Presidente FEDERTEC

na e della gestione delle dinamiche decisionali, stimolando riflessioni concrete sulla cultura organizzativa e sulle performance individuali e di gruppo. Insieme a lei, **Maurizio Mariani**, arbitro di calcio di Serie A e internazionale, ha portato una testimonianza di forte impatto, offrendo una prospettiva concreta sul valore della responsabilità, sulla gestione della pressione e sulla ca-

pacità di giudizio nelle situazioni ad alta complessità. I partecipanti sono stati coinvolti in un'attività interattiva che ha consentito di sperimentare concretamente le dinamiche del lavoro di squadra, evidenziando il ruolo strategico di collaborazione, fiducia e coordinamento nel raggiungimento degli obiettivi comuni. A conclusione della mattinata è sta-

to presentato l'**Activity Plan 2026**. Cristian Son ha dato una panoramica degli eventi più importanti che vedranno FEDERTEC e i suoi soci coinvolti nel corso dell'anno. Il Kick-Off FEDERTEC 2026 si è così confermato un momento chiave di condivisione e coesione, rafforzando lo spirito di squadra e la visione comune che guidano il percorso associativo. ◻

**SPECIALE
KICK-OFF FEDERTEC**



**Sergio Sartori, Vice Presidente
FEDERTEC**



Alessandra Monasta, Performance & Business Coach





Automazione industriale: AI, robotica e sostenibilità

La visione di igus a SPS Italia

Confermata la presenza dell'azienda a SPS Italia 2026 dove porterà soluzioni pensate per rispondere alle esigenze emergenti del mondo manifatturiero. Tra i principali ambiti di evoluzione dell'automazione industriale vi è l'applicazione dell'AI alla gestione degli impianti, in particolare nei sistemi di manutenzione preventiva e predittiva. La robotica sarà uno dei focus: l'interesse per soluzioni di automazione accessibili, semplici da configurare e facilmente integrabili nei processi produttivi, è in costante aumento. Cresce, inoltre, l'attenzione verso la sostenibilità delle filiere produttive. Sempre più aziende stanno integrando criteri ambientali nei processi di approvvigionamento e nelle strategie industriali, anche in relazione ai bilanci di sostenibilità e agli obiettivi ESG. La partecipazione a SPS Italia rappresenterà quindi per igus un'importante occasione per confrontarsi con il mercato e presentare alcune delle nuove soluzioni che interpretano queste linee di sviluppo.



Rafforzata l'offerta in Automazione e Controllo

RS Group completa l'acquisizione di BPX Group

Grazie a questa acquisizione, BPX entra ora a far parte di un'organizzazione globale con circa 8.500 dipendenti che gestisce milioni di clienti ogni giorno. L'accordo è finalizzato a supportare la strategia di RS Group volta ad approfondire le proprie competenze tecniche. BPX apporta competenze specialistiche nel settore dell'Automazione e Controllo, al servizio dei clienti industriali, un'elevata intensità di servizio e solide relazioni con i fornitori. Raj Patel, Managing Director di RS UK & Ireland, ha dichiarato: "Grazie alla competenza tecnica e alle conoscenze specialistiche di BPX, unite alle dimensioni aziendali, alle conoscenze e alla capacità di RS Group, troveremo nuove opportunità per continuare a crescere nei mercati in cui operiamo e per valorizzare insieme le attività di business. L'eredità di BPX è ciò che rende il nostro lavoro ancora più speciale, e quindi non vediamo l'ora di unire queste due realtà per guardare avanti verso un futuro di crescita".



Rinnovata la partnership nel Mondiale Motocross

USAG accelera con Honda HRC

Il rinnovo consolida un'alleanza strategica tra due realtà di riferimento: da un lato USAG, storico brand dell'utensileria professionale; dall'altro Honda HRC, nome iconico del motorsport internazionale. Un'intesa che unisce due realtà accomunate dagli stessi valori e che rilancia una sinergia vincente nel cuore di uno degli scenari più spettacolari e adrenalinici del motorsport. In un contesto altamente competitivo come quello del Mondiale Motocross, ogni dettaglio può fare la differenza e USAG continuerà a mettere a disposizione del team Honda la propria esperienza e la qualità dei suoi utensili professionali per supportare al meglio le attività tecniche in officina, ai box e in tutte le delicate fasi di preparazione e manutenzione delle moto da gara. Con questo accordo, USAG rinnova la propria presenza in uno dei contesti sportivi più spettacolari e tecnicamente avanzati del panorama internazionale, affiancando Honda HRC in una sfida che unisce passione, competenza e spirito competitivo.

Nuova Presidenza e Amministratore Delegato

Silvia Trevisan assume le cariche in Schaeffler Italia

Dal 16 marzo la nuova Presidente e A.D. di Schaeffler Italia e CEO della Subregion Italy, Spain & Portugal, Subentra a Peter Schardig. Silvia Trevisan proviene da Mubea, leader mondiale nella produzione di soluzioni tecniche avanzate per l'alleggerimento dei veicoli destinate all'industria automobilistica, aerospaziale e della micromobilità, con headquarter in Germania. Nel corso della sua carriera ha maturato 27 anni di esperienza nel settore della componentistica automobilistica e industriale, ricoprendo incarichi di crescente responsabilità a livello nazionale e internazionale. "L'Italia è un mercato sempre più importante per Schaeffler" – ha dichiarato il Dr. Jochen Schröder, membro dell'Executive Board del Gruppo Schaeffler e CEO di Schaeffler Europa. – "La nomina di Silvia Trevisan alla guida di Schaeffler Italia e della nostra Subregion Italy, Spain & Portugal testimonia la volontà della nostra azienda di rafforzare la propria presenza nell'importante mercato italiano e nel Sud dell'Europa."



Creatività e digitale: il futuro è giovane

Mitsubishi Electric sostiene UXforKids School Milano

UXforKids School Milano è la prima scuola al mondo di User Experience Design dedicata ai piccoli dai 7 ai 13 anni. Un progetto educativo innovativo che punta a trasformare i più giovani in creatori consapevoli di soluzioni inclusive, sostenibili e orientate al futuro. In linea con il proprio impegno nel promuovere la formazione e lo sviluppo delle nuove generazioni, Mitsubishi Electric supporta la scuola come sponsor, contribuendo alla realizzazione di un percorso didattico che unisce design, cittadinanza digitale, pensiero critico e creatività. "Per noi di Mitsubishi Electric, supportare UXforKids significa confermare il nostro impegno a favore delle nuove generazioni e della loro crescita. Vogliamo contribuire alla formazione di giovani capaci di immaginare e costruire un futuro più inclusivo, sostenibile e digitale, in continuità con i valori che guidano la nostra azienda". Ha dichiarato Alessandro Magrini, HR, GA & Corporate Communication General Manager di Mitsubishi Electric Filiale Italiana.



Apertura del Japan Technical Center

SMC rafforza le proprie capacità di innovazione globale

Sono state ufficialmente avviate le operazioni nel nuovo Japan Technical Center (JTC) di SMC, situato nell'area metropolitana di Tokyo. Il centro si configura come il principale hub globale dell'azienda dedicato alla ricerca e sviluppo, pensato per accelerare l'innovazione e consolidare la leadership tecnologica di SMC su scala internazionale.

Il JTC si distingue per infrastrutture di ricerca di ultima generazione, laboratori altamente specializzati e un ambiente collaborativo pensato per stimolare creatività ed efficienza. Per i clienti e i partner in tutta Europa, l'apertura del Centro rappresenta un passo significativo nella strategia globale di innovazione e permetterà cicli di sviluppo più rapidi, allineati alle esigenze del mercato europeo; maggiore focus su sostenibilità ed efficienza energetica; integrazione con i Technical Centres europei SMC; nuovi modelli globali di collaborazione per ampliare l'accesso dei clienti al know-how ingegneristico SMC.



L'aumento dei costi il principale impatto della guerra per le imprese

Produzione attesa stabile

A marzo 2026 le grandi imprese associate a Confindustria indicano attese di stabilità della produzione rispetto a febbraio. Secondo i risultati dell'indagine rapida sulla produzione industriale, il 45,6% degli intervistati prevede una produzione stabile. Risulta in diminuzione, rispetto al mese precedente, la quota di chi si aspetta un aumento (45,6% da 50,3%). Infine, la quota di coloro che si attendono un calo è pari all'8,8% (Grafico 1).

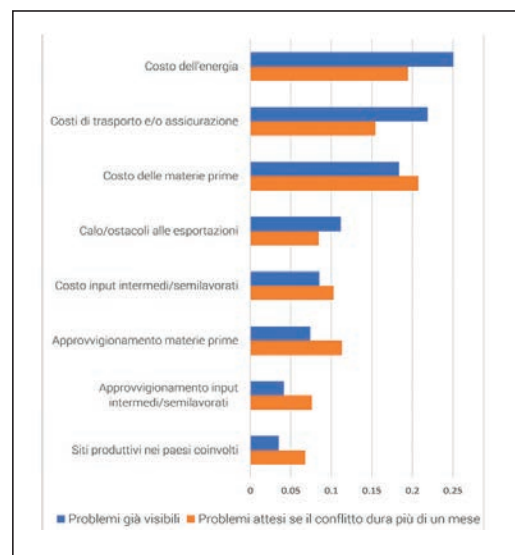
I saldi delle risposte, relativi ai principali fattori che nei prossimi mesi sosterranno o freneranno la produzione, segnalano un peggioramento generalizzato. In particolare, per quanto riguarda i costi di produzione e la disponibilità di materiali.

Gli industriali considerano la domanda e gli ordini i principali fattori di sostegno alla produzione.

Restano in territorio positivo i giudizi

Grafico 2 – Conflitto in Medio Oriente: principali problemi
(Quote %, imprese intervistate)

sulla **disponibilità di manodopera** e le attese sulle **condizioni finanziarie**. Nel questionario di marzo è stato chiesto agli industriali quali siano i principali problemi o gli ostacoli derivanti dal conflitto in **Medio Oriente**, sia con riferimento alle criticità già riscontrate sia a quelle attese nel caso in cui il conflitto dovesse protrarsi per oltre un mese. Dai risultati emerge che i tre principali fattori di tensione sono il **costo dell'energia**, attualmente il più rilevante per il **25,0%** dei rispondenti al quesito, i **costi di trasporto e/o assicurazione (21,9%)** e il **costo delle materie prime non energetiche (18,4%)**. Quest'ultimo è indicato come il prin-



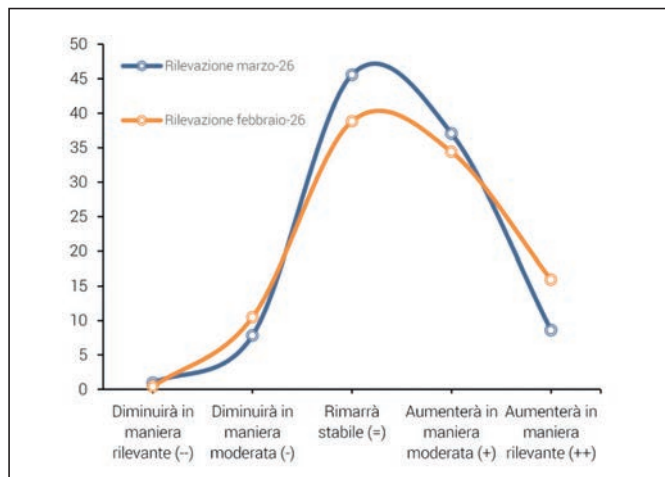
cipale elemento di preoccupazione qualora il conflitto dovesse protrarsi oltre un mese dal 20,7% delle imprese che hanno risposto al quesito. Tra le altre possibili criticità indicate agli intervistati, si osserva che, nel caso in cui il conflitto perduri oltre un mese, aumenta la quota di industriali che esprimono preoccupazione per tali fattori (Grafico 2).

Export e consumi zavorrano l'industria

Positivi, potenzialmente, gli impatti del decreto energia

Peggiora lo scenario a inizio 2026. In Italia, dopo il buon 4° trimestre 2025 (+0,3% il PIL) trainato dagli investimenti del PNRR, a gennaio migliora la fiducia delle famiglie e accelerano

Grafico 1 – Aspettative delle imprese sulla produzione nel mese corrente rispetto al precedente
(Quote % su imprese intervistate)



i servizi. La dinamica dell'industria resta volatile e la risalita lenta, penalizzata dal dollaro più svalutato e da consumi ancora fragili. Il costo dell'energia alto e in salita può scendere grazie alle norme approvate dal Governo.

Positivo il decreto "bollette". Continua il rincaro del prezzo del petrolio: 71 dollari al barile a febbraio (63 a dicembre). Dopo la fiammata a gennaio, il prezzo del gas resta a 33 euro/MWh (da 28 a fine 2025). Il dollaro più svalutato sull'euro (1,18 a febbraio), sull'attesa di una FED più incline ai tagli, attenua solo in parte i rincari (e frena l'export). Il decreto varato dal Governo può ridurre il prezzo dell'energia per famiglie e imprese in modo sostanziale, se approvato dalla Commissione europea.

Risale il costo del credito. A febbraio il tasso sui BTP italiani cala di poco (3,36%), mentre si è fermato l'aumento del Bund in Germania (2,97%): lo spread si restringe ancora (+39 punti base, appena +15 in Spagna). La BCE, intanto, è ferma da metà 2025 a un tasso di riferimento del 2,00%, anche se l'inflazione nell'Eurozona è scesa su valori moderati (+1,7% a gennaio). In tale contesto, il tasso pagato dalle imprese italiane ha esaurito il calo e inverte la rotta (3,58% a dicembre, da 3,38% a settembre).

Investimenti: i segnali restano positivi. Gli indicatori congiunturali evidenziano una tendenza favorevole per gli investimenti in impianti e macchinari: a gennaio migliora la fiducia delle imprese manifatturiere in totale e, in particolare, nella componente dei beni strumentali. Peggiora invece per il terzo mese consecutivo la fiducia delle imprese di costruzioni, penalizzata dai giudizi sugli ordini, sebbene siano favorevoli le attese sui piani di costruzione nei prossimi tre mesi.

Consumi: inizio d'anno ancora lento. A dicembre le vendite al dettaglio sono calate (-0,9% in volume), quasi azzerando la crescita nel 4° trimestre (+0,1%); a gennaio, però, aumentano gli acquisti di autovetture. La fiducia delle famiglie migliora un po' a inizio

2026, mentre il numero di occupati, pur contraendosi lievemente a fine 2025, cresce comunque di +0,3% nel 4°. Cala molto, invece, la fiducia delle imprese nel commercio, sebbene i giudizi sulle vendite restino positivi.

Servizi in accelerazione. A dicembre la spesa dei turisti stranieri cresce poco (+2,5% tendenziale). Nel primo mese del 2026 l'HCOB-PMI, già in zona espansiva, indica un rafforzamento del settore (52,9 da 51,5). Anche la fiducia delle imprese nei servizi segna un aumento robusto a gennaio (103,4 da 100,2).

Industria: debole recupero. A dicembre la produzione industriale è tornata a calare (-0,4%, dopo +1,5%), ma il 4° trimestre è rimasto positivo (+0,9%): c'è una risalita ma fragile, perché i dati mensili sono molto volatili e la domanda (da export e consumi) rimane debole. A gennaio il PMI migliora lievemente, restando in area recessiva (48,1 da 47,9), in lento aumento anche la fiducia delle imprese (89,2 da 88,5).

Export volatile. L'export italiano di beni, seppur in crescita a dicembre (+0,6%, a prezzi costanti), cala nel 4° trimestre (-1,9%). In modesta espansione l'import (+0,1% mensile e +0,4% trimestrale). Dinamiche molto eterogenee tra paesi e settori nel 2025 evidenziano una rapida riconfigurazione degli scambi dopo gli shock: l'export è stato trainato dai farmaci verso gli USA, dai metalli in Svizzera; la filiera farmaceutica ha anche generato gran parte del balzo dell'import da Cina e USA. Le prospettive a gennaio 2026 restano deboli secondo gli ordini esteri manifatturieri, seppure in lieve miglioramento.

Eurozona: segnali di timida ripartenza. Nel 4° trimestre il PIL dell'Area è cresciuto dello 0,3% e l'occupazione dello 0,2%, con risultati positivi nelle principali economie. A dicembre la produzione industriale è diminuita molto (-1,4%), ma restando in lieve aumento nel 4° trimestre (+0,3%). A gennaio gli indici PMI segnalano un'espansione solo dei servizi in Germania e dell'industria in Francia; migliorano anche la fiducia e le aspet-

tative sull'occupazione in tutta l'Area.

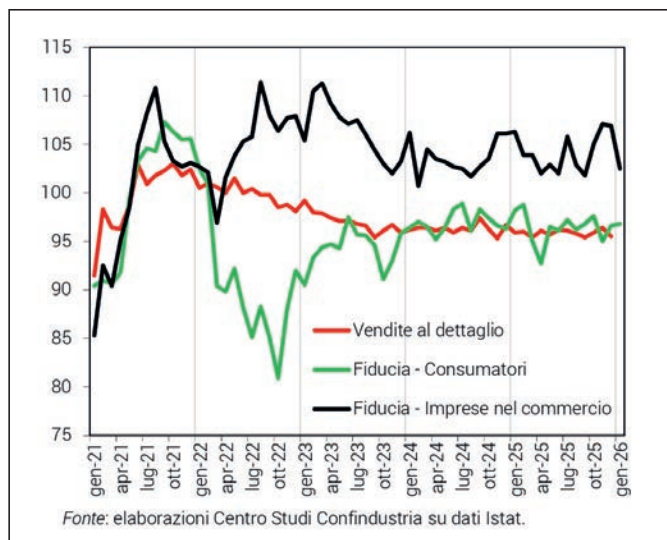
USA: bene l'economia ma debole il lavoro. La produzione industriale a dicembre continua a crescere (+0,4%), proseguendo la dinamica positiva da inizio 2025: il 4° trimestre si chiude a +0,2% e gli indici PMI e ISM manifatturieri confermano un profilo espansivo a gennaio 2026. Anche la creazione di posti di lavoro è migliorata, ma rimane debole (+130 mila unità), dopo un 4° trimestre 2025 in calo (-51 mila).

India: manifattura in espansione. A dicembre la produzione industriale ha accelerato al +7,8% annuo (da +7,2%), sopra le attese; a gennaio il PMI sale a 55,4 (da 55,0), segnalando un miglioramento di ordini, output e occupazione. Sul fronte commerciale, l'accordo USA-India riduce i dazi americani al 18% in media (dal 50%), ma restano dubbi su regole di origine e sull'impegno ad acquisti da parte dell'India per 500 miliardi di dollari in 5 anni, su beni che oggi ammontano a 23.

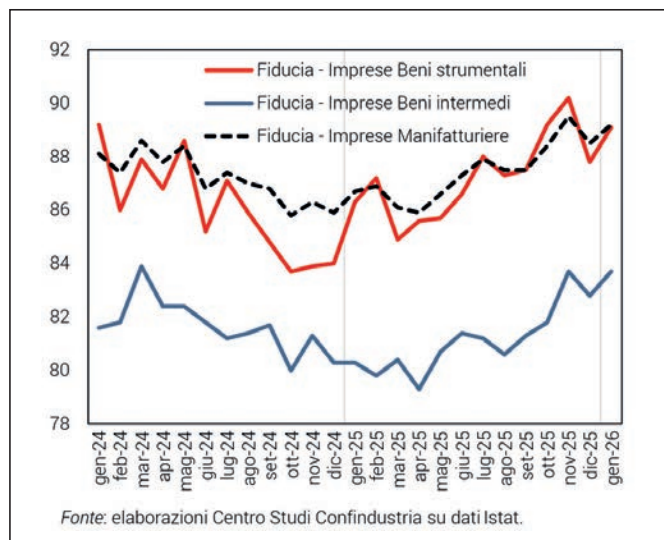
Industria: bene farmaci e metalli, male auto e moda

Ancora giù, ma qualcosa è cambiato. L'industria italiana, in aggregato, nel corso del 2025 è transitata lentamente prima a una fase di "fine caduta", poi verso fine anno a quella di un "parziale e debole recupero": non siamo ancora arrivati a una netta inversione di tendenza. Nella media dell'anno, inoltre, l'industria ha registrato comunque una nuova riduzione in termini di produzione, seppur molto contenuta (-0,2%), dopo l'ampia caduta del biennio 2023-2024 (-2,0% e -4,0%).

Vari settori tornano a crescere. Ci sono indizi di un miglioramento anche a livello settoriale: il numero di settori industriali in crescita è aumentato nel 2025, rispetto al 2024: sono saliti a 9, da 4. Questo perché 6 settori hanno cambiato segno da negativo a positivo (tra cui i macchinari, a un modesto +0,04%) e solo 1 da positivo a negativo (la carta, a un moderato -0,1%). Aumentano i settori in crescita, ma ancora tanti quelli in calo (Italia,



Consumi senza trend di crescita, come la fiducia delle famiglie (Italia, beni, dati mensili, indici: 2021=100, in volume, destag.)



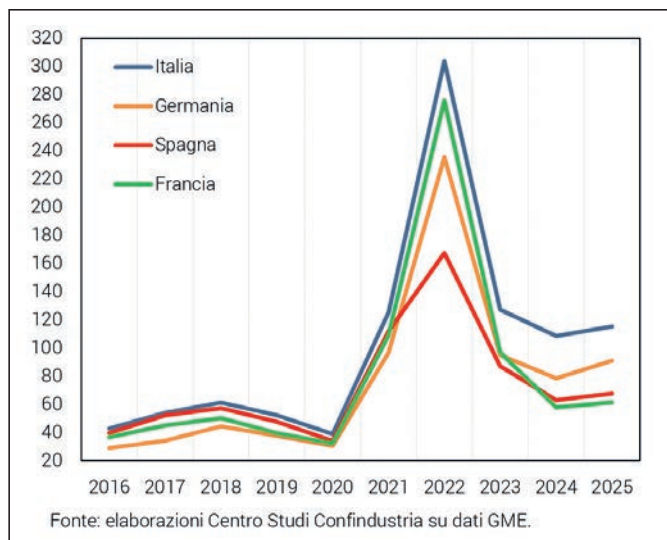
Fiducia delle imprese in ripresa, buon segnale per gli investimenti (Italia, dati mensili, destag., indici: 2021=100)

produzione, var. % 2025 in blu, 2024 rosso, corretti per i giorni) Metallurgia Farmaceutica Mobili Computer, elettronica, ottica Altri mezzi di trasporto Alimentari Riparazione e installazioni Legno Macchinari e apparecchiature Apparecchiature elettriche Carta Minerali non metalliferi Stampa Attività manifatturiere Prodotti in metallo Gomma-Plastica Raffinati petroliferi Chimica Tessili Altre industrie manifatturiere Abbigliamento Prodotti in pelle Automotive-25-20-15-10-5 0 5 10 Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Istat.

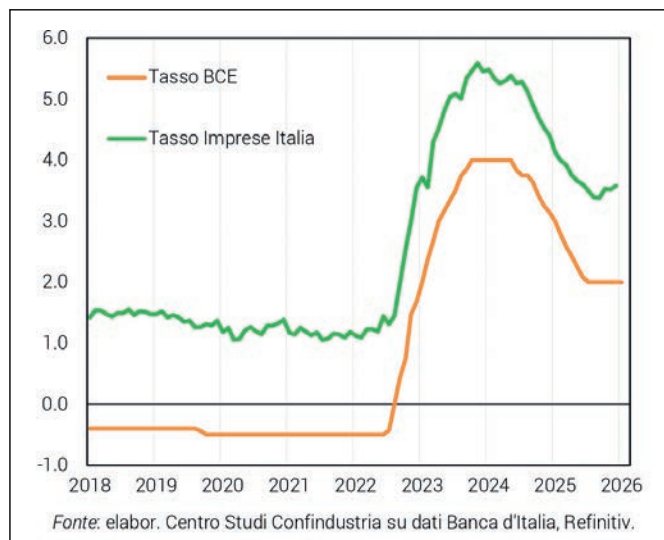
Ma la strada è lunga. Tuttavia, solo 3 settori manifatturieri (su 22) sono cresciuti sia nel 2024 che nel 2025, troppo pochi per una dinamica aggregata robusta. Viceversa, ben 12 settori hanno registrato cali in entrambi gli anni. Il campo di variazione, almeno, è divenuto meno ampio nel 2025, da -10% a +4%, (rispetto al "-23%, +8%" del 2024), soprattutto perché i cali maggiori nel 2025 sono stati più contenuti.

Automotive e "moda" in difficoltà. Questi due settori hanno vissuto due anni di caduta, anche se attenuata nel 2025. Per il settore auto (-10,3%),

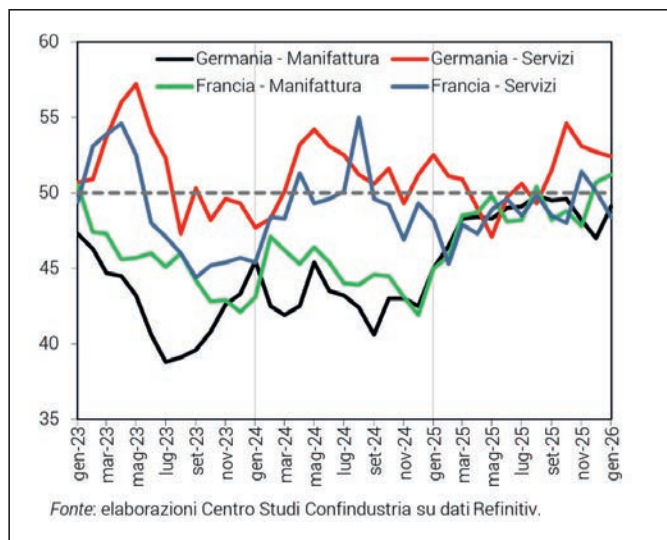
tra i motivi ci sono i prezzi in salita, l'incertezza sulle normative, l'aumento dell'import. Il tessile-abbigliamento-pelli (-5,5% in aggregato) è penalizzato dal calo dell'export e dalla fiducia delle famiglie ancora bassa, in un'economia che cresce poco. La chimica è l'unica che, in controtendenza, segna un calo nel 2025 (-2,6%) più ampio del 2024: è un settore con problematiche strutturali, perché risente dell'energia cara utilizzata anche come materia prima e registra in tutta Europa chiusure di impianti e casi di conversione a nuove pro-



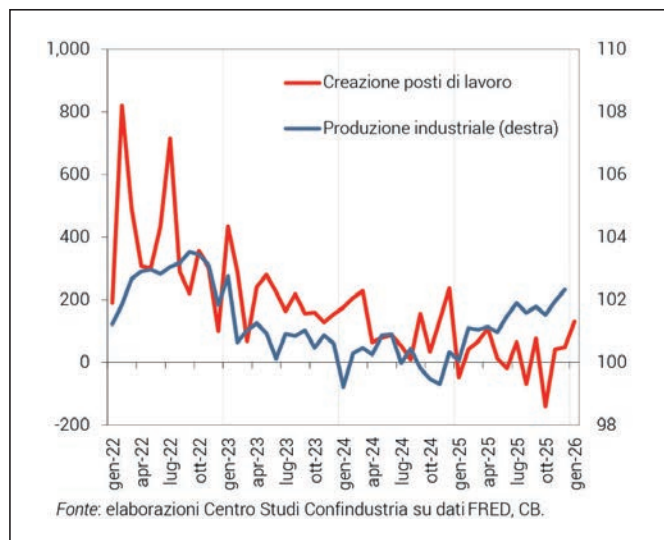
Il prezzo dell'elettricità è molto più alto in Italia (Borse Elettriche nazionali, €/MWh, medie annue)



Con la BCE ferma, il tasso per le imprese italiane non cala più (Valori %, medie mensili)



Eurozona: in Germania crescono i servizi, in Francia l'industria (Indici PMI, dati mensili, soglia neutrale=50)



USA: bene l'attività economica, debole la creazione di lavoro (Dati mensili, migliaia di unità e indice 2017=100)

duzioni (bioraffinerie, accumulo di energia).

Farmaceutica e metallurgia si rilanciano. La farmaceutica, tra i settori in crescita (+3,8%), ha visto salire fortemente l'export: +28,5% su base annua, il più elevato tra tutti i comparti, con un surplus estero di 11,4 miliardi che conferma una forte specializzazione internazionale; spicca la crescita verso gli USA (+54%), legata all'accumulo di scorte. Anche il settore metallurgico (+4,0%) è stato sostenuto moderatamente nel 2025 dal canale dell'export, nonostante gli elevati dazi imposti dagli USA (su acciaio e alluminio).

Alimentare in controtendenza. Il

settore alimentare è cresciuto in entrambi gli anni (+2,6% in media la produzione nel 2024-2025), tra i pochi a non aver subito cadute, insieme agli "altri mezzi di trasporto", nonostante entrambi rallentino nel 2025. Si conferma una caratteristica storica dell'alimentare, cioè l'essere un settore "anti-ciclico", che va bene nei periodi difficili per l'economia. Considerata la sua stazza (15,2% dell'industria, come produzione venduta), l'alimentare dà in tali periodi un vitale supporto al resto dell'attività.

Fattori di ostacolo e di spinta. Ci sono dei fattori trasversali che frenano tutti i settori industriali (anche se con

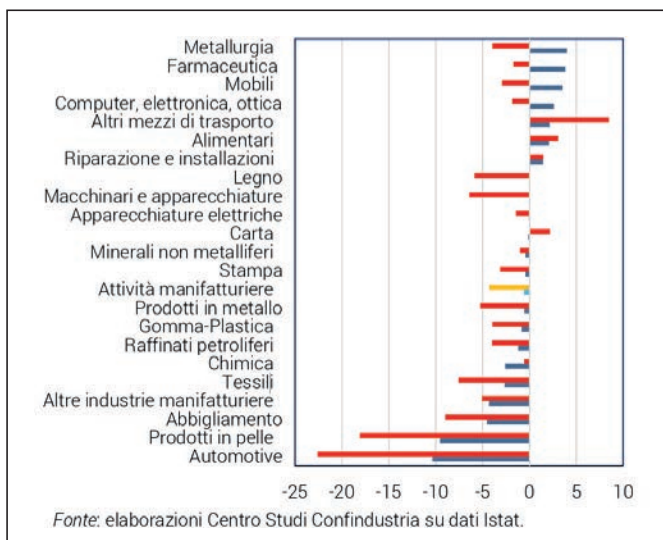
diverse intensità), così come l'intera economia italiana: l'energia cara; il dollaro debole, i dazi e quindi l'export di beni in calo; l'elevata incertezza, l'alta quota di risparmio delle famiglie e quindi i consumi fiacchi. Viceversa, aiutano l'industria i tassi di interesse minori rispetto al 2023, il credito per le imprese che è ripartito, la buona dinamica degli investimenti (specie in macchinari) che crea domanda per vari settori.

Prospettive migliori per il 2026. Per l'anno appena iniziato non sono ancora disponibili hard data di fonte Istat, ma solo alcuni indicatori congiunturali relativi al primo mese, che suggeriscono un lieve miglioramento. La dinamica che dovrebbe prevalere nel 2026, per l'aggregato della manifattura italiana, è di una moderata crescita, tornando quindi al segno positivo dopo 3 anni negativi: si tratterebbe, in realtà, di un parziale recupero dei livelli persi negli ultimi anni. In un simile scenario, alcuni settori potrebbero smettere di perdere produzione, mentre potrebbe aumentare ancora il numero di settori che registrano un aumento. Non abbastanza, in alcuni casi, per sanare le perdite recenti, ma almeno l'inizio di un sentiero positivo. □

Fonte:

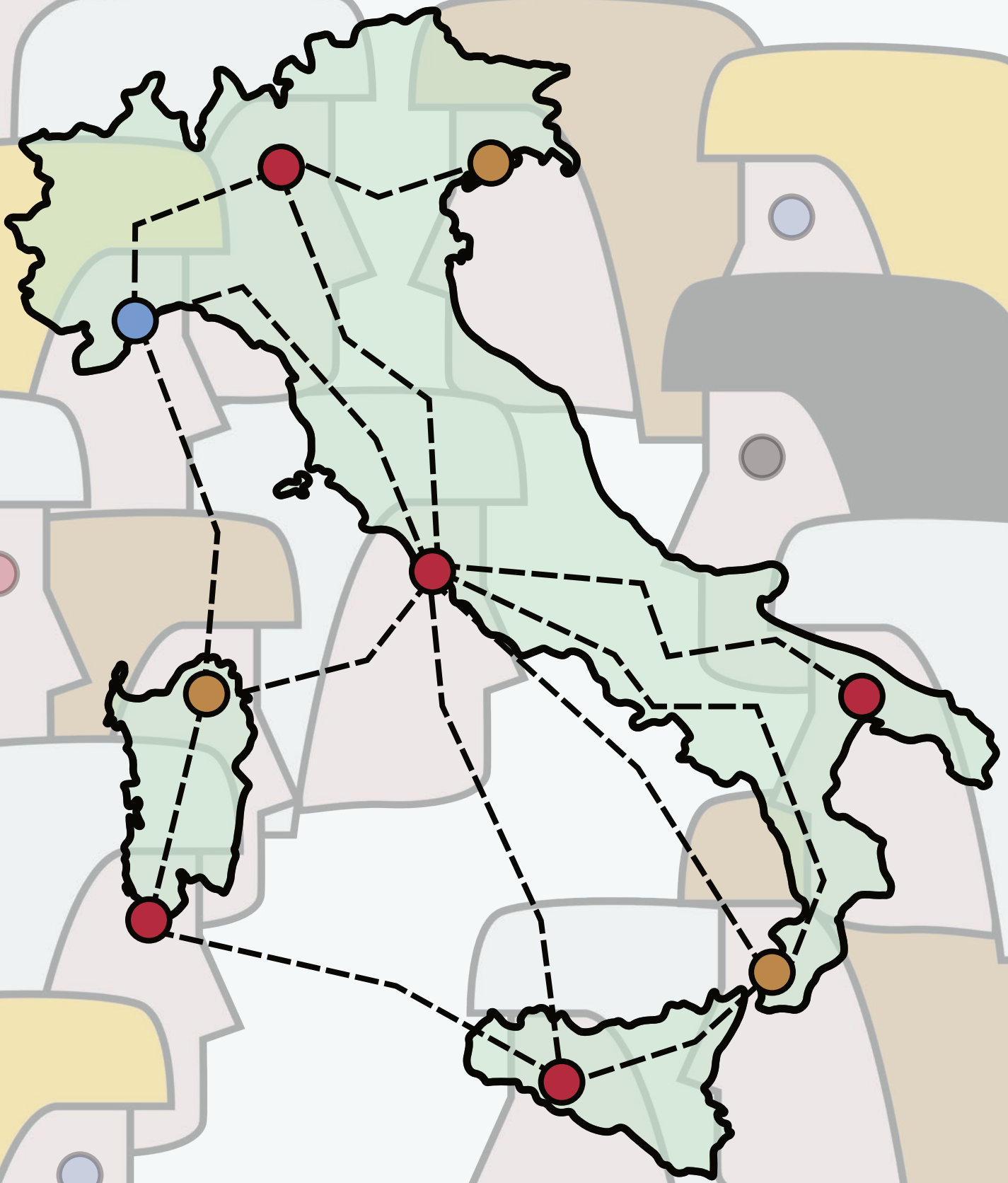
Centro Studi Confindustria

Aumentano i settori in crescita, ma ancora tanti quelli in calo (Italia, produzione, var. % 2025 in blu, 2024 rosso, corretti per i giorni)



La Distribuzione... Serve!

**IL DISTRIBUTORE
INDUSTRIALE**
IL SERVIZIO DI DISTRIBUZIONE INDUSTRIALE



NTN rafforza la rete dei distributori indipendenti

“NTN Partnership Program” di NTN Europe arriva anche in Italia e punta su competenze, crescita condivisa e supporto tecnico

Dopo il successo ottenuto in Germania e Spagna, NTN Europe estende anche all'Italia il proprio “NTN Partnership Program”, iniziativa pensata per rafforzare la collaborazione con i distributori industriali indipendenti. Un progetto strategico che punta su formazione, supporto tecnico e marketing condiviso per costruire una rete distributiva sempre più solida e competitiva. Ne abbiamo parlato con Gian Maria Facheris, Managing Director di NTN Italia.

Il mercato della distribuzione industriale sta attraversando una fase di profonda trasformazione. Consolidamenti, cambi generazionali e nuove dinamiche competitive stanno ridefinendo il ruolo dei distributori tecnici, chiamati sempre più spesso a distinguersi non solo per la disponibilità dei prodotti, ma anche per competenze, servizi e capacità di supporto applicativo.

In questo contesto NTN Europe ha deciso di rafforzare ulteriormente il rapporto con i propri partner commerciali attraverso “**NTN Partnership Program**”, un progetto strategico dedicato ai distributori indipendenti di fiducia del settore industriale. Dopo i risultati positivi ottenuti in Germania, l'iniziativa è stata progressivamente estesa ad altri Paesi europei, tra cui **Spagna, Portogallo, Francia, Italia, Polonia e Svezia**, con l'obiettivo di costruire una rete distributiva sempre più solida e competente.

Il programma nasce con una visione chiara: andare oltre il tradizionale rapporto fornitore-cliente e sviluppare **partnership strutturate e di lungo periodo** con nuove sinergie per essere sempre più reattivi verso un mer-



*Gian Maria Facheris,
Managing Director
NTN Italia*

cato in continuo cambiamento, sostenendo al contempo una crescita reciproca.

“I distributori indipendenti sono strategici per noi. Sono partner di lunga data con una solida competenza tecnica nel settore dei cuscinetti”, ha dichiarato **Eric Malavasi, Senior Vice President NTN Europe**. “Per questo continueremo a sviluppare l'NTN Partnership Program in Europa, che rappresenta un pilastro importante della nostra strategia”.

Un programma strutturato per sostenere la distribuzione

NTN Partnership Program prevede tre livelli di collaborazione – **Ambassador, Associate e Active** – che riflettono il grado di coinvolgimento e sviluppo condiviso tra NTN e i propri distributori.



Un momento dell'intervista, svolta presso la sede NTN Italia, con la presenza della redazione nella figura di Marco Marangoni

Attraverso questo schema i partner possono accedere a una serie di strumenti pensati per rafforzare la loro presenza sul mercato:

- supporto marketing e iniziative di **co-branding**,
- assistenza tecnica privilegiata,
- piattaforme digitali dedicate,
- programmi di **formazione personalizzati**,
- eventi e attività di networking organizzati da NTN Europe.

L'obiettivo è fornire ai distributori non solo prodotti, ma **competenze e strumenti concreti** per affrontare un mercato industriale sempre più esigente.

L'applicazione del programma in Italia

Il vettore di questo progetto nel nostro Paese è NTN Italia, filiale del gruppo NTN Europe: abbiamo incontrato Gian Maria Facheris, Managing Director dell'azienda, che ci ha raccontato l'evoluzione del tutto, presentandoci anche la realtà da lui guidata e di cui ricopre anche il ruolo di Direttore Commerciale Industria.

"Nel 2024 siamo diventati ufficialmente NTN Italia Spa, consolidando la nostra identità all'interno del gruppo, – spiega Facheris – facciamo parte di NTN Europe, realtà da circa

1,3 miliardi di euro di fatturato e oltre 4.500 dipendenti, a sua volta parte della multinazionale giapponese NTN Corporation".

NTN Italia può contare su una rete di **circa 40 distributori industriali**, costruita nel tempo anche attraverso l'integrazione tra i marchi **NTN e SNR**.

"Con il Partnership Program vogliamo fare un passo ulteriore – prosegue Facheris – individuando quei partner con cui costruire un percorso di crescita strutturato e condiviso".

Partnership selettive e progetti di crescita

Il programma è un vero e proprio **percorso di sviluppo basato su progetti concreti**.

Le aziende coinvolte vengono selezionate sulla base di diversi criteri: presenza sul territorio, capacità tecnica, volontà di investire nello sviluppo del business e potenziale di crescita nei diversi mercati industriali.

"Con alcuni distributori abbiamo rapporti storici. Altri sono entrati nella rete negli ultimi anni. In ogni caso non si tratta di scegliere i 'migliori', ma di lavorare con chi è disposto ad affrontare nuove sfide e a sviluppare progetti di crescita", spiega Facheris.

Il programma ha una durata **triennale** e prevede la definizione di un **business plan**

condiviso, con obiettivi di sviluppo progressivi e momenti di verifica periodica.

“Tre anni sono il tempo giusto per avviare le attività, svilupparle e consolidarle. Durante il percorso analizziamo insieme ai partner l'andamento dei progetti e adattiamo le iniziative in base ai risultati ottenuti”.

Marketing, competenze e supporto tecnico

Uno degli elementi centrali del programma è il rafforzamento della **dimensione tecnica e consulenziale** dei distributori.

Oltre al supporto marketing e alle iniziative di co-branding, NTN mette a disposizione dei partner competenze applicative e supporto ingegneristico, elementi sempre più importanti in un mercato dove il valore aggiunto non risiede soltanto nel prodotto.

“Quando un cliente ha un problema applicativo, poter contare sull'intervento di un tecnico specializzato può fare la differenza”, osserva Facheris. “Come produttori e specialisti nel mondo dei cuscinetti, possiamo supportare i distributori nell'analisi delle applicazioni e nella risoluzione delle criticità”.

Il programma include anche **percorsi formativi dedicati**, pensati per rafforzare le competenze dei team di vendita e migliorare la conoscenza delle applicazioni industriali.

Un mercato distributivo in trasformazione

L'introduzione dell'NTN Partnership Program arriva in un momento di forte cambiamento per il settore della distribuzione industriale.

Negli ultimi anni il mercato ha visto **processi di consolidamento, acquisizioni e cambi generazionali** che stanno modificando profondamente la struttura della rete distributiva.

“Molte aziende stanno affrontando passaggi generazionali complessi, mentre altre stanno ridimensionando la propria attività”, osserva Facheris. “Per questo è fondamentale costruire relazioni solide e lavorare insieme su progetti di sviluppo”.

Per Gian Maria Facheris il ruolo del distributore rimane comunque centrale nel sistema industriale italiano, caratterizzato da un tessuto produttivo composto in gran parte **da piccole e medie imprese manifatturiere**.

“Il distributore tecnico è spesso il primo interlocutore per queste aziende. Non fornisce solo componenti, ma competenze, assistenza e supporto applicativo”.



Verso una rete distributiva sempre più solida

Guardando al futuro, l'obiettivo di NTN è consolidare ulteriormente la propria presenza sul mercato industriale europeo attraverso una **rete di partner qualificati e competenti**. L'NTN Partnership Program rappresenta quindi uno strumento strategico per rafforzare le relazioni esistenti e creare nuove opportunità di sviluppo.

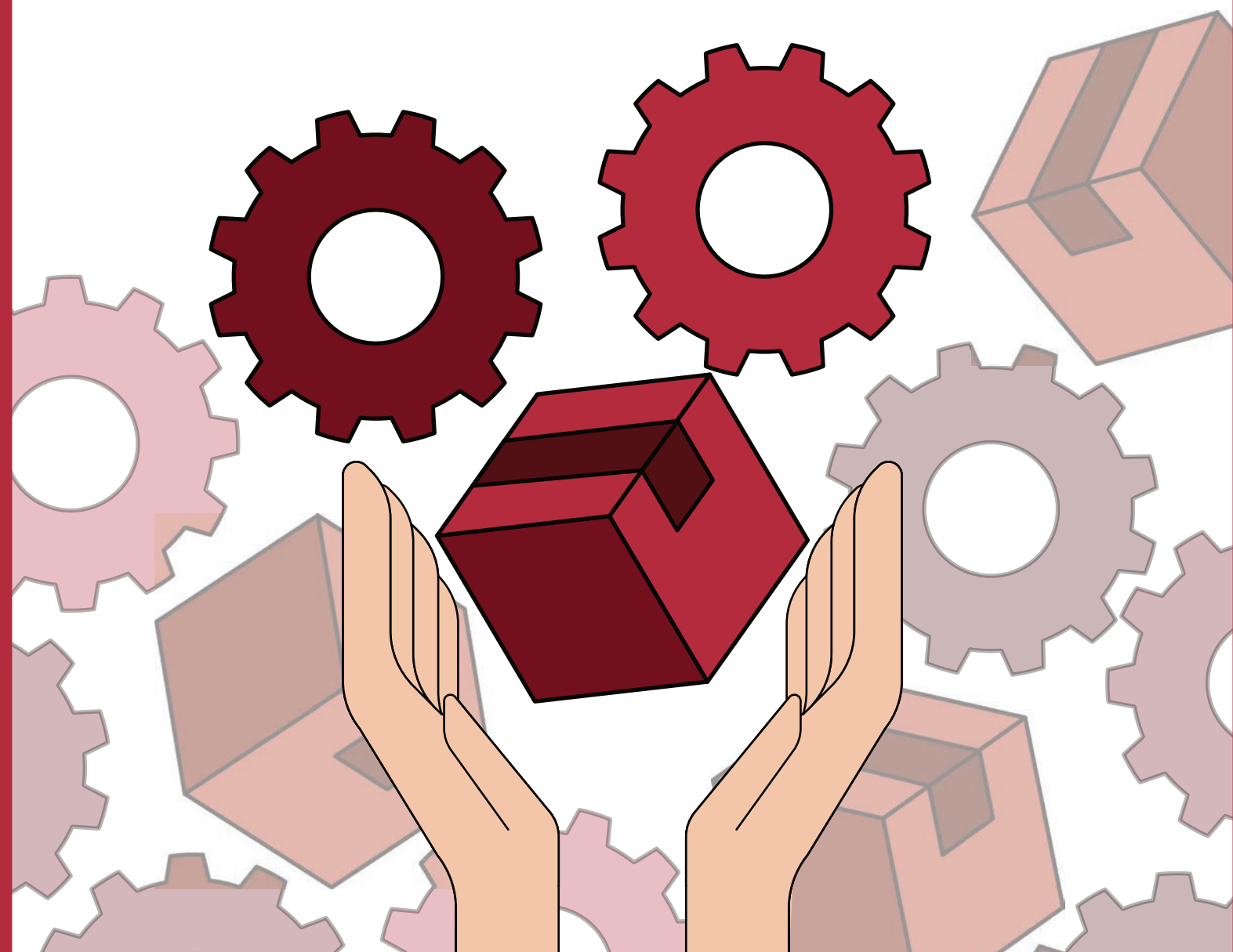
“Il nostro obiettivo è costruire una rete distributiva solida e professionale, capace di crescere insieme a noi”, conclude Facheris. “Non si tratta solo di aumentare i volumi di vendita, ma di creare partnership durature basate su fiducia, competenze e valore per il cliente finale”.

Con l'estensione del programma a numerosi Paesi europei e con nuovi sviluppi previsti nei prossimi anni, NTN Europe conferma così la volontà di investire nella distribuzione indipendente come **elemento chiave della propria strategia industriale**. □

Marco Marangoni

L'industria in buone mani

**IL DISTRIBUTORE
INDUSTRIALE**
DISTRIBUZIONE, VENDITA & MANAGEMENT



Soluzioni di lubrificazione per il testing dei cuscinetti

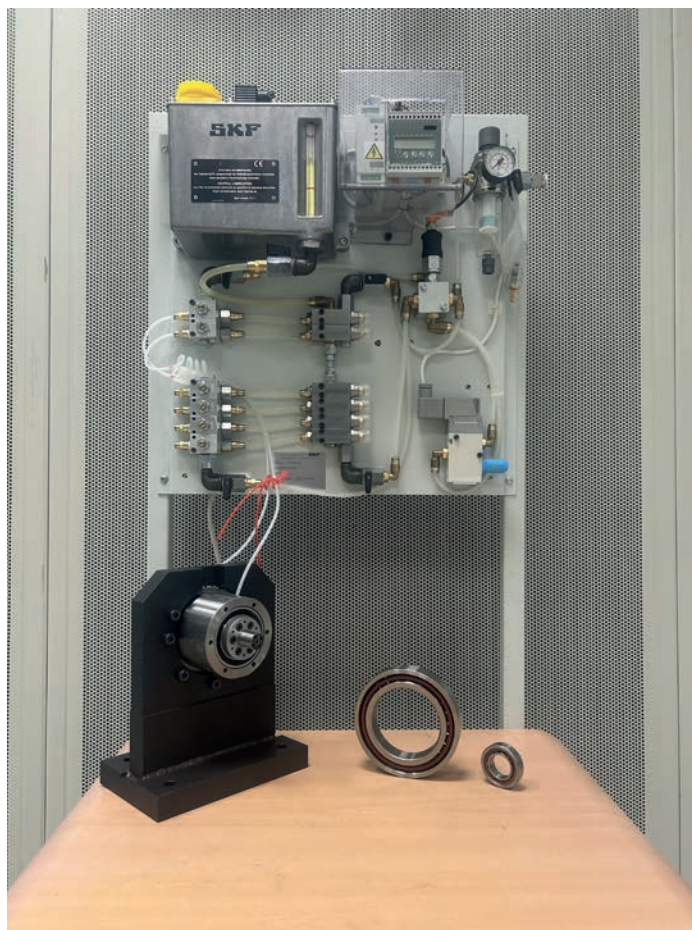
Un innovativo sistema di lubrificazione che migliora l'affidabilità dei test

.....

Il SuPB Testing Centre è il centro di eccellenza di **SKF** in Italia per le analisi delle performance dei cuscinetti Super-precision ed è situato ad Airasca, alle porte di Torino, accanto all'SKF Super-precision centre, la struttura di nuova generazione dedicata ai cuscinetti ad altissima precisione, inaugurata lo scorso settembre.

Il centro utilizza macchine di prova progettate appositamente per testare i cuscinetti SuPB e raccogliere grandi quantità di dati in tempo reale. Grazie a condizioni di test altamente controllate, i dati ottenuti sono di altissima qualità: questo permette di migliorare la progettazione dei cuscinetti e di ridurre i tempi di sviluppo.

Il SuPB Testing Centre ha recentemente introdotto un innovativo sistema di lubrificazione, sviluppato dalla SKF Lubrication Lifetime Solutions di Cormano (MI), una delle strutture del Gruppo svedese in Italia specializzate in soluzioni di lubrificazione. SKF Lubrication Lifetime Solutions nasce 25



anni fa ma vanta una storia di oltre un secolo - grazie a una serie di acquisizioni effettuate nel corso del tempo - e offre componenti a catalogo e progetti ingegneristici realizzati in sinergia con i clienti.

Il sistema nasce dall'esigenza di

trovare un dosaggio più sicuro per il test dei cuscinetti, attraverso un prodotto in grado di garantire flessibilità in fase di implementazione. La quantità di olio e la sua ripetibilità sono infatti essenziali per ottimizzare le performance di cuscinetti e mandrini ad alta velocità.

Il nuovo sistema prevede l'utilizzo di micro-pompe che permettono un dosaggio estremamente preciso e affidabile, mentre la temporizzazione dell'erogazione avviene tramite display e la regolazione della corretta quantità di lubrificante è automatica.

La soluzione consente di supportare al meglio la valutazione della performance di un nuovo design o di una nuova soluzione prima dell'introduzione sul mercato.

È un approccio ancora più standardizzato per controllare e verificare la lubrificazione del cuscinetto. In questo modo è possibile effettuare test sui cuscinetti Super-precision in condizioni estremamente più affidabili rispetto al passato. ■

Cuscinetti con rivestimento ottimizzato per una migliore protezione contro il passaggio di corrente

Il rivestimento ottimizzato del cuscinetto Insutect A garantisce una protezione superiore contro il passaggio di corrente, contribuendo ad aumentare la disponibilità della macchina e a prolungare la durata dei grassi lubrificanti, con un conseguente miglioramento delle prestazioni nei motori di trazione per il trasporto ferroviario, nelle turbine eoliche e nei sistemi di azionamento

.....

Che si tratti di motori di trazione per il trasporto ferroviario, sistemi di energia eolica o tecnologia di azionamenti, l'uso di motori elettrici o generatori con convertitori di frequenza è sempre più la norma. Per quanto riguarda i cuscinetti volventi, questa tendenza comporta sempre il rischio che si verifichi una tensione elettrica tra l'anello interno e quello esterno. Il passaggio di corrente può danneggiare in modo significativo i lubrificanti, gli elementi volventi e le piste causando un cedimento prematuro dei cuscinetti. Di conseguenza, l'attuazione di misure per prevenire tali danni e guasti è consigliabile fin dalle prime fasi di pianificazione. A tale scopo, **Schaeffler** offre cuscinetti isolati elettricamente contraddistinti dalla serie J20G per mitigare questo rischio.

I cuscinetti della serie J20G di Schaeffler sono dotati di un rivestimento Insutect A ottimizzato, che offre una protezione ancora mag-



Il passaggio di corrente può danneggiare in modo significativo i lubrificanti, gli elementi volventi e le piste, causando un cedimento prematuro dei cuscinetti



I cuscinetti della serie J20G di Schaeffler sono dotati di un rivestimento Insutect A ottimizzato, che offre una protezione ancora maggiore contro il rischio di passaggio di corrente

giore contro il rischio di passaggio di corrente. Ovunque la corrente possa fluire attraverso i cuscinetti, un isolamento robusto è essenziale. Senza di esso, le correnti parassite possono causare danni significativi e usura ai cuscinetti volventi e ai lubrificanti, con conseguenti tempi di fermo non pianificati ed elevati costi di manutenzione. Con questi cuscinetti i clienti beneficiano della lunga esperienza di Schaeffler nell'isolamento di corrente e possono migliorare significativamente l'affidabilità dei loro sistemi.

Il nuovo processo di rivestimento offre una maggiore protezione dell'isolamento

Le superfici esterne degli anelli esterno e interno sono rivestite con Insutect A, un rivestimento isolante in ossido di alluminio applicato mediante trattamento al plasma. Schaeffler ha perfezionato il processo di rivestimento dei cuscinetti per una protezione maggiormente affidabile contro il passaggio di corrente per fornire una protezione dell'isolamento più efficiente, anche in condizioni operative difficili come

in presenza di elevata umidità. Il risultato è una riduzione dei costi di manutenzione, una maggiore disponibilità e sicurezza operativa della macchina, nonché una maggiore durata del grasso lubrificante. I nuovi cuscinetti possono resistere a tensioni continue di almeno 3,000 volt e hanno un'impedenza superiore e una resistenza ohmica di almeno 250 megaohm. Il rivestimento in ossido di alluminio è estremamente duro, resistente all'usura e un buon conduttore di calore. I cuscinetti sono disponibili di serie nelle varianti J20GA, J20GB e J20GI per soddisfare diverse esigenze. Lo spessore del rivestimento J20GB offre una maggiore protezione per correnti elettriche più elevate, come quelle che si incontrano nel settore ferroviario. Il massimo livello di protezione si ottiene con i cuscinetti dotati di anello interno rivestito (J20GI). Altre varianti sono disponibili su richiesta.

Dimensioni secondo DIN 616 per la massima flessibilità

Le dimensioni esterne dei cuscinetti sono conformi alle dimensio-

ni specificate nelle norme DIN 616, il che significa che hanno le stesse dimensioni e tolleranze dei cuscinetti standard e offrono un'intercambiabilità senza soluzione di continuità. I cuscinetti radiali a sfere e i cuscinetti a rulli cilindrici sono più comunemente utilizzati con rivestimenti in ossido di alluminio, sebbene siano disponibili su richiesta anche altri modelli di cuscinetti dotati di rivestimento. I cuscinetti con rivestimento Insutect A di Schaeffler soddisfano tutti i requisiti relativi alla durata d'esercizio, agli intervalli di manutenzione, alla sicurezza operativa e all'efficienza dei costi.

Oltre ai cuscinetti con anelli rivestiti, Schaeffler offre cuscinetti ibridi con elementi volventi in ceramica, che offrono la massima resistenza al passaggio di corrente. Per applicazioni con requisiti complessi o diametri esterni inferiori a 120 mm, gli esperti Schaeffler raccomandano l'uso di cuscinetti ibridi. Il portafoglio completo di Schaeffler garantisce ai clienti la possibilità di trovare la soluzione giusta per ogni applicazione. □

Cyber attacchi, l'Italia tra i Paesi più colpiti al mondo: ma quanto tempo serve alle aziende per ripartire?

di Andrea Stecconi, CEO di Execus

Il 9,6% degli incidenti cyber registrati a livello globale nel 2025 ha avuto come bersaglio aziende e infrastrutture italiane. In termini assoluti, 507 attacchi gravi secondo il Rapporto Clusit 2026, contro i 357 dell'anno precedente: una crescita che colloca il Paese tra le economie avanzate più esposte alla minaccia informatica. I dati operativi dell'Agenzia per la Cybersicurezza Nazionale confermano tale tendenza: a gennaio 2026 il CSIRT Italia ha rilevato 225 eventi cyber, il 42% in più rispetto ai 158 di dicembre 2025, con 39 incidenti a impatto confermato. Tra i settori più colpiti,

il manifatturiero (19%), il tecnologico (16%) e la sanità (12%).

Di fronte a questo scenario, la risposta del sistema produttivo è misurabile, con le aziende che stanno aumentando sempre più gli investimenti in sicurezza informatica. Secondo Gartner, la spesa globale per la cybersecurity ha raggiunto 213 miliardi di dollari nel 2025, con una crescita superiore al 12% su base annua, e potrebbe arrivare quest'anno a circa 240 miliardi. In Italia, secondo l'Osservatorio Cybersecurity & Data Protection del Politecnico di Milano, il mercato nazionale ha raggiunto 2,78 miliar-

di di euro nel 2025, +12% sull'anno precedente, con sette grandi aziende su dieci che prevedono un ulteriore incremento del budget nel 2026.

Tuttavia, l'aumento degli investimenti in cybersecurity non si traduce automaticamente in una reale capacità di sicurezza: i dati ci dicono che solo il 2% delle aziende ha implementato un modello di cyber-resilience esteso a tutta l'organizzazione, mentre la maggior parte continua a operare con sistemi di sicurezza frammentati. Tra le PMI italiane, il Cyber Index PMI promosso dall'Agenzia per la Cybersicurezza Nazionale, rileva che solo il 15% delle PMI italiane adotta un approccio strutturato alla cybersecurity, mentre il 56% mostra livelli di consapevolezza ancora bassi o molto limitati.

Il paradosso è che molte organizzazioni dispongono già di firewall, sistemi di protezione e soluzioni di backup, ma non hanno una visione completa del proprio livello di resilienza. Secondo il World Economic Forum, il 54% delle grandi organizzazioni considera proprio la complessità delle infrastrutture digitali e delle supply chain uno dei principali ostacoli alla cyber-resilience, mentre il 90% non ha ancora un livello di maturità sufficiente per contrastare le minacce più avan-





zate. Pertanto, più un'azienda è interconnessa, più è esposta, e più fatica a proteggersi in modo coerente. Ma questa complessità non incide solo sulla prevenzione degli attacchi, influisce soprattutto sulla capacità di ripartire quando un incidente si verifica.

La domanda allora diventa inevitabile: quanto tempo serve davvero

alle aziende per ripartire dopo un attacco informatico? Secondo Statista, il downtime medio delle aziende statunitensi dopo un attacco ransomware è di 24 giorni e il costo medio per organizzazione supera 1,8 milioni di dollari, considerando fermo operativo, perdita di produttività e attività di recovery; per le violazioni di dati in senso più

ampio, il costo medio globale sale oltre i 4 milioni di dollari. Il caso CrowdStrike del luglio 2024 offre un esempio concreto di questi ordini di grandezza: un aggiornamento software difettoso ha bloccato circa 8,5 milioni di sistemi Windows, colpendo compagnie aeree, banche e ospedali in tutto il mondo. La causa tecnica è stata identificata rapidamente, ma il ripristino completo ha richiesto giorni e le perdite dirette per le aziende Fortune 500 sono state stimate a 5,4 miliardi di dollari, con copertura assicurativa cyber largamente insufficiente rispetto all'esposizione reale.

Ciò dimostra quanto la cybersecurity non dipenda solamente dalla presenza di firewall o sistemi di backup per la prevenzione degli attacchi, ma anche e soprattutto dalla capacità di conoscere e testare in anticipo i propri processi di ripristino per garantire continuità operativa anche in condizioni di crisi. In altre parole, dalla maturità della propria **cyber-resilience**.

Normative europee come NIS2 e DORA stanno andando in questa direzione ampliando le responsabilità del management, chiedendo alle aziende non solo di proteggere i sistemi ma di dimostrare resilienza operativa e capacità di gestione degli incidenti. Tuttavia, in uno scenario in cui gli attacchi informatici sono sempre più frequenti, la vera differenza non è tra chi viene colpito e chi no, ma tra chi riesce a ripartire rapidamente e chi rimane fermo per giorni o settimane. È proprio nella capacità di conoscere, misurare e testare i tempi di ripartenza – e quindi ridurre drasticamente il tempo necessario per tornare operativi – che si misura oggi la maturità della cybersecurity aziendale. □



Tester one-box di comunicazioni radio

Una soluzione per affrontare le complessità specifiche della comunicazione satellitare

CMX500 è il tester one-box con funzioni di segnalazione progettato da **Rohde & Schwarz** in una piattaforma versatile e all-in-one per effettuare i test su reti e dispositivi NTN. Supporta le tecnologie NR-NTN, NB NTN e Direct-to-Cell (D2C, DTC) con un unico strumento e permette di verificare tutte le tecnologie NTN, sia a livello di rete sia di dispositivo, senza la necessità di ricorso a vari strumenti. In questo modo accelera lo sviluppo e garantisce la qualità dei servizi NTN da implementare con fiducia.

Configurazioni e funzionalità

Il tester CMX500 Rohde & Schwarz supporta due configurazioni principali: l'emulazione completa della rete di accesso satellitare (SAN) per i produttori di dispositivi, che simula l'architettura NTN completa per collaudare i dispositivi in modo esaustivo, e l'emulazione della rete gNB e 5G core per gli operatori di reti satellitari, che permette di validare i componenti della rete satellitare rispetto alle tecnologie cellulari conformi agli standard. Sebbene sia uno strumento consolidato nell'ecosistema 5G, Rohde & Schwarz ha recentemente ampliato in modo significativo le sue funzionalità per affrontare le complessità specifiche della comunicazione satellitare.

Costellazioni satellitari in tempo reale

Il Constellation Insight Tool miglio-



ra ulteriormente il tester Rohde & Schwarz, per supportare più facilmente gli scenari di test NTN. Questo software consente ai tecnici di visualizzare le costellazioni satellitari in tempo reale, gestire la mobilità e osservare le traiettorie, creando efficacemente un gemello digitale del cielo in tempo reale. Consente di gestire le procedure di handover in modo automatico, integra i dati precisi sulle effemeridi per simulare la mobilità in modo realistico e prevede la compensazione delle perturbazioni dei segnali per supportare scenari di handover complessi. Inoltre, il tester CMX500 supporta i test di conformità NTN e di accettazione da parte degli operatori, offrendo il numero più elevato di casi di test convalidati per NR-NTN secondo le specifiche 3GPP Rel.17. Le prove di validazione sono state condotte in tutti e tre i domini di test critici: test di conformità del protocollo (PCT), radiofrequenza (RF) e gestione delle risorse radio (RRM).

Test più accurati e flessibili

Il tester Rohde & Schwarz distingue tra emulazione della propagazione e fading, e affronta gli effetti del canale spazio-terra, come Doppler, ritardo e dispersione, separatamente dai disturbi terrestri, come riflessioni e Doppler indotto dal ricevitore. Ciò consente di modellare e controllare gli effetti del canale spazio-terra e i disturbi terrestri indipendentemente l'uno dall'altro, consentendo test più accurati e flessibili degli scenari NTN.

Una soluzione per diverse necessità

Man mano che le reti NTN maturano insieme alle reti 5G e si preparano all'evoluzione verso le reti 6G, superare ostacoli tecnici significativi è fondamentale per sfruttarne appieno il potenziale. A differenza delle reti terrestri, le reti NTN presentano, infatti, sfide di comunicazione uniche, a causa della natura dinamica dei satelliti. Il rapido movimento dei satelliti causa frequenti cambiamenti nelle caratteristiche del segnale. Un'ulteriore complessità deriva dall'uso di molteplici tipologie di orbite (LEO, MEO, GEO) e bande di frequenza, che spesso richiedono l'utilizzo di tecniche di accesso a multiplazione di frequenza (FDD) anziché a multiplazione di tempo (TDD), come invece avviene più frequentemente nelle moderne reti terrestri. La soluzione Rohde & Schwarz risponde a queste esigenze. □

Pinza amperometrica a potenza elevata

Misurazioni precise per comparti a forte consumo energetico

Settori chiave quali il fotovoltaico e la mobilità elettrica, ma anche linee di alimentazione di impianti industriali, necessitano di misurare con precisione correnti e tensioni eccezionalmente elevate. Nello sviluppo della pinza amperometrica VC-771 PV, il team di ha posto particolare enfasi proprio su tali esigenze, integrando la capacità di gestire valori di misura elevati, oltre a una vasta gamma di funzionalità pratiche e indispensabili. La pinza amperometrica, sviluppata dal team Voltcraft, va ad arricchire la vasta gamma di prodotti della **Conrad Sourcing Platform**, che consente di coprire il fabbisogno tecnico in modo semplice, centralizzato ed efficiente.

Un'ampia gamma di funzioni per applicazioni versatili

La possibilità di misurare correnti alternate fino a 1500 A, correnti continue fino a 2000 A e tensioni fino a 1000 V in AC e 1500 V in DC apre la strada a un'ampia varietà di applicazioni in campo fotovoltaico: le tensioni e le correnti delle stringhe in un impianto fotovoltaico possono così essere rilevate in modo continuo, senza interruzioni. Grazie all'apertura delle ganasce di 52 mm è possibile verificare agevolmente anche cavi con sezioni elevate. Rile-



vare correnti AC fino a 1500 A senza interruzione, ad esempio su motori elettrici o trasformatori, è essenziale anche nelle attività di manutenzione e riparazione di impianti e macchinari in linee di produzione. Nei settori dell'automazione e dell'industria è fondamentale poter garantire un'elevata accuratezza durante le misurazioni su azionamenti a frequenza variabile e inverter quando il filtro passa-basso è attivato.

Ampio spettro di prestazioni

La pinza amperometrica VC-771 PV non eccelle solo nelle misurazioni di precisione di correnti e tensioni elevate, ma la sua dotazione copre

un ventaglio di prestazioni eccezionalmente ampio: garantisce letture chiare e precise grazie al display a cristalli liquidi da 6000 count con retroilluminazione automatica per l'impiego in condizioni di scarsa luminosità. Per i tecnici mette a disposizione funzionalità dedicate, tra cui il Bluetooth per la registrazione dei dati tramite app e l'illuminazione attivabile del punto di misura in prossimità della testa della pinza. A completare il pacchetto troviamo utili funzioni quali il rilevamento di tensioni senza contatto (NCV), il mantenimento dei valori (Data Hold), MIN/MAX e la misurazione di frequenza e temperatura.

Robustezza e affidabilità

La parte hardware della VC-771 PV supera anche le verifiche più rigorose, distinguendosi per funzioni affidabili già comprovate sul campo, tra cui la generazione di segnalazioni in caso di sovraccarico o di batteria in esaurimento e lo spegnimento automatico dopo un periodo di inattività. Protetta da polvere e spruzzi d'acqua con grado di protezione IP54, molto resistente e provvista di un robusto involucro in gomma, la pinza amperometrica garantisce prestazioni affidabili anche in ambienti gravosi. □

Microcontrollori e sensori

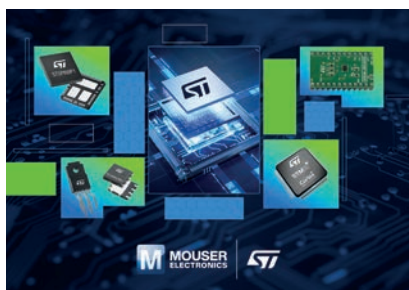
Alte prestazioni e basso consumo

Mouser Electronics

è distributore globale autorizzato delle soluzioni ST-Microelectronics, leader nei semiconduttori e componenti elettronici con un portafoglio di oltre 18.000 prodotti – più di 13.000 disponibili a magazzino e pronti alla spedizione.

I microcontrollori STM32 a 32 bit, basati su core Arm® Cortex®-M, uniscono alte prestazioni, elaborazione in tempo reale e bassi consumi. Grazie al design scalabile, offrono il giusto equilibrio tra efficienza, prestazioni e sicurezza per un'ampia gamma di applicazioni, dall'IoT alla robotica, fino all'automazione.

I sensori di movimento industriali ST garantiscono prestazioni elevate e consumi ridotti, con disponibilità a lungo termine. Ideali per Industria 4.0 e 5.0, assicurano precisione, affidabilità e sicurezza in applicazioni come robotica, monitoraggio e stabilizzazione.



Giunti a sei fasci elicoidali

Per il controllo del movimento di precisione

Ruland ha presentato i giunti a sei fasci elicoidali della serie D, ampliando la propria gamma per offrire una delle selezioni più complete di giunti standard per applicazioni di controllo del movimento di precisione. Caratterizzati da un campo di forature dei mozzì fino

a 25 mm, compensazione del disallineamento angolare fino a 7 gradi e finitura anodizzata per una maggiore resistenza alla corrosione, hanno un design a sei fasci elicoidali che garantisce rigidità torsionale superiore rispetto ai giunti a uno o quattro fasci. La serie D amplia le soluzioni standard disponibili per applicazioni servoassistite e di controllo del movimento leggere e medie, consentendo ai progettisti di usare giunti standard senza ricorrere a componenti speciali, semplificando progettazione, qualificazione e approvvigionamento. Prodotti negli USA e distribuiti in Italia da **Getecno**, sono indicati per encoder, sistemi di posizionamento, robotica, dispositivi medicali e apparecchiature di automazione.



Fotorelè di nuova generazione

Ultracompati e resistenti al calore

Toshiba annuncia il lancio di quattro fotorelè alimentati a tensione - TLP3407SRB, TLP3412SRB, TLP3412SRHB e TLP3412SRLB - progettati per soddisfare le esigenze in evoluzione dei progettisti che operano su apparecchiature di test e misura di prossima generazione. Sono progettati per funzionare a temperature fino a 135°C e sono alloggiati in un package S-VSON4T ultracompatto, che misura appena 1,45 × 2,0 mm (tipo). Offrono una temperatura massima di esercizio più elevata rispetto ai prodotti esistenti e garantiscono prestazioni affidabili anche negli ambienti più gravosi dal punto di vista termico, come i tester per semiconduttori automotive, i sistemi di burn-in e le schede di test. Il package S-VSON4T supporta inoltre il montaggio ad alta densità, consentendo agli ingegneri di integrare più relè in uno spazio limitato su scheda senza compromettere le prestazioni o l'affidabilità.



Imaging acustico per turbine eoliche

Allerta precoce contro i guasti alle trasmissioni

Con la crescita della capacità energetica eolica a livello mondiale, garantire l'affidabilità delle trasmissioni meccaniche nelle turbine è diventato essenziale. **Flir** ha

introdotto una serie di telecamere avanzate per l'imaging acustico in grado di rilevare i rumori anomali che si verificano quando un cuscinetto mostra i primi segni di guasto. Queste telecamere portatili sono strumenti non intrusivi e possono captare i suoni da una distanza significativa, garantendo la sicurezza dell'operatore. Leggeri e tecnologicamente avanzati sono progettati per offrire un sistema di allerta precoce utile per la manutenzione preventiva. Oltre al rilevamento di anomalie nei cuscinetti e nei sistemi di trasmissione meccanica delle turbine eoliche, sono anche in grado di identificare perdite nei sistemi ad aria compressa o a gas e di rilevare scariche parziali nei sistemi elettrici.



LA PRODUZIONE

Addio fermi macchina

La manutenzione predittiva diventa un gioco da ragazzi con OPTIME

Il tempo è denaro: un guasto imprevisto può bloccare intere linee di produzione, causando perdite economiche significative. Ma cosa succederebbe se potessi prevedere il futuro dei tuoi macchinari? Grazie all'ecosistema OPTIME di **Schaeffler**, eliminare i fermi macchina non programmati non è più un'impresa complessa, ma una realtà alla portata di tutti.

Nato dalla decennale esperienza di Schaeffler nell'ingegneria dei cuscinetti e nell'analisi delle vibrazioni, OPTIME è la soluzione intelligente che trasforma la manutenzione da reattiva a predittiva. Ecco perché sta rivoluzionando la gestione degli impianti.

Uno dei maggiori ostacoli all'adozione di sistemi di monitoraggio è spesso la complessità di installazione. OPTIME abbatte questa barriera: grazie alla funzionalità plug-and-play, gestori e manutentori possono configurare e integrare centinaia di punti di misura



e lubrificazione in pochissime ore. Non serve essere un esperto di analisi dati per gestire l'impianto. L'ecosistema è stato progettato per essere facile da utilizzare sia da profili junior che da tecnici esperti. Attraverso un'app mobile intuitiva e premiata per il suo design, è possibile avere una visione d'insieme delle macchine anche a distanza, ricevendo allarmi chiari e analisi automatizzate.

Il vero valore aggiunto di OPTIME è la capacità di rendere facile decidere. Grazie alla diagnostica professionale in cloud e ai dati precisi sullo stato dei punti di lubrificazione, i responsabili possono pianificare gli interventi di manutenzione con estrema precisione, eliminando ogni incertezza. In un mercato che corre veloce, l'ecosistema OPTIME rappresenta il partner ideale per chi vuole un impianto sempre efficiente, intelligente e, soprattutto, senza interruzioni.

LOCTITE® 55 è pronto per il futuro

Il sigillaraccordi con formulazione senza ingredienti PFAS/PTFE

Henkel Adhesive Technologies ha presentato il prodotto che offre le prestazioni e la durabilità già apprezzate dagli installatori del settore termoidraulico e, con la nuova formulazione, mette a disposizione dei professionisti una soluzione affidabile, che anticipa le normative di settore ed è pronta a soddisfare le esigenze attuali e future dei clienti.

LOCTITE® 55 è la soluzione ideale per sigillare i raccordi filettati di caldaie e impianti termoidraulici; poiché non necessita di polimerizzazione, garantisce un fissaggio istantaneo alla massima pressione. A differenza del nastro in PTFE non si sfilaccia durante l'installazione e mantiene i giunti completamente regolabili anche dopo la sigillatura. Il prodotto è molto semplice da utilizzare ed è certificato per applicazioni con gas, acqua potabile, ossigeno e idrogeno (certificazioni: DVGW, WRAS, NSF, BAM, Kiwa Gastec). La nuova formulazione priva di ingredienti PFAS/PTFE



mantiene tutte le proprietà sigillanti di LOCTITE® 55 e, risultando già allineata alle normative in arrivo, rappresenta un ulteriore passo avanti verso l'adozione di standard sempre più elevati. Il packaging di LOCTITE® 55, recentemente ridisegnato, ha migliorato ulteriormente la praticità di utilizzo sulla base dell'esperienza di installatori e idraulici: grazie al coperchio integrato e trasparente e al filo pre-tensionato, l'applicazione è diventata ancora più agevole, semplificando anche la verifica della quantità residua di prodotto. Realizzata con il 70% di plastica riciclata, la confezione è stata premiata con diversi riconoscimenti nel mondo

del design, tra cui il German Packaging Award, il WorldStar Packaging Award e il prestigioso Red Dot Award 2025 for Sustainable Design.

La nuova formulazione di LOCTITE® 55 è ora disponibile presso i migliori distributori di materiali per la termoidraulica.

INDICE

CONRAD ELECTRONIC	27	ROHDE & SCHWARZ	26
GETECNO	28, 30	RS COMPONENTS	10
HENKEL	29	SCHAEFFLER	11, 22, 29, 32
IGUS	10	SKF AUTOMOTIVE	21
MITSUBISHI ELECTRIC	11	SMC	11
MOUSER ELECTRONICS	28	TELEDYNE FLIR	28
NTN	17, 18, 19	TOSHIBA	28
PARKER HANNIFIN	2	USAG	10



RODOBAL®



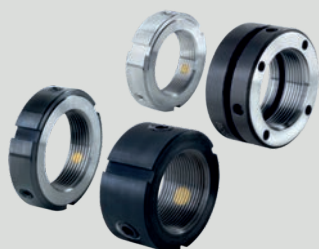
AURORA®



PERMAGLIDE®



RODOGRIP®



RODOFLEX®



RULAND®



RODOSET®





LA DISTRIBUZIONE NON SI FERMA MAI!



**IL DISTRIBUTORE
INDUSTRIALE**
INDUSTRIE E SERVIZI PER L'INDUSTRIA



We pioneer motion

Utilizza tutte le prospettive



FAG OPTIME E-CM, novità dell'ecosistema OPTIME, aggiunge la salute elettrica del motore in corrente alternata per completare il condition monitoring della macchina. Problemi di isolamento in fase di sviluppo, così come altri guasti elettrici, possono essere rilevati in anticipo.