

IL DISTRIBUTORE INDUSTRIALE

DISTRIBUZIONE, VENDITA & MANAGEMENT

Aut. N°LO-NO/00-489/24/02.2022 - TIMGlobal Media srl



Carlo Contasta,
Vicepresidente FEDERTEC



Mauro Rizzolo, Presidente FEDERTEC & Deputy
Country Manager di Schaeffler Italia



Claudio Baravelli,
Category Director di Rubix

THE BEST OF 2024 Le Interviste di Copertina!



Segui
IL DISTRIBUTORE
INDUSTRIALE
su LINKEDIN

10 EXECUTIVE
CORNER

21 IMMAGINE
INDUSTRIA
Il Mercato dell'Utensileria

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 - DICEMBRE 2024



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

9. Echi di Mercato

10. Executive Corner

15. The Best of 2024: Le Interviste di Copertina

21. Immagine Industria – Il Mercato dell'Utensileria

23. Immagine Industria: Maurizio Calce, Rubix S.p.A.

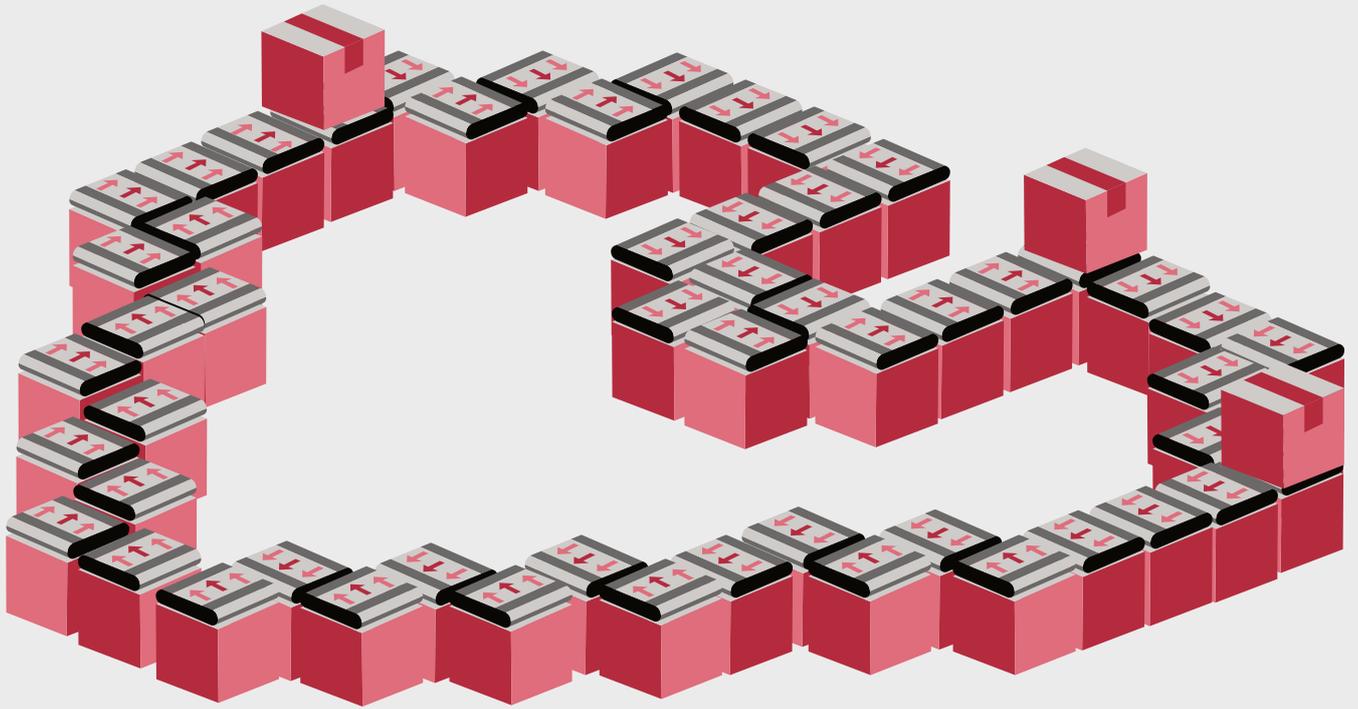
25. Immagine Industria: Laura Facchinetti, Facchinetti S.r.l.

26. La Produzione

30. Indice



WE



DISTRIBUZIONE INDUSTRIALE

The Best Of... Distribuzione Industriale

Il numero di dicembre de **Il Distributore Industriale**, come consuetudine ormai da anni, ci traghetta verso il 2025 e ci permette di fare un bilancio di quanto accaduto quest'anno.

Le valutazioni economiche sono certificate dal **Centro Studi Confindustria**, che nell'analisi del quarto trimestre dell'anno evince un'economia sostenuta dai servizi e dal taglio dei tassi, ma con l'industria che resta in difficoltà: il settore della moda è in forte crisi mentre quello delle auto crolla. L'approfondimento dettagliato si trova a partire da pagina 10 nell'**Executive Corner**.

Imperdibili anche le rubriche **Echi di Mercato** e **Immagine Industria** con focus sul Mercato dell'Utensileria, in cui troviamo le interviste di: Rubix S.p.A. e Facchinetti S.r.l.

L'intervista di copertina è decisamente speciale: un "**The Best Of...2024**", una rassegna sugli argomenti più rilevanti delle interviste di copertina che ci hanno accompagnato quest'anno.

È stato un 2024 davvero da "*Best of*": ecco una fotografia di tutti gli eventi che abbiamo raccontato sulle nostre pagine.

Lo scorso 20 febbraio si è svolto a Modena il **Kick-Off FEDERTEC** dove è stata presentata l'attività dell'Associazione e durante il quale si sono susseguiti interventi di carattere organizzativo, strategico e di analisi dati.

Nel mese di giugno ha avuto luogo l'**Assemblea dei Soci FEDERTEC** presso la Rocca di Soragna. L'evento è stato strutturato in due parti distinte della mattinata: una iniziale, privata, dedicata esclusivamente ai Soci, e una seconda pubblica aperta a tutti gli invitati esterni. Nella parte della sessione privata sono stati evidenziati i risultati, molto positivi, raggiunti dall'associazione negli ultimi 12 mesi e sono stati delineati gli obiettivi a medio e lungo termine. La seconda parte dell'evento ha visto tre focus principali: i benefici di esser parte dell'Associazione, le strategie social, il Presidents Corner.

E come non citare settembre!

Dal 16 al 18 settembre, si è svolta una tre giorni di importanza internazionale: **EuroMaintenance24**, l'unica fiera e conferenza europea dedicata esclusivamente alla manutenzione.

Il Palacongressi di Rimini è stato teatro di numerosi interventi di importanti aziende e altrettanti *end user*.

FNDI/FEDERTEC ha tenuto un *Competence Talk* dal titolo: **Manutenzione e distribuzione, solo amore a prima Svista?**

La discussione ha visto la partecipazione di professionalità di primo livello provenienti dal mondo industriale, che hanno condiviso le loro esperienze e visioni sul futuro del settore.

Vi diamo appuntamento al 2025 per tutte le novità che ci riserverà il nuovo anno.

Buone Feste!

Francesca Lorini
f.lorini@tim-europe.com





DOC_L_PUMPS_JPF_L210_v.285_Ita - Conception et réalisation: Service publicite NTN © 11/2023 - Photos: Gettyimages

Make the world
move forward*

NTN

| Pompe industriali

Il punto di riferimento definitivo per tutte le esigenze di pompaggio

Massima potenza: le soluzioni complete di NTN incrementano le prestazioni delle pompe. Dalla nostra collaborazione con i migliori produttori di pompe, nascono soluzioni su misura di cui cuscinetti e strumenti di simulazione. Ci impegniamo a supportare i Vostri progetti con un'assistenza di qualità, migliorando l'efficienza e riducendo i costi.

*NTN garantisce prestazioni e affidabilità ai massimi livelli

NTN Europe, punto di riferimento per tutte le esigenze di pompaggio

Leader nella meccanica di precisione, NTN si rivolge a numerosi mercati del settore industriale grazie ad una profonda conoscenza delle applicazioni dei clienti e allo sviluppo di soluzioni su misura progettate appositamente per i requisiti di ciascuno dei macchinari e/o impianti utilizzati in questi mercati. Entriamo più nel merito con una panoramica del settore delle pompe industriali per il quale NTN fornisce componenti di alta qualità

L'industria delle pompe

Essenziali ma spesso invisibili le pompe sono presenti in qualsiasi settore e ne esistono di tantissimi tipi. Si differenziano per dimensioni, tecnologia adottata e materiali utilizzati. Le pompe si suddividono in due principali famiglie:

- **Pompe centrifughe:** per far circolare il fluido da pompare in una ruota che gira a velocità più o meno elevata
- **Pompe a spostamento positivo:** per spostare meccanicamente i volumi di fluido intrappolati nel sistema

Ogni applicazione e ogni tipo di fluido pompato (come acqua, gas, fluidi corrosivi, ecc.) richiedono una pompa con requisiti specifici. In questo settore vengono utilizzati tutti i tipi di cuscinetti, la cui selezione è determinata dall'applicazione stessa. Da questa selezione deriva un obiettivo fondamentale per NTN: conferire la **massima potenza**, correlata da elevate prestazioni e affidabilità operativa. Le soluzioni complete di NTN incrementano le prestazioni delle pompe. Grazie a partnership con i principali produttori di pompe, NTN offre soluzioni personalizzate, inclusi cuscinetti e strumenti di simulazione e si dedica a sostenere i

progetti fornendo un'assistenza di alta qualità, con l'obiettivo di ottimizzare l'efficienza e abbattere i costi.

Focus sui cuscinetti a sfere

Optate per le migliori prestazioni tra più di 10.000 articoli disponibili. Con diametri di alesaggio che vanno da 1,5 mm a 1.320 mm, la selezione dei cuscinetti a sfere NTN è tra le più ampie e complete presenti sul mercato e propone una vasta scelta di opzioni quali:

- Materiale
- Trattamento termico e trattamenti superficiali
- Gabbie
- Tenute stagne, che comprendono deflettori e guarnizioni striscianti, progettati per funzionare senza contatto e con coppia ridotta, seguendo uno standard uniforme per tutte le dimensioni disponibili
- Angolo di contatto
- Gioco interno
- Precarico
- Lubrificazione
- Assemblaggio
- Alesaggio conico o cilindrico
- Anello interno allargato

I cuscinetti a sfere sono quelli più comunemente utilizzati, in particolare nelle pompe di taglia media e piccola, presentano vari vantaggi quali prestazioni eccellenti anche a velocità elevate e attrito ridotto. L'offerta proposta comprende le seguenti tipologie di cuscinetti:



NTN Italia s.p.a.

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

Tel +39 02 4799861

info-ntnsnritalia@ntn-snr.it
<http://www.ntn-europe.com>



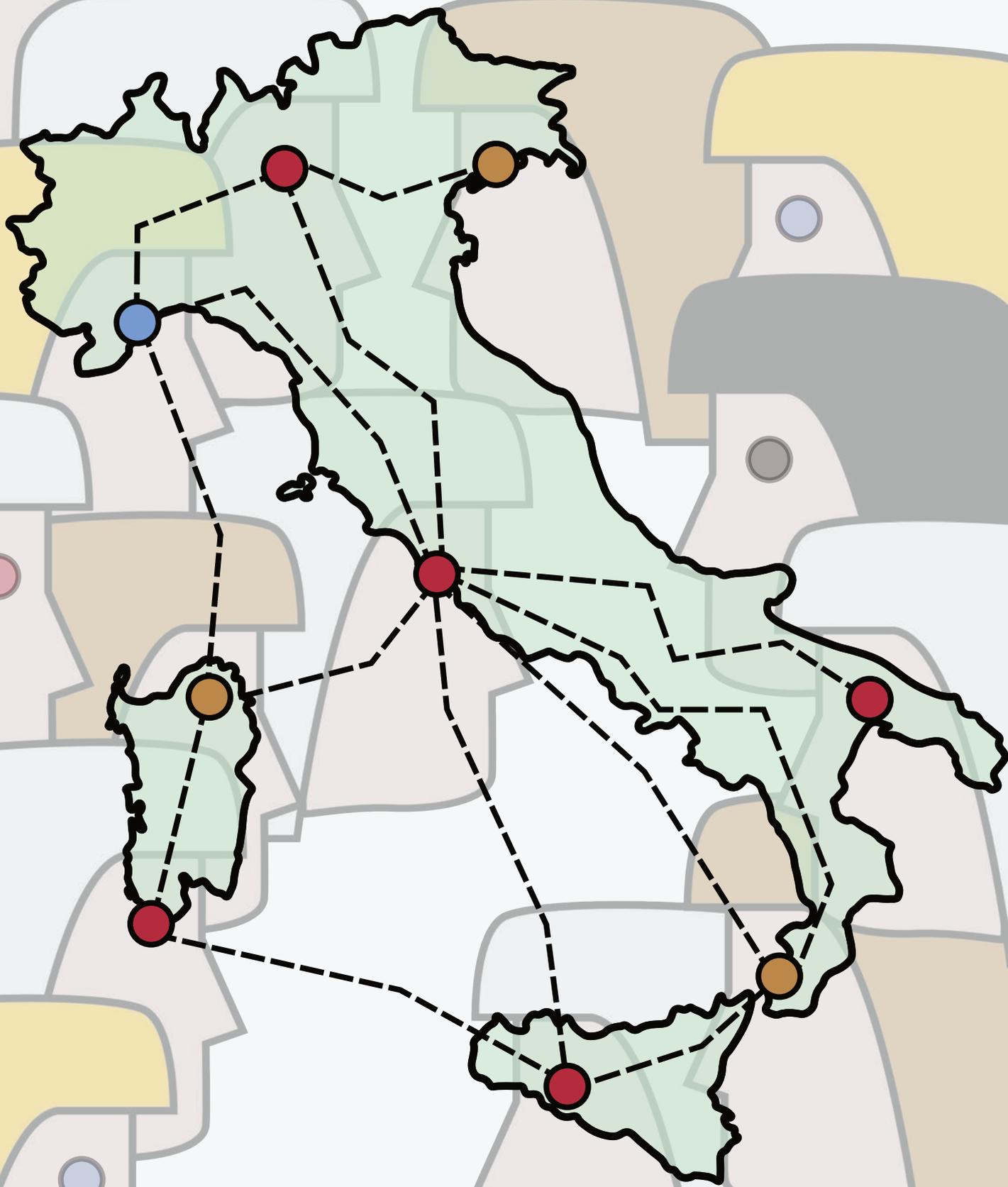
- **Cuscinetti radiali rigidi a sfere**, comprese le versioni miniaturizzate: alesaggio da 1,5 mm a 1.320 mm
- **Cuscinetti radiali a doppia corona di sfere:** serie 4xxx
- **Cuscinetti a sfere a contatto obliquo ad una corona**, compresi a 4 punti di contatto: angolo di contatto da 40° a 30°, gabbia in acciaio, poliammide oppure ottone massiccio. I cuscinetti possono essere accoppiati universali, con gioco interno o precarico
- **Cuscinetti a doppia corona di sfere a contatto obliquo**
 - Versione aperta con angolo di 25°: gabbia in acciaio (serie 5xxxS) o gabbia in poliammide (serie 3xxxA)
 - Versione aperta con angolo di 32° e intaglio di riempimento: serie 3xxxS
 - Versione stagna con angolo di 25°: gabbia in acciaio (serie 5xxx-SCLL) o gabbia in poliammide (serie 5xxxEEG15)

Link diretti al nostro sito:

<https://www.ntn-snr.com/it/cuscinetti-sfere-ntn-snr>

La Distribuzione... Serve!

**IL DISTRIBUTORE
INDUSTRIALE**



La nuova presidenza di SKF

Sandro Chervatin è il nuovo presidente e amministratore delegato

Lo scorso novembre 2024 si sono tenuti i Consigli di amministrazione di SKF Industrie S.p.A, SKF Seals Italy S.p.A, SKF Metal Stamping S.r.l. e Tenute S.r.l. e, Aldo Cedrone ha rassegnato le dimissioni, per pensionamento, dalla carica di amministratore delegato, presidente e consigliere., nonché di presidente e consigliere. In SKF dal 1985, ha ricoperto diversi incarichi strategici in Italia e all'estero. È stato responsabile di tutte le unità per la produzione di cuscinetti per il settore Automotive e nominato SKF Ball Bearing Cluster Director, negli ultimi anni è stato anche Acting President per la Business Area EMEA. Nella stessa data, gli stessi Consigli di amministrazione hanno nominato Sandro Chervatin presidente e amministratore delegato. Ingegnere, in SKF dal 1999, nel corso della sua carriera nel Gruppo SKF ha svolto incarichi di respiro internazionale in ambito Engineering e Marketing.



Phoenix Contact Italia sostiene Amref

Il progetto natalizio 2024

Con il progetto “Dove nessun altro arriva”, a favore di Amref, Phoenix Contact conferma il suo impegno. L'iniziativa supporta le cliniche mobili del programma One Health, che portano cure essenziali nelle aree rurali più isolate del Corno d'Africa.

Le cliniche mobili sono ospedali su ruote, fondamentali per affrontare emergenze sanitarie, climatiche e sociali in regioni remote. Questo sostegno è frutto del rapporto di fiducia che unisce Phoenix Contact ad Amref, impegnate nel migliorare salute e benessere delle comunità vulnerabili.

Durante dicembre, Phoenix Contact condividerà storie sui risultati del progetto attraverso i social media, invitando il pubblico a partecipare attivamente alla campagna per amplificare il messaggio e sostenere questa causa umanitaria.



Evoluzione digitale e procurement

La Ricerca MRO 2024 di RS Italia

RS Italia presenta la Ricerca MRO 2024, realizzata in collaborazione con ADACI e l'Università Europea di Roma. L'indagine analizza il procurement di materiali indiretti (MRO) in Italia, evidenziandone i trend e le sfide. La ricerca individua due pilastri strategici per il settore: maturità e digitalizzazione. La maturità riflette un approccio integrato alla spesa MRO, mentre la digitalizzazione migliora agilità e trasparenza. Tuttavia, solo il 12% delle aziende italiane sfrutta tecnologie avanzate come il cloud e l'IA, rivelando un margine di crescita significativo. Massimiliano Rottoli, Managing Director di RS Italia, sottolinea come le aziende stiano affrontando problematiche strutturali, dalla frammentazione dei codici prodotto alla gestione di asset obsoleti. La soluzione? Investire in competenze, automazione e relazioni strategiche con fornitori specializzati per ottimizzare costi e qualità.



Economia italiana sostenuta da servizi e taglio dei tassi

L'industria, a fine di quest'anno, resta però in difficoltà

Ripartenza debole. Il PIL italiano si è fermato nel 3° trimestre, risentendo del calo nell'industria compensato dalla crescita nei servizi. Nel 4° l'economia è stimata in lieve ripartenza, trainata dal terziario e con il taglio dei tassi che può iniziare ad agevolare consumi e investimenti. Resta negativo l'export a causa della debolezza dell'Eurozona e dell'incerto scenario globale.

Tassi in calo. La FED a novembre ha deciso il secondo taglio dei tassi USA (di -0,25, a 4,75%), dopo il primo a settembre.

La BCE ha già tagliato tre volte i tassi europei (sempre di -0,25, a 3,25%). Entrambe si riuniscono a metà dicembre per l'ultima seduta 2024: i mercati si aspettano un altro quarto di punto di tagli nelle due aree, oltre che il proseguire dell'allentamento nel 2025 (di un ulteriore punto la BCE).

Ancora alta l'inflazione nell'Eurozona. A ottobre nell'Eurozona è al +2,0%, sulla soglia BCE: l'energia è ancora in ribasso (-4,6% annuo), gli alimentari in rialzo (+2,9%), tra i prezzi core (+2,7%) quelli dei servizi sono caldi (+3,9%), quelli dei beni industriali freddi (+0,5%). In Italia gli andamenti sono analoghi, ma più moderati (+0,1% gli industriali): il risultato è un'inflazione un punto più bassa: +0,9% totale, +1,7% core.

Gas più caro, petrolio meno. A ottobre-novembre il prezzo del gas in Europa è arrivato a 40 euro/mwh, un balzo del +57% dai 26 euro di febbraio: ciò agisce al rialzo sui prezzi dell'elettricità pagati da famiglie e imprese italiane. Viceversa, il prezzo del petrolio è più moderato rispetto ai picchi della prima parte del 2024 (85-90 dollari al barile), continuando ad oscillare tra 74 e 76 dollari da settembre a novembre.

I servizi crescono. Nel 3° trimestre i servizi sono stati l'unico settore in crescita, grazie al turismo straniero (+6,7% annuo la spesa in agosto). Gli ultimi dati sono misti: a settembre RTT (CSCTeamSystem) indica un moderato recupero del fatturato; in ottobre il PMI è risalito (52,4, da 50,5), segnalando crescita all'inizio del 4°; scende però la fiducia delle imprese, specie nei servizi di trasporto.

Costruzioni in calo. La produzione nel settore edile è scesa in agosto (-1,8%) e dal picco di inizio anno è calata del -4,6%. In termini di fatturato, RTT a settembre indica che il settore tiene. In prospettiva, prevarrà, in negativo, la fine degli incentivi, solo in parte compensata dal sostegno derivante dal PNRR.

Investimenti deboli. I giudizi sulle condizioni per investire sono peggiorati nel 3° trimestre (-7,7 il saldo)

e le valutazioni sugli ordini di beni strumentali scese a ottobre (-25), anticipando una dinamica debole di investimenti in impianti-macchinari. Scende il costo del credito per le imprese (-0,69% dai massimi).

Consumi fiacchi. Le indicazioni sono deboli: nel 3° trimestre le vendite di auto sono calate di -6,6% (e di -0,8% in ottobre), quelle di altri beni sono cresciute poco (+0,4%). Inoltre, la fiducia delle famiglie è scesa in ottobre su valori bassi rispetto al 2018-2019, quindi la propensione al risparmio potrebbe restare alta. In positivo agiscono l'inflazione bassa e il costo del credito in calo (-0,28% dal picco).

Export ancora in calo. Nel 3° trimestre l'export italiano si riduce ulteriormente (-0,6% a prezzi costanti), mentre l'import segna una parziale ripresa (+0,9%) dopo 2 trimestri in contrazione. A ottobre continuano i segnali negativi per l'export dai giudizi sugli ordini esteri: pesa la debolezza dell'Eurozona e della Germania in particolare. Il commercio mondiale, invece, continua a crescere (+0,7% a luglioagosto sul 2° trimestre), anche se le prospettive sono in leggero peggioramento (48,3 il PMI a ottobre).

Eurozona: bene il PIL, non l'industria. La produzione industriale è in calo in tutta l'Area: nel 3° trimestre

stre in Germania si è avuta una netta contrazione (-1,9%), più che in Italia, ed è arretrata anche la Spagna (-0,4%); in controtendenza la Francia (+0,5%). L'andamento del PIL denota comunque una cresci-

ta dell'Area nel 3° (+0,4%), trainata dai servizi: Francia in salute (+0,4%), Spagna (+0,8%) che continua a essere l'economia più vivace, modesto il contributo della Germania (+0,2%) dopo un 2° in calo.

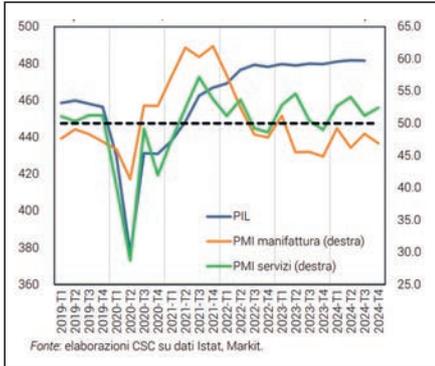
Anche negli USA male l'industria. Il PIL americano è cresciuto di +0,7% nel 3° trimestre, grazie al contributo dei consumi privati (+0,6%) e della spesa pubblica (+0,2%), che hanno compensato la debolezza degli investimenti (+0,1%) e il calo delle esportazioni nette (-0,1%). La produzione industriale, invece, ha chiuso in calo il trimestre (-0,3%); a ottobre, il PMI e l'indice di Chicago (47,4 da 35,4) si confermano su valori recessivi. Dall'esito delle elezioni USA il dollaro si è apprezzato (1,05, da 1,09).

In Cina invece bene industria ed export. Ancora in fase espansiva la manifattura cinese, seppure a ritmi contenuti. La produzione è sostenuta dalla domanda estera: a ottobre l'export segna un +12,7% mensile, la crescita più alta in due anni; l'elezione di Trump potrebbe indurre una forte espansione nei prossimi mesi, per anticipare l'eventuale introduzione di barriere tariffarie dal 2025. Resta invece flebile la domanda interna e prevale delusione per il ritardo nelle politiche di rilancio: il Governo ha annunciato 1.400 miliardi di dollari in 5 anni, ma per lo più destinati a risanare il debito delle autorità locali.

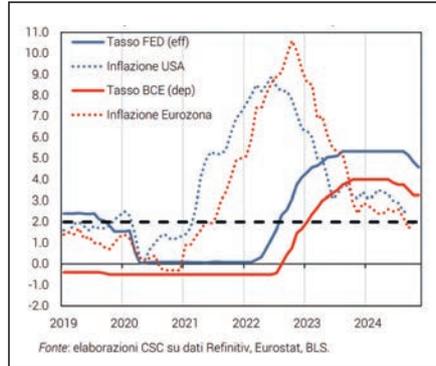
Moda e auto affondano l'industria italiana

Il calo si è attenuato, ma prosegue. Nei primi 9 mesi del 2024 la produzione industriale italiana è scesa del -3,3% rispetto allo stesso periodo del 2023. Ciò a causa di un marcato calo nel 1° trimestre (-1,4% congiunturale), che si è poi attenuato progressivamente verso la fine della primavera (-0,9% nel 2°). Nonostante ciò, i dati del 3° trimestre sono rimasti negativi, con un'ulteriore riduzione di -0,6%.

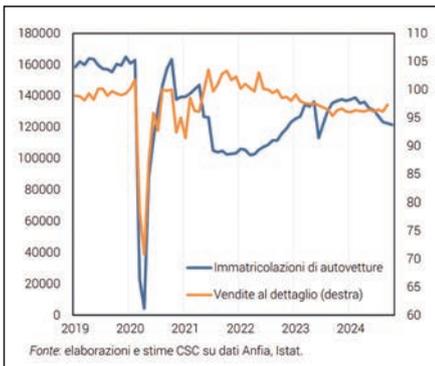
Fosco il futuro. Le prospettive per i prossimi mesi sono legate al recupero di consumi e investimenti in Italia e in Europa che avverrà, ma lentamente, grazie alla lenta risalita del reddito disponibile e al taglio deitassi. La CIG ordinaria nella



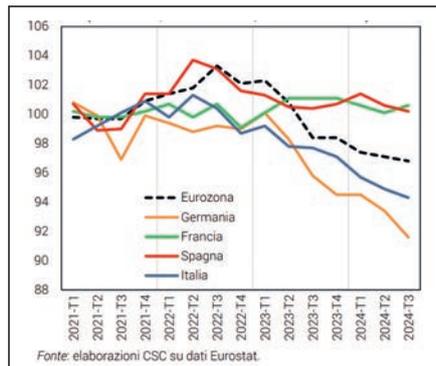
PIL italiano sostenuto solo dai servizi (Dati trimestrali, miliardi di euro e indici 50=no var.)



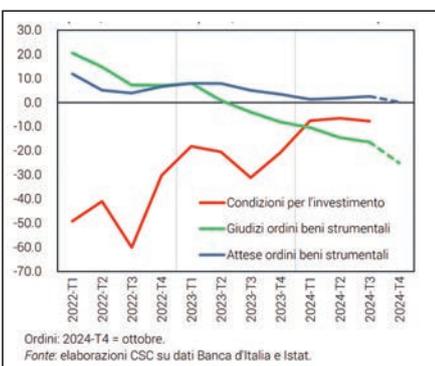
Si approfondisce la discesa dei tassi nelle due principali aree (Dati mensili, valori % e var. % annue)



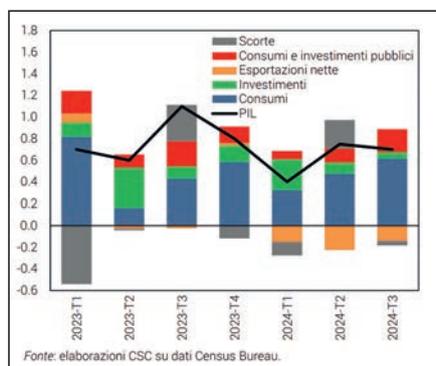
Consumi: giù le auto nel 2024, reggono gli altri beni (Italia, dati mensili destag., num. veicoli e indice 2021=100)



Eurozona: l'industria resiste in Spagna e Francia (Produzione, dati trimestrali, indici 2021 = 100)

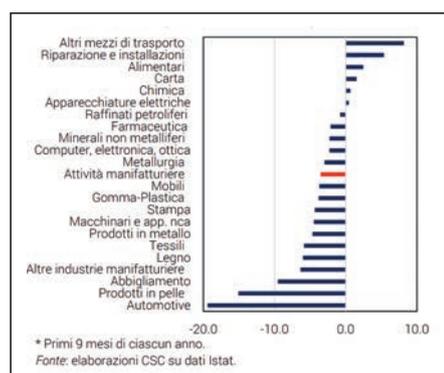


Peggiorano le prospettive per gli investimenti, specie in macchinari (Italia, saldi % delle risposte, dati e medie trimestrali)



USA: crescita del PIL tirata da consumi e spesa pubblica (Dati trimestrali, var. % congiunturali e contributi alla crescita)

manifattura è aumentata di circa il 50% rispetto ai primi tre trimestri dello scorso anno. Il PMI manifatturiero, che si era avvicinato alla soglia neutrale in estate (49,4 in agosto) è poi tornato a scendere fino al 46,9 in ottobre. La fiducia delle imprese manifatturiere è debole da circa un anno, su valori modesti e in leggero calo di recente (85,8 ad ottobre, da 86,6). Ancora in lieve calo le attese sugli ordini nella manifattura (saldo delle risposte a 1,3 in ottobre, da 1,8 a settembre; era a 2,3 a luglio).



Dinamiche settoriali eterogenee nella produzione industriale (Italia, var % 2023-2024*)

Energia penalizzante. I prezzi delle materie prime utilizzate da vari settori manifatturieri sono rimasti alti, anche dopo la fine dell'impennata delle quotazioni del 2021-2022. Ciò accade soprattutto per l'energia in Europa, che penalizza la competitività delle imprese italiane, non solo nei settori più "energivori".

Andamenti eterogenei. A livello settoriale, emergono performance molto differenti. Pochi settori sono cresciuti nel 2024: altri mezzi di trasporto (che includono gli armamenti) e riparazioni/installazioni registrano ampi incrementi (rispettivamente +8,2% e +5,4%), ma anche alimentari e carta crescono (+2,5% e +1,5%). Tengono la raffinazione petrolifera e la chimica. Soffrono tutti gli altri settori, la maggioranza. In particolare, sono in affanno quello automobilistico e quelli del com-

parto abbigliamento-tessile-pelli.

Settori della moda in forte crisi. Nei primi 9 mesi del 2024 la produzione dei settori riconducibili alla moda ha subito una forte flessione: -15,1% le pelli (dopo il -9,9% del 2023), -9,5% l'abbigliamento (-2,5%), -5,9% il tessile (-8,2%). Le ore autorizzate di cassa integrazione nel complesso dei tre sotto-settori sono più che raddoppiate, l'export ha registrato un -4,5% nei primi 8 mesi e il fatturato un -9,0% a prezzi correnti. Nel post pandemia, dopo una breve e vivace ripresa, il settore ha cominciato a soffrire (lusso incluso) e le imprese della moda (soprattutto quelle più piccole, ma non solo) hanno visto una diminuzione verticale degli ordini, merce accantonata nei magazzini e conseguente stallo nella produzione, fino ad arrivare alla forte contrazione iniziata nel 2° semestre 2023, che non sembra arrestarsi. In prospettiva, non si vedono molti segnali positivi: le guerre in Medio Oriente e tra Russia-Ucraina, la frenata in Germania e nell'import cinese raffreddano mercati cruciali per il settore; la fiammata inflazionistica ha lasciato i prezzi finali più alti.

Crollo del settore auto. La produzione nel settore automotive in Italia (Ateco 29, compresa la componentistica e i motori) è in calo del -19,4% nei primi 9 mesi del 2024 sugli stessi mesi del 2023. In termini tendenziali, a settembre siamo al -32,4%, di cui -42,7% per gli autoveicoli. Il settore auto è uno dei principali della manifattura italiana: pesa per il 6,3% della produzione (13% in Europa, data la stazza del comparto in Germania) e con l'indotto il peso sale ancora: la sua crisi, perciò, impatta molto sull'economia. Quali sono i motivi del crollo produttivo dell'ultimo anno? Il calo della domanda, come si vede dalle immatricolazioni (anche se aumenta di poco l'import); il cambiamento delle abitudini, specie dei giovani (car sharing, noleggio, etc.); le tendenze demografiche; il prezzo medio delle auto nuove in forte aumen-

to (+3,0% all'anno nel 2018- 2024, contro il +1,6% della core inflation), sulla scia di maggiore tecnologia a bordo e aumento delle dimensioni dei veicoli, ma anche per il rincaro di materie prime ed energia; prezzi troppo alti per le elettriche: in 10 anni, a parità di modello, il costo è maggiore di +15% rispetto all'endotermico; per le elettriche, si aggiunge (ad oggi) la scarsa disponibilità di ricariche e la minore autonomia.

Novembre: peggiorano le aspettative nell'industria

La rilevazione di novembre segna un deciso peggioramento delle aspettative tra le grandi imprese industriali associate a Confindustria¹. Quasi la metà delle aziende intervistate (46,9%) prevede una contrazione, moderata o significativa, della produzione industriale rispetto al mese precedente. Rimane comunque elevata la percentuale di imprese che stimano una produzione stabile, attestandosi al 46,8%. Soltanto una piccola quota, il 6,3%, ipotizza un moderato incremento dell'attività produttiva, mentre nessuna prevede un aumento significativo, segnando un quadro negativo dopo mesi in cui la produzione era ritenuta stabile o in crescita (Grafico 1).

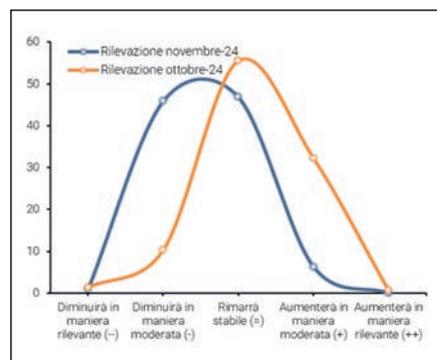


Grafico 1 - Aspettative delle imprese sul livello di produzione nel mese corrente rispetto al precedente (Valori %, imprese intervistate)

La domanda e gli ordini si confermano, secondo gli industriali, essere i principali punti di forza a soste-



Grafico 2 – Principali fattori che trainano/ostacolano la produzione nei prossimi mesi
(Valori %, saldo risposte)

gno della produzione nei prossimi mesi. Il saldo tra la quota di imprese che li considera fattori trainanti e quella che invece li ritiene ostacoli cresce significativamente, attestandosi al +7,8% (Grafico 2).

La disponibilità di manodopera: torna ad essere un ostacolo rilevante per la produzione, dopo un cauto ottimismo dei mesi precedenti: saldo a -3,4% da -0,2%.

I costi di produzione continuano a

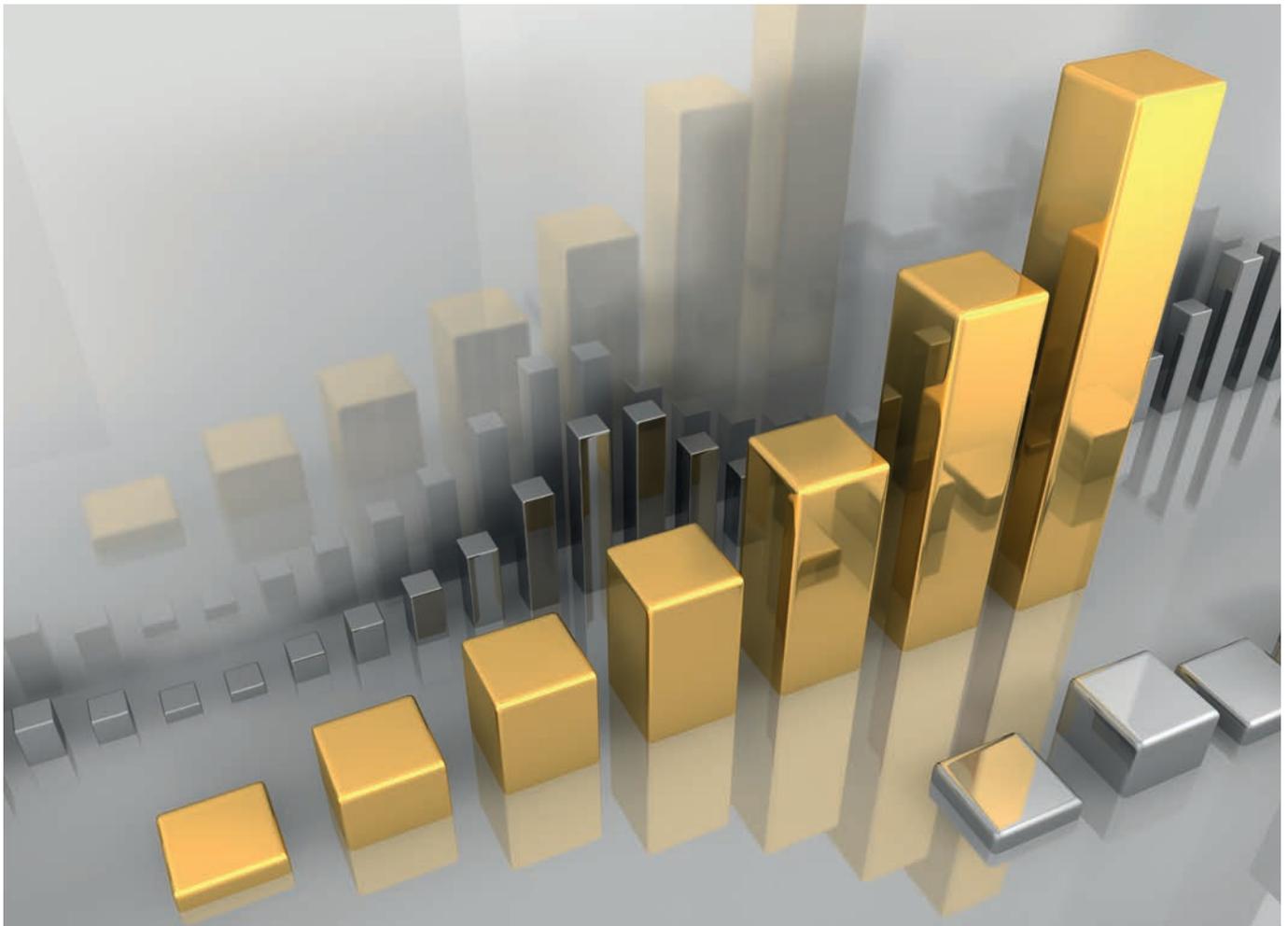
preoccupare le grandi imprese industriali. Il saldo, presenta un peggioramento: passando dal -1,5% rilevato a ottobre al -3,4%.

Rimangono stabilmente in territorio positivo i giudizi relativi alle condizioni finanziarie (+3,0%).

In miglioramento, pur mantenendo un saldo negativo, le aspettative riguardo la disponibilità di materiali che passano dal -1,2% di ottobre al -0,3% di novembre.

Il sentiment sulla disponibilità degli impianti, che nella precedente rilevazione risultava pressoché stabile con un saldo di -1,3%, subisce un netto peggioramento, scendendo a -3,7% e diventando la principale fonte di preoccupazione per gli industriali. □

Fonte:
Centro Studi Confindustria





Un servizio per il benessere dei collaboratori

Würth Italia introduce un innovativo progetto

L'iniziativa, realizzata in collaborazione con Stimulus, leader nella salute mentale sul lavoro, rappresenta un passo avanti verso un ambiente professionale inclusivo e sostenibile. Grazie alla piattaforma Stimulus Care Services, i dipendenti possono accedere a consulenze illimitate a distanza o a cinque sessioni in presenza, oltre a un numero verde attivo 24/7 per le emergenze. Il supporto si estende anche a questioni pratiche, come consulenze legali, fiscali e assistenza socio-assistenziale, per aiutare nella gestione di problematiche quotidiane che spesso impattano la vita lavorativa. Secondo Lucia Simonato, HR Director di Würth Italia, "il benessere delle persone è il cuore della performance aziendale."

Riconosciuta come Top Employer 2024, Würth Italia continua a investire sul capitale umano, confermandosi tra i migliori datori di lavoro in Italia.



Henkel conferma le previsioni di crescita

Registra solidi risultati nel Q3

Henkel ha chiuso il terzo trimestre del 2024 con un fatturato di circa 5,5 miliardi di euro, segnando una crescita organica del 3,3%. Entrambe le divisioni, Adhesive Technologies (+3,7%) e Consumer Brands (+2,7%), hanno contribuito positivamente. Il CEO Carsten Knobel ha sottolineato che Henkel si aspetta di raggiungere gli obiettivi annuali nella fascia alta delle previsioni, grazie a un aumento del margine EBIT depurato e a investimenti strategici nei marchi principali. La divisione Consumer Brands ha visto una spinta nel settore cura dei capelli, mentre la crescita globale ha risentito di una performance negativa in Nord America. Henkel prevede un incremento dell'utile per azione tra il 20% e il 30%.



Innovazione nel riciclo della plastica

Schneider Electric e GR3N insieme per un futuro più sostenibile

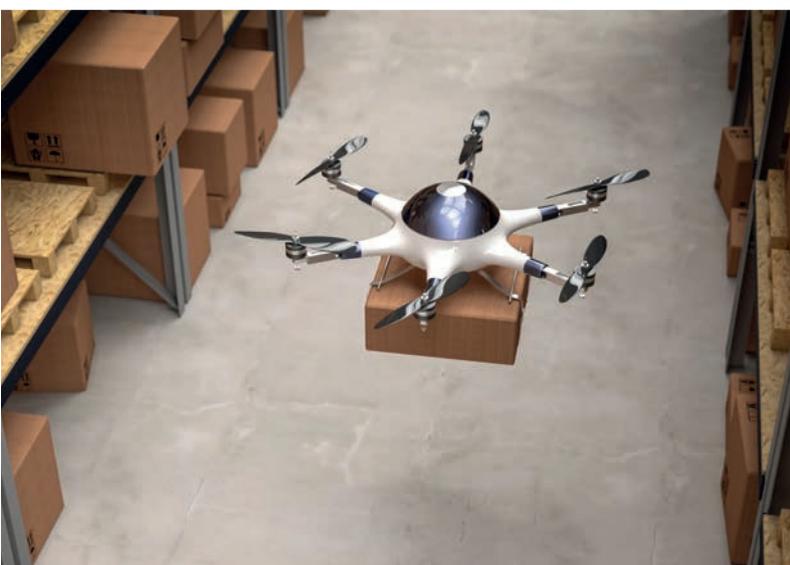
La soluzione MADE – Microwave Assisted Depolymerization di GR3N scompone il PET in componenti chimici di base, permettendo la creazione di nuova plastica di qualità pari a quella vergine.

Il sistema di automazione EcoStruxure Automation Expert di Schneider Electric ha ottimizzato l'industrializzazione del progetto, dimostrata con successo in Italia nel marzo 2024. Questo approccio riduce i costi di progettazione del 30%, migliora la flessibilità operativa e accelera il time-to-market.

L'impianto pilota MADE, primo nel suo genere, sarà implementato su larga scala in Spagna entro il 2027, con la capacità di trattare oltre 40.000 tonnellate di rifiuti PET l'anno, contribuendo significativamente alla lotta contro l'inquinamento plastico e alla transizione verso un'economia circolare.

THE BEST OF 2024

Per questo fine anno,
un'intervista di copertina
decisamente speciale...
Uno straordinario excursus
sugli argomenti più rilevanti
delle Interviste di Copertina
che ci hanno accompagnato
quest'anno



Sul numero di aprile: Carlo Contasta, Vicepresidente FEDERTEC qche ha raccontato qual è la visione del programma Next-Gen e i suoi obiettivi

Quali sono gli obiettivi principali del programma Next-Gen e come si integrano con la missione di FEDERTEC?

C.C.: Un ruolo fondamentale dell'associazione, condiviso dall'attuale Governance, è contribuire a rendere l'intera filiera della componentistica delle Tecnologie Meccatroniche per la Potenza Fluida, la Trasmissione di Potenza, il Controllo e l'Automazione Intelligente dei Prodotti e dei Processi Industriali, più etica e sostenibile.

Sostenibilità, significa interrogarsi sul futuro che stiamo costruendo e su ciò che lasceremo alle generazioni che verranno, anche prendendosi cura di chi guiderà nel futuro le nostre aziende e la nostra associazione: **i giovani**. Riteniamo quindi che sia di estrema importanza sostenerli nel **percorso di crescita**, con l'attenzione a trasferire loro non solo mere nozioni, ma valori, cultura, visione che hanno reso grandi le nostre aziende.

Nel farlo occorre però ascoltarli e coinvolgerli nelle scelte che più li riguardano e sulle quali possono sicuramente dare un valore aggiunto: l'innovazione, la digitalizzazione e la comunicazione.

FEDERTEC Next-Gen vuole quindi essere uno spazio per gli imprenditori e i manager del domani che li supporti attraverso il networking, una specifica offerta formativa e momenti di confronto generazionale, ma che allo stesso tempo promuova, presso i giovani, i **principi fondamentali** alla base Sul numero di aprile: Carlo Contasta, Vicepresidente FEDERTEC qche ha raccontato qual è la visione del programma Next-Gen e i suoi obiettivi.

Quali sono gli obiettivi principali del programma Next-Gen e come si integrano con la missione di FEDERTEC?

C.C.: Un ruolo fondamentale dell'associazione, condiviso dall'attuale Governance, è contribuire a rendere l'intera filiera della componentistica delle Tecnologie Meccatroniche per la Potenza Fluida, la Trasmissione di Potenza, il Controllo e l'Automazione Intelligente dei Prodotti e dei Processi Industriali, più etica e sostenibile.

Sostenibilità, significa interrogarsi sul futuro che stiamo costruendo e su ciò che lasceremo alle generazioni che verranno, anche prendendosi cura di chi guiderà nel futuro le nostre aziende e la nostra associazione: **i giovani**. Riteniamo quindi che sia di estrema importanza sostenerli nel percorso di crescita, con l'attenzione a trasferire loro non solo mere nozioni, ma valori, cultura, vision che hanno reso grandi le nostre aziende.

Nel farlo occorre però ascoltarli e coinvolgerli nelle scelte che più li riguardano e sulle quali possono sicuramente dare un valore aggiunto: l'innovazione, la digitalizzazione e la comunicazione.

FEDERTEC Next-Gen vuole quindi essere uno spazio per gli imprenditori e i manager del domani che li supporti attraverso il networking, una specifica offerta formativa e momenti di confronto generazionale, ma che allo stesso tempo promuova, presso i giovani, i **principi fondamentali** alla base della nostra tradizione imprenditoriale e associativa.

Come pensa che il programma possa contribuire concretamente



Carlo Contasta, Vicepresidente FEDERTEC

a coinvolgere e preparare la prossima generazione di imprenditori italiani?

C.C.: Intendiamo lavorare su più linee di intervento parallele.

Innanzitutto, il primo passo è formare un gruppo di giovani coeso e motivato che si faccia promotore di esigenze, bisogni e progetti. Abbiamo quindi avviato un tavolo di lavoro con una prima rappresentanza di giovani con lo scopo di redigere il piano delle attività previste per il 2024, nonché le linee guida per la promozione e divulgazione del gruppo tra le aziende associate.

Inoltre, verranno create occasio-

ni di incontro tra generazioni che, partendo da storie di imprese di successo, sollecitano il confronto su temi di interesse comune, come ad esempio l'imprenditorialità, la responsabilità economica e sociale, la gestione dei collaboratori, la transizione ecologica.

Inoltre, come anticipato, sarà dato un grande spazio alla formazione manageriale indispensabile per un dirigente e imprenditore moderno: dal marketing alla finanza, passando per il controllo di gestione, l'information technology e molto altro. Grazie alla ricca rete di relazioni che la nostra Federazione mantiene da anni con formatori, università e centri di ricerca, unitamente all'approfon-

dita conoscenza delle peculiarità delle imprese associate, riteniamo di poter proporre un programma formativo di qualità specifico per manager ed imprenditori del settore che hanno necessità e volontà di investire nel loro futuro.

Come valuta il panorama della competitività nel mercato della distribuzione industriale e quali sono le strategie di Rubix per continuare a emergere?

C.B.: I nostri competitor sul mercato nazionale ed internazionale sono sempre più numerosi ed agguerriti e questo ci spinge ad un miglioramento continuo delle nostre performance in termini di presenza sul

territorio e qualità dei servizi erogati alla clientela. Ci è chiaro, dunque, che per continuare ad essere leader di mercato dobbiamo necessariamente offrire ai nostri clienti non solo qualcosa di diverso ma anche qualcosa in più.

I servizi offerti dai nostri Centri di Eccellenza uniti al supporto tecnico degli specialisti di prodotto sono sempre stati e saranno sempre di più il valore aggiunto che sapremo erogare ai massimi livelli, coinvolgendo i clienti stessi nelle valutazioni qualitative e sottoscrizioni di saving raggiunti che possono testimoniare nel concreto la bontà del nostro lavoro e del nostro approccio. □

Sul numero di giugno/luglio: Claudio Baravelli, Category Director di Rubix, ha parlato di traguardi raggiunti, di sostenibilità ambientale, know-how e di come è nata e si è sviluppata l'importante collaborazione con Parker Hannifin fino a raggiungere l'apertura del primo ParkerStore sul suolo nazionale

Come è nata e in che modo si è sviluppata la collaborazione con Parker?

C.B.: A seguito dell'evoluzione delle competenze nel settore oleodinamico derivate dall'acquisizione di Fluidmec Spa avvenuta nel 2019, abbiamo sentito l'esigenza di individuare un brand di alta gamma da promuovere sul territorio nazionale che fosse in linea con la strategia commerciale di Rubix in Italia. Inoltre, per i nostri colleghi Europei, Parker è il più importante partner per il comparto oleodinamico. È stato

quasi naturale che la nostra scelta ricadesse proprio su questo brand.

Rubix ha in programma l'apertura di un ParkerStore a Treviolo (BG) che presto verrà affiancato da altre sedi. Come nasce questo progetto? Quali ritiene possano essere i principali vantaggi?

C.B.: La trasformazione della nostra storica Sede Operativa di Treviolo in ParkerStore ha anzitutto l'obiettivo di comunicare al mercato la stretta partnership tra Parker e RUBIX ora attiva anche sul territorio nazionale.



Claudio Baravelli, Category Director di Rubix

Dal punto di vista operativo questa scelta è perfettamente in linea con la nostra strategia “multispecialista”, pilastro fondamentale sul quale è costruito il nostro modello di business.

L'idea di fondo è la costituzione di un “Centro di Eccellenza” con alta specializzazione sul prodotto in grado di supportare al meglio l'intera organizzazione commerciale a livello nazionale. La qualifica di ParkerStore Ufficiale ci permette di raggiungere tale obiettivo.

Come Rubix sta contribuendo alla sostenibilità ambientale attraverso le sue operazioni e offerte di prodotti?

C.B.: La sostenibilità è per il Gruppo Rubix un impegno continuo ad agire in modo responsabile, integrando le tematiche sociali ed ambientali nella gestione dei processi di funzionamento dei siti produttivi dei nostri clienti.

Nel 2023 abbiamo confermato la nostra valutazione ESG EcoVadis Gold, ottenuta per la prima volta nel 2022, e questo ci colloca tra le prime aziende certificate del nostro settore. I servizi tecnici offerti da perso-

nale altamente specializzato consentono ai nostri clienti di efficientare i loro sistemi ottenendo importanti risparmi sui costi energetici.

Allo stesso tempo, al fine di limitare l'impatto che abbiamo sull'ambiente, abbiamo adottato una serie di misure per ridurre il consumo di energia e gli sprechi nei materiali da noi impiegati.

Qual è il ruolo della formazione e dello sviluppo delle competenze nel garantire un servizio di alta qualità ai clienti di Rubix?

C.B.: Il nostro personale di vendita e continuamente sottoposto ad una formazione tecnico-commerciale che per ognuna delle nostre 12 categorie prevede un livello minimo di conoscenza fondamentale per poter garantire a tutti i nostri clienti un'esperienza soddisfacente. In collaborazione con il Team dei Category Manager viene realizzata una formazione di alto livello che prevede anche il coinvolgimento dei principali fornitori partner. Dal prossimo anno introdurremo una



sorta di “patentino” personale in grado di tracciare il monte ore di formazione sviluppato da ciascuno al fine di garantire una uniformità di conoscenza a tutti i dipendenti Rubix.

Come valuta il panorama della competitività nel mercato della distribuzione industriale e quali sono le strategie di Rubix per continuare a emergere?

C.B.: I nostri competitor sul mercato nazionale ed internazionale sono sempre più numerosi ed agguerriti e questo ci spinge ad un miglioramento continuo delle nostre performance in termini di presenza sul territorio e qualità dei servizi erogati alla clientela. Ci è chiaro, dunque, che per continuare ad essere leader di mercato dobbiamo necessariamente offrire ai nostri clienti non solo qualcosa di diverso ma anche qualcosa in più. I servizi offerti dai nostri Centri di Eccellenza uniti al supporto tecnico degli specialisti di prodotto sono sempre stati e saranno sempre di più il valore aggiunto che sapremo erogare ai massimi livelli, coinvolgendo i clienti stessi nelle valutazioni qualitative e sottoscrizioni di saving raggiunti che possono testimoniare nel concreto la bontà del nostro lavoro e del nostro approccio. □



Sul numero di ottobre: Mauro Rizzolo, Presidente FEDERTEC & Deputy Country Manager di SCHAEFFLER Italia, ha analizzato le tendenze presenti e future della distribuzione industriale, oltre a spiegare qual è il valore aggiunto del fare parte dell'Associazione... Perché FEDERTEC'è!

La distribuzione industriale si trova quindi a un punto di svolta?

M.R.: Sì, le aziende che sapranno cogliere le opportunità e che saranno in grado di affrontare le sfide saranno quelle che avranno successo nel lungo termine.

Ricordiamoci, anche, che la distribuzione industriale, che ha percorso una lunga strada dall'economia tradizionale all'era digitale, rappresenta un anello inossidabile nella catena che collega la produzione al consumo finale di beni industriali perché è in grado di proporre specializzazione ed efficienza, vicinanza al cliente, assistenza post-vendita e gestione di catene di fornitura globali.

Di conseguenza non può essere lasciata sola nell'adattamento ai cambiamenti in atto ed è proprio in questo ambito che si inserisce FEDERTEC.

Qual è l'importanza di un'associazione come FEDERTEC per le aziende della distribuzione industriale?

M.R.: È la voce unificata che rappresenta gli interessi dell'intera filiera della distribuzione industriale a livello nazionale, fornendo una voce unitaria nelle relazioni con istituzioni, governi ed attori chiave.

- Tutela e promuove gli interessi economici e tecnici delle aziende associate, intervenendo su temi cruciali come la normativa, la fiscalità e le politiche industriali.
- Offre l'opportunità di entrare in contatto con altre aziende del settore, rappresentando la trasmissione di potenza, la mecatronica, l'oleoidraulica e la pneumatica, creando una rete di relazioni professionali e favorendo lo scambio di esperienze e best practices.

- Contribuisce alla definizione di linee guida e standard di qualità per il settore, promuovendo la professionalizzazione e l'innovazione.
- Organizza attività di formazione e aggiornamento professionale per i propri associati, consentendo loro di rimanere al passo con le evoluzioni del mercato e le nuove tecnologie.
- È attiva nel supportare i propri soci nei temi importanti della trasformazione culturale, quali la digitalizzazione, la cybersecurity e la sostenibilità.
- È impegnata nello sviluppare il futuro della nostra società, tramite il progetto Next-Gen, dedicato ai futuri manager ed imprenditori.
- Esercita un'attività di lobbying nei confronti degli ambienti politici ed economici, rappresentando le esigenze delle aziende associate.
- Contribuisce a migliorare l'immagine della categoria della distribuzione industriale, promuovendone il valore e la professionalità.
- Collabora con altre associazioni industriali per sviluppare progetti comuni e rafforzare la propria posizione sul mercato, soprattutto con le associazioni che rappresentano i clienti dei nostri soci.

Cosa significa essere parte di FEDERTEC?

M.R.: Esser parte di FEDERTEC significa far parte di una comunità di aziende che condividono gli stessi obiettivi e sfide, unica nel suo genere avendo scelto la strada della fusione per incorporazione di singole associazioni settoriali: è stata una iniziativa lungimirante perché l'unione fa la forza e il mondo associativo non fa eccezione. Possiamo infatti affermare di avere rafforzato la rappresentanza, avere in-



Mauro Rizzolo, Presidente FEDERTEC & Deputy Country Manager di SCHAEFFLER Italia

dubbiamente una maggiore visibilità e far sentire la nostra voce in modo più efficace, realizzare complementarità delle competenze, affrontando progetti più complessi ed offrendo servizi più completi, aver sfruttato le differenze culturali e organizzative.

In conclusione, essere parte di FEDERTEC significa far parte di una comunità, crescere insieme ad altri e contribuire attivamente al progetto comune; non è solo un modo per ricevere benefici, ma anche per dare il proprio contributo perché unendo le nostre forze, possiamo raggiungere obiettivi più ambiziosi e creare un impatto positivo sulla società e costruire una comunità più forte, più solidale e più giusta.

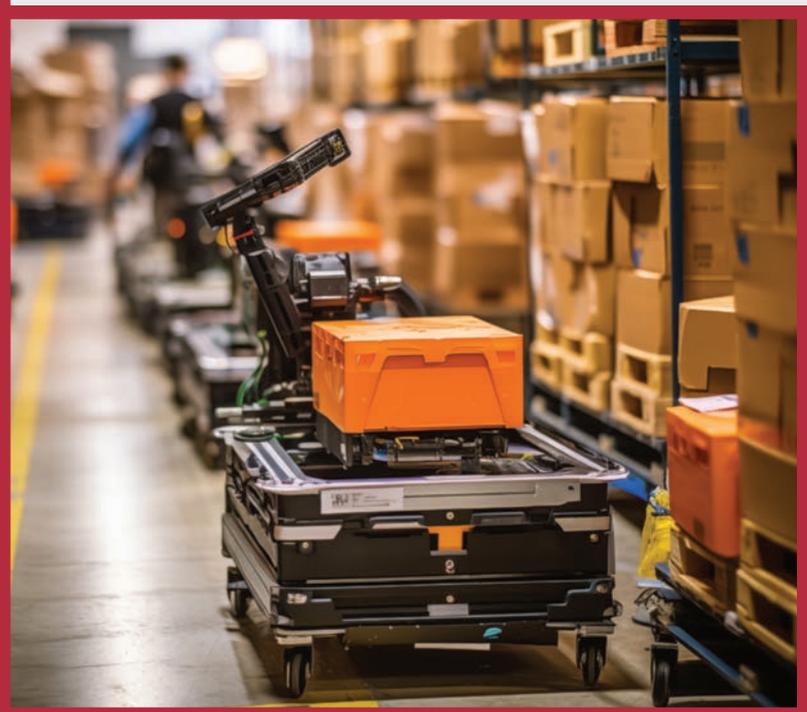
In sintesi, chi fa parte di FEDERTEC contribuisce a creare un mondo migliore.

Buon futuro a tutti! □

Francesca Lorini
f.lorini@tim-europe.com



LA DISTRIBUZIONE NON SI FERMA MAI!



**IL DISTRIBUTORE
INDUSTRIALE**
DISTRIBUTION & LOGISTICS MANAGEMENT





Il Mercato dell'Utensileria

1. Quali tipologie di utensili commercializzate? Quali sono i vostri prodotti di punta?
2. La continua difficoltà di approvvigionamento delle materie prime sta coinvolgendo tutti i settori. Parlando di utensileria, quanto è impattante, per la sua azienda, questo aspetto?
3. Il vostro business si concentra maggiormente sul mercato interno o è più dedicato all'export? In che percentuale? Gli avvenimenti degli ultimi anni hanno modificato questi orientamenti o non ci sono state particolari ripercussioni?
4. Offrite anche altri servizi oltre alla semplice rivendita? (Supporto al cliente, customizzazione, progettazione, ecc.)
5. Quali sono le prospettive per il 2025?
6. In che direzione dovrà svilupparsi a vostro parere il settore dell'utensileria per mantenere la propria competitività nel futuro?

Rubix Tools

i brand più prestigiosi per
le lavorazioni meccaniche,
una gamma completa
di servizi tecnici
e un'assistenza
rapida e competente.

BASS
TECHNIK FÜR GEWINDE

Dümmel
WERKZEUGFABRIK

WALTER

Member IMC Group
Isint

HPMT **STOCK**

IMMAGINE INDUSTRIA - L'IMPRESA È DEL CLIENTE

Rubix S.p.A., parte del gruppo europeo Rubix, è la realtà #1 in Italia nella distribuzione di forniture industriali. Con le sue 12 categorie prodotto (più di 350mila referenze dei migliori brand su <https://it.rubix.com/>) e con i servizi offerti (<https://solution.rubix.com/it/>) dal suo team di professionisti, Rubix è il partner ideale delle aziende manifatturiere di ogni settore e dimensione nell'ambito delle manutenzioni, riparazioni e revisioni industriali.



1. La categoria prodotto Rubix dedicata a "Utensili da taglio, metrologia e attrezzature", comprende una vasta gamma di prodotti pensati per ottimizzare le prestazioni di una macchina utensile. Il nostro focus principale è sulle lavorazioni meccaniche, con particolare attenzione agli utensili da taglio. Tuttavia, siamo consapevoli che il successo di una lavorazione non dipende solo dall'utensile impiegato. I nostri prodotti di punta si concentrano su quattro ambiti fondamentali: foratura, fresatura, tornitura e maschiatura.
2. Nonostante le sfide legate alla situazione mondiale e al particolare momento di mercato, fino ad ora non abbiamo registrato impatti significativi. Questo risultato è frutto della natura della nostra attività, che si concentra principalmente sull'acquisto e la vendita di utensili, oltre che sull'erogazione di servizi correlati. La nostra capacità di garantire continuità è supportata da una gestione attenta delle forniture e da collaborazioni consolidate con partner affidabili che ci permettono di affrontare con flessibilità anche scenari complessi.
3. Il Gruppo Rubix è una realtà ben radicata a livello europeo, grazie a una struttura capillare che garantisce una copertura territoriale estesa attraverso le sue numerose filiali. Tuttavia, il business di Rubix è quasi interamente orientato al mercato interno, che rappresenta il nostro principale ambito di operatività. La nostra strategia è sempre stata mirata a soddisfare le esigenze dei clienti sul territorio nazionale.
4. La nostra mission è fornire un servizio completo, che vada ben oltre la semplice rivendita. Per questo, stia-

mo investendo in modo significativo per rafforzare la nostra presenza e competenza in ambiti strategici.

Tra i servizi che offriamo:

- Riaffilatura e rigenerazione: un settore in cui stiamo ampliando le nostre capacità.
 - Utensili speciali su misura: collaboriamo con i clienti per sviluppare utensili.
 - Taratura e riparazione strumenti di misura: un elemento cruciale per garantire precisione e affidabilità durante i processi produttivi.
 - Formazione personalizzata: proponiamo corsi specifici presso le sedi dei clienti. Questi servizi riflettono il nostro impegno a offrire soluzioni su misura e un'assistenza a 360°.
5. Il mercato dell'utensileria in Italia nel 2025 dipenderà da vari fattori, tra cui l'andamento dell'economia, le tendenze tecnologiche, la domanda di prodotti e servizi e le politiche di investimento delle aziende del settore. Le previsioni per il mercato dell'utensileria indicano una possibile oscillazione: si stima una crescita fino al +2% oppure una contrazione fino al -3%." Questo trend sarà sostenuto dalla domanda di utensili più specializzati e innovativi in settori come la meccanica di precisione, l'automotive e l'aerospaziale, che potrebbero richiedere investimenti aggiuntivi.
 6. Riteniamo che il futuro del settore dell'utensileria sarà strettamente legato a tre pilastri fondamentali: formazione continua, competenza tecnica e un servizio rapido ed efficiente. La costante evoluzione tecnologica richiede personale altamente qualificato e aggiornato, in grado di affrontare le sfide della digitalizzazione e di rispondere tempestivamente

alle esigenze dei clienti. Investire nella formazione significa costruire relazioni di fiducia con il cliente. In sintesi, la competitività futura sarà determinata da un mix vincente di competenza, innovazione e un servizio clienti impeccabile, in grado di rispondere alle nuove sfide del mercato con flessibilità e precisione.



Maurizio Calce, Category & Sales Manager Machining Rubix, è un Professionista con 32 anni di esperienza nel settore industriale e nella gestione commerciale. Attualmente Category & Sales Manager presso Rubix Italy, dove guida con successo il Team Tools per lo sviluppo del business e il consolidamento del mercato Machining.



facchinetti

UTENSILI MANUALI

l'eccellenza a portata di mano!



IMMAGINE INDUSTRIA - L'IMPRESA È DEL CLIENTE

Facchinetti srl nasce nel 1973. In oltre cinquant'anni di attività si evolve da negozio di ferramenta a distributore industriale con esposizioni a Gorgonzola e a Monza occupando un'area 4300 mq. Nel 2023 ha raggiunto un fatturato di 6.8 milioni di euro con 28 occupati. Utensileria a mano ed elettrica, prodotti chimici, viteria, antinfortunistica ed abbigliamento, oleodinamica rappresentano le principali famiglie di prodotto proposte. Catalogo e shop sono disponibili sul sito www.facchinetti.tv.



1. L'offerta di utensili manuali rappresenta uno dei nostri principali punti di forza, frutto di un'esperienza consolidata e di un'attenzione costante alle esigenze del cliente. Da oltre un decennio, abbiamo affiancato ai prodotti dei leader di mercato una gamma completa del nostro marchio TTAKE. Si tratta di utensili progettati e prodotti in gran parte in Italia e in Europa, che si distinguono per un eccellente rapporto qualità/prezzo.
2. Negli ultimi anni, i tempi di consegna da parte dei produttori si sono progressivamente allungati, ed è sempre più difficile evitare le rotture di stock. Tuttavia, siamo pienamente consapevoli di quanto sia cruciale rispondere tempestivamente alle aspettative dei nostri clienti, specialmente in un mercato sempre più competitivo. Per gestire questa situazione, abbiamo implementato un monitoraggio costante degli ordini di approvvigionamento e stiamo modificando i parametri per il riordino automatico degli articoli a magazzino, riducendo così i rischi connessi.
3. La nostra attività è orientata principalmente al mercato interno, con un focus particolare sulle provincie di Milano, Bergamo, Monza e Brianza. Il nostro obiettivo strategico prevede il rafforzamento della nostra presenza sul territorio, puntando a essere riconosciuti come un partner affidabile da imprese produttive e professionisti dell'artigianato.
4. Oltre agli utensili manuali, riceviamo spesso richieste per arredi e attrezzature per officine. In risposta a queste esigenze, abbiamo sviluppato un servizio di consulenza e progettazione, che consente ai nostri clienti di ottimizzare i propri spazi di lavoro. Inoltre, grazie al nostro servizio interno di personalizzazione, siamo in grado di rea-

lizzare e stampare loghi aziendali su una vasta gamma di attrezzature, offrendo un ulteriore valore aggiunto.

5. Le nostre prospettive per il 2025 si basano sull'osservazione di un mercato in rapida evoluzione. Crediamo in una crescita, puntiamo a potenziare la formazione dei nostri collaboratori, convinti che migliorare le competenze possa tradursi in un aumento di competitività. Insieme a Federtec e Made, stiamo lavorando a un progetto di digitalizzazione, che prevede lo studio di uno standard per lo scambio dati in formato digitale lungo l'intera filiera mecatronica. Questo approccio è volto a semplificare i processi aziendali, migliorando l'efficienza operativa.
6. La combinazione tra innovazione tecnologica e sostenibilità rappresenta una delle sfide più complesse per lo sviluppo del settore utensileria. I cambiamenti necessari sono da un lato, la progettazione di utensili ergonomici e ricerca di supporti in grado di alleggerire il carico di lavoro. Dall'altro, una produzione più efficiente e attenta al consumo di risorse, l'utilizzo di materiali eco-sostenibili per il packaging potrà ridurre l'impatto ambientale e rispondere alle esigenze di un mercato sempre più attento all'ambiente.



Laura Facchinetti, laureata in Economia e Commercio nel 1999 entra nell'azienda di famiglia nello stesso anno. Si occupa della informatizzazione dei processi aziendali e della progettazione dell'attuale sede centrale. È responsabile della creazione della sede di Monza. Nel 2008 viene nominata membro del Consiglio di amministrazione e nel 2024 diviene Amministratore Unico completando il passaggio generazionale nella direzione della Facchinetti s.r.l.

LA PRODUZIONE

Postazione da lavoro 506 KA

Soluzione all'avanguardia Made in Italy

USAG presenta la postazione di lavoro con piano in acciaio pensata per rispondere alle esigenze di artigiani, tecnici di manutenzione e meccanici che necessitano di una postazione robusta, versatile e funzionale. Il cuore è un piano di lavoro realizzato in lamiera d'acciaio zincata di spessore 3 mm, che offre resistenza straordinaria e durata anche in condizioni di utilizzo intensivo. Grazie ai bordi anticaduta, gli strumenti e i materiali restano sempre al sicuro, riducendo il rischio di cadute accidentali. La solida base permette di supportare un carico statico fino a 2000 kg, rendendo il banco ideale per lavorazioni con attrezzature pesanti o voluminose, migliorando la produttività e riducendo i tempi di movimentazione. Uno dei punti di forza sono i suoi cassetti di grande capacità, completamente estraibili e con guide rinforzate in grado di sostenere fino a 60 kg per cassetto.



Valvole proporzionali a cartuccia

Con azionamento pilota DFplus

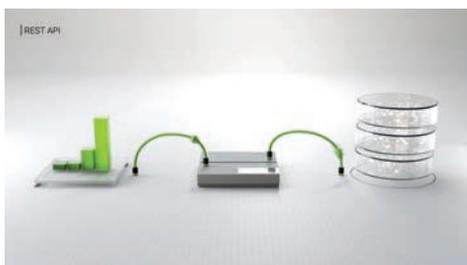
PARKER HANNIFIN ha annunciato l'ottimizzazione della serie TFP di valvole a farfalla proporzionali a cartuccia, introducendo una versione con azionamento pilota DFplus® di quarta generazione che riduce il tempo di risposta al gradino fino al 30%. Questo miglioramento rende la TFP la valvola più veloce della sua categoria, grazie a un design innovativo che consente flussi volumetrici e cadute di pressione precedentemente irraggiungibili. Il processore dual-core e la comunicazione tramite IO-Link e NFC per il monitoraggio dello stato della valvola offrono una gestione intelligente, anche durante la manutenzione, con l'utilizzo di dispositivi mobili. Il miglioramento nelle prestazioni della valvola TFP la rende ideale per applicazioni complesse come le macchine per pressofusione, garantendo una produzione di alta qualità e riducendo i tempi di ciclo.



Piattaforma Digitale IoT

Per collegare impianti, sistemi e macchine

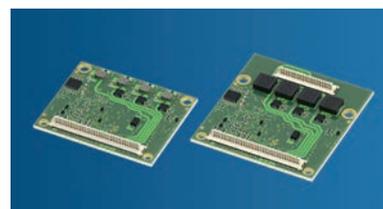
CORVINA è la piattaforma IoT industriale basata su cloud, aperta, che fornisce la tecnologia necessaria per il mondo industriale. CORVINA Cloud è una shell di amministrazione per sistemi edge distribuiti, che integra raccolta dati, monitoraggio e controllo, gestione della configurazione, strumenti web integrati e ambienti di programmazione per supportare le macchine e le applicazioni durante tutto il loro ciclo di vita, offrendo un aumento della produttività e nuovi modelli di business basati su servizi. Permette di elaborare i dati generati dall'Internet of Things (IoT) in modo semplice e intuitivo con analisi avanzate. Colma il divario tra l'architettura IT e OT, fornendo strumenti efficaci per accedere a tutti i benefici dell'industria 4.0, come la gestione delle performance degli asset, l'intelligenza artificiale, la manutenzione predittiva e il monitoraggio remoto OT.



Controllo di posizione

Per quattro diverse tecnologie motore

FAULHABER ha sviluppato i modelli MC 3602 B e MC 3606 B, una soluzione avanzata per il controllo di posizione in applicazioni industriali e robotiche. Questi modelli compatti supportano una vasta gamma di motori, tra cui motori CC, brushless CC, motori lineari e motori passo-passo, sia con che senza encoder. Con la possibilità di gestire protocolli come EtherCAT, CANopen, RS232 e USB, i controlli offrono una flessibilità eccezionale per diverse esigenze applicative. Il modello MC 3602 B è ideale per motori di piccole dimensioni, con una corrente di uscita continua fino a 2 A, mentre il modello MC 3606 B è progettato per motori di medie dimensioni, offrendo fino a 6 A di corrente continua. Entrambi i modelli sono equipaggiati con funzionalità avanzate, come l'interfaccia USB per la messa in servizio tramite il software gratuito «Motion Manager 7», che semplifica notevolmente l'installazione e la configurazione.



LA PRODUZIONE

Convertitori CC/CC

Per applicazioni ferroviarie e di trasporto

Le serie THN 10UIR, TEN 30UIR e TEN 40UIR di convertitori CC/CC TRACO sono soluzioni compatte e altamente efficienti, progettate per il settore ferroviario. Offrono una potenza di uscita rispettivamente di 10, 30 e 40 watt, e vantano un campo di tensione d'ingresso ultra esteso, da 9-75 VCC (THN 10UIR) e 14-160 VCC (TEN 30UIR e TEN 40UIR), con un intervallo di temperatura operativa che va da -40 °C a +70 °C.

Grazie a un'efficienza fino al 90%, questi convertitori garantiscono prestazioni elevate senza il rischio di degradamento termico, anche in ambienti estremi. Completamente incapsulati, offrono resistenza a urti, vibrazioni e shock termici, e sono conformi alle normative EN 50155 e EN 61373 per applicazioni ferroviarie. Inoltre, la loro conformità alla norma EN 45545-2 per il comportamento in caso di incendio li rende particolarmente sicuri in ambienti di trasporto.



Programmable logic controller

Espandere il sistema di automazione

La gamma ABB di PLC AC500 è una piattaforma affidabile e potente, pensata per sviluppare soluzioni di automazione scalabili, economiche e flessibili, risponden-



do alle esigenze di diverse applicazioni industriali. La scalabilità dei PLC AC500 permette di progettare configurazioni adatte sia a compiti di controllo semplici che a soluzioni di automazione complesse.

La flessibilità operativa è inoltre garantita dall'utilizzo di un software integrato, che semplifica la gestione e riduce i tempi di implementazione. La gamma AC500 comprende CPU, moduli I/O, moduli di comunicazione, interfacce di comunicazione e accessori.

Il concetto "tutti i moduli su qualsiasi CPU" insieme alla nostra politica di ciclo di vita, consente agli utenti di rispondere rapidamente ed economicamente a nuove esigenze, riducendo i costi di aggiornamento e di manutenzione.



Getecno
INDUSTRIAL PRODUCTS



AURORA®
RODOBAL®



PERMAGLIDE®



RODOFLEX®



RODOGRIP®



RULAND®

www.getecno.com

Your demand, our efficiency



LA PRODUZIONE

Gascromatografo

Per applicazioni su gas

EMERSON ha presentato il gascromatografo Rosemount™ 470XA, un dispositivo innovativo pensato per semplificare l'analisi dei gas nelle applicazioni di misura fiscale e di processo.

La crescente domanda di gas provenienti da fonti sostenibili, come biogas e gas di discarica, ha messo in evidenza la necessità di uno strumento più flessibile e compatto. Il 470XA risponde a queste esigenze, combinando la robustezza e l'affidabilità del gascromatografo Rosemount™ 770XA con un design più conveniente, che si adatta anche a nuove applicazioni come la cattura del carbonio e l'uso di gas rinnovabili. Grazie a un'interfaccia con LCD a colori e un software intuitivo, il dispositivo riduce la necessità di formazione specialistica. Inoltre, il modulo completamente riparabile e il software preinstallato semplificano la manutenzione e l'analisi, ottimizzando i costi operativi.



Azionamenti e motori

Semplifica l'approccio al Motion Control

La linea completa di azionamenti e motori AC Servo di **UNITRONICS** adotta un approccio semplice che consente agli utenti di implementare facilmente



il Motion Control, eliminando le operazioni complicate associate al Motion Control. Codice di movimento pre-configurato, strumenti diagnostici integrati, configurazione automatica della comunicazione, sono solo alcune delle funzionalità facili da usare integrate in questa linea. Gli azionamenti e motori AC Servo di Unitronics (UMD) sono supportati in modo trasparente dai controller Unitronics. La linea include azionamenti e motori monofase e trifase, operanti in un ampio intervallo di potenza da 50W a 5.000W (0,06-6,7 HP) per adattarsi a qualsiasi dimensione di macchina, con encoder seriali robusti ad alta risoluzione (assoluti: 23-bit, incrementali: 20-bit), IP65. La soluzione integrata aiuta a evitare l'uso di più strumenti software per costruire un'applicazione con fino a 8 assi.

Oscilloscopi

Con ampiezza di banda di 100 MHz e 200 MHz

Teledyne LeCroy annuncia il lancio gli oscilloscopi digitali della serie T3DSO1000HD, ora acquistabili sulla piattaforma **CONRAD**. Questi dispositivi offrono prestazioni elevate,



con un convertitore A/D a 12 bit ad alta risoluzione, che consente misurazioni precise e dettagliate. Il touchscreen capacitivo da 10,1 pollici garantisce un controllo intuitivo e veloce, mentre il software di analisi avanzato supporta protocolli come I²C, SPI, UART, CAN e FlexRay.

Dotati di 4 canali analogici e 16 digitali, questi oscilloscopi permettono di analizzare segnali misti e raggiungono una frequenza di campionamento fino a 2 GSa/s. Con una frequenza di acquisizione di 120.000 wfm/s in modalità normale e fino a 500.000 wfm/s in modalità sequenza, sono ideali per test di alta precisione, rilevamento e analisi delle forme d'onda.

Elettrovalvola

Per condizioni ambientali avverse

SMC ha introdotto un'elettrovalvola a 2 vie ad azionamento diretto, la serie JSX, progettata per resistere a condizioni ambientali difficili, come il controllo dell'accensione e spegnimento di aria, acqua o olio in ambienti estremi. Grazie al rivestimento in acciaio inox di corpo e bobina, la valvola è altamente resistente alla corrosione, con un grado di protezione IP67 e la conformità agli standard di sicurezza internazionali, facilitando la sua esportazione. Offre una maggiore forza della bobina, aumentata del 10% rispetto al modello precedente, e un ridotto assorbimento energetico, che scende del 14%.



Risponde alle necessità di efficienza energetica e produttività, sia in officina che in condizioni ambientali difficili.

Inoltre, la serie JSX facilita la manipolazione dei cavi grazie alla rotazione della bobina a 360°, riducendo il tempo necessario per le operazioni di cablaggio.

LA PRODUZIONE

Cuscinetti per boccole

Per un trasporto ferroviario più affidabile

SCHAEFFLER presenta i suoi cuscinetti per boccole TAROL, prodotti progettati per garantire una maggiore affidabilità e disponibilità nel settore ferroviario. Questi cuscinetti a bassissimo attrito sono noti per la loro lunga durata e per i lunghi intervalli di manutenzione, rendendoli ideali per treni passeggeri, ad alta velocità, merci pesanti, locomotive, metropolitane e tram. Schaeffler personalizza i cuscinetti TAROL in base alle specifiche esigenze, adattando dimensioni e materiali in base al carico utile e al chilometraggio richiesti. Per le locomotive da trasporto merci sono disponibili guarnizioni ottimizzate per ridurre l'attrito, mentre per il traffico pesante sono proposte varianti ad alta efficienza energetica. Inoltre, i cuscinetti TAROL sono certificati secondo gli standard AAR e EN 12080, garantendo la loro idoneità all'uso in diverse regioni.



Encoder lineare assoluto

Per corse fino a 32,7 m

L'encoder lineare assoluto SMA21 di **LIKA ELECTRONIC** permette un'elevata accuratezza di $\pm 2 \mu\text{m}$ e una velocità massima di 10 m/s con una gamma di risoluzioni fino a 1 μm . Si presta in maniera ideale all'installazione in applicazioni con corse molto lunghe fino a 32,7 m, per esempio negli impianti di assemblaggio, nei magazzini automatici, nei macchinari da taglio, nelle linee pick & place e robot, nell'industria dei semi-conduttori, nelle stampanti e strumenti elettromedicali e di misura, nei motori lineari. La testina è completamente incapsulata e offre un grado di protezione IP67. Il sistema è perciò immune a polveri, olio, grasso, acqua e i più comuni agenti chimici e può essere impiegato negli ambienti industriali più aggressivi. Restituisce l'informazione assoluta attraverso le interfacce BiSS-C, SSI e Panasonic®, e l'informazione incrementale tramite segnali AB di livello Line Driver.



Soluzioni avanzate

Per la misura di pressione

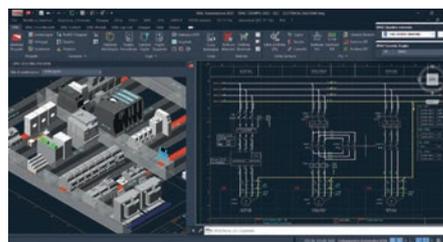
Dal 1923, il brand Spriano®, parte di **TERRANOVA**, offre soluzioni di strumentazione avanzata per la misura di variabili di processo, in settori critici come il petrolchimico, chimico e farmaceutico. La serie SST56 include trasmettitori di pressione SMART, intrinsecamente sicuri e certificati Exia, con approvazione SIL2. Questi dispositivi, dotati di un ampio display LCD, possono essere configurati localmente tramite pulsanti o monitorati da remoto tramite dispositivi universali (HHT) o PC. I trasmettitori, realizzati con materiali resistenti come SS AISI 316, Hastelloy C276 e Tantalio, offrono una misurazione della pressione da 0,022 a 1000 bar con una precisione nominale inferiore allo 0,1%, e fino allo 0,075% su richiesta. La versione SST76, con certificazione Ex-D per ambienti a rischio di esplosioni, è ideale per applicazioni in ambienti aggressivi e per misurazioni in atmosfere pericolose.



CAD professionale

Per la progettazione elettrica

SPAC Automazione 2025 di **SD PROGET** rappresenta una significativa evoluzione nel settore della progettazione elettrica, portando nuove funzionalità che ottimizzano l'efficienza e la produttività dei progettisti. Basato sulla tecnologia Autodesk AutoCAD OEM, il software consente la creazione di documentazione in formati DWG, DXF e PDF 2D/3D. Tra le principali innovazioni di questa versione, spiccano la possibilità di unire e dividere facilmente i multi-fogli, il confronto delle distinte materiali per monitorare i cambiamenti nei componenti, e l'introduzione di videoguide integrate nei comandi per facilitare l'apprendimento delle funzionalità avanzate. Questa versione include anche strumenti per la sostituzione dei materiali, la creazione di archivi personalizzati e una rapida ispezione degli schemi elettrici.



INDICE

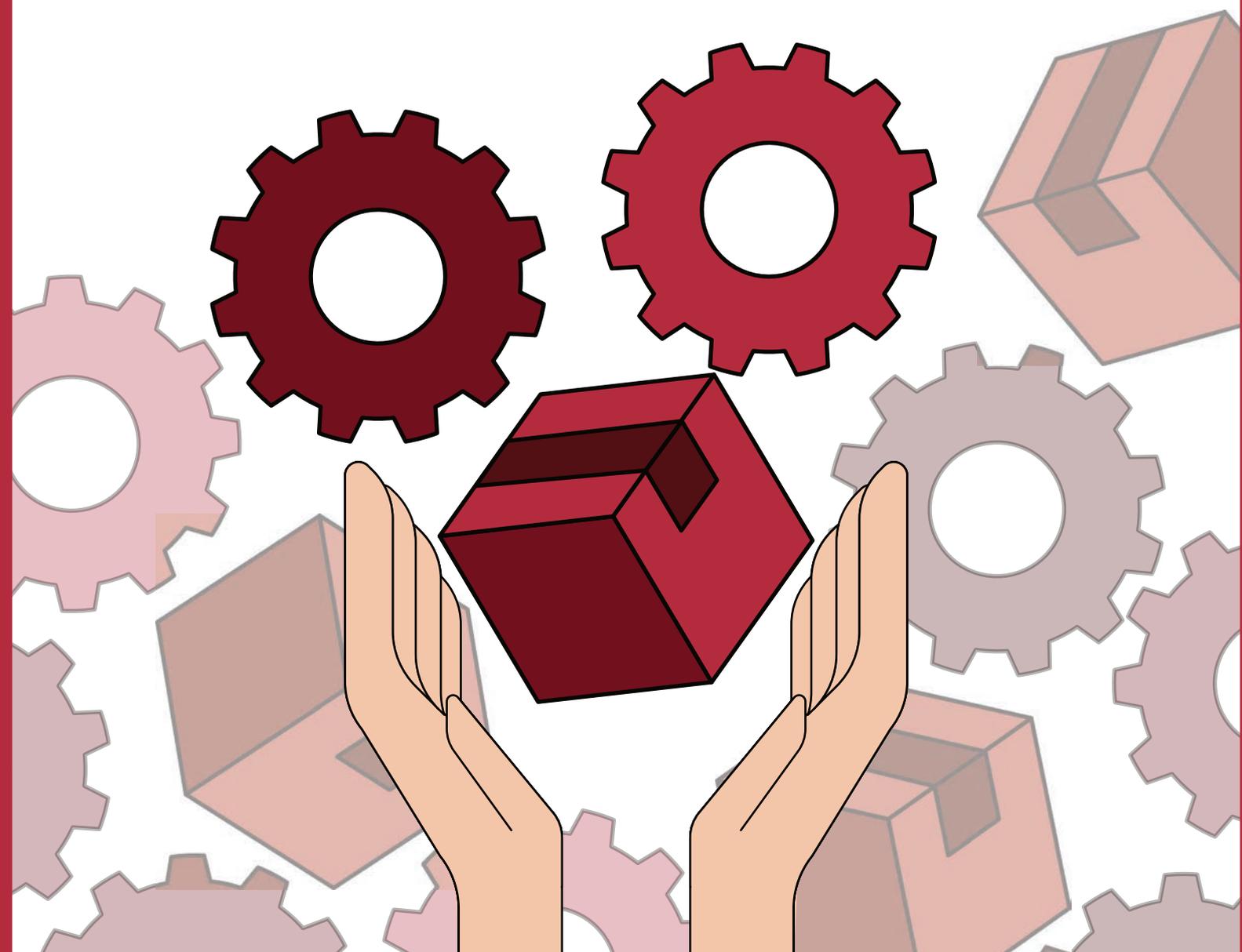
ABB	27	RS COMPONENTS	9
CONRAD ELECTRONIC	28	RUBIX	22, 23
EMERSON	28	SCHAEFFLER	29, 32
EXOR - CORVINA	26	SCHNEIDER ELECTRIC	14
FACCHINETTI	24, 25	SDPROGET INDUSTRIAL SOFTWARE	29
FAULHABER	26	SKF	9
GETECNO	27	SMC	28
HENKEL	14	TERRANOVA	29
LIKA ELECTRONIC	29	TRACO ELECTRONIC	27
NTN	6, 7	UNITRONICS	28
PARKER HANNIFIN	2, 26	USAG	26
PHOENIX CONTACT	9	WÜRTH	14



L'industria in buone mani

**IL DISTRIBUTORE
INDUSTRIALE**

DISTRIBUZIONE, VENDITA & MANAGEMENT



We pioneer motion

OPTIME Ecosystem



Eliminare i tempi di fermo macchina ora è un gioco da ragazzi

Basato sulla lunga esperienza di Schaeffler nel campo dell'ingegneria dei cuscinetti, dell'analisi delle vibrazioni e della lubrificazione, l'ecosistema OPTIME consente di raggiungere un elevato livello di "intelligenza" tale da facilitare la manutenzione predittiva ed eliminare i tempi di fermo macchina non programmati. Grazie a questo ecosistema, i gestori degli impianti e i responsabili della manutenzione possono dotare con OPTIME addirittura diverse centinaia di punti di misura e di lubrificazione in un solo giorno!