

RASSEGNA STAMPA

WÜRTH ITALIA

Indice

Bimbi malati di cuore, 2mila runner in lizza ad Egna altoadige.it - 25/09/2019	7
Bimbi malati di cuore, 2mila runner in lizza ad Egna Alto Adige - 25/09/2019	8
Würth Oktoberfest: Hausmesse für Würth-Kunden aus ganz Italien Stol.it (Südtirol Online) - 18/09/2019	9
Come pulire i tessuti? Omnifurgone.it - 17/09/2019	10
I big del b2b tecnico e La multicanalità: idee ed esperienze Brico Magazine - 01/09/2019	11
Mehr als 2000 schwitzen für die Firma Dolomiten -Tagblatt der Südtiroler - 14/09/2019	17
Egna oggi di corsa per aiutare i bimbi malati di cuore altoadige.it - 13/09/2019	21
Egna oggi di corsa per aiutare i bimbi malati di cuore Alto Adige - 13/09/2019	22
TLM da 40 anni crea macchine per viterie Il Sole 24 Ore - 12/09/2019	23
„Fit for business“: 2400 sorgen für neuen Rekord Dolomiten -Tagblatt der Südtiroler - 11/09/2019	24
I mille usi di una graffatrice per il fai da te lavorincasa.it - 09/09/2019	25
Maiori, il Vibrant Curiosity di Mr. Wurth e lo yacht Baca di fronte alla spiaggia del Cavallo Morto 247.libero.it - 05/09/2019	30
Dieselross: il ritorno dello show Fendt Mad - Macchine Agricole Domani - 01/09/2019	32
Distribuzione KRI: parola d ordine Volare Macchine Edili - 01/09/2019	33
Prodotti per la manutenzione del rimorchio TuttoTrasporti - 01/09/2019	35
Viti per legno zincate ASSY 8x200X80 Wurth m.guidasicilia.it - 31/08/2019	37
Igienizzanti auto: cosa sono e come vanno utilizzati twnews.it - 30/08/2019	38
Gli igienizzanti auto sono i prodotti specifici per la sanificazione dell'abitacolo da batteri e allergeni. News Mondo - 30/08/2019	40

Come pulire la plastica degli interni Omnifurgone.it - 27/08/2019	42
Ritorno in grande stile per Fendt Dieselross Agricolturane.ws.it - 27/08/2019	43
Software per la posa delle finestre. Da ift nuove funzionalità www.guidafinestra.it - 25/08/2019	44
Keine Überraschungen Sudtiroler Wirtschaftszeitung - 09/08/2019	47
Fatturati, quattro miliardari in Alto Adige Corriere del Trentino - 10/08/2019	48
Immer mehr Milliardäre Sudtiroler Wirtschaftszeitung - 09/08/2019	50
Stanziati contributi a cooperative e associazioni altoadige.it - 08/08/2019	51
Stanziati contributi a cooperative e associazioni Alto Adige - 08/08/2019	52
Wurth Attualità Elettrotecnica News - 01/08/2019	53
Dieselross 2019, ritorno in grande stile dell'evento Fendt Trattoriweb - 03/08/2019	54
Nuovo negozio in via Solferino Il Resto Del Carlino Ascoli - Ascoli - 03/08/2019	56
Nuovo negozio in via Solferino Il Resto Del Carlino Fermo - Fermo - 03/08/2019	57
Dieselross 2019: festa mobile con Fendt Agronotizie.Imagelinenetwork.com - 01/08/2019	58
Punto Wurth in via Solferino, taglio del nastro affidato al sindaco Loira 247.libero.it - 01/08/2019	60
Punto Wurth in via Solferino, taglio del nastro affidato al sindaco Loira soloinfo.it - 01/08/2019	61
Punto Wurth in via Solferino, taglio del nastro affidato al sindaco Loira cronachefermane.it - 01/08/2019	62
TechParcour, la digitalizzazione facile altoadige.it - 30/07/2019	63
TechParcour, la digitalizzazione facile Alto Adige - 30/07/2019	64
Droni, scanner e app: al NOI il futuro degli artigiani in tredici tappe altoadigeinnovazione.it - 29/07/2019	65

Handwerk: Hürden der Digitalisierung spielend überwinden Suedtirolnews.it - 26/07/2019	67
techParcour Handwerk dervinschger.it - 26/07/2019	68
Confartigianato Piemonte informa Nuova Finestra - 01/08/2019	69
Würth – SEM Specialist – Bolzano mediacomunicazione.net - 22/07/2019	73
Fervono i preparativi per Fendt Dieselross 2019 Trattorisupermarket.it - 18/07/2019	75
Dieselross, Fendt scalda i motori macchinemotoriagricoli.it - 16/07/2019	77
Fendt, tutto pronto per il Dieselross terraevita.it - 16/07/2019	79
Schede add-on per creare un sistema d illuminazione a LED e sensori per serre basato su IoT EO Lighting - 01/07/2019	81
I LED P L C C - R G B Wurth Elektronik ha presentato le EO Lighting - 01/07/2019	87
Schede add-on per creare un sistema d illuminazione a LED e sensori per serre basato su IoT Elettronica Oggi - 01/07/2019	88
Liqui Moly, tutti i prodotti per auto dell'azienda tedesca twnews.it - 13/07/2019	94
Rekordverdächtige Anmeldungen Wiku - 10/07/2019	96
Fendt Dieselross 2019, battesimo italiano per il nuovo 900 Vario Trattoriweb - 10/07/2019	97
VISIONE A 361 GRADI BellAuto - 01/07/2019	98
UNA CON SPECIALE SOFISTICATE PER AZIENDA LA SOLUZIONI ONLINE STAMPA PERSONALIZZAZIONE DI Il Poligrafico - 01/06/2019	101
Neuer Juni-Hitzerekord erreicht Dolomiten -Tagblatt der Südtiroler - 28/06/2019	103
MULTICANALITA OMNICANALITA E CROSSCANALITÀ CAMBIANO I PARADIGMI DEL B2B TECNICO Ferrutensil - 01/06/2019	107
OGGI IN ALTO ADIGE Alto Adige - 27/06/2019	112
Formazione: Acli Roma, domani Wurth srl apre porte a 40 ragazzi del cantiere Generiamo lavoro	113

agenzianova.com - 24/06/2019	
Formazione: Acli Roma, domani Würth srl apre porte a 40 ragazzi del cantiere Generiamo lavoro (2) agenzianova.com - 24/06/2019	114
Generiamo lavORO: la Würth apre le porte a 40 ragazzi angelipress.com - 24/06/2019	115
KRI: parola d'ordine "Volare" Macchinedilines.it - 24/06/2019	116
Giovani: Acli Roma, martedì la Würth apre le porte ai 40 partecipanti al cantiere "Generiamo lavOro" Agensir.it - 21/06/2019	117
Sociale: Acli Roma, 25 giugno Würth apre le porte a ragazzi cantiere "Generiamo lavoro" agenzianova.com - 21/06/2019	118
Sociale: Acli Roma, 25 giugno Würth apre le porte a ragazzi cantiere "Generiamo lavoro" (2) agenzianova.com - 21/06/2019	119
Sociale: Acli Roma, 25 giugno Würth apre le porte a ragazzi cantiere "Generiamo lavoro" (3) agenzianova.com - 21/06/2019	120
Microsoft Technologic Center - Innovation Day 4.0 Hevolus Innovation - Würth Italia -... Italian-eventi.it - 20/06/2019	121
Komatsu fa ancora più Rete in Italia [FOTOGALLERY] costruzioniweb.com - 20/06/2019	122
Würth: 150 posti di lavoro in Italia ticonsiglio.com - 20/06/2019	123
Piscina a Egna, si tratta per i contributi altoadige.it - 19/06/2019	124
Prove di resistenza Nuova Finestra - 01/06/2019	125
Piscina a Egna, si tratta per i contributi Alto Adige - 19/06/2019	129
Kblue entra nel gruppo Würth domotica.it - 17/06/2019	130
Serramenti e costruzioni Anche Seminario per le aziende arriva a domicilio Corriere Eusebiano - 15/06/2019	131
Il post in fabbrica, Würth Italia offre 150 posti di lavoro rtl.it - 12/06/2019	133
Piemonte & Serramenti ha fatto il bis www.guidafinestra.it - 10/06/2019	134
Be-Open affina il format del suo percorso formativo dedicato agli operatori Serramenti + Design - 01/06/2019	139
Convegni Confartigianato a Vercelli su Serramenti e NTC	141

UN TIRO PER TUTTO
TuttoTrasporti - 01/06/2019



Bimbi malati di cuore, 2mila runner in lizza ad Egna

Egna. È stato un successo alla partenza ma anche alla premiazione. Sì, perché la 19esima edizione della corsa podistica a coppie dei dipendenti dell'Alto Adige, che aveva per slogan "Due amici, un traguardo" che si è svolta l'altra sera ad Egna, ha senz'altro avuto un risvolto sportivo, visto che sul percorso della lunghezza di 3 e di 5 km si sono dati battaglia 2.368 partecipanti senza però accanirsi troppo per arrivare primi, ma l'intenzione degli organizzatori, in primis il noto maratoneta di Montagna Alfred Monsorno, ma anche i suoi sostenitori, la Banca Popolare e l'Athesia, era quello umanitario. Gli incassi infatti delle iscrizioni sono stati devoluti all'associazione "Bambini con problemi cardiaci" della provincia di Bolzano e all'associazione ciclistica di Egna "Bike Club" per il grande lavoro che stanno facendo i suoi dirigenti per educare i suoi soci più piccoli all'uso della bicicletta e al rispetto degli altri. Mentre la partenza è stata data dal centro storico di Egna, il traguardo di arrivo è stato posto all'interno del piazzale della **Wuerth** dove, per divertire partecipanti e familiari, si è svolto anche un Party Music con il dj di Laives Klama e con la cantante di Caldaro Barbara Zanetti, autrice fra l'altro della canzone "Run for Live" per sostenere Alfred Monsorno nella sua maratona di New York in favore dei malati di Alzheimer. La 19esima edizione della corsa di Egna ha anche superato due primati: il numero dei partecipanti, 2.368, di cui 811 donne e 1.575 uomini in rappresentanza di ben 185 aziende altoatesine. Le aziende più rappresentate erano la **Wuerth** con 160 atleti, la TechnoAlpin con 74 e la Gruber Logistics con 56. Il servizio sanitario è stato curato come al solito in modo impeccabile dalla Croce Bianca di Egna e dal medico Patrick Franzoi. L'allestimento sonoro è invece stata opera dello Show Vision Event Technology di Magré. Al termine della competizione la premiazione ma soprattutto la consegna degli assegni con l'importo di 2.400 euro all'associazione "Bambini con problemi cardiaci" e di 1.200 euro al "Bike Club Egna". **B.T.**



Bimbi malati di cuore, 2mila runner in lizza ad Egna

Idue assegni.

Raccolti 2.400 euro per i cardiopatici e 1.200 euro per il Bike Club

EGNA. È stato un successo alla partenza ma anche alla premiazione. Sì, perché la 19esima edizione della corsa podistica a coppie dei dipendenti dell'Alto Adige, che aveva per slogan "Due amici, un traguardo" che si è svolta l'altra sera ad Egna, ha senz'altro avuto un risvolto sportivo, visto che sul percorso della lunghezza di 3 e di 5 km si sono dati battaglia 2.368 partecipanti senza però accanirsi troppo per arrivare primi, ma l'intenzione degli organizzatori, in primis il noto maratoneta di Montagna Alfred Monsorno, ma anche i suoi sostenitori, la Banca Popolare e l'Athesia, era quello umanitario. Gli incassi infatti delle iscrizioni sono stati devoluti all'associazione "Bambini con problemi cardiaci" della provincia di Bolzano e all'associazione ciclistica di Egna "Bike Club" per il grande lavoro che stanno facendo i suoi dirigenti per educare i suoi soci più piccoli all'uso della bicicletta e al rispetto degli altri. Mentre la partenza è stata data dal centro storico di Egna, il traguardo di arrivo è stato posto all'interno del piazzale della



• Le due associazioni ritirano l'assegno dopo la corsa di beneficenza di Egna

Wuerth dove, per divertire partecipanti e familiari, si è svolto anche un Party Music con il dj di Laives Klama e con la cantante di Caldaro Barbara Zanetti, autrice fra l'altro della canzone "Run for Live" per sostenere Alfred Monsorno nella sua maratona di New York in favore dei malati di Alzheimer. La 19esima edizione della corsa di Egna ha anche superato due primati: il numero dei partecipanti, 2.368, di cui 811 donne e 1.575 uomini in rappresentanza di ben 185 aziende altoatesine. Le aziende più rappresenta-

te erano la Wuerth con 160 atleti, la TechnoAlpin con 74 e la Gruber Logistics con 56. Il servizio sanitario è stato curato come al solito in modo impeccabile dalla Croce Bianca di Egna e dal medico Patrick Franzoi. L'allestimento sonoro è invece stata opera dello Show Vision Event Technology di Magré. Al termine della competizione la premiazione ma soprattutto la consegna degli assegni con l'importo di 2.400 euro all'associazione "Bambini con problemi cardiaci" e di 1.200 euro al "Bike Club Egna". **B.T.**



Würth Oktoberfest: Hausmesse für Würth-Kunden aus ganz Italien



Über 6000 Personen aus mehr als 1200 Betrieben werden am Samstag im großen Gelände am Firmensitz in Neumarkt erwartet. Produktneuheiten, Innovation, Serviceleistungen, Testzentren sind nur einige der Highlights, welche die Besucher erwarten. Außerdem können die Kunden im Outlet viele **Würth**-Produkte zu Spezialpreisen erwerben.

Für Unterhaltung ist reichlich gesorgt: Kinderspiele, Musik und kulinarische Spezialitäten aus der heimischen Küche stehen auf dem Programm.

Am Abend wird gefeiert. Im Festzelt findet das große Oktoberfest für die Kunden statt, als Dankeschön für dessen Vertrauen mit typischen Gerichten, frischem Bier und Oktoberfestmusik.

STOL ist on Tour und zeigt die besten Bilder.



Come pulire i tessuti?

Nell'abitacolo del furgone o del camion ci sono molti elementi in tessuto, dai sedili alla moquette, ai tappetini. Pulire queste superfici non è così difficile come sembra, basta utilizzare prodotti specifici per tessuti che fanno poca schiuma, detergono, ravvivano i colori e lasciano un profumo gradevole.

Di solito, questi detergenti possono essere usati per il lavaggio a mano o per le classiche macchine lava-moquettes, ma è consigliabile fare sempre una prova su una parte nascosta, soprattutto quando i tessuti sono particolarmente delicati.

Prodotti professionali per pulire i tessuti

Tra i migliori igienizzanti in vendita, anche online, la **Würth** propone il detergente per tessuti Texil, l'igienizzante profumato Fresh e il germicida disinfettante spray Polar Ice.

Da Ma-Fra, Flash è ideale per pulire a secco sedili, tappetini e finiture in ogni tipo di rivestimento, tessuto, pelle, velluto e Alcanatara. Deterjet, invece, è un detergente pulitore universale per interni ideale per sgrassare, igienizzare e detergere in profondità tutte le superfici lavabili dell'abitacolo. Elimina anche i cattivi odori, come quello del fumo di sigaretta.

Consigli di bellezza per il tuo camion e il tuo furgone

Come pulire l'esterno del veicolo

Come pulire la plastica degli interni

Arexons offre, ad esempio, una schiuma detergente tessuti, velluto e moquettes e uno smacchia tessuti per sedili, moquettes, pannelli e tappetini che elimina rapidamente le macchie d'unto e di sporco, agendo a secco senza lasciare aloni.

Come togliere i cattivi odori?

Per igienizzare l'ambiente interno del veicolo, esistono prodotti igienizzanti e/o germicidi, studiati appositamente per eliminare i cattivi odori assorbiti dai tessuti e dai tappetini, compreso quello di fumo.

Solitamente, questi prodotti vanno nebulizzati uniformemente su tutti i tipi di superficie all'interno e lasciati agire, ma possono essere usati anche per il trattamento del filtro abitacolo, dove creano un effetto barriera che trattiene la polvere.

Applicati sulle bocchette di ventilazione, eliminano i cattivi odori e profumano quando viene acceso il condizionatore.

DISTRIBUZIONE
TENDENZE

di Alessandra Frascini

I 'big' del b2b tecnico e la multicanalità: idee ed esperienze

L'interazione tra il canale di vendita fisico e quello digitale rappresenta il modello di business vincente anche nel b2b tecnico. Ecco i trend più interessanti in atto e le esperienze dei grandi retailer professionali dei settori ferramenta, edilizia ed elettrico.

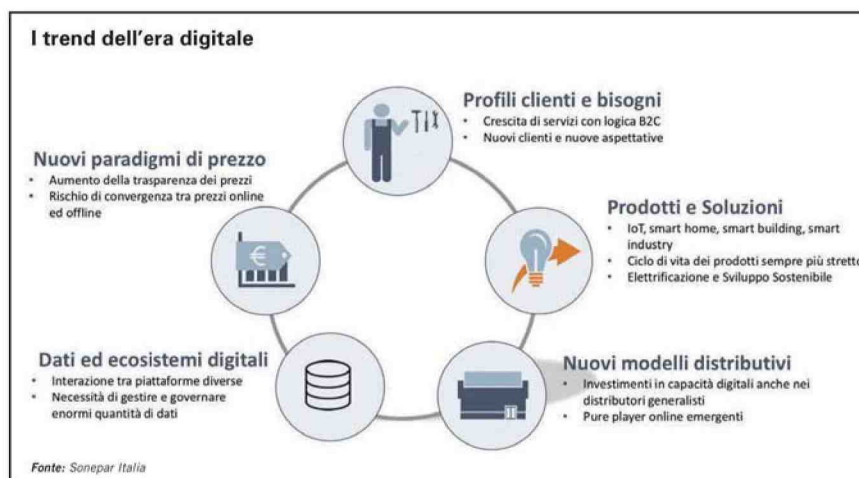
Uno dei fenomeni più interessanti nei comparti tecnici legato al mondo dell'edilizia, ferramenta ed elettrico b2b degli ultimi mesi è la penetrazione tra il canale retail fisico e quello ecommerce, un'evoluzione che attiva un circolo virtuoso di rinnovamen-

to digitale su cui si basano tutti gli asset di crescita più innovativi. Abbiamo analizzato questa evoluzione che sta coinvolgendo tutti i touch point fisici e digitali che intercettano oggi il cliente in comparti molto diversi tra loro per offerta merceologica, ma accomunati dalle medesime logiche di bu-

siness, che inizia a replicare anche in ambito b2b le dinamiche del mondo online b2c.

L'ELETTRICO TRACCIA IL SENTIERO

Uno dei player multicanale più interessante è Sonepar, azienda leader nella distribuzione di materiale elettrico in Italia e controllata dal gruppo multinazionale francese Sonepar, che ha chiuso il 2018 con un fatturato consolidato di 605 milioni di euro, in crescita del 9,4% sull'anno precedente. Primo distributore in Italia per fatturato e presenza capillare sul territorio con una rete di 100 punti vendita e 1500 dipendenti, Sonepar Italia ha siglato l'accordo per l'acquisizione di Elettroveneta con le controllate Ferri Srl e H2A Srl, gruppo che nel 2018 ha fatturato oltre 220 milioni di euro ed è presente sul territorio con



i suoi 49 punti vendita in Tri-veneto, Emilia Romagna, Marche, Abruzzo e Molise.

Una presenza forte nel retail fisico, ma anche nell'online, con una piattaforma ecommerce (assortimento 40.000 articoli) che nel 2018 ha sfiorato gli 80 milioni di euro di fatturato, circa il 13% del totale delle vendite, in crescita del 25% rispetto allo scorso anno. Un canale di vendita che in alcune aree geografiche ha toccato anche il 30% ed in pochi anni è diventato un asset importante del gruppo. Sonepar Italia prevede infatti di trasformare progressivamente i propri punti vendita in showroom esperienziali, dove funzioni digital diventano parte integrante nell'esperienza di acquisto in negozio. Attraverso l'app "Sonepar Mobile", già oggi i clienti dei punti vendita a libero servizio possono scansionare con lo

NELL'ELETTRICO SONEPAR PROPONE UNA PIATTAFORMA ECOMMERCE CON 40.000 ARTICOLI CHE NEL 2018 HA SFIORATO GLI 80 MILIONI DI EURO DI FATTURATO, CIRCA IL 13% DELLE VENDITE TOTALI, IN CRESCITA DEL 25% RISPETTO AL 2017

smartphone i barcode posizionati sullo scaffale per visionare schede tecniche e prezzi a loro riservati, ottenendo la bolla in cassa, con una sostanziale riduzione dei tempi di attesa. Davide Lombardi, marketing & digital manager Sonepar Italia ne parla diffusamente nella strategia digitale e omnicanale del gruppo – "Il nostro è un modello assolutamente omnicanale perché siamo convinti che sia la strada giusta per interpretare questo mondo in profonda evoluzione a seguito della rivoluzione digitale. Per noi

l'approccio omnicanale significa innanzitutto fare network dei punti vendita con struttura vendita dedicata a cui affianchiamo due ulteriori canali di vendita: una struttura di key account con venditori dedicati per curare il rapporto con i Grandi Clienti e il canale digitale che si compone di una piattaforma di ecommerce con 40 mila articoli pubblicati, corredati da caratteristiche e schede tecniche, immagini, materiali pdf e tutto ciò che può aiutare il nostro cliente nella scelta e nell'acquisto. Si compone di un ►

Come cambia la Multicanalità in Ferramenta? Parla l'Osservatorio 2019

Giunto alla terza edizione, torna OPMF - l'Osservatorio permanente Multicanalità Ferramenta - che continua a monitorare il canale off ed online in tutte le sue tendenze più interessanti, aprendosi a collaborazioni con partner del settore per crescere nel panel e nei contenuti. Quanto e come cresce la vendita online in ferramenta? Quali prodotti hanno le migliori performance? Quanto vale questo business? Quali sono i margini netti? Quali errori evitare in ecommerce? Quali contenuti pubblicare per indicizzare meglio la piattaforma di ecommerce? Come analizzare i dati generati nelle vendite online? Il settore ferramenta racconta come cambia la customer experience nel negozio fisico ed online attraverso un panel di 400 negozi ferramenta tradizionali e professionali, intervistati con metodo CATI e piattaforma online di un campione rappresentativo del comparto attuale. Una ricerca inedita determina le



tendenze delle vendite, raccogliendo indicatori economici di fatturati, di aspettative di crescita, criticità e positività del settore tradizionale e di tutti i negozi che già operano in multicanalità, sia attraverso i player internazionali sia con piattaforme proprietarie, le cui evidenze 2019 saranno presentate al Convegno di Hardware Forum a Milano il 26 settembre. (Per maggiori informazioni su OPMF, alessandra.fraschini@epesrl.it)

DISTRIBUZIONE
TENDENZE



app, Sonepar mobile, che è scaricata da oltre 12 mila installatori oggi in Italia e da connessioni system-to-system che abbiamo sviluppato con alcuni dei clienti più importanti cercando di creare una connessione diretta tra i sistemi gestionali". Digitalizzazione è qualcosa che modifica dalle radici il modello di business sia in Sonepar sia in altre aziende. Ma quali sono i trend che la nuova era digitale e il processo di digitalizzazione porta con sé nel nostro mercato? Si definiscono nuovi profili di acquisto, nuove modalità e nuovi comportamenti con cui i clienti professionali, elettricisti ed installatori, accedono all'offerta di un distributore e questo porta ad una profonda riflessione perché molti di questi comportamenti derivano da

esperienze consumer lontane dalla logica b2b del nostro mercato. Diventa indispensabile essere in grado di interpretare questi cambiamenti per garantire ai clienti la soddisfazione delle aspettative all'interno della politica di brand del distributore. "Le tecnologie digitali stanno modificando anche la tecnologia alla base di nuovi prodotti e soluzioni (IoT, oggetti connessi e tutti i paradigmi legati alla smart city e alla smart factory); il tema non è solo il livello tecnologico insito nei prodotti, ma anche come poterli proporre nel mercato, con quali livelli di soluzioni e come strutturare la nostra proposta considerando che il ciclo di vita del prodotto, con una componente tecnologica più forte, tende ad abbreviarsi e temi,

come l'elettrificazione e lo sviluppo della mobilità sostenibile, diventano argomenti con i quali siamo tutti chiamati a confrontarci. E in tema di modello di business, la rivoluzione digitale sta portando anche i player più tradizionali a doversi confrontare con nuove competenze, investimenti e tecnologie. Una nuova competizione si affaccia all'interno della competizione digitale, non a causa di Amazon o Alibaba, ma da parte di tanti altri soggetti che nascono con modelli di business puramente digitale".

**PAROLA D'ORDINE
INTEGRAZIONE**

Tutti questi elementi connessi producono mole di dati, che devono essere analizzati e da cui dobbiamo estrapolare informazioni rilevanti per migliorare la nostra proposta di business verso i nostri clienti, un argomento relevantissimo. E infine il tema del pricing: all'evoluzione delle piattaforme si accompagna la rilevanza dei prezzi e quindi del livello di trasparenza richiesto dai nostri clienti. Il livello dei prezzi off e online, ci sfida ad aprirci a nuove modalità come pricing dinamici e nuovi modelli che finora non erano proprie del nostro settore. Sonepar nella sua proposta omnicanale definisce una mappa programmatica: primo passo, lavorare sulle piattaforme per garantire ai clienti un'esperienza quanto più vicina al mondo consumer, quella cioè che vivono nella vita privata ogni giorno. Questo significa interconnettere le piattaforme, ►



Würth Locker è un nuovo servizio che permette di ritirare gli ordini effettuati online presso un distributore automatico installato all'esterno del punto vendita, 7 giorni su 7 e 24 ore su 24.

ecommerce, ma anche mobile ed app e migliorarle continuamente. Secondo passo: lavorare su contenuti rilevanti garantendo ad ogni profilo di cliente il contenuto che effettivamente sta cercando e, in un'epoca in cui siamo sommersi di messaggi, la rilevanza della comunicazione è fondamentale. Terzo passo è l'integrazione di sistema: Sonepar ha elaborato un ecosistema digitale molto potente - CRM, ecommerce, app, mobile, sistema di marketing automation - tutti interconnessi tra loro per un'analisi in tempo reale dei dati e delle esperienze di acquisto dei clienti perché è l'unico modo per essere in grado domani di offrire un'esperienza di servizio superiore. E infine c'è il tema della gestione evoluta dei dati con il coinvolgimento dei fornitori sulla classificazione di prodotto

per presentare al cliente tutte le informazioni rilevanti dei prodotti, ma non solo, raccogliere anche i dati generati da tutte le interazioni dei clienti con i prodotti (raccomandazioni, suggerimenti, recensioni) elaborandole in tempo reale affinché diventino nuove attività, nuovi progetti e nuovi servizi. Attraverso le piattaforme di Product Recommendation, Sonepar è in grado di catturare l'esperienza di acquisto del cliente, analizzarla per proporgli un'esperienza di acquisto migliore. In pochi mesi oltre il 5% delle sessioni di navigazione sono state influenzate da tali raccomandazioni, generando interesse e in molti casi, un acquisto.

"Proprio in questa ottica è stato messo online nella nostra piattaforma, un tool che consente ai nostri clienti, installatori ed

elettricisti, di creare preventivi customizzati per i loro clienti finali. Rappresenta il miglior esempio di business che si mette al servizio dello sviluppo di nuovo business: oltre 500 clienti solo in questi mesi lo stanno utilizzando e la redemption è raddoppiata. Questo dimostra quanto sia importante mettere a disposizione degli strumenti efficaci per far fronte a valle della filiera alla rivoluzione digitale. Questa interazione tra fisico e digitale, l'interconnessione tra canali di vendita è il modello multicanale nella sua massima espressione - conclude Lombardi.

WÜRTH PUNTA SUI 'LOCKER'

La presenza di Würth nel territorio nazionale comprende 150 punti vendita con l'obiettivo di arrivare a quota 200 entro il 2020, tutti concepiti in ottica omnicanale per intercettare il cliente sui touch point fisici e virtuali. Un esempio è la proposta di nuove esperienze di acquisto in negozi con gli innovativi servizi di delivery H24, che garantiscono massima flessibilità oraria e autonomia nella gestione degli acquisti, anche in assenza di personale. È la nuova frontiera del retail di Würth Italia, per garantire un servizio sempre più efficiente, attento alle esigenze dei propri clienti.

Pioniere di questo progetto rivoluzionario nel suo genere è il punto vendita Würth di Mules, piccola frazione al confine tra Italia e Austria, dal 1° marzo scorso attivo 24 ore su 24, 7 giorni su 7. Situato in po- ►

GRAZIE AD UN INNOVATIVO SISTEMA DI RICONOSCIMENTO ELETTRONICO, IL CLIENTE POTRÀ RECARSÌ AL PUNTO VENDITA ANCHE NEGLI ORARI NOTTURNI, ENTRARE E PRENDERE MERCE DI CUI HA BISOGNO IN PIENA AUTONOMIA...



In un'ottica multicanale anche i punti vendita del gruppo BigMat e Gruppo Made propongono la vendita online sulla piattaforma Archiseller, marketplace per l'edilizia sviluppato da Edilportale.

sizione strategica, nel luogo di svolgimento dell'opera ingegneristica BBT (Galleria di Base del Brennero), il punto vendita Würth di Mules rappresenta un punto di riferimento per tutte le imprese edili impegnate nella costruzione di quello che diverrà il collegamento ferroviario sotterraneo più lungo al mondo. Sono circa 3.000 gli operai che lavorano giorno e notte alla sua realizzazione e non a caso proprio qui, nei pressi di quella che pare una città illuminata nel cuore della montagna, viene testato il format di vendita che diverrà il trend del futuro che garantisce niente più rotture di stock né interruzione dei lavori. Grazie ad un innovativo sistema di riconoscimento elettronico, il cliente potrà recarsi al punto vendita anche negli orari notturni e rifornirsi della merce di cui ha bisogno, in piena autonomia. A ciascun operaio verrà consegnata una tessera nominativa, una sorta di badge che permetterà solo a chi ne è dotato l'accesso al negozio. Una volta entrato, il cliente potrà prelevare gli arti-

coli dagli scaffali e recarsi presso la postazione installata ad hoc, dove scansionarli e ritirare la bolla. A questo punto, il processo di acquisto è concluso e si potrà tornare al lavoro. Una scelta strategica, non solo a supporto delle imprese che lavorano al cantiere, ma che rappresenta una svolta fondamentale nella customer experience che Würth offre ai propri clienti, il primo di una serie di negozi che verranno aperti e che funzioneranno allo stesso modo. "Si tratta di una formula che integra perfettamente tecnologie innovative e commercio stazionario, per soddisfare le nuove esigenze di acquisto dei nostri clienti e garantire loro merce sempre disponibile, senza limiti di orario" afferma Harald Santer, responsabile commerciale e membro della direzione generale di Würth Italia.

Un altro grande protagonista della rivoluzione del retail dell'azienda è Würth Locker, un nuovo servizio che permette di ritirare gli ordini effettuati presso un distributore automatico

installato all'esterno del punto vendita, 7 giorni su 7 e 24 ore su 24. Quest'innovativa modalità di delivery nasce per rispondere alle esigenze d'acquisto anche di quei clienti che godono di minore flessibilità oraria e garantire un servizio di approvvigionamento efficiente,

veloce e sicuro. Il cliente potrà effettuare l'ordine direttamente presso il punto vendita, telefonicamente o via e-mail.

Non appena la merce acquistata verrà depositata all'interno del locker, riceverà un sms di conferma in tempo reale con un codice per l'autorizzazione al ritiro. A questo punto, basterà recarsi presso il Würth Locker scelto e ritirare la merce dallo sportello in cui è stata depositata, utilizzando il codice ricevuto. Ogni Locker può essere aperto soltanto tramite il codice individuale, in modo da effettuare il ritiro in sicurezza.

BIGMAT E GRUPPO MADE, ONLINE CON ARCHISELLER

In un'ottica multicanale anche i punti vendita del gruppo BigMat hanno inaugurato il nuovo progetto di vendita online sulla piattaforma Archiseller – marketplace per l'edilizia sviluppato da Edilportale in sinergia con BigMat. Aripista dell'iniziativa è stato BigMat Cresta & Delfino a cui faranno seguito tutti gli altri aderenti al progetto che entro il 2019 lanceranno i loro negozi online. All'interno è disponibile una selezione di materiali per l'edilizia come coperture, isolamento, impermeabilizzazione, intonaci e stucchi, colle e ancoranti ►

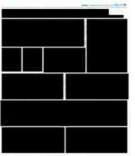


chimici, prodotti per la posa di pavimenti e rivestimenti, e molto altro. Pagamenti sicuri, ritiro gratis in negozio o con consegna rapida grazie alla rete di corrieri espresso, sono tra le caratteristiche più interessanti: così il progetto punta ad agevolare sempre di più il lavoro degli artigiani, delle imprese ma anche dei professionisti della progettazione e dei privati che si affidano a BigMat per i lavori di costruzione e ristrutturazione. Grazie alla nuova piattaforma ecommerce i clienti, oltre a controllare in tempo reale prezzi e disponibilità dei prodotti, potranno anche consultare le schede

tecniche, le indicazioni di posa e molto altro su moltissimi prodotti acquistabili online, ma disponibili anche nei punti vendita BigMat sul territorio per una efficace esperienza multicanale.

Anche il Gruppo Made nel comparto edilizia è presente in Archiseller Platform attingendo direttamente dalle informazioni dei produttori disponibili sulla piattaforma e avvia in poche ore il proprio ecommerce, completo di schede prodotto, prezzi aggiornati, modalità di consegna e spedizioni. Una crosscanalità online che ha permesso di raggiungere una crescita di +20% per un

giro d'affari di 23,4 miliardi pari al 5% sul totale acquisti retail. Con la modalità Archiseller Hub si ha a disposizione un doppio canale di vendita: il sito e un marketplace come edilportale.com, capace di intercettare la crescente richiesta di acquisto di prodotti online. La piattaforma ecommerce fornita da Archiseller può essere facilmente integrata nel sito con modalità API o collegata ad un nuovo indirizzo in modalità stand alone, personalizzando le pagine con banner, gallery e temi editabili, grazie ad alcuni semplici tool e gestendo l'attività in maniera del tutto autonoma. ■



Mehr als 2000 schwitzen für die Firma

FIT FOR BUSINESS: Tolle Stimmung bei der 19. Auflage des Firmenlaufs in Neumarkt – Zwei Distanzen, 3 und 5 Kilometer – Kritzinger-Doppelsieg im 3-km-Lauf

Fast zu eng war es im Dorfzentrum von Neumarkt beim Start des 19. Südtiroler Firmenlaufs „Fit for business“. Alfred Monsorno hatte gerufen, und mehr als 2000 waren seinem Ruf gefolgt und ins Unterland gekommen um im Dress der Firma einen 3000- bzw. 5000-m-Lauf zu absolvieren.

Der Start erfolgte am Dorfplatz in Neumarkt, das Ziel befand sich wie schon im Vorjahr in einem riesigen Zelt auf dem Gelände der Firma Würth.

Gelaufen wurde jeweils in Zweiergruppen, die Zeiten der beiden Partner eines Teams wurden addiert. Die Ergebnisse standen gestern aber nicht im Mittel-

punkt: Bei „Fit for business“ geht es um die Freude an der Bewegung, um Spaß und Teamgeist.

Im 3-km-Lauf zum Auftakt gab es gleich ein bemerkenswertes Ergebnis: Schnellster der 500 Starter war Julian Kritzinger (9.53) vom Dosserhof in der Gemeinde Kastelruth vor seinem Vater Manfred Kritzinger (9.54). Mara Ghidini (10.43) siegte bei den Damen.

Im 5-km-Wettbewerb mit 1601 Finishern setzten sich Nicoló Olivo (Alperia/15.46) und Birgit Klammer (19.12) vom Hotel Cendaves in St. Christina durch.

Nach dem Rennen wurde im Ziel im Festzelt bei der Firma Würth groß gefeiert. ©



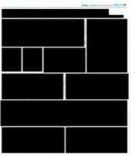
Im blauen Dress: Das Team von Alimco.



Auch Ivoclar Vivadent war mit einer großen Abordnung vertreten.



Ein Teil der 70köpfigen TechnoAlpin-Truppe, angeführt vom Chef.



► 14 settembre 2019



Mehr als 1600 Läuferinnen und Läufer bestritten den Lauf über 5000 m. Hier eine Aufnahme kurz vor dem Start.

cb(16)



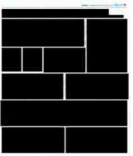
Aus dem Vinschgau angereist: Die Hoppe AG.



Im Rubner-Team: Bettina Grünfelder und Hannes Trenker.



Seriensieger Andy Pircher (827A) führte die Volksbank an.



► 14 settembre 2019



Der Start des 5-km-Laufs im Dorfzentrum von Neumarkt.



Im 120köpfigen Würth-Team: Lorella Mich (l.) und Linda Sbarra.



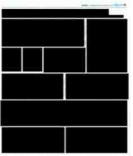
Cooler Startnummern: Sarah Pettrifer (l.) und Vera Oberlechner.



Lisa Ganthaler (l.) und Katharina Pircher (Hotel Terme Meran).



Ganz in Rot: Die Vertretung der Südtiroler Sparkasse.



► 14 settembre 2019



Julia (l.) und Franziska Tanner.



Aus Brixen nach Neumarkt gekommen: Die Läufer der Firma Durst.



Die Schnellsten: Nicoló Olivo (Alperia) und Georg Premstaller (Botenhof UAB) schafften die 5 km in 15.46 und 15.54 Minuten.



Sabine Kuppelwieser (l.) und Olga Pavan liefen für Engel & Völkers.



Egna oggi di corsa per aiutare i bimbi malati di cuore

Egna. Torna questa sera, venerdì, ad Egna, e siamo alla 19esima edizione, la corsa podistica a coppie dei dipendenti delle aziende dell'Alto Adige. La competizione che ha lo slogan «Due amici, un traguardo», ha uno sfondo ovviamente sportivo ma soprattutto benefico. Gli incassi delle iscrizioni infatti saranno devoluti in gran parte all'associazione «Bambini con problemi cardiaci» della provincia di Bolzano e all'associazione ciclistica di Egna "Bike Club" per sostenere l'attività dei più piccoli e la diffusione sempre più dell'uso della bicicletta. La gara, che si snoderà su due percorsi attraverso il centro storico di Egna e in parte anche nella periferia, sulla distanza i 3 e di 5 km, è stata ideata dal maratoneta di Montagna Alfred Monsorno e ha come sponsor principali la Volksbank e Athesia. La partenza sarà data nel centro del paese, mentre l'arrivo è fissato nel piazzale della **Würth**. Il via ai 554 atleti del percorso corto sarà dato alle ore 18.45 dopo un breve riscaldamento collettivo curato da Isabella della palestra "Unterland Fitness". I 1.814 partecipanti del percorso di 5 km avverrà invece alle 19.15. Nei pressi dell'arrivo, all'azienda **Wuerth**, a partire dalle ore 19.30 si svolgerà un Party Music con il dj di Laives Klama, mentre alle 21.30 si esibirà la cantante di Caldaro Barbara Zanetti, autrice fra l'altro della canzone "Run for Life" per sostenere Alfred Monsorno nella sua maratona di New York in favore dei malati di Alzheimer. Questa 19esima edizione della corsa di Egna ha già superato due primati: il numero dei partecipanti, 2.368 di cui 811 donne e 1.575 uomini in rappresentanza di ben 185 aziende altoatesine. Le aziende più rappresentate sono la **Wuerth** con 160 atleti, la TechnoAlpin con 74 e la Gruber Logistics con 56. Il servizio sanitario sarà curato dalla Croce Bianca di Egna e dal medico Patrick Franzoi. L'allestimento sonoro è invece opera dello Show Vision Event Technology di Magré.

©RIPRODUZIONE RISERVATA.



Egna oggi di corsa per aiutare i bimbi malati di cuore

In centro storico.

Previsti due percorsi di 3 e 5 km, organizza Alfred Monsorno

BRUNO TONIDANDEL

EGNA. Torna questa sera, venerdì, ad Egna, e siamo alla 19esima edizione, la corsa podistica a coppie dei dipendenti delle aziende dell'Alto Adige. La competizione che ha lo slogan «Due amici, un traguardo», ha uno sfondo ovviamente sportivo ma soprattutto benefico. Gli incassi delle iscrizioni infatti saranno devoluti in gran parte all'associazione «Bambini con problemi cardiaci» della provincia di Bolzano e all'associazione ciclistica di Egna «Bike Club» per sostenere l'attività dei più piccoli e la diffusione sempre più dell'uso della bicicletta. La gara, che si snoderà su due percorsi attraverso il centro storico di Egna e in parte anche nella periferia, sulla distanza i 3 e di 5 km, è stata ideata dal maratoneta di Montagna Alfred Monsorno e ha come sponsor principali la Volksbank e Athesia. La partenza sarà data nel centro del paese, mentre l'ar-

rivo è fissato nel piazzale della Würth. Il via ai 554 atleti del percorso corto sarà dato alle ore 18.45 dopo un breve riscaldamento collettivo curato da Isabella della palestra «Unterland Fitness». I 1.814 partecipanti del percorso di 5 km avverrà invece alle 19.15. Nei pressi dell'arrivo, all'azienda Wuerth, a partire dalle ore 19.30 si svolgerà un Party Music con il dj di Laives Klama, mentre alle 21.30 si esibirà la cantante di Caldaro Barbara Zanetti, autrice fra l'altro della canzone «Run for Life» per sostenere Alfred Monsorno nella sua maratona di New York in favore dei malati di Alzheimer. Questa 19esima edizione della corsa di Egna ha già superato due primati: il numero dei partecipanti, 2.368 di cui 811 donne e 1.575 uomini in rappresentanza di ben 185 aziende altoatesine. Le aziende più rappresentate sono la Wuerth con 160 atleti, la TechnoAlpin con 74 e la Gruber Logistics con 56. Il servizio sanitario sarà curato dalla Croce Bianca di Egna e dal medico Patrick Franzoi. L'allestimento sonoro è invece opera dello Show Vision Event Technology di Magré.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Maria Teresa Sorli

TLM: da 40 anni crea macchine per viterie

Come si pone TLM, tra i costruttori di macchine per viterie? «TLM è un atelier artigiano – dichiara Maria Teresa Sorli, responsabile commerciale – dove per eseguire filetti e gole su un particolare viene progettata una macchina su misura. Sotto la guida di Pietro Sorli nascono gioielli di meccanica, fatti per durare». In 40 anni come si sono evoluti produzione e mercato? «La meccanica di precisione ha incontrato il digitale, ma in TLM assegniamo all'elettronica solo funzioni di controllo. Per l'aspetto operativo, prediligiamo le trasmissioni meccaniche». I clienti TLM sono italiani o anche stranieri? «Sono grandi aziende italiane come Brugola OEB Industriale, A. Agrati, CVB, Fontana Gruppo, SBE-VARVIT, TR VIC, e realtà più simili a noi, come la Giacomo Martinelli, con cui collaboriamo da anni, Piloni, Filostamp e molti altri. In Europa citeremo Bulten, Kamax, Koelner, LISI e RIBE. Quest'anno forniamo una macchina al gruppo Würth, tra i leader mondiali del Fastener». Info: tlmweb.it

„Fit for business“: 2400 sorgen für neuen Rekord

FIRMENLAUF: 19. Auflage des Rennens in Neumarkt startet am Freitag um 18.45 Uhr (3 km) bzw. 19.15 Uhr (5 km) – Ziel bei Firma Würth

NEUMARKT (cb). Noch 2 Tage bis zur 19. Auflage des einzigen Südtiroler Firmenlaufs „Fit for business“: Das Rennen für Zweierteams am Freitag um 18.45 Uhr (3 km) bzw. 19.15 Uhr (5 km) verspricht zu einem einzigartigen Spektakel zu werden. Für die Kurzdistanz haben knapp 600 Teilnehmer gemeldet, für den 5-Kilometer-Wettbewerb nicht weniger als 1800. Insgesamt sind 185 Firmen im Einsatz.

Die beiden Starts erfolgen wie immer am Dorfplatz in Neumarkt. Das Ziel befindet sich in einem großen Festzelt am Gelände der Firma Würth, die selbst 160 Läufer stellt.

Die Veranstaltung wird u. a. von der Volksbank und von Athesia unterstützt. Auch der gute Zweck kommt nicht zu kurz: 2400 Euro gehen an Kinderherz Südtirol, 600 Euro an den Bike Club Neumarkt.

© Alle Rechte vorbehalten



Neumarkt steht am Freitag Abend bei „Fit for business“ ganz im Zeichen des Laufsports.

cb



I mille usi di una graffatrice per il fai da te

Graffatrice per il fai da te

Anche in ambito non professionale spesso vengono utilizzati strumenti che risultano essere semplici da usare da parte di chi non è esperto per realizzare piccoli lavori di hobbistica.

La graffatrice è uno di quei utensili particolarmente diffuso per il fai da te poiché risolve velocemente diversi problemi di fissaggio tra vari materiali.



Sul mercato vi sono diversi modelli di graffatrici o spara graffette, che assicurano il massimo comfort e facilità di lavoro oltre ad essere sicure per evitare ogni possibile incidente nel loro uso.

La graffatrice è presente in commercio nella versione a batteria, elettrica, pneumatica, con diverse dimensioni e peso, in vendita presso i negozi di ferramenta o anche online.

Graffatrice a batteria dai mille usi

Pratiche e veloci, le maneggevoli graffatrici Bosch, nella versione a batteria - per il bricolage e lavori di decorazione - sono la soluzione ideale per fissare su fondo in legno diversi materiali, come stoffe, cartone e pellicole e tanto altro ancora.



Il modello Bosch graffatrice a batteria PTK 3,6 LI, acquistabile nei negozi OBI Italia a € 69,99 (IVA inclusa) è piccolo e maneggevole, ideale per fissare materiali sottili su legno morbido. Sempre pronta, grazie alla tecnologia al litio, l' utensile non presenta alcun effetto memoria, nessun autoscaricamento e, grazie al sistema Pusch+Release garantisce un inserimento controllato delle graffette e quindi un lavoro sicuro, è molto facile da utilizzare.

Dotata di riserva di graffe, facile da ricaricare con indicatore di rabbocco e di Soft grip per una presa sicura e comoda. Completa di indicatore di livello di carica della batteria.

Estrema praticità grazie all'impugnatura ergonomica Softgrip, anche dopo un utilizzo prolungato, risulterà sempre comoda da tenere in mano.

Batteria al litio integrata da 3,6 Volt, per un'elevata autonomia. Colpi/minuto: 30. Nella confezione sono contenute 1000 graffe (tipo 53, lunghezza 8 mm), caricatore 5 ore, scatola di metallo.

Graffettatrice elettrica

La graffatrice elettrica è adatta ad utilizzatori professionali. Il modello di graffettatrice professionale ET 16 della **WURTH** è robusto e maneggevole, grazie alla sua forma ergonomica. Presenta una leva d'azionamento di sicurezza per evitare colpi accidentali; carrello unico per le diverse lunghezze delle graffe.



Grazie al sistema di caricamento posteriore risulta impossibile perdere o danneggiare lo spingipunti. Il frontale è facilmente apribile per un veloce accesso di manutenzione. La forza di penetrazione si adegua automaticamente alle diverse lunghezze di graffe, per ottenere un fissaggio sempre ottimale senza un'ulteriore regolazione di potenza.



Adatta per montaggi senza l'ausilio di un compressore; per graffe da 6 a 16 mm. Dotata di becco prolungato di 14 mm per facilitare l'accesso negli angoli. Per garantire un perfetto funzionamento l'utensile deve essere appoggiato perfettamente in asse su entrambi i punti d'appoggio (davanti e dietro) per assorbire il contraccolpo.

Graffatrice wireless che utilizza graffe e chiodi

La graffatrice a batteria PTNS 10-3,6 V proposta da TROTEC, acquistabile online al prezzo in offerta pari a € 19,95 (IVA inclusa), è piccola, leggera, compatta e soprattutto wireless - ciò rende la graffatrice a batteria uno strumento versatile nel suo impiego. Con la graffatrice si potrà fissare

materiali diversi in modo semplice e veloce.

Un connubio di efficacia e versatilità: sequenza di colpi 30 al minuto, possibilità di utilizzo di graffe e chiodi. L'utilizzo di diverse lunghezze di graffe e tipi di materiali garantisce un risultato di lavoro ottimale: il caricatore di graffe integrato può contenere un massimo di 100 graffe o 50 chiodi, cosicché la graffatrice possa essere impiegata in svariati utilizzi.

Grazie all'indicatore di livello si potrà facilmente visualizzare quando il caricatore sarà vuoto.



La batteria è dotata di una tecnologia agli ioni al litio durevole e resistente. Ha il vantaggio di non soffrire dell'effetto memoria e di non avere l'autoscarica.

L'indicatore del livello di carica della batteria con due livelli indica il livello attuale di carica della batteria. Grazie alla maniglia ergonomica con Softgrip, la graffatrice può essere impiegata per un utilizzo prolungato. Per impedire l'accensione involontaria, la graffatrice è dotata di un interruttore on/off e di un cosiddetto gancetto di sicurezza.

Solo quando la graffatrice è in posizione di lavoro, premendo il gancetto verso il basso, il tiro può essere attivato. Questo sistema ne impedisce un rilascio indesiderato o involontario.

Spillatrice per legno

La graffettatrice elettrica detta anche spillatrice o chiodatrice, velocizza il noioso procedimento dell'applicazione di graffe e chiodi nel legno o su altre superfici.

Fare a mano questa operazione è lunga e faticosa perché di solito i punti da applicare sono davvero molti, inoltre spesso sono di piccole dimensioni.

La graffettatrice si differenzia dalla classica sparachiodi in quanto quest'ultima può fissare anche chiodi più grossi, fungendo da vero e proprio martello.



Tra le caratteristiche da valutare prima dell'acquisto vi è la dimensione delle graffette e dei chiodini che lo strumento può applicare. In particolare occorre valutare la larghezza delle graffette e la lunghezza dei chiodini.

Per quanto riguarda l'alimentazione, la graffatrice può essere alimentata tramite corrente elettrica, quindi possederà un filo da attaccare alla presa, che a volte potrebbe intralciare nelle operazioni di fissaggio, oppure tramite una batteria ricaricabile.

Anche le dimensioni della graffatrice sono da tenere in considerazione, in quanto uno strumento più piccolo e leggero risulterà più maneggevole e meno stancante.

Guida all'acquisto: graffatrice manuale, elettrica e ad aria compressa

Sul mercato esistono diversi attrezzi preposti allo svolgimento del medesimo ruolo: fissare dei punti, chiodi o graffette, per assemblare più materiali, anche diversi, quali legno, stoffa, plastica, ecc.

Le graffatrici possono avere caratteristiche, potenza, prezzi e differenze sostanziali, in base all'uso più o meno professionale e allo scopo che devono assolvere.

Tra la graffatrice manuale a batteria e quella elettrica, la differenza sta soprattutto nella fatica che l'utente deve impiegare per apporre i punti.


Le graffatrici ad aria compressa invece sono più specifiche per professionisti che operano nel settore della falegnameria e che hanno quindi bisogno di attrezzi potenti, in grado di perforare più strati di legni duri e con punte adatte allo scopo.

La migliore marca si distingue perché propone un prodotto di qualità, ben fatto anche nei dettagli, come una presa ergonomica e comoda, la facilità di premere il grilletto per far partire i punti, la sicurezza contro l'eventualità che parta involontariamente un colpo.



Maiori, il Vibrant Curiosity di Mr. Wurth e lo yacht Baca di fronte alla spiaggia del Cavallo Morto

■ [Prima pagina](#) [Emilia Romagna](#) [Regione](#) [Selezionata](#) [Altre regioni](#) [Basilicata](#) [Friuli](#) [Venezia](#) [Giulia](#) [Trentino-Alto Adige](#) [Valle D'Aosta](#) [Spettacoli e Cultura](#) [Scienza e Tecnologia](#) [Stampa](#) [estero](#) [Informazione locale](#) [Positano News](#)

 La presenza di yacht in Costiera Amalfitana si fa sempre più importante, costeggiando i paesi della Divina. Attualmente i panfili Vibrant Curiosity e Baca sono ferme da un paio di giorni nelle acque di Maiori, godendo della vista sull'incontaminata ... [Leggi la notizia](#) [Persone: wurth](#) [Luoghi: maiori cavallo morto](#) [Tags: yacht spiaggia Positano News](#)



CONDIVIDI QUESTA PAGINA SU [Facebook](#) [Twitter](#) [Google+](#) [Invia RSS](#)

[Tag](#)[Persone](#)[Organizzazioni](#)[Luoghi](#)[Prodotti](#)

Termini e condizioni d'uso - [Contattaci](#) [Conosci Libero Mail?](#) Sai che Libero ti offre una mail gratis con 5GB di spazio cloud su web, cellulare e tablet? [Scopri di più](#) [Campobasso](#) [Altre città](#)



Maiori, il Vibrant Curiosity di Mr. Wurth e lo yacht Baca di fronte alla spiaggia del Cavallo Morto Positano News - 1 ora fa Gli articoli sono stati selezionati e posizionati in questa pagina in modo automatico. L'ora o la data visualizzate si riferiscono al momento in cui l'articolo è stato aggiunto o aggiornato in Libero 24x7

Dieselross: il ritorno dello show Fendt

Nel mese di luglio il costruttore tedesco Fendt è stato impegnato in due importanti appuntamenti: la conferenza stampa internazionale presso il proprio quartier generale a Marktoberdorf del 2 luglio scorso con la quale sono state anticipate le novità della prossima stagione 2020 (vedi articolo pubblicato a pag. 9 del n. 7-8/2019 di Mad - Macchine agricole domani) e il tanto atteso Dieselross show, assente dal lontano 2011, con in campo l'intera linea di prodotti a marchio Fendt, svoltosi il 27 luglio scorso in provincia di Mantova.

L'edizione 2019 del Dieselross ha interessato una superficie di 25 ettari dell'azienda agricola Baschiroto a Bazza di Bigarello. La superficie è stata suddivisa in varie aree tematiche (lavorazione del terreno, trincitura, raccolta e fienagione) nelle quali hanno sfilato e lavorato 42 trattori dalla serie 200 alla 1000 incluso il cingolato 900 MT, 4 mietitrebbie di cui 3 Ideal, 2 trincia Katana, 2 irroratrici Rogator semoventi e trainati dotati del nuovo Stability Control, una sospensione idropneumatica che stabilizza l'operatrice nelle diverse condizioni di lavoro, e l'intera gamma di attrezzature per la fienagione (falciatrici Slicer, voltagieno, andanatori Former, 2 rotopresse, 2 presse per balle quadre) e i carri autocaricanti Tigo.

Adibita anche un'area statica con esposti i trattori Fendt e macchine e attrezzature dei partner che hanno partecipato e supportato l'evento.



Una parata ha sancito l'inizio della manifestazione. A capofila le nuove mietitrebbie Ideal 7 e 8 rispettivamente a singolo e doppio rotore. Sul mercato italiano se ne contano già due ma per il 2020 Fendt ne prevede almeno una quindicina.

La regina della giornata è rimasta comunque la rinnovata serie Fendt 900 Vario giunta alla sesta generazione e che eredita molte peculiarità tecniche della serie maggiore 1000 Vario. Non poteva chiaramente mancare la Katana 650 con un motore MTU a 6 cilindri in linea da 650 CV di potenza nominale emisionato

A distanza di 8 anni è tornato il Fendt Dieselross con in campo tutte le novità del costruttore tedesco. Protagoniste della manifestazione le mietitrebbie Ideal 7 e 8 e la rinnovata serie dei trattori Fendt 900 Vario. L'evento ha richiamato 3.500 appassionati del marchio

Stage V e il sistema di trazione Balanced Grip che regola la coppia di trasmissione tra asse anteriore e posteriore limitando lo slittamento sui pendii. La giornata è stata organizzata in collaborazione con molti altri marchi partner come Trelleborg, Lemken, Bednar, Ermo, Veenhuis, Maschio Gaspardo, Agco Parts, Wirth, Novatex, Targa Telematics, Antonioni, Sparex, Ghislandi-Gallagher, Piusi, Dominoni e Capello. **M.T.**

Guarda la fotogallery al link:
informatoreagrario.it/meccanica/dieselross-ritorno-dello-show-fendt/



Distribuzione

KRI: parola d'ordine Volare

E' stato il ritornello dell'intramontabile "Nel blu dipinto di blu" di Modugno a fare da sottofondo musicale ispiratore della Convention di Komatsu Rete Italia che si è svolta ad Este (Pd). Una due giorni intensa che non solo ha riunito distributori e dealer, soci del Consorzio Komatsu Rete Italia.

Ma ha anche chiuso un ciclo triennale e nominato un nuovo consiglio direttivo con il compito di guidare per altri tre anni la promozione del marchio giapponese in Italia.

Rivoluzione formazione

Nel corso della Convention è stato anche presentato un rivoluzionario progetto formativo, nato dalla collaborazione con il marchio Würt, della durata complessiva di 24 mesi, che prenderà l'avvio nel novembre 2019. Il progetto prevede 12 sessioni formative, 6 tecnico commerciali sul prodotto e 6 di management. Fin qui nulla di nuovo. La novità consiste nel fatto che per la prima volta nei programmi di un costruttore di macchine movimento terra, è stato introdotto il concetto di cultura generale, volto a formare una nuova classe dirigente. Una rete di veri e propri consulenti attivi su tutto il territorio nazionale con l'obiettivo di stimolare una crescita personale e professionale degli associati di KRI.

"Vogliamo formare gli uomini, non solo veicolare contenuti tecnici", ha affermato Francesco Grassi che ha retto con successo il timone di KRI e ha ora ceduto lo scettro al nuovo presidente, Devis Varini, mantenendo la vice

presidenza. "In questo percorso formativo rientra anche la lettura di libri, il teatro, la visita a mostre ed eventi culturali. Per aprire la nostra mente e renderla più flessibile, preparata, veloce nella negoziazione, attenta a cogliere i bisogni del cliente, proattiva e comunicativa, in un'ottica di relazione win win con i propri interlocutori. E' un nuovo progetto. Un esperimento. Un impegno. Una partnership. Una sfida. Ma noi vogliamo...volare!"

Un grande Gruppo



► 1 settembre 2019

Oggi KHI e NoiUK contano quasi 40 aziende consorziate su tutto il territorio italiano (distributori, dealer e officine Komatsu). E hanno chiuso il 2018 con un fatturato in crescita, che si è triplicato nel giro di tre anni. E' stato più che raddoppiato il market share sia delle macchine utility che di quelle construction e l'obiettivo è ovviamente quello di superare questi risultati.

KRI sarà presente a Ecomondo 2019 con tutti i suoi prodotti dedicati al riciclaggio e alla movimentazione e, per il 2020, ha confermato la propria partecipazione a Samoter.



Denis Variini (a sinistra)
e Francesco Grassi

Prodotti per la manutenzione

Allestimento veicoli,

componenti per mezzi telonati

- » 0893 11* Spray per superfici metalliche
- » 0893 214 1 Roststop quattro
- » 0893 110 Convertitore di ruggine
- » 0890 030 Protettivo anticorrosivo,
- » 0890 031 Antigraffio, insonorizzante
- » 0890 100* Incolla + sigilla
- » 0890 100 9* Adesivo strutturale
- » 0893 225* Adesivo sigillante MS-Premium
- » 0880 60* Kit pezze riparazione teloni
- » 0880 80* Pezze di riparazione teloni
- » 0880* Fissaggi per teloni
- » 0811* Paraspruzzi
- » 0500 132* Viti fissaggio targa
- » 0880 980* Cassette porta attrezzi
- » 0891 302 020 Serbatoio acqua
- » 0880 980 500 Serbatoio acqua
- » 0811 000* Tamponi paracolpo

Lubrificare/sbloccare

- » 0893 106* Famiglia HHS
- » 0890* Rost off
- » 0893* Rost off
- » 0893 055 4* Lubrificante multi
- » 0890* / 0893* Grassi multiuso

Ruote

- » 0890 122* Pasta di montaggio pneumatici
- » 0893 512 Pasta montaggio pneumatici tigre
- » 0879* Valvole
- » 0879 9* Riparazione pneumatici pneusil
- » 0705 7 Rigatore per pneumatici ps 15
- » 0501 152 0* Copribulloni
- » 0879 010 0* Indicatori di serraggio
- » 0899 964 0* Cuneo fermaruota
- » 0699 122 215 Raccordo adattatore m22

Pulizia e cura ruote

- » 0893 472 1 Pulitore per cerchi Alumax
- » 0893 476* Pulitore per cerchi intensivo
- » 0893 012 200 Protettivo nano per cerchi

Consulta il nostro
Catalogo Cargo



**OLTRE 160 PUNTI
VENDITA IN ITALIA**



del rimorchio

INFORMAZIONE PUBBLICITARIA



Ancoraggio del carico

- » 0713 92* Ancoraggi
- » 0713 50* Fasce di sollevamento
- » 0713 92* Barre fermacarico
- » 0713 92 9* Stuoie antiscivolo
- » 0880* Reti e teloni

Pulizia esterna

- » 0893 118* Detergente bmf
- » 0893 010 0* Autoshampoo two
- » 0893 025* Prod. per lavaggi automatici
- » 0891 350* Spazzole
- » 0890 091 Monowash
- » 0890 086 Cargowash
- » 0893 216 005 Remocem

Manutenzione freni

- » 0890 108 7* Pulitore freni
- » 0893 816* Protezione freni HT
- » 0893 800* Pasta rame CU 800
- » 0893 850 Pasta montaggio spray
- » 0893 104 1 Pasta per assemblaggi bianca

WÜRTH APP

Lo strumento
che ti mancava



Segnaletica

- » 0812 44 7* Nastro riflettente ECE104
- » 0812 44 8* Pannelli motrice/rimorchio ECE70.xx
- » 0812 20 12* Discchetti velocità
- » 0812 219 02* Pannelli trasporto eccezionale
- » 0812 219 1* Segnaletica ADR
- » 0812 2* Segnali di avvertenza

Fanaleria

- » 0812* Fanali posteriori
- » 0720* Lampadine
- » 0812 45* Proiettori di lavoro
- » 0812 216* Girevole 24V
- » 0812 217* Girevole 12V
- » 0812 218* Lampeggiante Xenon
- » 0812 42* Fanali d'ingombro e fanali luce targa

Seguici sui social!



WÜRTHextra

TUTTI GLI EXTRA A CUI HAI DIRITTO
GRATIS SE SEI UN CLIENTE WÜRTH

vai su www.wuerth.it/extra





Viti per legno zincate ASSY 8x200X80 Wurth

Cassette in legno Eventi e manifestazioni - organizzazione proposto da CORSO LEGNAMI s.r.l. -
Commercio & Industria Legnami Legno.



Igienizzanti auto: cosa sono e come vanno utilizzati

Gli igienizzanti auto sono i prodotti specifici per la sanificazione dell'abitacolo da batteri e allergeni. All'interno dell'abitacolo delle autovetture possono accumularsi polveri e allergeni, oltre a germi e muffe. Per questo, una semplice pulizia superficiale non è sufficiente a sanificare a fondo l'ambiente interno delle auto. Per rendere l'abitacolo davvero salubre è necessario utilizzare prodotti specifici, i cosiddetti igienizzanti auto, che esercitano un'azione più profonda e a più ampio raggio. Vediamo di seguito di cosa si tratta.

Cosa sono gli igienizzanti auto e come si usano

I prodotti per l' sono prodotti specifici per la sanificazione dell'abitacolo. In commercio sono reperibili in formato spray. Servono a ridurre la carica microbica dell'ambiente in cui vengono utilizzati, oltre a sortire un effetto deodorante (molto spesso gli igienizzanti sono anche aromatizzati).

Poiché vengono prodotti e commercializzati in formato spray, gli igienizzanti vanno utilizzati in forma nebulizzata: basta spruzzarlo per un tempo di 5 – 10 secondi all'interno dell'abitacolo; l'erogazione va effettuata in assenza di occupanti all'interno della vettura. Dopo la diffusione del prodotto, è bene lasciarlo agire per almeno dieci o quindici minuti.

Gran parte di questi spray viene sviluppato per non danneggiare le plastiche e i tessuti presenti all'interno dell'abitacolo; in aggiunta molti non contengono sostanze e componenti dannosi per l'ozono. Ad ogni modo, è bene utilizzare gli igienizzanti con cura ed attenzione: essi, infatti, spesso contengono piccole percentuali di butano propano e propanolo. Questi gas, a contatto con la pelle o con gli occhi, possono provocare irritazioni più o meno forti.

Il consiglio è quello di lavare abbondantemente e accuratamente le parti irritate per poi consultare un medico appena possibile. È bene, inoltre, tenere i flaconi di spray igienizzante per auto lontano da fonti di calore eccessivo e da qualsiasi tipo di oggetto possa provocare fiamme o scintille. Il consiglio è quello di conservare i flaconi di prodotto in un ambiente chiuso e ben ventilato.

Come igienizzare abitacolo auto: pulizia e sanificazione degli interni

Bisogna sottolineare come gli spray igienizzanti, ad azione disinfettante e germicida, da soli non bastino per una completa sanificazione dell'abitacolo.

Affinché l'interno dell'auto sia davvero salubre e sgombro da germi ed allergeni, è necessario anzitutto effettuare una pulizia accurata. In altre parole, bisogna ripulire i sediolini e le altre parti in pelle o in tessuto, prestando particolare attenzione alle zone di intersezione (come ad esempio tra gli schienali e le sedute) dove è più difficile pulire e, di contro, è più probabile che si accumulino polvere, residui di sporco e quant'altro. Durante questa fase bisogna valutare sia il tipo di materiale (pelli, tessuti e fibre sintetiche vanno trattati in modo diverso) e il tipo di residuo da rimuovere: non tutte le macchie sono uguali e, di conseguenza, non tutti i prodotti sono utilizzabili allo stesso modo. Discorso simile per le plastiche, le parti cromate o in legno: è sempre consigliabile utilizzare un prodotto specifico.

Altro passaggio importante è quello della pulizia dei filtri, quello abitacolo e quelli del sistema di condizionamento dell'auto. Quest'operazione viene effettuata periodicamente – almeno una volta all'anno – durante i controlli per il tagliando. Qualora però l'auto venga usata in contesti ambientali particolari (per lo più su strade sterrate, ad esempio), la manutenzione dei filtri deve essere più assidua: la ridotta capacità del gettito d'aria e i cattivi odori sono i sintomi più evidenti di un filtro logoro o mal funzionante.

Per chi volesse evitare di affidare l'igienizzazione dell'impianto di climatizzazione dell'auto ad un'officina specializzata, esistono in commercio prodotti specifici. L'utilizzo di un igienizzante per climatizzatore auto è consigliabile una volta all'anno (almeno).

L'azione di questo prodotti mira a rendere più salubre l'aria in uscita dai bocchettoni dell'impianto di areazione e climatizzazione, rimuovendo i cattivi odori dovuti all'umidità od alle muffe che si annidano nei condotti del sistema di condizionamento. Per sanificare l'impianto bisogna spruzzare un po' di prodotto in ogni bocchettone di uscita dell'aria. Per fare ciò serve un tubicino di plastica: da un lato, vi si inserisce il nebulizzatore del flacone spray; dall'altro, c'è un piccolo filtro che fraziona la direzione del getto, in modo tale che il prodotto venga distribuito in maniera omogenea. L'erogazione dello spray deve essere 'intermittente' ossia bisogna tirare il tubicino per metà della lunghezza e poi spingerlo di nuovo in fondo. Una volta completata questa operazione, l'auto va lasciata chiusa per circa dieci minuti. Dopo di ché, si deve azionare il sistema di condizionamento dell'aria lasciando i finestrini aperti, in modo tale che i residui rimossi dall'azione detergente del prodotto vengano espulsi dai condotti di areazione.

Esiste anche una soluzione alternativa, ossia l'utilizzo dell' ozono . La sanificazione degli interni tramite un apposito dispositivo. Si tratta di un generatore (in commercio è possibile reperirlo a costi tra i 50 ed i 200 euro) che assorbe l'ossigeno dall'abitacolo e restituisce molecole di ozono. Si tratta di un sistema ecologico di sanificazione, sia perché non prevede l'impiego di alcun prodotto chimico sia perché l'ozono rilasciato non lede i tessuti e i materiali degli interni dell'auto.

Il trattamento è molto semplice: basta lasciare il generatore acceso in auto per un tempo massimo di circa due ore, tenendo ovviamente i finestrini chiusi. I dispositivi più complessi sono dotati anche di un timer che consente di regolare il tempo di utilizzo del generatore.

Quali sono i prezzi igienizzanti auto

Il costo dei prodotti per igienizzare l'abitacolo dell'auto varia a seconda del formato (dai 100 ml in su) e dell'azienda produttrice. In genere, una confezione spray ha un prezzo che oscilla tra i 5 ed i 10 euro . Alcuni prodotti, come ad esempio gli igienizzanti auto **Wurth** e **Arexons** , possono costare un po' di più rispetto alla media.

Naturalmente, chi è disposto a sostenere spese più onerose, può rivolgersi a centri specializzati che si occupano di pulizia e manutenzione degli impianti di climatizzazione o, più specificamente, di sanificazione degli interni delle autovetture. I costi, comprensivi di manodopera, variano a seconda delle tariffe applicate ma sono bilanciate dalla garanzia di un intervento professionale e accurato. Di contro, i tempi di intervento possono essere più lunghi rispetto a quelli del fai da te.

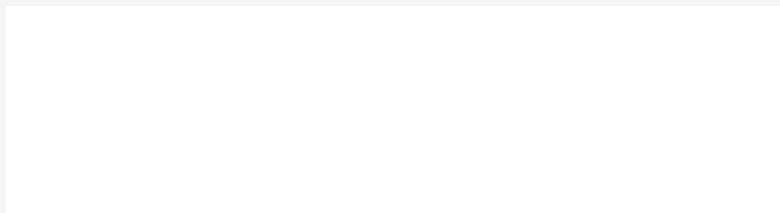
All rights and copyright belongs to author:

Source

<https://newsmondo.it/igienizzanti-auto/motori/>



Gli igienizzanti auto sono i prodotti specifici per la sanificazione dell'abitacolo da batteri e allergeni.



All'interno dell'abitacolo delle autovetture possono accumularsi polveri e allergeni, oltre a germi e muffe. Per questo, una semplice pulizia superficiale non è sufficiente a sanificare a fondo l'ambiente interno delle auto. Per rendere l'abitacolo davvero salubre è necessario utilizzare prodotti specifici, i cosiddetti igienizzanti auto, che esercitano un'azione più profonda e a più ampio raggio. Vediamo di seguito di cosa si tratta.

Cosa sono gli igienizzanti auto e come si usano

I prodotti per l'igienizzazione dell'auto sono prodotti specifici per la sanificazione dell'abitacolo. In commercio sono reperibili in formato spray. Servono a ridurre la carica microbica dell'ambiente in cui vengono utilizzati, oltre a sortire un effetto deodorante (molto spesso gli igienizzanti sono anche aromatizzati).

Poiché vengono prodotti e commercializzati in formato spray, gli igienizzanti vanno utilizzati in forma nebulizzata: basta spruzzarlo per un tempo di 5 – 10 secondi all'interno dell'abitacolo; l'erogazione va effettuata in assenza di occupanti all'interno della vettura. Dopo la diffusione del prodotto, è bene lasciarlo agire per almeno dieci o quindici minuti.

Gran parte di questi spray viene sviluppato per non danneggiare le plastiche e i tessuti presenti all'interno dell'abitacolo; in aggiunta molti non contengono sostanze e componenti dannosi per l'ozono. Ad ogni modo, è bene utilizzare gli igienizzanti con cura ed attenzione: essi, infatti, spesso contengono piccole percentuali di butano, propano e propanolo. Questi gas, a contatto con la pelle o con gli occhi, possono provocare irritazioni più o meno forti.

Il consiglio è quello di lavare abbondantemente e accuratamente le parti irritate per poi consultare un medico appena possibile. È bene, inoltre, tenere i flaconi di spray igienizzante per auto lontano da fonti di calore eccessivo e da qualsiasi tipo di oggetto possa provocare fiamme o scintille. Il consiglio è quello di conservare i flaconi di prodotto in un ambiente chiuso e ben ventilato.

Fonte foto: <https://pixabay.com/photos/car-bmw-x3-vehicle-transportation-2220055/>

Come igienizzare abitacolo auto: pulizia e sanificazione degli interni

Bisogna sottolineare come gli spray igienizzanti, ad azione disinfettante e germicida, da soli non bastino per una completa sanificazione dell'abitacolo.

Affinché l'interno dell'auto sia davvero salubre e sgombro da germi ed allergeni, è necessario anzitutto effettuare una pulizia accurata. In altre parole, bisogna ripulire i sediolini e le altre parti in pelle o in tessuto, prestando particolare attenzione alle zone di intersezione (come ad esempio tra gli schienali e le sedute) dove è più difficile pulire e, di contro, è più probabile che si accumulino polvere, residui di sporco e quant'altro. Durante questa fase bisogna valutare sia il tipo di materiale (pelli, tessuti e fibre sintetiche vanno trattati in modo diverso) e il tipo di residuo da rimuovere: non tutte le macchie sono uguali e, di conseguenza, non tutti i prodotti sono utilizzabili allo stesso modo. Discorso simile per le plastiche, le parti cromate o in legno: è

sempre consigliabile utilizzare un prodotto specifico.

Altro passaggio importante è quello della pulizia dei filtri, quello abitacolo e quelli del sistema di condizionamento dell'auto. Quest'operazione viene effettuata periodicamente – almeno una volta all'anno – durante i controlli per il tagliando. Qualora però l'auto venga usata in contesti ambientali particolari (per lo più su strade sterrate, ad esempio), la manutenzione dei filtri deve essere più assidua: la ridotta capacità del gettito d'aria e i cattivi odori sono i sintomi più evidenti di un filtro logoro o mal funzionante.

Per chi volesse evitare di affidare l'igienizzazione dell'impianto di climatizzazione dell'auto ad un'officina specializzata, esistono in commercio prodotti specifici. L'utilizzo di un igienizzante per climatizzatore auto è consigliabile una volta all'anno (almeno).

L'azione di questi prodotti mira a rendere più salubre l'aria in uscita dai bocchettoni dell'impianto di areazione e climatizzazione, rimuovendo i cattivi odori dovuti all'umidità od alle muffe che si annidano nei condotti del sistema di condizionamento. Per sanificare l'impianto bisogna spruzzare un po' di prodotto in ogni bocchettone di uscita dell'aria. Per fare ciò serve un tubicino di plastica: da un lato, vi si inserisce il nebulizzatore del flacone spray; dall'altro, c'è un piccolo filtro che fraziona la direzione del getto, in modo tale che il prodotto venga distribuito in maniera omogenea. L'erogazione dello spray deve essere 'intermittente' ossia bisogna tirare il tubicino per metà della lunghezza e poi spingerlo di nuovo in fondo. Una volta completata questa operazione, l'auto va lasciata chiusa per circa dieci minuti. Dopo di ché, si deve azionare il sistema di condizionamento dell'aria lasciando i finestrini aperti, in modo tale che i residui rimossi dall'azione detergente del prodotto vengano espulsi dai condotti di areazione.

Esiste anche una soluzione alternativa, ossia l'utilizzo dell'ozono. La sanificazione degli interni tramite un apposito dispositivo. Si tratta di un generatore (in commercio è possibile reperirlo a costi tra i 50 ed i 200 euro) che assorbe l'ossigeno dall'abitacolo e restituisce molecole di ozono. Si tratta di un sistema ecologico di sanificazione, sia perché non prevede l'impiego di alcun prodotto chimico sia perché l'ozono rilasciato non lede i tessuti e i materiali degli interni dell'auto.

Il trattamento è molto semplice: basta lasciare il generatore acceso in auto per un tempo massimo di circa due ore, tenendo ovviamente i finestrini chiusi. I dispositivi più complessi sono dotati anche di un timer che consente di regolare il tempo di utilizzo del generatore.

Quali sono i prezzi igienizzanti auto

Il costo dei prodotti per igienizzare l'abitacolo dell'auto varia a seconda del formato (dai 100 ml in su) e dell'azienda produttrice. In genere, una confezione spray ha un prezzo che oscilla tra i 5 ed i 10 euro. Alcuni prodotti, come ad esempio gli igienizzanti auto **Wurth** e **Arexons**, possono costare un po' di più rispetto alla media.

Naturalmente, chi è disposto a sostenere spese più onerose, può rivolgersi a centri specializzati che si occupano di pulizia e manutenzione degli impianti di climatizzazione o, più specificamente, di sanificazione degli interni delle autovetture. I costi, comprensivi di manodopera, variano a seconda delle tariffe applicate ma sono bilanciate dalla garanzia di un intervento professionale e accurato. Di contro, i tempi di intervento possono essere più lunghi rispetto a quelli del fai da te.



Come pulire la plastica degli interni

Anche l'interno dei veicoli da lavoro, come l'esterno, è attaccato da sporco e polveri. Inoltre, con il tempo, le parti in plastica possono presentare inestetici segni di usura, dalle piccole crepe alla scoloritura. L'esposizione al sole prolungata può essere anche causa di indurimento dei materiali.

Beauty routine degli interni di camion e furgoni

Insomma, per curare le plastiche del cockpit e dei rivestimenti interni di furgoni e camion è necessario detergere, ma anche nutrire. In commercio esistono prodotti specifici, protettivi per materie plastiche.

Riguardo alla "beauty routine" della cabina e dell'abitacolo, è consigliabile eliminare prima lo sporco più grossolano spruzzando uno strato sottile di prodotto e distribuendolo sulla superficie con un panno morbido o una spugna.

A differenza di altri materiali come il vetro o i tessuti, l'operazione può e deve essere ripetuta, fino a ottenere il risultato desiderato.

I detersivi universali per plastiche di interni, sono più pratici da usare perché non devono essere risciacquati e possono essere usati anche per la tappezzeria in vinile, la formica, le superfici smaltate e tutte le superfici lavabili in genere.

Prodotti professionali in commercio

Tra i migliori igienizzanti adatti a furgoni e camion, in vendita anche online, la **Würth** propone il detergente universale per plastiche di interni e il protettivo per materie plastiche, che usati insieme risolvono il problema della cura degli interni del nostro veicolo.

Truck Care, una buona abitudine da coltivare

Indagine DKV tra i camionisti. Quanto curi il tuo camion?

CarPlan, per la pulizia della cabina

Da Ma-Fra, invece, il Diamant Plast Four 1000 pulisce e crea un effetto seta su plastica e pelle, formando una barriera protettiva antipolvere di lunga durata (può essere usato anche sulle plastiche esterne). Anche Scic Blu lucida, ravviva e pulisce plastica e inserti pelle, proteggendoli da graffi accidentali.

L'antipolvere Arexons

Sul tema, Arexons propone un antipolvere, che pulisce e protegge i cruscotti, in particolar modo quelli di nuova generazione per i quali è specificatamente formulato, e tutte le superfici in plastica, similpelle, gomma, legno e radica.

Il prodotto dopo aver pulito in profondità la superficie trattata e la igienizza, allontanando e rimuovendo polvere e allergeni che vengono trattenuti sul panno. Elimina anche l'odore di fumo.

Per completare il lavoro, ci sono poi un protettivo cruscotti universale, lucidi e satinati.



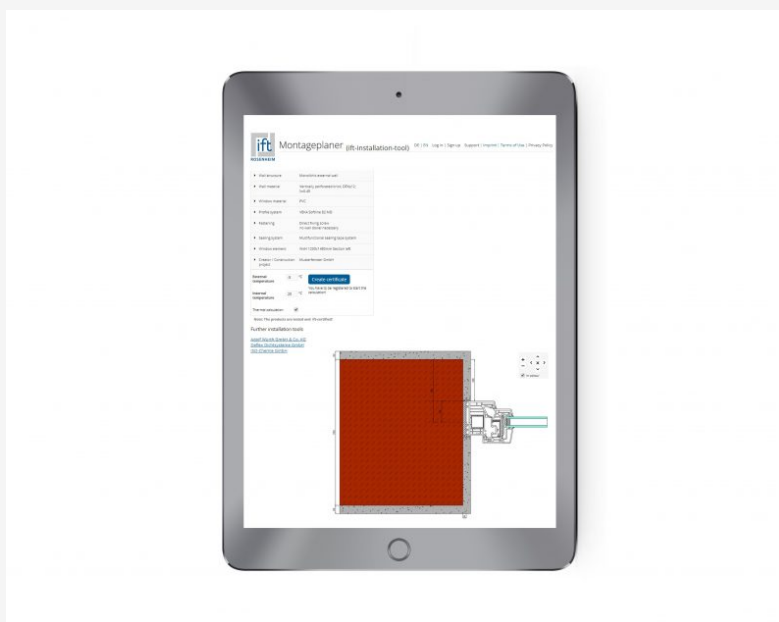
Ritorno in grande stile per Fendt Dieselross

Un altro grande evento marchiato Fendt si è concluso con successo sabato 27 luglio. Parliamo della manifestazione Fendt Dieselross, che ha radunato migliaia di visitatori provenienti da tutta Italia presso l'Azienda Agricola Baschirotto, a Bazza (MN). La nuova edizione non ha fatto rimpiangere il successo della precedente, avvenuta nel 2011. Presente in campo l'intera linea di prodotti Fendt, per un totale di 42 trattori, 4 mietitrebbie di cui 3 IDEAL, 2 trincia Katana, 2 rotopresse, 2 presse per balle quadre, due irroratrici Rogator e l'intera gamma di attrezzature per la fienagione compreso il modello top di gamma dei carri autocaricanti Fendt Tigo. Nonostante le previsioni meteo avverse, che indicavano l'arrivo di forti piogge e temporali, la passione per Fendt non ha scoraggiato le quasi 4.000 persone presenti durante la giornata. Dai trattori alle mietitrebbie, dai Rogator ai prodotti per la fienagione, i visitatori hanno potuto ricevere una panoramica dettagliata sulla Full-line del marchio, grazie a presentazioni e dimostrazioni pratiche in campo. Una dei protagonisti della giornata è stata la nuova serie di trattori di grandi dimensioni Fendt 900 Vario, il nuovo punto di riferimento per la classe dell'alta potenza. Presente anche Fendt Ideal, la nuova mietitrebbia di casa Fendt sviluppata per diventare il nuovo punto di riferimento delle mietitrebbie di grandi dimensioni con caratteristiche esclusive. Dopo il loro arrivo poco dopo ora di pranzo gli ospiti, seduti sugli spalti delle tribune, hanno assistito all'ingresso in grande stile del primo trattore Fendt prodotto, al cui nome – Dieselross – si è ispirata la manifestazione e che ha dato inizio allo show. A seguire, è arrivato il momento dell'entrata in campo delle macchine, a cui sono seguite delle presentazioni dei modelli da parte degli specialisti di prodotto Fendt.

I 25,5 ettari di terreno utilizzati sono stati divisi in varie aree tematiche: una per la fienagione, una con mais per la trincia Katana ed infine un'area grano con IDEAL, rotopressa e trattori con caricatori, poi sgombrata per lasciare spazio ai trattori per la lavorazione del terreno con attrezzature fornite da partner come Trelleborg, Lemken, Bednar, ERMO, Veenhuis. Altri importanti partner che hanno contribuito al successo della giornata sono stati: Maschio Gaspardo, Agco Finance, Climate/Dekalb, Agco Parts, **Würth**, Novatex, Targa telematics, Antonioni, Sparex, Ghislandi/Gallagher, Piusi, Dominoni, Capello.



Software per la posa delle finestre. Da ift nuove funzionalità



Il software per la posa delle finestre di ift-Rosenheim, denominato ift-Installation Tool o alla tedesca ift-Montageplaner, è stato aggiornato con nuove funzionalità. Rilasciato poco più di un anno fa (vedi news) questo strumento di progettazione già alla prima release ha ottenuto un'ottima accoglienza non solo per la gratuità ma anche per la praticità di utilizzo, la funzionalità e la rapidità delle risposte. Riprova del riscontro ottenuto dal software per la posa delle finestre di ift è il numero dei documenti di posa pdf generati: oltre 25 mila.

A che cosa serve il software per la posa delle finestre e come funziona


Esso permette a progettisti, produttori e installatori di finestre di progettare professionalmente le connessioni strutturali della finestra con particolare attenzione alla fisica tecnica, al fissaggio e alla sigillatura.

Il software per la posa delle finestre è disponibile sia in versione neutrale rispetto ai prodotti utilizzati che in versioni specifiche che utilizzano componenti per la posa dei diversi produttori quali Adolf **Würth** GmbH & Co. KG, BTI Befestigungstechnik GmbH & Co. KG, Deflex Dichtsysteme GmbH, ISO-Chemie GmbH, Nüßing GmbH e SFS intec GmbH.

L' ift-Installation Tool, progettato inizialmente in collaborazione con la società **Würth**, permette con pochi click la progettazione strutturale e fisico-tecnica delle connessioni all'opera muraria. Dopo la registrazione su www.ift-montageplaner.de e la selezione dei prodotti e degli elementi di contorno (struttura muraria/materiale, materiale e profilo finestra, sigillatura, sistema di fissaggio) e delle loro dimensioni, le connessioni murarie vengono calcolate in tempo reale con il programma di calcolo WinIso validato da ift. Viene altresì verificata la formazione di condensa. Particolare non indifferente: tutti i prodotti presenti nel database sottostante al programma sono stati testati e certificati da ift.

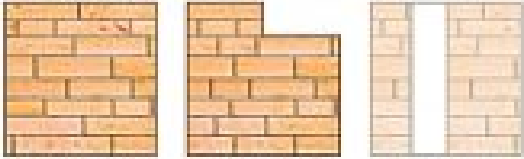
Le novità per il software per la posa delle finestre di ift-Rosenheim

New buildings:



monolithic non rebated reveal monolithic wall with rebate with ETICS core insulated cavity wall timber frame construction

Renovation:

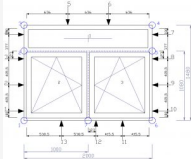


monolithic non rebated reveal monolithic wall with rebate cavity wall uninsulated

Strutture murarie contemplate dal Planer

Pur tenendo conto che l'ift-Installation Tool è un programma in continuo sviluppo non fosse altro per l'inserimento di nuovi prodotti per la sigillatura e il fissaggio e di nuovi sistemi per finestre, la versione attuale contempla alcune nuove e interessanti funzionalità. Vedi le strutture murarie per il rinnovo con, opzionali, gli inserti isolanti e la progettazione con profili finestra in pvc, legno e alluminio "indipendenti" dal produttore. Il dimensionamento statico dei fissaggi è stato migliorato decisamente. Ora le versioni specifiche aziendali calcolano automaticamente il tipo e il numero dei fissaggi richiesti. Specifico per l'Austria è stato inserito il calcolo automatico del carico del vento e il dimensionamento statico tiene conto delle norme Önorm.

I risultati delle elaborazioni sono riassunti in un documento di posa. Qualora si fossero verificati le condizioni statiche al contorno e l'isolamento termico minimo richiesto dalla DIN 4108-2, il software di posa permette la stampa di un documento pdf definito passaporto di posa o ift installation passport. Esso contiene i parametri inseriti, il design CAD, l'immagine e il risultato di un calcolo FEM, il disegno riportante i punti di fissaggio e la descrizione del prodotto.



Tra i prossimi sviluppi vengono preannunciati il calcolo del valore ψ (), l'estensione della progettazione alle strutture murarie inferiore e superiore e la traduzione in altre lingue su richiesta. Attualmente il software per la posa è infatti disponibile solo in tedesco e in inglese.

Base dell'ift-Installation Tool è il manuale "(RAL) Guideline for installation of windows and external pedestrian doors (Montageleitfaden)" redatto da ift assieme al Marchio di qualità RAL per le finestre. A proposito di posa, la notizia impone infine di segnalare la riedizione del corso internazionale sulla posa in opera delle finestre che si tiene il prossimo ottobre a Rosenheim (vedi news).



Il Passaporto per la posa. Frontespizio

Keine Überraschungen

MITARBEITER – Die Liste der **größten Südtiroler Arbeitgeber** führen weiterhin unangefochten das Dienstleistungsunternehmen Markas und der Lebensmittelhändler Aspiag Service an. Es gibt viele Überschneidungen mit den Umsatzstärksten des Landes – und einige Abweichungen.

Bozen – Mit ihrer Belegschaft könnten diese Unternehmen eine ganze Kleinstadt bevölkern: Markas, Aspiag und Co. sind die größten Arbeitgeber Südtirols. Der **Markas-Tower** in Bozen bein-

druckt nicht nur mit seiner Fassade, sondern auch mit Zahlen: zwölf Stockwerke, 42 Meter Höhe – und Platz für bis zu 300 Mitarbeiter*innen. Im neuen Firmensitz kommt somit allerdings nur ein Bruchteil

aller Beschäftigten des Dienstleistungsunternehmens unter. 2018 knackte Markas bei den Angestellten die 9000er-Grenze und liegt somit unangefochten an der Spitze des Rankings. Mehr als die Hälfte

davon ist allerdings in anderen italienischen Provinzen beschäftigt, ein weiterer beachtlicher Teil im Ausland. Mit dem steigenden Umsatz wuchsen bei Markas in den vergangenen Jahren auch die Mit-

arbeiterrahlen und -kosten. Das Geschäft rund um Dienstleistungen von der Reinigung bis zur Gemeinschaftsverpflegung ist sehr mitarbeiterintensiv.

Aspiag: Neueinstellungen dank Neueröffnungen

Ähnlich verhält es sich bei der **Aspiag Service GmbH**, die mit 8026 Mitarbeitern der zweitgrößte Arbeitgeber Südtirols ist. Der Despar-Konzessionär für Trentino-Südtirol, Venetien, Friaul-Julisch/Venetien und die Emilia Romagna verzeichnete rund 200 Neueinstellungen im Vergleich zum Vorjahr, wobei ein Großteil davon durch Neueröffnungen ermöglicht wurde. 2018 hat das Unternehmen 15 neue Verkaufspunkte eröffnet. Auch von den Aspiag-Mitarbeitern sind – ähnlich wie bei Markas – viele außerhalb Südtirols beschäftigt.

Auf das Führungsduo Markas-Aspiag folgt mit deutlichem Abstand die **Würth-Italia-Gruppe** auf Rang drei mit 4.589 Beschäftigten, von denen viele im Außendienst tätig sind. Die Personalkostenquote, also der Personalaufwand im Verhältnis zur Gesamtleistung des Unternehmens, liegt weit unter jener von Markas, aber über jener der Aspiag Service. Heuer sollen wiederum neue Mitarbeiter eingestellt werden, wie die Geschäftsführung verlauten ließ. Weltweit beschäftigt die **Würth-Gruppe** über 77.000 Mitarbeiter, davon über 33.000 fest angestellte Verkäufer im Außendienst.

Leitner-Gruppe größter familiengeführter Arbeitgeber

Der größte Arbeitgeber, der zugleich ein familiengeführtes Unternehmen ist, findet sich auf dem vierten Platz: die **Leitner-Gruppe**. Nach eigenen Angaben beschäftigte sie 2018 genau 3.500 Mitarbeiter – 123 mehr als im Vorjahr. Geschäftsführer Anton Seebber wird nicht müde zu betonen, dass diese Zahl entscheidend für den Erfolg sei, ebenso wie die Innovationsfähigkeit und die Zuwächse in Forschung und Entwicklung.

Wie bei den meisten der umsatzstärksten Unternehmen 2018 verzeichnete auch die **Valbruna-Gruppe** einen Stellenzuwachs. 84 Personen mehr als 2017 wurden beschäftigt. Insgesamt zählt die Gruppe nun 2.495 Mitarbeiter, was Rang fünf in der Liste der größten Arbeitgeber Südtirols bedeutet.

Rang sechs geht mit **Fercam** wiederum an ein Familienunternehmen, das zuletzt 2.100 Mitarbeiter – 100 mehr als im Vorjahr – beschäftigte. Dazu kommen 3.000 externe Angestellte. Unter anderem wurden an den österreichischen Standorten neue Stellen geschaffen. Vor rund einem Monat feierte der Logistikanbieter sein 70-jähriges Jubiläum mit einem Fest, bei dem auch viele langjährige Mitarbeiter dabei waren.

Genossenschaften: umsatzstark mit wenig Personal

Ein weiterer Logistiker – und ebenso inhabergeführtes Familienunternehmen – scheint in der Rangliste der größten Arbeitgeber auf: **Gruber Logistics**. Das Unternehmen blieb zwar knapp unter der Marke von 1.000 Mitarbeitern, verzeichnete aber einen Zuwachs von mehr als zwölf Prozent von 832 auf 940 Beschäftigte. 2016 waren es 650 Mitarbeiter gewesen.

Noch vor Gruber platzieren sich **Finstral** (1.470 Mitarbeiter), die **Athesia-Gruppe** (1.440), die **Rubner-Gruppe** (1.400), **Allstar** (1.297; Novomatic Group), die **Dr. Schär-Gruppe** (1.268), die **Alupress-Gruppe** (1.261), **Röchling** (1.050), **Loacker** (1.014) und **Alperia** (991).

Die bisher Genannten sind nicht nur mitarbeiter-, sondern auch umsatzstark. Dass die eine Kennzahl mit der anderen nicht korrelieren muss, zeigen in Südtirol zum Beispiel Genossenschaften wie die **VOG** (60 Mitarbeiter) oder die **VLP** (120 Mitarbeiter). Sie beide sind zwar unter den umsatzstärksten Unternehmen zu finden, kommen jedoch mit wenig Personal aus. (sd)

100 % mehr erreichen

125.000

Südtiroler wissen warum

Radio 2000	Die Antenne
<p>Alle Ziel- und Altersgruppen</p> <p>Programmformat: Der Sender mit mehr Melodie, den schönsten Schlagern und den besten Oldies</p> <p style="text-align: center; color: red;">Sendegebiet: Südtirolweit</p>	<p>Hitradio 14 - 49 Jahre</p> <p>Programmformat: Top Hits und Classic Hits</p> <p style="text-align: center; color: red;">Sendegebiet: Südtirolweit</p>
Radio Edelweiss	Radio 2000SB
<p>Alle Ziel- und Altersgruppen</p> <p>Programmformat: Der einzige Volksmusiksender Südtirols mit echter Oberkrainer- und uriger Stimmungsmusik</p> <p style="text-align: center; color: red;">Sendegebiet: Gesamtes Burggrafenamt und Seitentäler - Sarntal - Pustertal - Wipptal</p>	<p>Das Stadtradio</p> <p>Programmformat: Die schönsten Schlager und die besten Oldies mit Informationen für Bozen</p> <p style="text-align: center; color: red;">Sendegebiet: Stadt Bozen</p>

www.mcs.bz.it

Büro Redaktion Studio Bruneck: St. Lorenzner Straße 23/b • I-39031 Bruneck • Tel. 0474 06 06 06 • Fax 0474 06 06 07 • info@radio2000.it

Büro Redaktion Studio Lana: Feldgatterweg 2/2 • I-39011 Lana • Tel. 0473 06 06 06 • Fax 0473 06 06 19 • office@dieantenne.it

© 2019 Alle Rechte vorbehalten/Reproduzione riservata



Fatturati, quattro miliardari in Alto Adige

Aspiag/Despar guida la classifica delle 50 maggiori aziende, seguito da Alperia

TRENTO Fino a oggi non era mai successo: per la prima volta nella sua storia l'economia altoatesina conta ben quattro gruppi aziendali con un fatturato a dieci cifre. Si tratta di Aspiag/Despar, che nel 2018 ha fatto segnare 2,03 miliardi di fatturato, della multiutility Alperia, del gruppo Würth Italia e di Leitner.

A renderlo noto è il settimanale d'economia in lingua tedesca Südtiroler Wirtschaftszeitung, che come ogni anno ha pubblicato la classifica delle cinquanta maggiori aziende con sede legale in Alto Adige basandosi sui loro fatturati del 2018 (anche se

spicca l'assenza di gruppi importanti come Podini Holding, Iprona, Alimco e Obfinim Sportler che, fa sapere il settimanale, «non hanno voluto rivelare i loro dati alla redazione e non adempiono neanche all'obbligo di deposito dei loro bilanci presso il registro imprese della Camera di commercio»).

Al netto delle mancanze illustri, dunque, e considerando che fatturato non equivale a utile (e un suo incremento non coincide automaticamente con un miglioramento della redditività), Aspiag/Despar ha incrementato il proprio del 4,3% nel 2018, oltrepassando così la soglia dei due miliardi.

A dominare la classifica dei «top 50» sono il settore alimentare e il settore auto in senso lato. Più di un quarto — cioè circa 4,5 miliardi di euro — del fatturato complessivo delle cinquanta aziende è stato realizzato dalle 13 realtà dell'universo alimentare pre-

senti nella classifica, cioè Aspiag, Vog, Dr. Schär, Loacker, Vi.p, Bergmilch Südtirol, Forst, Bayernland, Supermarkets Poli, Schenk Italia, Vog Products, Latteria Vipiteno e Recla.

Ammonta invece a 2,6 miliardi di euro il fatturato delle

undici imprese attive nell'ambito dei motori (le aziende di noleggio Avis, Europcar e Hertzfleet, le concessionarie Agba, Autoindustriale e Autobrenner, il produttore Iveco defence vehicles e i subfornitori dell'industria automotive Röchling, Gkn Driveline, Alupress e Intercable).

Da segnalare la crescita notevole dell'associazione delle cooperative ortofrutticole della val Venosta Vi.p (+42,6%), di Progress group (fornitori nel settore dell'industria dei prefabbricati in calcestruzzo +33%) e di Röchling Automotive (+23%).

Il gruppo Markas si conferma il principale datore di lavoro fra le imprese altoatesine con 9.011 collaboratori, mentre Aspiag ne conta 8.026 (solo in parte impiegati in Alto Adige trattandosi di realtà economiche internazionali).

4,5

miliardi

È il ricavo realizzato dalle 13 realtà del settore alimentare altoatesino presenti nella classifica delle «top 50»



► 10 agosto 2019



Immer mehr Milliardäre

TOP-50-RANGLISTE – Aspiag hat 2018 erstmals die 2-Milliarden-Euro-Umsatzhürde genommen und behauptet sich damit als umsatzstärkstes Unternehmen Südtirols. Auf Platz zwei folgt – wie in den beiden Jahren zuvor – Alperia. Die *Würth Italia Gruppe* springt auf Platz drei. **Der Großteil der Unternehmen erzielt Umsatzzuwächse.**

Bozen – Eines vorweg: Das Erstellen der jährlichen Umsatzrangliste gestaltet sich von Jahr zu Jahr schwieriger, weil immer mehr Unternehmen bzw. Gruppen ihre Umsatzzahlen der SWZ nicht mehr mitteilen möchten und/oder ebenso wenig der Hinterlegungspflicht bei der Handelskammer nachkommen. Zugleich wird der Redaktion von verschiedenen Seiten immer wieder bestätigt, dass die SWZ-Liste ebenso wie andere Veröffentlichungen von Unternehmenskennzahlen sehr wohl gelesen werden – auch um zu sehen, wo der eigene Betrieb bzw. Arbeitgeber im Vergleich zur Konkurrenz liegt.

Über die Gründe bzw. das Für und Wider der Nicht hinterlegungen und -mitteilungen hat die SWZ in der Vergangenheit mehrmals geschrieben, deshalb hier nur noch folgende Ergänzung: Bei aller Sorgfalt, die beim Erstellen des SWZ-Rankings aufgebracht wird, kann es trotzdem vorkommen, dass Fehler unterlaufen oder dass Unternehmen oder Gruppen aufgrund der bei Redaktionsschluss noch unvollständigen Informationslage in der SWZ-Liste nicht bzw. nicht mit aktuellen Daten angeführt sind.

Das größte Umsatzplus in absoluten Zahlen verzeichneten Alperia und die Leitner-Gruppe mit jeweils etwa 148 Millionen Euro.

Wie im Vorjahr führt Aspiag Service vor Alperia

Nun zum Wesentlichen: Nachdem im Vorjahr im SWZ-Ranking zwei Umsatzmilliardäre aufschienen, gibt es heuer deren vier. Einer hat gar die 2-Milliarden-Hürde „geknackt“ – auch ein Novum in Südtirol. Gelungen ist dies der **Aspiag Service GmbH** (Bozen), seit Jahren Seriensiegerin in der Südtiroler Umsatzrangliste, mit einem Umsatzzuwachs von 4,3 Prozent bzw. 83,5 Millionen Euro im Jahr 2018. Das bedeutet in Summe Gesamterträge von 2,03 Milliarden Euro. Einer der Gründe für das Plus: Der Despar-Konzessionär für Venetien, Friaul-Julisch-Venetien, Trentino-Südtirol und die Emilia Romagna hat 2018 sieben neue Filialen eröffnet.

Hinter Aspiag als Nummer zwei behauptet sich die **Alperia-Gruppe** (Bozen): Das Energieunternehmen weist einen Umsatz von 1,27 Milliarden Euro aus, mehr als 13 Prozent bzw. fast 150 Millionen mehr als im umsatzschwachen Jahr 2017. Positiv beeinflusst wurden diese Ergebnisse von einem günstigen Jahr sowohl im Hinblick auf die hydraulischen Zulüsse als auch auf die Energiemarktpreise, schreibt das Unternehmen in einer Aussendung.

Das dritte Unternehmen auf dem Südtiroler Umsatz-„Treppchen“ ist mit der **Würth Italia Gruppe** quasi ein Neueinsteiger: In den vergangenen Jahren war in der SWZ-Rangliste stets die **Würth Italia GmbH** (Neumarkt) gelistet (im vergangenen Jahr mit 464 Millio-



Die *Würth Italia Gruppe* platziert sich auf Rang drei auf dem SWZ-Umsatz-„Treppchen“ – quasi als Neueinsteiger: Nachdem in den vergangenen Jahren die *Würth Italia GmbH* gelistet war, hat die deutsche Konzernzentrale in diesem Jahr für die SWZ die Daten aller italienischen Töchter konsolidiert

nen Euro auf Platz sieben), da die *Würth Italia Gruppe* seit 2014 keine konsolidierte Bilanz mehr in Italien hinterlegt, weil das bereits der Mutterkonzern für die gesamte Gruppe in Deutschland tut. Nun hat die internationale Konzernzentrale eigens für die SWZ den Gesamtumsatz 2018 aller italienischen Töchter ermittelt, dieser beläuft sich auf 1,08 Milliarden Euro. Die vorliegenden Daten be-

inhalten die Umsätze der verschiedenen **Würth Unternehmen** in Italien, bereinigt von den Intercompany-Umsätzen. Vergleichsdaten zu 2017 liegen nicht vor, wohl aber Zahlen zu *Würth Italia GmbH*: Diese generierte 2018 einen Umsatz von 903,3 Millionen Euro und damit ein Plus von fast 43 Millio-

nen, was laut Unternehmensauskunft v.a. auf den „Ausbau der Kundenkontaktpunkte“ zurückzuführen ist.

Auch Leitner-Gruppe zählt zu den Südtiroler Umsatzmilliardären

Knapp am Podest vorbeigeschrammt ist indes die Sterzinger **Leitner-Gruppe**, die im abgelaufenen Geschäftsjahr mit einem Zuwachs von 17 Prozent erstmals die Umsatzmilliarde „geknackt“ hat und auf Erträge von 1,02 Milliarden Euro kam. Anton Seiber, Präsident der Leitner-Gruppe, erklärte in einer Aussendung, dass er den Erfolg insbesondere auf die ausgeprägten Stärkfelder der Unternehmensgruppe – Innovationsgeist, Diversifikation und Internationalisierung – zurückführe. Zudem werde der Seilbahnmarkt zunehmend diversifiziert bzw. wachse das Segment der urbanen und touristischen Transportmittel (siehe dazu auch „English Practice“, Seite 27).

Auf Platz fünf liegen im Umsatzranking 2018 die **Stahlwerke Valbruna**, im Vorjahr noch auf dem dritten Rang. Dieses konnte das Unternehmen aber trotz starker Ertragssteigerung von 5,6 Prozent nicht halten.

Nicht nur die Top 5, auch die restlichen Unternehmen unter den Top 50 haben 2018 mehrheitlich Umsatzzuwächse erzielt – ebenso wie es bereits 2017 der Fall gewesen war. Den vorliegenden Daten zufolge gingen die Umsätze von 2017 auf 2018 in den Top 50 bei neun Unternehmen zurück. In absoluten Zahlen das größte Minus verzeichnete **Iveco Defence Vehicles** mit minus 46 Millionen Euro. Doch leichte Rückgänge seien in einem Markt, wie dem, in dem Iveco Defence Vehicles tätig sei und der durch langfristige Aufträge gekennzeichnet sei, nichts Ungeöhnliches, teilte das Unternehmen, das in Bozen Panzer und Transportfahrzeuge herstellt, auf Nachfrage mit. Den größten Umsatzsprung nach

vorne in absoluten Zahlen hat – nach Alperia und der Leitner-Gruppe mit jeweils etwa 148 Millionen Euro Plus – **Avis Budget Italia** mit einem Zuwachs von 123,5 Millionen Euro gemacht; allerdings beziehen sich hier die Angaben auf 2016 sowie 2017, weil die Daten für 2018 noch nicht vorliegen. Das bedeutet eine Gesamtleistung von gut 435 Millionen Euro und ein Vorrücken von Platz 15 auf acht in der aktuellen SWZ-Rangliste. Laut Bilanz des Autoverleihers mit Verwaltungssitz in Rom, der wie die Branchenkollegen Europcar und Hertz Fleet wegen der niedrigen Südtiroler Kfz-Steuer seinen Rechtsitz nach Bozen verlegt hat, geht der Zuwachs vor allem auf die Übernahme eines Mitbewerbers Anfang 2017 zurück. (Ausführlichere Artikel zu den größten Umsatzzuwächsen und -rückgängen finden sich auf den Seiten 20 und 21.)

Avis einziger Neuzugang in den Top Ten

Avis ist übrigens der einzige Neuzugang (abgesehen von der *Würth Italia Gruppe*, die aber eigentlich Nachfolger der *Würth Italia GmbH* ist) in den Top Ten des Südtiroler Umsatzrankings. Herausgefallen ist **Alimco Fin Holding** (Bozen), die im Vorjahr noch auf Platz acht zu finden war, nun aber im dritten Jahr wieder die Umsatzzahlen der SWZ-Redaktion mittelteil noch bis Redaktionsschluss dieser Ausgabe eine konsolidierte Gruppenbilanz bei der Handelskammer Bozen hinterlegt hat. Selbige ist bei **Obfinim (Sportler)** der Fall.

Als Wiedereinsteiger finden sich dagegen die Gruppen **Durst** (Brixen, Platz 21) und **Alupress** (Brixen, Platz 31) in der Rangliste; die Unternehmen haben ihre Zahlen in diesem Jahr wieder mitgeteilt, nachdem die Entscheidung einige Jahre lang eine andere gewesen war. Wieder gelistet ist auch die Pusterer **Intercable-Gruppe**, allerdings mit der hinterlegten Bilanz 2017, da das Unternehmen die Zahlen nicht mitteilt und die Bilanz 2018 bei Redaktionsschluss bei der Handelskammer nicht hinterlegt war.

Häufigste Tätigkeitsbereiche der umsatzstärksten Unternehmen sind Lebensmittel und Fahrzeug

Ein Blick auf die verschiedenen unter den Top 50 aufscheinenden Sektoren zeigt: Lebensmittel und Getränke – und zwar sowohl Handel als auch Produktion – sind mit zwölf vertretenen Unternehmen der Branchen-Platzhirsch. Dahinter folgt ein weit gefasster Bereich Auto/Fahrzeug (Autohandel, Autovermietung und Autoindustriezulieferer) mit zehn Unternehmen.

Alles in allem zeichnet die Umsatzrangliste 2018 ein positives Bild von der Entwicklung der Südtiroler Wirtschaft – wobei auch klar ist, dass es erstens eine Bilanz der Vergangenheit ist, die nicht unbedingt und vor allem nicht in allen Sektoren ein Bild des Status quo zeichnet, und dass zweitens die Umsätze nicht automatisch Rückschlüsse auf die Rentabilität von Unternehmen zulassen.

Simone Treibenreif
simone@swz.it



Stanziati contributi a cooperative e associazioni

Appiano. Pioggia di delibere della giunta comunale di Appiano che si è occupata principalmente di contributi e illuminazione.

Per il 2019, in particolare, sono stati concessi contributi alla Società Cooperativa Eppan Event (legata all'associazione turistica), a diverse bande musicali ma anche a diverse associazioni per importi di alcuni decine di migliaia di euro. Decisa anche la riconversione dell'illuminazione stradale a Led nella frazione di Cornaiano. L'esecutivo ha assegnato l'appalto per la fornitura e l'incarico ad un tecnico specializzato.

Tra i fornitori ci sono la ditta **Würth** srl di Egna per Led a ridotto impatto ambientale per un importo totale di 156.728,46 euro. L'ingegner Mirko Beikircher di Merano si occuperà della direzione dei lavori riguardanti la sostituzione delle sorgenti di luce per un importo di 3.108,56 euro.

Per la direzione dei lavori riguardanti l'impianto elettrico lo stesso professionista percepirà un importo totale di 1.268,80 euro. Deciso anche l'acquisto di altre tre barche a remi per il Lago Grande di Monticolo presso la ditta Martini costruzioni nautiche srl di San Giorgio di Cesena per un importo di 10.516,40 euro.

Trasporti, la novità.

I Comuni della Val di Non offrono un servizio navetta dalla funicolare Passo Mendola a varie zone della Val di Non. Il costo del biglietto per la sola andata è di 1 euro. «Come amministrazione comunale siamo molto soddisfatti della riuscita del progetto e sicuri che otterrà grande apprezzamento da parte di cittadini e turisti».



Le delibere

Stanziati contributi a cooperative e associazioni

APPIANO. Pioggia di delibere della giunta comunale di Appiano che si è occupata principalmente di contributi e illuminazione.

Per il 2019, in particolare, sono stati concessi contributi alla Società Cooperativa Eppan Event (legata all'associazione turistica), a diverse bande musicali ma anche a diverse associazioni per importi di alcuni decine di migliaia di euro. Decisa anche la riconversione dell'illuminazione stradale a Led nella frazione di Cornaiano. L'esecutivo ha assegnato l'appalto per la fornitura e l'incarico ad un tecnico specializzato.

Tra i fornitori ci sono la ditta Würth srl di Egna per Led a ridotto impatto ambientale per un importo totale di 156.728,46 euro. L'ingegner Mirko Beikircher di Merano si occuperà della direzione dei lavori riguardanti la sostituzione delle sorgenti di luce per un importo di 3.108,56 euro.

Per la direzione dei lavori riguardanti l'impianto elettrico lo stesso professionista percepirà un importo totale di 1.268,80 euro. Deciso anche l'acquisto di altre tre barche a remi per il Lago Grande di Monticolo presso la ditta Martini costruzioni nautiche srl di San Giorgio di Cesena per un importo di 10.516,40 euro.

Trasporti, la novità.

I Comuni della Val di Non offrono un servizio navetta dalla funicolare Passo Mendola a varie zone della Val di Non. Il costo del biglietto per la sola andata è di 1 euro. «Come amministrazione comunale siamo molto soddisfatti della riuscita del progetto e sicuri che otterrà grande apprezzamento da parte di cittadini e turisti».

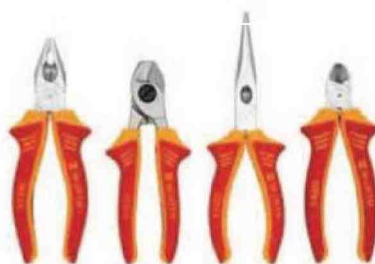


• Il sindaco di Appiano Trettl



Würth

Per lavorare su parti in tensione fino a 1.000 V (CA) e fino a 1.500 V (CC), secondo le misure di sicurezza prescritte Würth propone pinze in cui l'acciaio per utensili usato è di alta qualità e assicura una lunga durata e precisione delle superfici di presa e di taglio. Il manico antiscivolo bicomponente con ampio bordino VDE per lavorare in sicurezza.



Nella gamma citiamo: la pinza universale con lama extra lunga adatta anche per cavi più spessi, il tronchese per tagliare facilmente cavi singoli e multi-filo, la pinza a becchi mezzotondi con punte per elevate sollecitazioni di piegatura, il tronchesino con taglienti diagonali con design della testa sottile per la massima accessibilità.



Dieselross 2019, ritorno in grande stile dell'evento Fendt



Sabato 27 luglio si è tenuto presso l'azienda agricola Baschiroto di Bazza (Mantova) il Fendt Dieselross 2019. L'evento non ha tradito le grandi aspettative degli appassionati e dei discepoli della Casa di Marktoberdorf: è stato un vero successo che ha radunato migliaia di visitatori provenienti da tutta Italia. Pur proponendo un inedito format, la manifestazione ha ricalcato le affermazioni delle precedenti edizioni del Dieselross (l'ultimo nel 2011).

Dieselross 2019, riflettori puntati sul nuovo Fendt 900 Vario

Presente in campo l'intera linea di prodotti Fendt, per un totale di 42 trattori, quattro mietitrebbie (di cui tre Ideal), due trincia Katana, due rotopresse, due presse big-balers, due irroratrici Rogator e la gamma di attrezzature per la fienagione compreso il nuovo modello di carri autocaricanti Fendt Tigo. Nonostante le previsioni meteo avverse, la passione per Fendt non ha scoraggiato le quasi 4.000 persone presenti durante la giornata, che hanno reso Dieselross un evento indimenticabile. Il principale e attesissimo protagonista dell'evento è stato indubbiamente il nuovo Fendt 900 Vario.

Dopo il loro arrivo poco dopo ora di pranzo gli ospiti, seduti sugli spalti delle tribune, hanno assistito all'ingresso in grande stile del primo trattore Fendt prodotto, al cui nome – Dieselross – si è ispirata la manifestazione e che ha dato inizio allo show. A seguire, è arrivato il momento dell'entrata in campo delle macchine, a cui sono seguite delle presentazioni dei modelli da parte degli specialisti di prodotto Fendt.

L'ingresso in grande stile dell'intera gamma 900, dai modelli di prima generazione Favorit dotati del primo cambio Vario al nuovissimo 900 Gen6, ha costituito forse il momento più emozionante dell'intero show; le macchine hanno sfilato all'unisono in campo, mostrando tutta la loro potenza al pubblico. Si è poi passati a vere e proprie dimostrazioni dell'efficienza delle macchine, grazie alle quali gli spettatori hanno potuto osservare le stesse al lavoro con diverse tipologie di attrezzature.

Dieselross 2019, quanta passione intorno al marchio Fendt

I 25,5 ettari di terreno utilizzati sono stati divisi in varie aree tematiche: una per la fienagione, una con mais per la trincia Katana ed infine un'area grano con Ideal, rotopressa e trattori con

caricatori, poi sgombrata per lasciare spazio ai trattori per la lavorazione del terreno con attrezzature fornite da partner come Trelleborg, Lemken, Bednar, ERMO, Veenhuis. Altri importanti partner che hanno contribuito al successo della giornata sono stati: Maschio Gaspardo, Agco Finance, Climate/Dekalb, Agco Parts, **Würth**, Novatex, Targa telematics, Antonioni, Sparex, Ghislandi/Gallagher, Piusi, Dominoni, Capello.

Dopo la conclusione delle dimostrazioni, tutti si sono diretti verso la zona ristoro, dove hanno potuto gustare degli ottimi piatti e cenare in compagnia. I forti temporali che si sono abbattuti dalle ore 20 in poi, hanno purtroppo portato in molti ad andarsene e hanno impedito la performance musicale degli Iron Mais, band resa famosa da X Factor che con il suo stile agri-rock e le sue rivisitazioni in chiave country delle più grandi hit della storia del rock avrebbe dovuto concludere la serata.

Nuovo negozio in via Solferino



SI È tenuta nei giorni scorsi, in via Solferino n. 7, l'inaugurazione del nuovo punto vendita Wurth a cui è intervenuto il sindaco Nicola Loira. Hanno partecipato i referenti locali e nazionali del marchio. Secondo l'azienda internazionale, specializzata nella vendita all'ingrosso di prodotti per la tecnologia di fissaggio ed assemblaggio, si tratta del 161° punto nazionale: «Siamo convinti - ha detto il titolare del nuovo esercizio - che il progetto, come ha portato dei buoni risultati nelle altre province marchigiane, possa farlo anche qui».

Nuovo negozio in via Solferino



SI È tenuta nei giorni scorsi, in via Solferino n. 7, l'inaugurazione del nuovo punto vendita Wurth a cui è intervenuto il sindaco Nicola Loira. Hanno partecipato i referenti locali e nazionali del marchio. Secondo l'azienda internazionale, specializzata nella vendita all'ingrosso di prodotti per la tecnologia di fissaggio ed assemblaggio, si tratta del 161° punto nazionale: «Siamo convinti - ha detto il titolare del nuovo esercizio - che il progetto, come ha portato dei buoni risultati nelle altre province marchigiane, possa farlo anche qui».



Dieselross 2019: festa mobile con Fendt

Migliaia gli operatori giunti a Bazza (Mn) il 27 luglio per vedere in azione le macchine da raccolta, le trattrici, le attrezzature e le irroratrici del brand e scoprire i nuovi 900 Vario, per la prima volta in campo Fendt e alcune novità, in primis le inedite trattrici 900 Vario giunte alla sesta generazione.

Guarda l'intervista a Marco Mazzaferri, direttore vendite Italia di Fendt

Il Dieselross è stato organizzato da Fendt con la main sponsorship di Trelleborg, che oggi offre l'innovativa app TLC Plus per il calcolo della pressione ottimale dei pneumatici, e con altri partner, tra cui Lemken, Bednair, Maschio Gaspardo, Ero, Clemens, Casella Irrigazioni, AGCO Finance, AGCO Parts, Climate/Dekalb, ERMO, **Wuerth**, Novatex, Targa telematics, Veenhuis, Antonioni.

Prove in campo e divertimenti serali al Dieselross

Ad aprire le danze l'ingresso in campo dello storico modello Dieselross, seguito dalla presentazione dinamica delle mietitrebbie Ideal 7-8 T, delle irroratrici Rogator 300-600, delle trince Katana e dei trattori dai 300 Vario in su.

sottolinea Mazzaferri.

Fendt 313 Vario con rotopressa al Dieselross 2019

Fendt 313 Vario con rotopressa al Dieselross 2019

Possiedono un sistema di telemetria di serie i nuovi 900 Vario ProfiPlus, che - lanciati lo scorso 2 luglio a Marktoberdorf (Germania) - sono stati gli special guests del Dieselross 2019, scendendo per la prima volta in campo in Italia. Il top di gamma 942 Vario ProfiPlus è stato esposto, insieme ad altri mezzi Fendt, anche in posizione statica in un'area apposita.

Momenti clou del Dieselross 2019 sono state le dimostrazioni in campo, durante le quali le macchine del brand si sono cimentate nella trebbiatura e trinciatura del mais, nella trebbiatura del frumento e in operazioni di fienagione della medica. Spazio anche al divertimento all'evento, che si è concluso con aperitivo, cena e musica dal vivo.

Fendt Dieselross 2019

Guarda la fotogallery del Fendt Dieselross 2019

900 Vario, nati per dare di più

fa sapere Mazzaferri, soddisfatto dei venti nuovi 900 Vario già venduti sul mercato italiano, che non brilla per i grandi numeri nel segmento di alta potenza.

precisa il direttore vendite Fendt Italia.

Nuovo Fendt 942 Vario al Dieselross 2019

Nuovo Fendt 942 Vario al Dieselross 2019

Fendt preme l'acceleratore in Italia

- afferma Mazzaferri - La crescita risulta ancor più significativa, se si considera che il brand migliora in un mercato in calo e che i macchinari Fendt sono destinati ai professionisti agricoli, quindi ad una clientela di nicchia ".

Ottimi anche i risultati ottenuti dal marchio di AGCO nell'ambito delle attrezzature da fienagione e delle rotopresse. "A distanza di due anni dall'acquisizione di Lely, Fendt ha venduto 60 rotoimbaltatrici nonostante la forte concorrenza" dichiara il direttore vendite. Nel segmento delle mietitrebbie - dove la casa vende circa 50 macchine all'anno - Fendt punta a farsi strada con le

Ideal. Secondo Mazzaferri, "dopo aver consegnato due Ideal (7 T e 8) quest'anno, il target 2020 da porsi è la vendita di 10-12 unità".

Fendt Ideal 8 T (TrakRide) al Dieselross 2019

Fendt Ideal 8 T (TrakRide) al Dieselross 2019

aggiunge Mazzaferri. In ogni caso, è possibile che la nuova Katana 650 lanciata a Marktobendorf ad inizio luglio permetta di cambiare le carte in tavola.



Punto Wurth in via Solferino, taglio del nastro affidato al sindaco Loira

Si è tenuta nei giorni scorsi, in via Solferino 7, l'inaugurazione del nuovo punto vendita **Wurth** a cui è intervenuto il sindaco Nicola Loira. Hanno partecipato i referenti locali e nazionali del marchio. Hanno partecipato i ...



Punto Wurth in via Solferino, taglio del nastro affidato al sindaco Loira

Il sindaco Loira all'inaugurazione del punto Wurth in via Solferino.

“Si è tenuta nei giorni scorsi, in via Solferino 7, l'inaugurazione del nuovo punto vendita Wurth a cui è intervenuto il sindaco Nicola Loira. Hanno partecipato i referenti locali e nazionali del marchio.

Secondo l'azienda internazionale specializzata nella vendita all'ingrosso di prodotti per la tecnologia di fissaggio ed assemblaggio si tratta del 161esimo punto nazionale. “Ciò vuol dire per il nostro gruppo essere a disposizione per il cliente sia in loco che on-line che attraverso i nostri commerciali di zona. Siamo quindi, pienamente convinti che il connubio tra il tessuto artigianale-industriale del territorio e il progetto dei punti vendita nelle Marche, così come ha portato dei buoni risultati nelle altre province marchigiane, possa anche nel Fermano ed in particolar modo a Porto San Giorgio portare un progetto concreto e di sviluppo”.



Punto Wurth in via Solferino, taglio del nastro affidato al sindaco Loira

PORTO SAN GIORGIO - Si è tenuta nei giorni scorsi, in via Solferino 7, l'inaugurazione del nuovo punto vendita Wurth a cui è intervenuto il sindaco Nicola Loira. Hanno partecipato i referenti locali e nazionali del marchio Il sindaco Loira all'inaugurazione del punto Wurth in via Solferino.

“Si è tenuta nei giorni scorsi, in via Solferino 7, l'inaugurazione del nuovo punto vendita Wurth a cui è intervenuto il sindaco Nicola Loira. Hanno partecipato i referenti locali e nazionali del marchio.

Secondo l'azienda internazionale specializzata nella vendita all'ingrosso di prodotti per la tecnologia di fissaggio ed assemblaggio si tratta del 161esimo punto nazionale. “Ciò vuol dire per il nostro gruppo essere a disposizione per il cliente sia in loco che on-line che attraverso i nostri commerciali di zona. Siamo quindi, pienamente convinti che il connubio tra il tessuto artigianale-industriale del territorio e il progetto dei punti vendita nelle Marche, così come ha portato dei buoni risultati nelle altre province marchigiane, possa anche nel Fermano ed in particolar modo a Porto San Giorgio portare un progetto concreto e di sviluppo”.

Per poter lasciare o votare un commento devi essere registrato.

Effettua l'accesso oppure registrati



TechParcour, la digitalizzazione facile

Bolzano. Superare gli ostacoli legati alla digitalizzazione: è stato questo l'obiettivo del "techParcour" dedicato all'artigianato ed andato in scena al NOI Techpark a Bolzano Sud. Numerosi addetti ai lavori del settore hanno ottenuto importanti consigli in tema di soluzioni innovative e digitali. In 13 diverse stazioni è stato possibile testare svariati strumenti, app, dispositivi ed applicazioni digitali di grande utilità, nonché conoscere i diversi ambiti di utilizzo. "Le ditte artigiane svolgono innovazione quotidianamente – ha sottolineato il presidente di Apa Confartigianato Imprese Martin Haller - è importante sostenere le ditte attive in questo comparto e garantir loro uno sguardo completo in merito alle diverse applicazioni pratiche ed alle novità esistenti". Gli esperti hanno mostrato agli interessati numerose soluzioni innovative, molte delle quali da testare in loco. Il percorso era composto - come detto - da 13 stazioni. Una di queste ha riguardato ad esempio il tema dello scannerizzazione e della stampa in 3D. Il NOI Maker Space ha presentato i diversi macchinari esistenti, idonei di fatto per ogni tipo di prototipo che si intende realizzare. Grazie all'azienda Soleon sono stati presentati i vantaggi dei droni nella vita lavorativa quotidiana. Grazie ai droni è del resto possibile misurare rapidamente ed in modo semplice i tetti o gli scavi, nonché documentare i cantieri con fotografie o registrazioni video. Dal canto suo Fraunhofer Italia ha viceversa spiegato il progetto ROSBIM, basato sullo sviluppo di un'interfaccia tra BIM (Building Information Modeling) e ROS (Robot Operating System). L'utilità pratica del sistema è stata chiarita attraverso l'utilizzo di una piattaforma mobile per il trasporto ed il sollevamento di carichi pesanti.

Dove sono i dispositivi e chi li sta usando al momento? Queste informazioni sono disponibili grazie al Software Hilti ON!Track e lo diventano con un semplice click. Al contempo l'applicazione ricorda quando si deve svolgere la manutenzione o la calibrazione degli strumenti da lavoro e non dimentica le scadenze delle relative formazioni o certificazioni.

L'azienda **Würth** ha invece sviluppato ancora una volta numerose soluzioni per la digitalizzazione nei processi di acquisto.



Apa/Noi Techpark

TechParcour, la digitalizzazione facile

BOLZANO. Superare gli ostacoli legati alla digitalizzazione: è stato questo l'obiettivo del "techParcour" dedicato all'artigianato ed andato in scena al NOI Techpark a Bolzano Sud. Numerosi addetti ai lavori del settore hanno ottenuto importanti consigli in tema di soluzioni innovative e digitali. In 13 diverse stazioni è stato possibile testare svariati strumenti, app, dispositivi ed applicazioni digitali di grande utilità, nonché conoscere i diversi ambiti di utilizzo. "Le ditte artigiane svolgono innovazione quotidianamente - ha sottolineato il presidente di Apa Con-

fartigianato Imprese Martin Haller - è importante sostenere le ditte attive in questo comparto e garantir loro uno sguardo completo in merito alle diverse applicazioni pratiche ed alle novità esistenti". Gli esperti hanno mostrato agli interessati numerose soluzioni innovative, molte delle quali da testare in loco. Il percorso era composto - come detto - da 13 stazioni. Una di queste ha riguardato ad esempio il tema dello scannerizzazione e della stampa in 3D. Il NOI Maker Space ha presentato i diversi macchinari esistenti, idonei di fatto per ogni tipo di prototipo

che si intende realizzare. Grazie all'azienda Soleon sono stati presentati i vantaggi dei droni nella vita lavorativa quotidiana. Grazie ai droni è del resto possibile misurare rapidamente ed in modo semplice i tetti o gli scavi, nonché documentare i cantieri con fotografie o registrazioni video. Dal canto suo Fraunhofer Italia ha viceversa spiegato il progetto ROSBIM, basato sullo sviluppo di un'interfaccia tra BIM (Building

Information Modeling) e ROS (Robot Operating System). L'utilità pratica del sistema è stata chiarita attraverso l'utilizzo di una piatta-

forma mobile per il trasporto ed il sollevamento di carichi pesanti.

Dove sono i dispositivi e chi li sta usando al momento? Queste informazioni sono disponibili grazie al Software Hilti ON!Track e lo diventano con un semplice click. Al contempo l'applicazione ricorda quando si deve svolgere la manutenzione o la calibrazione degli strumenti da lavoro e non dimentica le scadenze delle relative formazioni o certificazioni.

L'azienda Würth ha invece sviluppato ancora una volta numerose soluzioni per la digitalizzazione nei processi di acquisto.



Droni, scanner e app: al NOI il futuro degli artigiani in tredici tappe



Superare in modo divertente gli ostacoli legati alla digitalizzazione: è stato questo l'obiettivo del "techParcour" dedicato all'artigianato ed andato in scena al NOI Techpark di Bolzano. Numerosi addetti ai lavori del settore hanno ottenuto importanti consigli in tema di soluzioni innovative e digitali. In 13 diverse stazioni è stato possibile testare svariati strumenti, App, dispositivi ed applicazioni digitali di grande utilità, nonché conoscere i diversi ambiti di utilizzo. «Le ditte artigiane svolgono innovazione quotidianamente – ha sottolineato il presidente di lvh.apa Confartigianato Imprese Martin Haller nel corso dell'inaugurazione -. È importante sostenere le ditte attive in questo comparto e garantir loro uno sguardo completo in merito alle diverse applicazioni pratiche ed alle novità esistenti».

Nel corso della manifestazione, gli esperti presenti hanno mostrato agli interessati numerose soluzioni innovative, molte delle quali da testare in loco. Il focus ha riguardato i sistemi con un utilizzo pratico nel campo dell'artigianato. Il percorso era composto in totale da 13 stazioni. Una di queste ha riguardato ad esempio il tema dello scannerizzazione e della stampa in 3D. Il NOI Maker Space ha presentato a tal proposito i diversi macchinari esistenti, idonei di fatto per ogni tipo di prototipo che si intende realizzare. Grazie all'azienda Soleon si è invece andati verso l'alto, visto che sono stati presentati i vantaggi dei droni nella vita lavorativa quotidiana. Grazie ai droni è del resto possibile misurare rapidamente ed in modo semplice i tetti o gli scavi, nonché documentare i cantieri con fotografie o registrazioni video. Dal canto suo Fraunhofer Italia ha viceversa spiegato il progetto ROSBIM, basato sullo sviluppo di un'interfaccia tra BIM (Building Information Modeling) e ROS (Robot Operating System). L'utilità pratica del sistema è stata chiarita attraverso l'utilizzo di una piattaforma mobile per il trasporto ed il sollevamento di carichi pesanti.

Dove sono i dispositivi e chi li sta usando al momento? Queste informazioni sono disponibili grazie al Software Hilti ON!Track e lo diventano con un semplice click. Al contempo l'applicazione ricorda quando si deve svolgere la manutenzione o la calibrazione degli strumenti da lavoro e non dimentica le scadenze delle relative formazioni o certificazioni. L'azienda **Würth**

ha invece sviluppato ancora una volta numerose soluzioni per la digitalizzazione nei processi di acquisto. Grazie a quest'ultime diventa possibile ridurre gli sprechi ed ottimizzare la relazione tra clienti e fornitori. Quelli appena citati sono stati solo alcuni esempi delle novità e delle applicazioni presentate nell'ambito del techParcour. Una descrizione più dettagliata di tutte le stazioni è disponibile sul sito <https://www.lvh.it/de/verband/news/8935-techparcour-handwerk>.

Alcuni diritti riservati



Handwerk: Hürden der Digitalisierung spielend überwinden

Schriftgröße

Bozen – Die Hürden der Digitalisierung spielend überwinden – das ist das Ziel des techParcour Handwerk, der am heutigen Freitag im Noi Techpark in Bozen stattgefunden hat. Zahlreiche Interessierte aus dem Handwerkssektor holten sich wichtige Tipps zu innovativen und digitalen Lösungen.

An 13 Stationen verschiedene Werkzeuge, Apps, Geräte und nützliche digitale Anwendungen ausprobieren sowie neue Einsatzbereiche kennenlernen. All das machte heute der techParcour im NOI Techpark möglich. „Innovation betreiben Handwerksbetriebe täglich“, sagte Martin Haller, Präsident des Ivh Wirtschaftsverbandes Handwerk und Dienstleister, bei der heutigen Eröffnung der Veranstaltung. „Es ist wichtig, die Betriebe in diesem Bereich zu unterstützen und ihnen Einblicke in die verschiedenen digitalen Anwendungen sowie Neuerungen zu gewähren.“

Im Rahmen der Veranstaltung demonstrierten Experten den Interessierten innovative Lösungen, die sie vor Ort auch gleich selbst ausprobieren durften. Der Fokus lag dabei auf Systemen, die einen praktischen Nutzen im Handwerk haben.

Der Parcours bestand aus insgesamt 13 Stationen. Eine griff beispielsweise das Thema „3D-Scan und Druck“ auf. Dabei stellte der NOI Maker Space die verschiedenen Möglichkeiten vor, die mit dem 3D-Druck und den 3D-Scan machbar sind. Ob robust oder filigran, gummiartig oder hart, chemikalienbeständig oder lebensmittelecht, für fast jeden Prototyp ließ sich die passende Maschine finden. Hoch hinauf ging es mit dem Betrieb Soleon, der die Vorteile von Drohnen im Arbeitsalltag präsentierte. Drohnen können Dächer oder Baugruben schnell und einfach vermessen oder auch Baustellen fotografisch oder mit Videoaufnahmen dokumentieren. Fraunhofer Italia erklärte das Projekt ROSBIM, welches auf die Entwicklung einer Schnittstelle zwischen Building Information Modeling (BIM) und Robot Operating System (ROS) abzielt. Die Nutzung dieses Systems wurde anhand eines Roboterassistenten in Form einer robusten, mobilen Plattform für den Transport und das Heben von schweren Lasten demonstriert.

Wo sind die Geräte und wer benutzt sie gerade? Diese Informationen sind mit der Software Hilti ON!Track nur einen Mausklick entfernt. Wenn Arbeitsgeräte gewartet oder kalibriert werden müssen, erinnert ON!Track rechtzeitig daran. Wenn es an der Zeit ist, die Schulung oder Zertifizierung zu erneuern, wird das ebenso im Voraus mitgeteilt. Das Unternehmen **Würth** hat wiederum eine Reihe von Lösungen zur Digitalisierung von Einkaufsprozessen entwickelt. Diese automatisieren zeitaufwändige Beschaffungsprozesse, die durch menschliche Fehler und eine geringe Wertschöpfung gekennzeichnet sind, reduzieren Verschwendung und optimieren die Kunden-Lieferanten-Beziehungen. Das waren nur einige innovative und digitale Anwendungen und Neuerungen, die im Rahmen des techParcours vorgestellt wurden. Eine genaue Beschreibung aller Stationen gib es unter <https://www.lvh.it/de/verband/news/8935-techparcour-handwerk>.

Die Veranstaltung fand im Rahmen des Projektes CRAFTech statt und wird vom europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) und der Autonomen Provinz Bozen unterstützt.



techParcour Handwerk

Heute - An 13 Stationen verschiedene Werkzeuge, Apps, Geräte und nützliche digitale Anwendungen ausprobieren sowie neue Einsatzbereiche kennenlernen. All das machte heute der techParcour im NOI Techpark möglich. „Innovation betreiben Handwerksbetriebe täglich“, sagte Martin Haller, Präsident des lvh Wirtschaftsverbandes Handwerk und Dienstleister, bei der heutigen Eröffnung der Veranstaltung. „Es ist wichtig, die Betriebe in diesem Bereich zu unterstützen und ihnen Einblicke in die verschiedenen digitalen Anwendungen sowie Neuerungen zu gewähren.“

Im Rahmen der Veranstaltung demonstrierten Experten den Interessierten innovative Lösungen, die sie vor Ort auch gleich selbst ausprobieren durften. Der Fokus lag dabei auf Systemen, die einen praktischen Nutzen im Handwerk haben.

Der Parcours bestand aus insgesamt 13 Stationen. Eine griff beispielsweise das Thema „3D-Scan und Druck“ auf. Dabei stellte der NOI Maker Space die verschiedenen Möglichkeiten vor, die mit dem 3D-Druck und den 3D-Scan machbar sind. Ob robust oder filigran, gummiartig oder hart, chemikalienbeständig oder lebensmittelecht, für fast jeden Prototyp ließ sich die passende Maschine finden. Hoch hinauf ging es mit dem Betrieb Soleon, der die Vorteile von Drohnen im Arbeitsalltag präsentierte. Drohnen können Dächer oder Baugruben schnell und einfach vermessen oder auch Baustellen fotografisch oder mit Videoaufnahmen dokumentieren.

Fraunhofer Italia erklärte das Projekt ROSBIM, welches auf die Entwicklung einer Schnittstelle zwischen Building Information Modeling (BIM) und Robot Operating System (ROS) abzielt. Die Nutzung dieses Systems wurde anhand eines Roboterassistenten in Form einer robusten, mobilen Plattform für den Transport und das Heben von schweren Lasten demonstriert.

Wo sind die Geräte und wer benutzt sie gerade? Diese Informationen sind mit der Software Hilti ON!Track nur einen Mausklick entfernt. Wenn Arbeitsgeräte gewartet oder kalibriert werden müssen, erinnert ON!Track rechtzeitig daran. Wenn es an der Zeit ist, die Schulung oder Zertifizierung zu erneuern, wird das ebenso im Voraus mitgeteilt. Das Unternehmen **Würth** hat wiederum eine Reihe von Lösungen zur Digitalisierung von Einkaufsprozessen entwickelt. Diese automatisieren zeitaufwändige Beschaffungsprozesse, die durch menschliche Fehler und eine geringe Wertschöpfung gekennzeichnet sind, reduzieren Verschwendung und optimieren die Kunden-Lieferanten-Beziehungen. Das waren nur einige innovative und digitale Anwendungen und Neuerungen, die im Rahmen des techParcours vorgestellt wurden. Eine genaue Beschreibung aller Stationen gib es unter <https://www.lvh.it/de/verband/news/8935-techparcour-handwerk>

Die Veranstaltung fand im Rahmen des Projektes CRAFTech statt und wird vom europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) und der Autonomen Provinz Bozen unterstützt.

lvh

56 Eventi/Piemonte&Serramenti

Confartigianato Piemonte (in)forma

Due eventi organizzati da Confartigianato Piemonte in collaborazione con DBInformation dedicati agli operatori del settore serramenti: questo è Piemonte&Serramenti, incontri pensati per formare e informare sul territorio/by redazione



Il tavolo dei relatori a Cherasco

Piemonte&Serramenti è stato un evento suddiviso in due giornate dedicate ai temi caldi del settore. Il primo appuntamento, per il Piemonte Occidentale, a Cherasco in provincia di Cuneo il 30 maggio; il secondo, per il Piemonte Orientale a Vercelli il 7 giugno. Incontri rivolti a serramentisti, carpentieri e progettisti interessati all'aggiornamento tecnico-professionale. Stesso format, con minime modifiche, per entrambe le date: una sessione mattutina dedicata alle problematiche del mondo del serramento, posa in opera in primis e una pomeridiana riservata alle Norme Tecniche per le Costruzioni e al loro impatto su artigiani e progettisti (a Cherasco) e alle NTC (a Vercelli). Così spiega gli obiettivi delle due importanti iniziative il presidente di Confartigianato Imprese Piemonte, Giorgio Felici: "Confartigianato Piemonte, congiuntamente alle Associazioni Territoriali di Cuneo e del Piemonte Orientale ha inteso promuovere, con l'organizzazione di questi due eventi, la realizzazione di un mo-

mento formativo di aggiornamento tecnico per i serramentisti piemontesi e di un convegno di approfondimento sulla nuova disciplina delle Norme Tecniche per le Costruzioni, per edili e carpenterie metalliche di tutto il Piemonte, in un particolare momento storico. Il settore delle costruzioni ha subito profonde trasformazioni nel corso degli ultimi vent'anni. Sono cambiate le prestazioni attese degli edifici, in termini di sicurezza strutturale, di comfort abitativo e di efficienza energetica. Sono cambiate le regole di progettazione e i prodotti da costruzione. Sono cambiate le modalità con cui avvengono i controlli lungo tutta la filiera edilizia, partendo dai materiali base fino a giungere alla realizzazione in cantiere. Nello stesso periodo è anche cambiato il mercato, sia in termini di volumi, sia in termini di competenze professionali. Vogliamo, quindi, offrire alle imprese artigiane l'opportunità di essere aggiornate sulle nuove norme tecniche, aiutandole altresì a cogliere nei nuovi obblighi e adempimenti l'occasione per rafforzare la propria posizione sui mercati".

Cherasco, ottimo inizio!

Contenuti d'eccellenza per la prima tappa di Piemonte&serramenti del 30 maggio scorso a Cherasco (Cuneo) che ha visto il contributo di TecnoPiemonte, Würth, Banca CRS e Spazio, concessionaria di zona per i veicoli dei marchi Fiat, Lancia, Alfa, Abarth e Jeep, e il supporto delle riviste NuovaFinestra, ShowRoom Porte&Finestre e di guidafinestra.it. I presenti, ben assortiti tra serramentisti, falegnami, posatori, imprenditori dell'edilizia e progettisti hanno seguito con estrema attenzione tutte le interessanti e precise relazioni presentate dai diversi oratori. Dopo i saluti dei rappresen-

tanti di Confartigianato - Giorgio Felici, Luca Crosetto, Alessio Cochis e Alessandro Ponzio - degli Ordini degli Ingegneri e periti tecnici; Giovanni Favole, Paolo Barbieri responsabile tecnico settore serramento della Würth Italia, Roberto Baldo, direttore di Certi.s, organismo di certificazione e ispezione, Samuele Broglio, serramentista, presidente di Confartigianato Piemonte Legno e normatore UNI e CEN e Pietro Berlanda, di Dartwin hanno affrontato i molti temi dell'incontro che è stato moderato da Ennio Braicovich, direttore editoriale di Nuova Finestra, DBInformation. Tra gli argomenti trattati spicca naturalmente per importanza quello della posa in opera che ha occupato buona parte della mattinata. Un tema che è stato visto sotto le diverse angolazioni: la progettazione del nodo di posa a cura di Paolo Barbieri, il personale di posa e la sua qualificazione secondo la visione propostaci



Foto di gruppo alla fine dell'incontro di Cherasco. Da sinistra Alessandro Ponzio, Pietro Berlanda, Alessio Cochis, Ennio Braicovich, Roberto Baldo, Samuele Broglio e Paolo Barbieri.



A sinistra: **Giorgio Felici**, presidente di Confartigianato Imprese Piemonte.

da Roberto Baldo e la norma UNI 10818 sui ruoli e responsabilità nelle operazioni di posa, una norma che ha 20 anni che ancora pochissimi conoscono, ahinoi, constata Samuele Broglio. Sempre Broglio ha affrontato il tema inesauribile del vetro (dalla UNI 7697 in su) mentre Berlanda ha illustrato le possibilità che offre Frame Simulator sia al progettista, sia al serramentista, anche in vista della prossima discesa dei valori di trasmittanza termica dei serramenti previsti per il 1° gennaio 2021 dal Decreto Requisiti Minimi. Ad ogni relazione sono seguite numerose domande e richieste di approfondimento da parte di serramentisti e di progettisti, segno questo che lo scopo dell'incontro è stato raggiunto, cogliendo il vivo interesse della platea. Serramentisti e falegnami si sono mostrati attratti anche dalle agevolazioni previste da Regione Piemonte per la formazione professionale sui terreni innovativi.

Bis di successo a Vercelli

Piemonte&Serramenti centra nuovamente il proprio obiettivo a Vercelli dove Confartigianato Imprese Piemonte Orientale ha messo a disposizione la propria bella sede di Corso Magenta 40 agli artigiani attivi nel settore serramentistico per il doppio appuntamento formativo/informativo. L'evento che ha visto la partecipazione come relatori, in ordine di apparizione: Piero Berlanda di Dartwin, Paolo Barbieri di Würth Italia e Samuele Broglio, presidente Confartigianato Piemonte Legno e Normatore **UNTECEN**, moderati dal direttore Ennio Braicovich. Un centinaio i presenti; interessante la composizione della sala: 70% serramentisti e falegnami e 30% progettisti e affini. Coinvolti nella sessione pomeridiana a cura di Confartigianato i soli soci che si sono trattenuti per un incontro sulle NTC dal titolo: "Le Nuove Norme Tecniche per le Costruzioni: principi, novità e applicazioni per il comparto artigiano e nella regolamentazione dei rapporti con i professionisti". Prima di entrare nel vivo dell'incontro, Giorgio Felici, presidente Confartigianato Piemonte, ha salutato e ringraziato i presenti evidenziando l'importanza di questi eventi che fanno bene al settore e Michele Giovanardi, presidente di Confartigianato Imprese Piemonte Orientale, che



Sala gremita a Vercelli.

ha sottolineato i motivi che hanno spinto a organizzare questi incontri, facendo un quadro del settore profondamente mutato nel corso degli ultimi 20 anni. Focus, quindi, sulla posa in opera e sulle sue diverse declinazioni. Paolo Barbieri responsabile tecnico della divisione serramenti di Würth Italia, ha parlato dei nodi di posa, dei **prodotti** e materiali per realizzarla a norma e delle possibili problematiche nei casi di ristrutturazione. È sceso nel dettaglio del software Frame Simulator dedicato a serramentisti e posatori Pietro Berlanda amministratore delegato di Dartwin che ha parlato di trasmittanza termica e necessità di determinare la prestazione dell'involucro in maniera semplice e immediata. Ha chiuso la mattinata Samuele Broglio con un intervento dedicato alla norma UNI 10818, non una novità, ma sempre molto attuale perché ancora poco conosciuta, entrando nello specifico dei ruoli e delle responsabilità nel processo di posa in opera del serramento. Qualche accenno è stato lanciato al DL 106, alias Decreto Sanzioni, soprattutto per quanto riguarda le porte sulle vie di fuga che vanno prodotte sotto sistema 1. Fatto sconosciuto ai più: progettisti, imprese, committenti, direttori lavori e, duole dirlo, anche ai serramentisti. A questo riguardo è stata più che opportuna la testimonianza, non prevista a programma, di Marco Vietti, falegname di Bee (Verbania), e socio Confartigianato, che ha qualificato la propria produzione di porte sulle vie di fuga fin dal dicembre 2010 (vedi articolo su Nuova Finestra di giugno 2019). Una certificazione che ha coraggiosamente mantenuto anche negli anni in cui non ha venduto una sola porta di emergenza. Anche se proprio per l'edificio scolastico del comune di Bee si è visto negare un lavoro di porte sulle vie di fuga a favore di qualcuno che non aveva qualificato i propri prodotti sotto sistema 1! La platea, attenta e numerosa si è accesa in un dibattito conclusivo durato più di un'ora imperniato sulle tante patologie che costella-

Marco Vietti sale sul palco a Vercelli per raccontare la sua esperienza nel mercato delle porte sulle vie di fuga.



Relatori e organizzatori ringraziano i presenti a Vercelli. Da sinistra Pietro Berlanda, Monica Molina, Roberto Ceffa, Alessandro Scandella, Ennio Braicovich, Paolo Barbieri e Samuele Broglio.

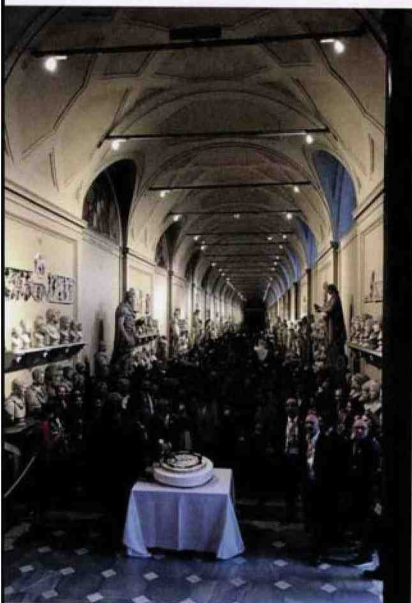
no il mondo del serramento: da quelle dovute a una cattiva posa, a quelle imputabili a un cattivo progetto, a quelle ...documentali, laddove una scarsa attenzione ai documenti, alle relazioni scritte, ai rapporti di cantieri spesso si traduce in un boomerang per il serramentista perché oramai clienti, imprese, progettisti tendono a perdonare sempre di meno. Conclusioni a cura di Alessandro Scandella, vero animus della manifestazione assieme a Monica Molina, responsabile della formazione per Confartigianato Piemonte Orientale e al serramentista Roberto Ceffa.

Non ci si ferma qui

La promessa è di ripetere eventi simili nel futuro concentrandoli su temi specifici come la progettazione della posa, il calcolo dei valori Uf e la simulazione dei nodi di posa al computer, la formazione del personale di posa legata alle norme in arrivo. I temi non mancano certamente. La qualificazione professionale di serramentisti, falegnami e carpentieri è all'ordine del giorno. In definitiva, Piemonte & Serramenti alla prima esperienza si è confermata come manifestazione di pregio di Confartigianato Piemonte al cui successo ha fornito volentieri il proprio contributo la redazione di Nuova Finestra, Showroom Porte & Finestre .e guidafinestra.it.

130+2

I partner Saint-Gobain Glass a Roma per l'annuale convention. Occasione per festeggiare 130 anni del marchio in Italia, 30 anni della Logli Massimo e presentare due nuovi interessanti prodotti/by Olga Munini



Festeggiamenti per il doppio compleanno Saint-Gobain e Logli Massimo durante una cena esclusiva ai Musei Vaticani.

“A causa della situazione attuale del comparto edile trainato dalle ristrutturazioni è difficile per le aziende crescere in quantità, perciò è importante continuare a puntare sulla qualità”
F. Damonte

Saint-Gobain Glass ha incontrato un centinaio di partner a Roma a fine maggio per la consueta convention annuale ma questa volta erano presenti tutti insieme: i Climalit Partner così come i Design Partner e i Residential Partner per festeggiare l'anniversario dei 130 dell'azienda in Italia (nello stabilimento di Pisa). Perfetta è stata l'occasione per celebrare anche il trentesimo compleanno dell'azienda Logli Massimo produttrice di accessori per prodotti in vetro (balaustre, parapetti, docce, pareti divisorie, ...) recentemente acquisita dal gruppo francese Saint-Gobain e con la quale si è creata un'importante sinergia.

Guardare al futuro

Un incontro di due giorni durante i quali gli ospiti hanno assistito alla presentazione di

due nuovi prodotti, sono entrati in contatto con i vertici aziendali, si sono potuti confrontare e anche divertire. Spazio alle presentazioni, al libero confronto, ai festeggiamenti e alla visita ai Musei Vaticani il primo giorno, mentre il secondo ci si è concentrati sulla storia di Saint-Gobain ma anche sul racconto dei successi, dei risultati raggiunti, delle difficoltà, dei progetti per il futuro. I saluti iniziali sono spettati al direttore generale Saint-Gobain Glass Italia Fabio Damonte che ha parlato di lieve crescita nel settore delle costruzioni. “Il settore del rinnovo traina il comparto edile, il nuovo fa ancora fatica ma finalmente ha un segno +. Con una situazione del genere, non potendo crescere in quantità, è necessario puntare sulla qualità, e non solo di prodotto ma anche di servizio”.

Jean-Luc Gardaz, CEO
Area Mediterranea Saint-Gobain.

Fabio Damonte, direttore generale Saint-Gobain Glass Italia





Frederic Lechanoine, direttore marketing Saint-Gobain Glass Italia, in compagnia dei responsabili commerciali delle diverse divisioni: Anna Cassani, Francesco Angius e Tonino Buttò; a destra Stefano Pagano, responsabile comunicazione Saint-Gobain Glass Italia.

Damonte ha altresì presentato l'attuale CEO dell'Area Mediterranea Jean-Luc Gardaz, che ha dichiarato: "Siamo convinti che sia necessario mantenere traccia del nostro importante passato ma non possiamo vivere solo di quello. È fondamentale continuare a guardare avanti, innovare, investire e crescere. È importante anche ammettere eventuali debolezze e intervenire per garantire sempre il massimo ai nostri clienti. Stiamo infatti rivedendo il portafoglio delle nostre attività con l'intenzione di eliminare le divisioni più faticose a favore di quelle più produttive".

Referenze d'eccellenza

I Musei Vaticani non sono stati scelti a caso ma perché oltre ad essere il secondo museo più grande e ricco d'Europa rappresentano anche una delle referenze più esclusive e pregevoli di Saint-Gobain che da qualche tempo ha stretto con loro un accordo per la sostit-

uzione di alcune delle teche del museo con prodotti di altissima qualità garantita SGG (Saint-Gobain Glass), antiriflesso e sicuri in caso di rottura.

Le novità

Durante la convention c'è stata anche l'occasione di dare voce ai feedback dei partner (raccolti nei mesi scorsi dagli agenti sul territorio) e l'azienda ha avuto modo di raccontare i progetti recentemente portati a termine e quelli ancora in cantiere. Grande attenzione del pubblico durante la presentazione dei due nuovi prodotti che saranno disponibili sul mercato da settembre: Miralite Pure (specchio con vernice a base acqua senza piombo aggiunto) e Planitherm Infinity il vetro bassoemissivo per vetrate isolanti doppie e triple con un fattore solare pari a $g=0,38$; un'altissima trasmissione luminosa ($TL=0,72$); un grado di selettività vicino all'1,9 e un valore Ug da 1,0. Prodotto perfetto per tutti i mesi dell'an-



Il nuovo vetro isolante Planitherm Infinity

no, Planitherm Infinity, dichiara l'azienda, è un upgrade del già molto performante 4S+ e rappresenta una nuova stagione per il vetro! La convention si è chiusa con una sorpresa inaspettata: il comico Enrico Bertolino che con ironia e sagacia oltre a divertire il pubblico ha fatto riflettere sulla figura del cliente, su quanto sia cambiato negli ultimi anni e su quanto sia importante sapersi distinguere per farsi scegliere.

Una foto di gruppo prima dei saluti finali.



"Festeggiare un compleanno tanto importante significa mantenere traccia del proprio passato puntando al futuro con la voglia di innovare, investire e crescere"
J. Gardaz



Würth – SEM Specialist – Bolzano

media
COMUNICAZIONE

media
Lavoro



Würth, leader mondiale nella distribuzione di prodotti e sistemi per il fissaggio ed il montaggio, sta cercando te!

In **Würth Italia** il SEM Specialist fa parte del team E-Commerce, un gruppo di giovani esperti digitali che quotidianamente elabora e implementa strategie di comunicazione e marketing online contribuendo alla crescita dei vari canali di vendita.

Il nostro **SEM Specialist** dovrà essere in grado di gestire e aumentare visibilità, traffico, awareness e conversioni dell'eshop **Würth** attraverso campagne search, display e video advertising. È fortemente orientato al raggiungimento degli obiettivi prestabiliti ed ha buone doti organizzative.

Nello specifico:

- Gestisce quotidianamente i processi di ottimizzazione di campagne search, display e video.
- Gestisce in autonomia il budget e definisce il media plan coerentemente con i piani mensili, quadrimestrali e annuali prestabiliti.
- Monitora quotidianamente le attività di advertising migliorandone le performance
- Collabora con altri reparti/team (es. sviluppo prodotto) per identificare nuove keywords e trend per aumentare le performance sui vari canali.
- Collabora con il team grafico per lo sviluppo creativo degli annunci display
- Si occupa di fornire regolarmente una reportistica dettagliata sui risultati ottenuti dalle attività SEO/SEA per verificare l'allineamento con gli obiettivi strategici, e suggerisce cambiamenti di strategia basati sulle performance delle campagne.
- Si mantiene aggiornato sui trend di settore e suggerisce nuovi strumenti per aumentare visite e conversioni

Requisiti:

- Almeno 2 anni di esperienza nel ruolo
- Ottima conoscenza delle piattaforme di advertising come Google Ads, Google Ads Editor e BingAds
- Conoscenza di strumenti di analisi SEM (SemRush, SeoZoom, Ahrefs, Screaming Frog)
- Conoscenza di servizi di Web Analytics (Google Analytics, Matomo – Piwik)
- Conoscenza avanzata del pacchetto MS Office, in particolare Excel.
- Propositività e capacità di lavorare in maniera autonoma
- Italiano e Inglese fluenti

Sono considerati un plus:

- Possesso di certificazioni Google Ads e Google Analytics
- Precedente esperienza nella gestione di campagne per la promozione di e-commerce e attività B2B
- Gestione di budget annuali superiori ai 50k
- Conoscenza del tedesco

Articolo scritto da: **Redazione mediaComunicazione**



Specialist...



- News e Lavoro direttamente nella tua mail: **Iscriviti alla newsletter**
- Pubblica gratis un'offerta di lavoro nel campo della comunicazione: **Clicca qui**
- Segnala se una posizione di lavoro è chiusa: **Clicca qui**

Potrebbero interessarti questi articoli:

Zenzero Comunicazione cerca SEM Specialist – Parma TSW cerca Junior SEM Specialist – Treviso Retail Search seleziona ADV Specialist – Milano Mamadigital cerca Keyword Advertising

Fides cerca Web Marketing Specialist – Milano

Piaciuto l'articolo? Clicca "Mi Piace"!

mediaComments



Fervono i preparativi per Fendt Dieselross 2019



L'intera full-line è pronta a scendere in campo per l'evento Fendt Dieselross 2019 che avrà luogo il 27 luglio presso l'Azienda Agricola Baschiroto in via Rampina 23 a Bazza (MN). Sarà questa l'occasione per conoscere in anteprima alcune delle ultime novità del blasonato brand che saranno presentate ufficialmente al grande pubblico ad Agritechnica 2019

Lo scopo di Fendt Dieselross 2019, che prende nome dal primo trattore Fendt della storia, è quello di presentare l'intera gamma full-line del marchio, tra cui alcune importanti novità

In prima linea al Fendt Dieselross 2019 si potrà ammirare e toccare con mano la rinnovata serie di trattori Fendt 900 Vario. Con questa novità Fendt porta sul mercato una linea di prodotti del tutto nuova che aspira a diventare un nuovo punto di riferimento per la classe dell'alta potenza. I nuovi modelli sono adattati alle specifiche esigenze delle grandi aziende e dei contoterzisti. Tante importanti peculiarità tecniche, un pacchetto completo per la connettività, il peso relativamente basso e il nuovo design robusto consentiranno un utilizzo versatile in tutto il mondo. Così prosegue la storia di successo dei grandi trattori Fendt 900, iniziata all'Agritechnica 1995 con il Fendt Favorit 926 Vario da 260 CV.

Sarà presente in campo anche Fendt Ideal 10, la nuova mietitrebbia sviluppata a partire da un foglio bianco per diventare il nuovo punto di riferimento delle mietitrebbie di grandi dimensioni con caratteristiche esclusive. I rotori da 4,84 metri, Ideal balance, ciclone cleaning system, streamer 210, Ideal Harvest sono solo alcune delle peculiarità della nuova mietitrebbia nata negli stabilimenti di Breganze, il tutto solo in un esclusivo abito nero.

Due anni dopo il lancio sul mercato nel 2017 delle sue irroratrici, Fendt fa scendere in campo in occasione di Fendt Dieselross 2019 la propria linea di prodotti per la protezione delle colture Fendt Rogator: con versioni semoventi e trainate, entrambe con caratteristiche tecniche al top della categoria.

Grazie all'esperienza del marchio Lely ora Fendt ha allargato la propria offerta di prodotti per la fienagione con le nuove rotopresse Rotana, anche in versione Rotana Combi con fasciatore integrato e i nuovi carri foraggeri Fendt Tigo dotati dell'esclusiva paratia anteriore multifunzione in grado di aumentare la capacità di carico mantenendo dimensioni e ingombri più bassi sul mercato.

Fendt potrà inoltre contare su partnership con Trelleborg, Lemken, Bednair, Maschio Gaspardo, Ero, Clemens, Casella Irrigazioni, Agco Finance, Climate/Dekalb, ERMO, Agco Parts, **Wuerth**, Novatex, Targa telematics, Veenhuis, Antonioni

Fendt Dieselross 2019 si svolgerà all'interno di una grande arena, con una presentazione iniziale dei prodotti seguita da dimostrazioni dinamiche in campo. L'evento si concluderà poi con aperitivo, cena e un post-serata all'insegna del ballo e del divertimento

I dettagli del programma:

13.00 – 14.45 Registrazione partecipanti

15.00 – 17.00 Presentazione prodotti

17.00 – 18.00 Dimostrazioni in campo

18.00 – 21.00 Inizio aperitivo/cena

21.00 – 23.00 Musica dal vivo



Dieselross, Fendt scalda i motori



L'intera gamma full-line del brand di Agco è pronta a scendere in campo il 27 luglio presso l'Azienda Agricola Baschiroto a Bazza (MN)

Il momento tanto atteso è arrivato: l'intera gamma full-line Fendt è pronta a scendere in campo per il Dieselross 2019 che avrà luogo il 27 luglio presso l'Azienda Agricola Baschiroto in via Rampina 23 a Bazza (MN).

Lo scopo dell'evento Fendt Dieselross, che prende nome dal primo trattore Fendt della storia, è quello di presentare l'intera gamma full-line del marchio, tra cui alcune importanti novità.

Presente in campo Fendt Ideal, la nuova mietitrebbia di casa Fendt sviluppata a partire da un foglio bianco per diventare il nuovo punto di riferimento delle mietitrebbie di grandi dimensioni con caratteristiche esclusive. I rotori più lunghi del mercato da 4,84 metri, Ideal balance, ciclone cleaning system, streamer 210, Ideal Harvest sono solo alcune delle peculiarità della nuova mietitrebbia nata negli stabilimenti di Breganze, il tutto solo in un esclusivo abito nero.

Due anni dopo il lancio sul mercato nel 2017 delle sue irroratrici, Fendt porta inoltre in campo la propria linea di prodotti per la protezione delle colture Fendt Rogator: con versioni semoventi e trainate, entrambe con caratteristiche tecniche al top della categoria. Grazie all'esperienza del marchio Lely ora Fendt ha allargato la propria offerta di prodotti per la fienagione con le nuove rotopresse Rotana, anche in versione Rotana Combi con fasciatore integrato e i nuovi carri foraggeri Fendt Tigo dotati dell'esclusiva paratia anteriore multifunzione in grado di aumentare la capacità di carico mantenendo dimensioni e ingombri più bassi sul mercato.

Con la nuova serie di trattori di grandi dimensioni Fendt 900 Vario, Fendt porta sul mercato una linea di prodotti del tutto nuova che diventa un nuovo punto di riferimento per la classe dell'alta potenza. I nuovi modelli sono adattati alle specifiche esigenze delle grandi aziende e dei contoterzisti. Tante importanti peculiarità tecniche, un pacchetto completo per la connettività, il peso relativamente basso e il nuovo design robusto consentono un utilizzo versatile in tutto il mondo.

Così prosegue la storia di successo dei grandi trattori Fendt 900, iniziata all'Agritecnica 1995 con il Fendt Favorit 926 Vario da 260 CV. Fendt potrà inoltre contare su partnership con note aziende, prima tra tutte Trelleborg oltre ad importanti realtà del settore agricolo: Lemken, Bednair, Maschio, Ero, Clemens, Casella Irrigazioni, Agco Finance, Climate/Dekalb, Ermo, Agco Parts, **Wuerth**, Novatex, Targa telematics, Veenhuis, Antonioni.

La manifestazione avverrà all'interno di una grande arena, con una presentazione iniziale dei prodotti seguita da dimostrazioni dinamiche in campo.

L'evento si concluderà poi con aperitivo, cena e un post-serata all'insegna del ballo e del divertimento.

Di seguito programma dell'evento:

13.00 – 14.45 Registrazione partecipanti

15.00 – 17.00 Presentazione prodotti

17.00 – 18.00 Dimostrazioni in campo

18.00 – 21.00 Inizio aperitivo/cena

21.00 – 23.00 Musica dal vivo

Dieselross, Fendt scalda i motori - Ultima modifica: 2019-07-16T13:36:59+00:00 da M&MA
Macchine e Motori Agricoli



Fendt, tutto pronto per il Dieselross



L'intera gamma full-line del brand di Agco è pronta a scendere in campo il 27 luglio presso l'Azienda Agricola Baschiroto a Bazza (MN)

Il momento tanto atteso è arrivato: l'intera gamma full-line Fendt è pronta a scendere in campo per il Dieselross 2019 che avrà luogo il 27 luglio presso l'Azienda Agricola Baschiroto in via Rampina 23 a Bazza (MN).

Lo scopo dell'evento Fendt Dieselross, che prende nome dal primo trattore Fendt della storia, è quello di presentare l'intera gamma full-line del marchio, tra cui alcune importanti novità.

Presente in campo Fendt Ideal, la nuova mietitrebbia di casa Fendt sviluppata a partire da un foglio bianco per diventare il nuovo punto di riferimento delle mietitrebbie di grandi dimensioni con caratteristiche esclusive. I rotori più lunghi del mercato da 4,84 metri, Ideal balance, ciclone cleaning system, streamer 210, Ideal Harvest sono solo alcune delle peculiarità della nuova mietitrebbia nata negli stabilimenti di Breganze, il tutto solo in un esclusivo abito nero.

Due anni dopo il lancio sul mercato nel 2017 delle sue irroratrici, Fendt porta inoltre in campo la propria linea di prodotti per la protezione delle colture Fendt Rogator: con versioni semoventi e trainate, entrambe con caratteristiche tecniche al top della categoria. Grazie all'esperienza del marchio Lely ora Fendt ha allargato la propria offerta di prodotti per la fienagione con le nuove rotopresse Rotana, anche in versione Rotana Combi con fasciatore integrato e i nuovi carri foraggeri Fendt Tigo dotati dell'esclusiva paratia anteriore multifunzione in grado di aumentare la capacità di carico mantenendo dimensioni e ingombri più bassi sul mercato.

Con la nuova serie di trattori di grandi dimensioni Fendt 900 Vario, Fendt porta sul mercato una linea di prodotti del tutto nuova che diventa un nuovo punto di riferimento per la classe dell'alta potenza. I nuovi modelli sono adattati alle specifiche esigenze delle grandi aziende e dei contoterzisti. Tante importanti peculiarità tecniche, un pacchetto completo per la connettività, il peso relativamente basso e il nuovo design robusto consentono un utilizzo versatile in tutto il mondo.

Così prosegue la storia di successo dei grandi trattori Fendt 900, iniziata all'Agritecnica 1995 con il Fendt Favorit 926 Vario da 260 CV. Fendt potrà inoltre contare su partnership con note aziende, prima tra tutte Trelleborg oltre ad importanti realtà del settore agricolo: Lemken, Bednair, Maschio, Ero, Clemens, Casella Irrigazioni, Agco Finance, Climate/Dekalb, Ermo, Agco Parts, **Wuerth**, Novatex, Targa telematics, Veenhuis, Antonioni.

L'evento avverrà all'interno di una grande arena, con una presentazione iniziale dei prodotti seguita da dimostrazioni dinamiche in campo. L'evento si concluderà poi con aperitivo, cena e un post-serata all'insegna del ballo e del divertimento.

Di seguito programma dell'evento:

13.00 – 14.45 Registrazione partecipanti

15.00 – 17.00 Presentazione prodotti

17.00 – 18.00 Dimostrazioni in campo

18.00 – 21.00 Inizio aperitivo/cena

21.00 – 23.00 Musica dal vivo

Fendt, tutto pronto per il Dieselross - Ultima modifica: 2019-07-16T12:35:15+00:00 da Terra e Vita

Schede add-on per creare un sistema d'illuminazione a LED e sensori per serre basato su IoT

Dopo aver analizzato la relazione tra LED e salute delle piante, in questo articolo saranno analizzate le diverse soluzioni disponibili e la loro implementazione pratica

Rich Miron

- Applications Engineer
- Digi-Key Electronics

Nell'orticoltura, IoT (Internet of Thing) può avere un ruolo importante sia per monitorare, sia per assicurare la salute delle piante attraverso una combinazione di sensori e LED specializzati. Tuttavia, adattare e implementare la giusta piattaforma di elaborazione IoT con le periferiche, i sensori, i LED e le opzioni di connettività necessari può richiedere molto tempo e mettere a rischio sia i budget sia le pianificazioni.

Per ridurre tali rischi, è possibile usare ad esempio una combinazione di soluzioni di schede e dispositivi di **Cypress Semiconductor, SparkFun Electronics e Würth Electronics**. Questi componenti semplificano enormemente il processo di progettazione e, allo stesso tempo, consentono il rapido sviluppo di sofisticati sistemi di controllo delle serre.

Questo articolo entrerà nel merito della relazione tra LED e salute delle piante. Passerà poi a introdurre e

descrivere queste soluzioni e a illustrare come usarle assieme.

I LED e la salute delle piante

La salute delle piante dipende da numerosi fattori esterni tra cui luce, temperatura, contenuto di umidità e livelli di pH del suolo. Le piante rispondono a varie combinazioni di questi fattori aggregati, ma anche alle specificità di ognuno di essi. Ad esempio, una pianta dipende dalla luce ricevuta all'interno di una regione di radiazione fotosinteticamente attiva (PAR) compresa tra 400 e 700 nanometri (nm). Ma l'illuminazione che richiede in quella regione non è affatto uniforme. Le piante hanno infatti bisogno di luce a specifiche lunghezze d'onda che corrispondono allo spettro di assorbimento dei molti fotopigmenti coinvolti nella fotosintesi. Ad esempio, la clorofilla A ha picchi di assorbimento a circa 435 nm e 675 nm (Fig. 1).

Nella fotosintesi svolgono un ruolo vitale anche altri fotopigmenti, tra cui la clorofilla B, il beta carotene e altri fitocromi. Pertanto, per illuminare in modo ottimale le piante è necessario fornire illuminazione a più lunghezze d'onda nella regione PAR.

Come per qualsiasi organismo vivente, i fattori che influenzano la salute delle piante non si limitano a un semplice insieme di lunghezze d'onda o livelli d'illuminazione statici. Le piante richiedono diversi livelli d'intensità luminosa, cicli di luce/buio variabili e anche diverse combinazioni di lunghezze d'onda, in ogni fase

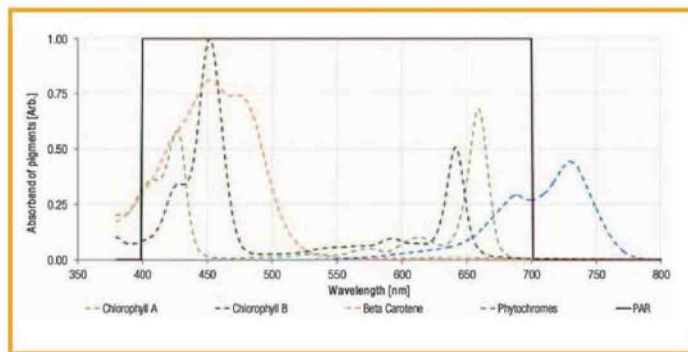


Fig. 1 – La crescita delle piante dipende da un'illuminazione sufficiente a lunghezze d'onda che corrispondono agli spettri di assorbimento dei vari fotopigmenti attivi nei diversi segmenti dell'intera regione di radiazione fotosinteticamente attiva (PAR) (Fonte: Würth Electronics)

del ciclo di crescita. Anche la temperatura e il contenuto di umidità del suolo possono causare variazioni nella lunghezza delle radici. Questa combinazione ottimale di caratteristiche per ogni fattore può cambiare da una specie all'altra, o anche nelle varie fasi di crescita di una singola specie. Ad esempio, molte piante da fiore richiedono una durata del giorno inferiore a 12 ore circa. Diversamente da queste piante a "giornata corta", quelle a "giornata lunga" come le barbabietole e le patate fioriscono solo dopo un'esposizione a oltre 12 ore di luce. Gli ambienti delle serre consentono agli agricoltori e ai giardinieri di controllare la maggior parte dei fattori. Tuttavia, la mancanza di piattaforme di sistema economicamente convenienti, di periferiche e anche di fonti di luce adeguate rimane un ostacolo allo sviluppo dei sistemi di controllo delle serre. La realizzazione di un sistema in grado di monitorare e gestire tutti questi fattori richiede l'implementazione di sistemi complessi simili ai controller logici programmabili industriali.

La disponibilità di schede di serie e di LED specializzati per l'orticoltura offre un'alternativa più semplice. Gli sviluppatori possono creare senza problemi sofisticati sistemi di automazione per le serre combinando schede basate sul microcontroller PSoC di Cypress Semiconductor (di recente acquisita da Infineon), i LED specifici per orticoltura di Würth Electronics e una scheda add-on di SparkFun Electronics. Quest'ultima fa parte della nutrita serie di sensori e attuatori richiesti in questi sistemi.

Piattaforma ad alte prestazioni

La famiglia PSoC di microcontroller di Cypress studiata per applicazioni embedded integra un core Arm Cortex-M0 o Cortex-M3 e un complemento completo di blocchi digitali e analogici programmabili chiamati blocchi digitali universali (UDB). Servendosi della libreria di driver per periferiche (PDL) di Cypress, i progettisti possono utilizzare gli UDB per implementare un'ampia gamma di funzioni, comprese le interfacce seriali standard e i generatori di forme d'onda. In modo analogo, blocchi I/O programmabili detti I/O intelligenti supportano le operazioni logiche sui segnali da e verso i pin GPIO, anche quando i core sono in modalità di sospensione profonda per risparmiare energia.

L'ultimo dispositivo PSoC, PSoC 6, allarga la famiglia con dispositivi dual-core che combinano le prestazioni di elaborazione di un core Cortex-M4 con i bassi consumi di un core Cortex-M0+. Oltre a 1 Mbyte di memoria

flash, ai 288 kbyte di SRAM e ai 128 kbyte di ROM già presenti nei dispositivi PSoC 62, i microcontroller PSoC 63 si distinguono per altre capacità come ad esempio Bluetooth 5.0.

I dispositivi PSoC 63 integrano un sottosistema Bluetooth 5.0 completo con livelli di collegamento fisico con l'hardware, nonché uno stack di protocolli con accesso API (Application Programming Interface) al Generic Attribute Profile (GATT) e ai servizi Generic Access Profile (GAP) nel cuore dei protocolli Bluetooth. All'interno di ogni serie, dispositivi come CY8C6347FMI-BLD53 includono acceleratori di crittografia hardware dedicati. Grazie alle loro estese capacità, i microcontroller PSoC 6

sono in grado di supportare i requisiti prestazionali di una classe emergente di applicazioni embedded complesse. Inoltre, la loro efficienza energetica li rende ideali per i ristretti budget di consumi energetici tipici di queste applicazioni. Il microcontroller PSoC 6, con la sua tensione di funzionamento core selezionabile dall'utente fra 0,9 e 1,1 V, consuma solo 22 $\mu\text{A}/\text{MHz}$ nel caso del core Cortex-M4 e 15 $\mu\text{A}/\text{MHz}$ nel caso di Cortex M0+.

Per semplificare lo sviluppo di applicazioni basate su questi dispositivi, Cypress offre versioni della sua linea di kit Pioneer per dispositivi sia PSoC 63 sia PSoC 62. Basato su PSoC 63, il kit PSoC 6 BLE Pioneer include una flash

NOR a 512 Mbit, il programmatore/debugger su scheda KitProg2 di Cypress, un sistema di erogazione dell'energia USB Type-C e diverse funzionalità dell'interfaccia utente. Il kit PSoC 6 Wi-Fi-BT Pioneer combina un microcontroller PSoC 62 con un modulo LBEE5KL1DX di Murata Electronics che è basato sul chip combinato Wi-Fi/Bluetooth CYW4343W di Cypress.

Estensioni hardware

Grazie a una scheda add-on frutto della collaborazione tra SparkFun Electronics e Digi-Key Electronics, è diventato più facile usare le schede Cypress Pioneer per sviluppare applicazioni di controllo dei processi. Lo shield add-on PSoC Pioneer IoT è compatibile con Arduino R3 ed è dotato di connettori compatibili Qwiic e XBee (Fig. 2). Inserito in una scheda PSoC Pioneer, lo shield consente agli sviluppatori di estendere facilmente il set di schede con dispositivi come i sensori per il monitoraggio della qualità dell'aria e del suolo in una serra.

Per monitorare le condizioni ambientali di una serra, una scheda compatibile Qwiic come la scheda di breakout ambientale combinata SEN-14348 usa i sensori su



Fig. 2 – Lo shield add-on PSoC Pioneer IoT (scheda rossa) estende le capacità di schede Cypress Pioneer come il kit PSoC 6 BLE Pioneer (blu) con le sue opzioni di connettore multiplo per aggiungere schede di serie compatibili Qwiic e XBee (Fonte: SparkFun Electronics)

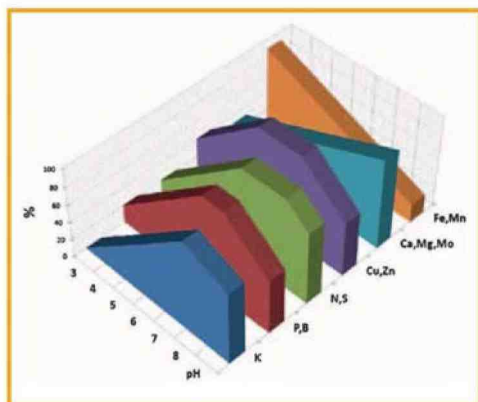


Fig. 3 – Piccoli cambiamenti nel livello del pH influiscono sulla fisiologia della pianta sia direttamente che indirettamente a causa del loro impatto sulla disponibilità di nutrienti nel suolo (Fonte: Wikimedia Commons)

scheda BME280 di **Bosch Sensortec** e CCS811 di **ams** per fornire dati per numerose variabili ambientali.

BME280 di Bosch combina sensori digitali in grado di rilevare accuratamente temperatura, pressione e umidità consumando appena 3,6 μ A a una frequenza di aggiornamento di 1 Hz. CCS811 di ams fornisce misurazioni di CO₂ e composti organici volatili (VOC) totali equivalenti. I sensori di gas come CCS811 devono riscaldare una piastra calda interna per eseguire le misurazioni, il che provoca un aumento del consumo di energia che raggiunge i 26 mW da un'alimentazione di 1,8 volt nella sua modalità operativa 1. Questa modalità offre la massima frequenza di aggiornamento disponibile di 1 Hz. Gli sviluppatori possono sceglierne altre come la modalità 3, che esegue misurazioni una volta al minuto e riduce il consumo energetico a 1,2 mW.

Possono semplicemente usare un cavo Qwiic per collegare la scheda combinata allo shield add-on e programmare i sensori Bosch BME280 e ams CCS811B della scheda con il software di esempio disponibile nel repository GitHub di SparkFun.

Qualità del suolo

Per la salute delle piante in serra, oltre a condizioni ambientali favorevoli sono essenziali un pH del suolo corretto e il giusto contenuto di acqua. La maggior parte delle piante richiede livelli di pH del suolo neutri o solo leggermente acidi, ma l'intervallo ottimale del pH può variare in modo significativo. Le patate, ad esempio, crescono meglio in suoli acidi con un pH attorno a 5,5 ma questo livello può danneggiare piante come gli spinaci, che preferiscono suoli leggermente alcalini.

Inoltre, piccoli cambiamenti nel livello del pH, anche

all'interno dell'intervallo ottimale, possono incidere direttamente sulla disponibilità dei nutrienti necessari per sostenere la crescita (Fig. 3).

Gli sviluppatori possono facilmente aggiungere il rilevamento del pH ai propri sistemi per le serre utilizzando il kit sensore pH SEN-10972 di SparkFun Electronics. Il kit comprende una sonda per il pH, una scheda d'interfaccia e soluzioni tampone per la calibrazione. Per comunicare con il microcontroller PSoC, è possibile utilizzare l'uscita UART predefinita della scheda pH.

In alternativa, la scheda sensore pH può essere usata in modalità I²C e collegata tramite l'adattatore Qwiic DEV-14495 I²C di SparkFun. L'adattatore Qwiic di SparkFun separa i pin I²C dei connettori Qwiic e rende disponibili punti di saldatura che consentono agli sviluppatori di usare facilmente i dispositivi I²C esistenti con il sistema di connettori Qwiic.

Misurare il contenuto di acqua nel suolo è altrettanto facile. Il sensore di umidità del suolo SEN-13322 di SparkFun è dotato di due piazzole esposte studiate per essere inserite direttamente nel terreno e fungere da resistore variabile tra la sorgente di tensione fornita e la terra. Un contenuto di umidità maggiore aumenta la conduttività tra le piazzole, per cui la resistenza si riduce mentre la tensione in uscita sale.

Per questo sensore, come sorgente di tensione si può utilizzare il convertitore digitale/analogico (DAC) integrato del microcontroller PSoC, mentre il suo convertitore analogico/digitale (ADC) con registro ad approssimazioni successive (SAR) può essere usato per digitalizzare la tensione corrispondente al livello di umidità del suolo. Inoltre, gli amplificatori operazionali del microcontroller possono essere usati per bufferizzare sia l'uscita DAC sia l'ingresso ADC.

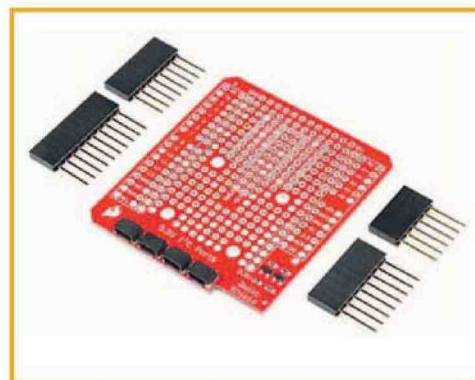


Fig. 4 – Con l'adattatore Qwiic di SparkFun, gli sviluppatori possono aggiungere facilmente circuiti personalizzati tramite connessioni Qwiic con lo shield add-on Pioneer oppure utilizzando le basette fornite per impilare sulle schede Pioneer l'adattatore con lo shield add-on (Fonte: SparkFun)

Con questo stesso approccio gli sviluppatori possono estendere ulteriormente la loro capacità di gestione del suolo. Il microcontroller PSoC 6, ad esempio, supporta più canali sia sull'uscita DAC che sull'ingresso ADC, per cui è possibile aggiungere più sensori pH. Inoltre, alcune applicazioni potrebbero aver bisogno di misurazioni a risoluzione maggiore che richiedono un intervallo di tensione oltre i 3,6 V (max) della tensione di alimentazione analogica V_{DDA} del microcontroller. In questi casi, la soluzione sta nell'aggiungere amplificatori operazionali buffer esterni e un regolatore di tensione.

Oltre a misurare il contenuto di acqua del suolo, gli sviluppatori con obiettivi di livello superiore possono adottare lo stesso approccio per automatizzare l'irrigazione utilizzando i GPIO di PSoC e la funzionalità PWM (modulazione della larghezza di impulso) per controllare una pompa dell'acqua FIT0563 con una scheda driver DRI0044-A, entrambe di **DFRobot**. Per componenti aggiuntivi, come questi o altri, usare l'adattatore Qwiic DEV-14352 di SparkFun. Si potrà in tal modo disporre di connettori Qwiic e di un'ampia area di prototipazione (Fig. 4). Dato che l'adattatore Qwiic è conforme al layout dello shield R3 Arduino, gli sviluppatori possono utilizzare le basette incluse nel kit adattatore Qwiic per impilare i propri circuiti tra la scheda del kit Pioneer e lo shield add-on Pioneer IoT di SparkFun.

Illuminazione per l'orticoltura con i LED

Come notato in precedenza, la salute delle piante dipende dall'illuminazione fornita a specifiche lunghezze d'onda. Sebbene i progressi nell'illuminazione a LED abbiano fornito soluzioni per l'illuminazione industriale, i fari dei veicoli e altro ancora, i LED convenzionali non hanno le caratteristiche spettrali richieste per la fotosintesi. La serie WL-SMDC di LED ceramici monocromatici di **Wurth Electronics** risponde alla necessità d'illuminazione a lunghezze d'onda che vanno dal blu scuro all'iper rosso (Fig. 5).

Utilizzata in combinazione, la serie SL-SMDC fornisce le lunghezze d'onda necessarie per favorire numerosi aspetti della crescita delle piante:

- Il LED blu scuro (lunghezza d'onda di picco di 450 nm) 150353DS74500 e il LED blu (dominante di 460 nm) 150353BS74500 forniscono illuminazio-

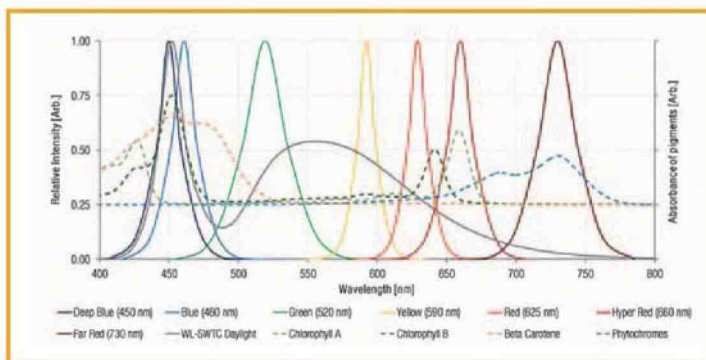


Fig. 5 – I singoli componenti della serie WL-SMDC di LED ceramici monocromatici di **Wurth Electronics** forniscono illuminazione alle lunghezze d'onda specifiche richieste per la crescita e lo sviluppo delle piante (Fonte: **Wurth Electronics**)

ne nell'intervallo delle lunghezze d'onda associate alla regolazione della concentrazione di clorofilla, della crescita laterale delle gemme e dello spessore delle foglie.

- Il LED verde (picco di 520 nm) 150353GS74500 e il LED giallo (dominante di 590 nm) 150353YS74500 forniscono l'illuminazione in un intervallo di lunghezze d'onda che una volta non erano ritenute importanti ma il cui ruolo nelle risposte delle piante all'elusione dell'ombra è oggi riconosciuto.
- Il LED rosso (dominante di 625 nm) 150353RS74500 e iper rosso (picco di 660 nm) 150353HS74500 forniscono l'illuminazione alle lunghezze d'onda più coinvolte nella fotosintesi, ma anche in diverse fasi della pianta tra cui la fioritura, la dormienza e la germinazione dei semi.
- Il lontano rosso (picco di 730 nm) 150353FS74500 fornisce l'illuminazione alle lunghezze d'onda associate alla germinazione delle piante, al tempo di fioritura, alla lunghezza dello stelo e all'elusione dell'ombra.

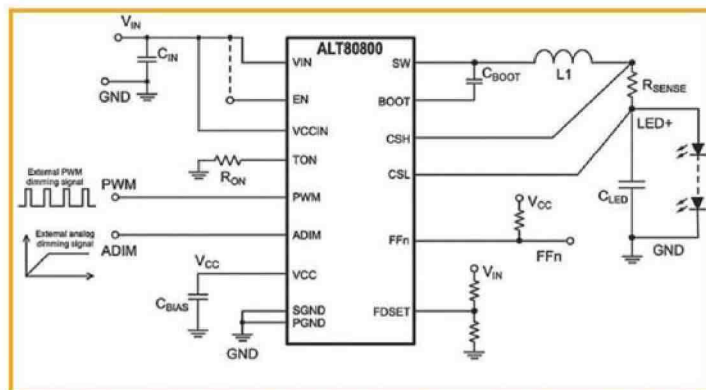


Fig. 6 – Driver LED avanzati come ALT80800 di **Allegro MicroSystems** richiedono solo pochi componenti in più per pilotare le stringhe di LED con dimmeraggio controllato da PWM o ingresso analogico (Fonte: **Allegro MicroSystems**)

```

int main(void)
{
    #if PDL_CONFIGURATION
    /* Enable the whole LfComp block */
    Cy_LfComp_GlobalEnable(LFCOMP);

    /* Configure LfComp output mode and hysteresis for channel 0 */
    Cy_LfComp_Init(LFCOMP, CY_LFCOMP_CHANNEL_0, keyLfCompConfig);

    /* Enable the local reference voltage */
    Cy_LfComp_UlpReferenceEnable(LFCOMP);
    /* Set the local reference voltage to the negative terminal and set a GPIO input on the
    positive terminal for the wake up signal */
    Cy_LfComp_SetInputs(LFCOMP, CY_LFCOMP_CHANNEL_0, CY_LFCOMP_SW_GPIO, CY_LFCOMP_SW_LOCAL_VREF);

    /* Set channel 0 power mode - Ultra Low Power mode */
    Cy_LfComp_SetPower(LFCOMP, CY_LFCOMP_CHANNEL_0, CY_LFCOMP_MODE_ULP);

    /* It needs 50us start-up time to settle in ULP mode after the block is enabled */
    Cy_SysLib_DelayUs(MY_LFCOMP_ULP_SETTLE);
    #else
    /* Start the LfComp Component */
    LfComp_1_Start();
    #endif

    /* Check the IO status. If current status is frozen, unfreeze the system. */
    if(Cy_SysPm_GetIoFreezeStatus())
    {
        /* Unfreeze the system */
        Cy_SysPm_IoUnfreeze();
    }
    else
    {
        /* Do nothing */
    }

    for(;;)
    {
        /* If the comparison result is high, toggles LED every 500ms */
        if(Cy_LfComp_GetCompare(LFCOMP, CY_LFCOMP_CHANNEL_0) == MY_LFCOMP_OUTPUT_HIGH)
        {
            /* Toggle LED every 500ms */
            Cy_GPIO_Inv(LED_0_PORT, LED_0_NUM);
            Cy_SysLib_Delay(TOOGLE_LED_PERIOD);
        }
        /* If the comparison result is low, goes to the hibernate mode */
        else
        {
            /* System wakes up when LfComp channel 0 output is high */
            MyLfComp_SetHibernateMode(CY_SYSFM_LFCOMP0_HIGH);
        }
    }
}

```

Listato 1 – Il codice di esempio di Cypress dimostra gli schemi di progettazione chiave, come l'uso del comparatore a basso consumo PSoC 6 per risvegliare il microcontroller da una modalità operativa a basso consumo (Fonte: Cypress Semiconductor)

• Infine il bianco 158353040 (luce diurna) non solo aumenta la copertura della lunghezza d'onda del blu ma contribuisce anche ai livelli complessivi del DLI (Daily Light Integral), cioè della quantità di fotoni che colpisce un'area di 1 m² in 24 ore, per la crescita complessiva della pianta. Gli sviluppatori possono trovare diversi driver LED come 171032401 di **Würth Mag1³C** o ALT80800 di **Allegro MicroSystems** per pilotare le stringhe di LED. Molti di questi dispositivi supportano la regolazione del dimmeraggio mediante PWM e/o tensione analogica, semplificando l'implementazione dei driver grazie a solo pochi componenti aggiuntivi (Fig. 6).

Al momento di progettare una funzione di dimmeraggio, tuttavia, gli sviluppatori dovrebbero essere consapevoli dei cambiamenti molto rapidi nel livello di illuminazione istantanea. A velocità PWM elevate, la pupilla di un occhio umano potrebbe rispondere solo a un'intensità luminosa media, permettendo che impulsi di luce a livelli d'intensità dannosi raggiungano la retina. L'uso di driver LED a corrente costante come ALT80800 di Allegro contribuisce a mitigare questo effetto.

Progettazione software

Utilizzati assieme, la scheda Pioneer PSoC, lo shield e le schede add-on menzionate in precedenza consentono agli sviluppatori di costruire fisicamente un sistema di controllo per serra in gran parte collegando fra loro le schede hardware. Grazie alla disponibilità dei componenti nella libreria di driver per periferiche (PDL) di Cypress, lo sviluppo di software per la gestione dei sensori o il pilotaggio dei LED è quasi altrettanto semplice.

I componenti della PDL riassumono in sé funzionalità degli PSoC come periferiche analogiche programmabili, UDB e I/O intelligenti. Gli sviluppatori possono implementare rapidamente una funzione software che riattiva il microcontroller quando l'uscita del sensore raggiunge un determinato livello. Ad esempio, quando la tensione di uscita dal sensore di umidità del suolo indica che il terreno è più asciutto, utilizzando PSoC Creator di Cypress possono configurare uno dei comparatori a bassa potenza integrati del microcontroller PSoC per generare un interrupt se il livello sullo specifico pin analogico scende al di sotto (o sale al di sopra) del livello di tensione di riferimento. Cypress dimostra questa funzionalità con il codice di esempio che illustra il modello di progettazione di base per utilizzare

il blocco del comparatore a basso consumo (LfComp) (Listato 1). Qui, quando un interrupt risveglia il processore dalla modalità di ibernazione, il codice controlla il valore LfComp. Questo codice di esempio usa un GPIO per commutare un LED se il risultato che emerge dal confronto è alto ogni 500 ms. Quando alla fine il risultato scende, il codice ripristina lo stato del processore in modalità di ibernazione.

Per il sistema di controllo di una serra, si potrebbe utilizzare lo stesso schema di progettazione per accendere una pompa dell'acqua in risposta a una bassa umidità del suolo, accendere i ventilatori in risposta a una temperatura ambiente elevata, avvisare il proprietario della serra se il livello di pH esce dall'intervallo desiderato, o rispondere con le molte altre azioni tipicamente richieste per ripristinare le condizioni di una serra ottimali per la crescita delle piante. Gli sviluppatori possono utilizzare anche altri componenti della PDL per supportare altri requisiti di interfaccia e di controllo con uno sviluppo minimo del codice. Ad esempio, per utilizzare il componente PWM per controllare l'intensità del LED, è

ORTICULTURAL LED

sufficiente trascinarlo nell'area di progettazione di PSoC Creator e utilizzare il relativo popup di configurazione per impostare specifici parametri PWM come modalità di esecuzione, periodo e risoluzione (Fig. 7). Dopo aver configurato il componente e ultimato il progetto, PSoC Creator viene utilizzato per generare la struttura di base del codice, aggiungendo codice personalizzato in base alle esigenze. In alternativa, gli sviluppatori che preferiscono saltare la fase d'immissione dello schema possono servirsi dell'API PLD di Cypress per accedere direttamente alla funzionalità sottostante. Possono anche mescolare gli approcci, utilizzando il codice generato da PSoC Creator per acquisire una comprensione più profonda della PDL prima di sviluppare il proprio codice di produzione utilizzando l'API PDL. Con questo approccio è possibile implementare rapidamente il codice richiesto per supportare tutte le funzionalità descritte in questo articolo. Quando applicano a una piccola serra il progetto risultante del sistema di controllo, gli sviluppatori potrebbero idealmente utilizzare un'unica scheda Pioneer e lo shield add-on PSoC Pioneer IoT per supportare i sensori, gli attuatori e i LED necessari. Per l'applicazione in una serra più grande, un approccio economicamente vantaggioso distribuirebbe funzionalità come la misurazione del pH del suolo e la misurazione della temperatura ambiente in una serie di schede a livello del terreno, utilizzando set di schede separati per controllare le stringhe di LED per orticoltura. Gli sviluppatori potrebbero ridurre ulteriormente i costi utilizzando la scheda PSoC 4 BLE Pioneer per supportare funzionalità di rilevamento e controllo

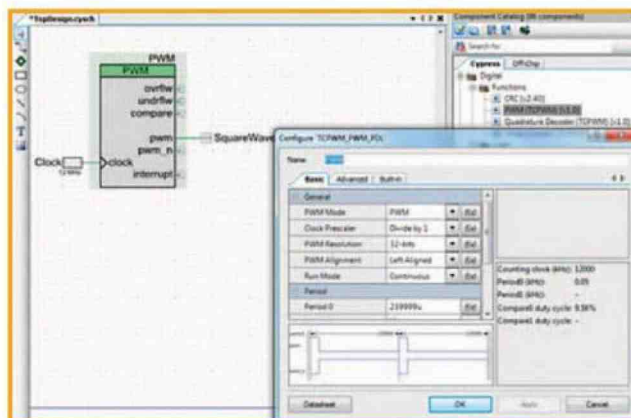


Fig. 7 – Per costruire in modo schematico delle funzionalità con la libreria di driver per periferiche (PDL) di Cypress si può utilizzare PSoC Creator. Per lavorare esclusivamente a livello di codice, invece, si può utilizzare l'interfaccia di programmazione dell'applicazione PDL (Fonte: Cypress Semiconductor)

periferiche. Dato che lo shield add-on PSoC Pioneer IoT è compatibile anche con questa scheda, è facile riconfigurare ogni set di schede con il corredo appropriato di dispositivi. In questa situazione, i set di schede basate su PSoC 4 si collegherebbero tramite Bluetooth a una o più schede PSoC 6 oppure sfrutterebbero la connettività Wi-Fi del kit PSoC 6 Wi-Fi-BT Pioneer per connettersi ai servizi basati su cloud come ThingSpeak per l'analisi e la visualizzazione dei dati (Fig. 8). In questo caso, gli sviluppatori possono sfruttare il supporto Bluetooth di Cypress per completare le funzionalità di connettività sicura. Un tempo, i sistemi di controllo automatizzati delle serre richiedevano controller di livello industriale collegati a sensori, attuatori e sistemi d'illuminazione complessi. Come

è stato mostrato, ora gli sviluppatori possono usufruire di schede microcontroller a basso costo e di schede add-on per realizzare piattaforme economicamente convenienti in grado di sfruttare l'ampia gamma dei sensori e degli attuatori disponibili. Oltre a IoT e alla disponibilità di LED specializzati per l'orticoltura, gli sviluppatori dispongono di un corredo completo di componenti necessari per implementare applicazioni sofisticate in grado di monitorare e controllare da remoto molti dei fattori associati alla crescita e allo sviluppo di piante sane. ■

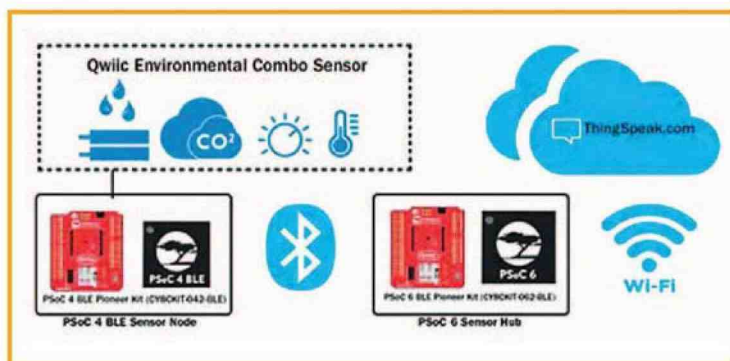


Fig. 7 – Gli sviluppatori possono combinare più sistemi basati su PSoC, tra cui il kit PSoC 4 BLE Pioneer e il kit PSoC 6 Pioneer, per supportare applicazioni complesse legate a servizi basati su cloud come ThingSpeak (Fonte: Cypress Semiconductor)



I LED PLCC-RGB

Würth Elektronik ha presentato le nuove serie di LED RGB chiamate WL-SFTW e WL-SFTD. Questi LED sono utilizzabili per l'illuminazione, funzioni decorative, ma anche per dispositivi visivi e applicazioni industriali. Entrambe le serie di LED, azionabili individualmente e con il loro contatto PLCC, sono di tipo SMT.

La serie WL-SFTW è disponibile in tre diverse strutture di alloggiamento standard: forma costruttiva 3528 con 4 pin e 3528 e 5050 con 6 pin. La classe di protezione per la serie WL-SFTD con la forma costruttiva 3535 è IPX6 e questi LED possono essere impiegati all'esterno vista la resistenza all'acqua. La resina di incapsulamento dei LED RGB con lente diffusa contiene inoltre degli inibitori UV al fine di minimizzare le conseguenze degli effetti di lungo termine della luce solare diretta



Schede add-on per creare un sistema d'illuminazione a LED e sensori per serre basato su IoT

Dopo aver analizzato la relazione tra LED e salute delle piante, in questo articolo saranno analizzate le diverse soluzioni disponibili e la loro implementazione pratica

Rich Miron

- Applications Engineer
- Digi-Key Electronics

Nell'orticoltura, IoT (Internet of Thing) può avere un ruolo importante sia per monitorare, sia per assicurare la salute delle piante attraverso una combinazione di sensori e LED specializzati. Tuttavia, adattare e implementare la giusta piattaforma di elaborazione IoT con le periferiche, i sensori, i LED e le opzioni di connettività necessari può richiedere molto tempo e mettere a rischio sia i budget sia le pianificazioni.

Per ridurre tali rischi, è possibile usare ad esempio una combinazione di soluzioni di schede e dispositivi di **Cypress Semiconductor**, **SparkFun Electronics** e **Wurth Electronics**. Questi componenti semplificano enormemente il processo di progettazione e, allo stesso tempo, consentono il rapido sviluppo di sofisticati sistemi di controllo delle serre.

Questo articolo entrerà nel merito della relazione tra LED e salute delle piante. Passerà poi a introdurre e

descrivere queste soluzioni e a illustrare come usarle assieme.

I LED e la salute delle piante

La salute delle piante dipende da numerosi fattori esterni tra cui luce, temperatura, contenuto di umidità e livelli di pH del suolo. Le piante rispondono a varie combinazioni di questi fattori aggregati, ma anche alle specificità di ognuno di essi. Ad esempio, una pianta dipende dalla luce ricevuta all'interno di una regione di radiazione fotosinteticamente attiva (PAR) compresa tra 400 e 700 nanometri (nm). Ma l'illuminazione che richiede in quella regione non è affatto uniforme. Le piante hanno infatti bisogno di luce a specifiche lunghezze d'onda che corrispondono allo spettro di assorbimento dei molti fotopigmenti coinvolti nella fotosintesi. Ad esempio, la clorofilla A ha picchi di assorbimento a circa 435 nm e 675 nm (Fig. 1).

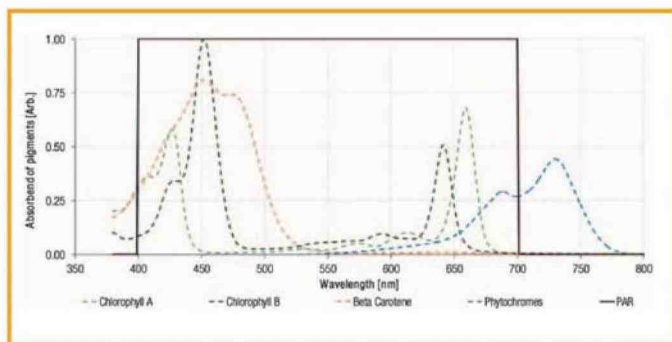


Fig. 1 – La crescita delle piante dipende da un'illuminazione sufficiente a lunghezze d'onda che corrispondono agli spettri di assorbimento dei vari fotopigmenti attivi nei diversi segmenti dell'intera regione di radiazione fotosinteticamente attiva (PAR) (Fonte: Wurth Electronics)

Nella fotosintesi svolgono un ruolo vitale anche altri fotopigmenti, tra cui la clorofilla B, il beta carotene e altri fitocromi. Pertanto, per illuminare in modo ottimale le piante è necessario fornire illuminazione a più lunghezze d'onda nella regione PAR.

Come per qualsiasi organismo vivente, i fattori che influenzano la salute delle piante non si limitano a un semplice insieme di lunghezze d'onda o livelli d'illuminazione statici. Le piante richiedono diversi livelli d'intensità luminosa, cicli di luce/buio variabili e anche diverse combinazioni di lunghezze d'onda, in ogni fase

del ciclo di crescita. Anche la temperatura e il contenuto di umidità del suolo possono causare variazioni nella lunghezza delle radici. Questa combinazione ottimale di caratteristiche per ogni fattore può cambiare da una specie all'altra, o anche nelle varie fasi di crescita di una singola specie. Ad esempio, molte piante da fiore richiedono una durata del giorno inferiore a 12 ore circa. Diversamente da queste piante a "giornata corta", quelle a "giornata lunga" come le barbabietole e le patate fioriscono solo dopo un'esposizione a oltre 12 ore di luce.

Gli ambienti delle serre consentono agli agricoltori e ai giardinieri di controllare la maggior parte dei fattori. Tuttavia, la mancanza di piattaforme di sistema economicamente convenienti, di periferiche e anche di fonti di luce adeguate rimane un ostacolo allo sviluppo dei sistemi di controllo delle serre. La realizzazione di un sistema in grado di monitorare e gestire tutti questi fattori richiede l'implementazione di sistemi complessi simili ai controller logici programmabili industriali.

La disponibilità di schede di serie e di LED specializzati per l'orticoltura offre un'alternativa più semplice. Gli sviluppatori possono creare senza problemi sofisticati sistemi di automazione per le serre combinando schede basate sul microcontroller PSoC di Cypress Semiconductor (di recente acquisita da Infineon), i LED specifici per orticoltura di Würth Electronics e una scheda add-on di SparkFun Electronics. Quest'ultima fa parte della nutrita serie di sensori e attuatori richiesti in questi sistemi.

Piattaforma ad alte prestazioni

La famiglia PSoC di microcontroller di Cypress studiata per applicazioni embedded integra un core Arm Cortex-M0 o Cortex-M3 e un complemento completo di blocchi digitali e analogici programmabili chiamati blocchi digitali universali (UDB). Servendosi della libreria di driver per periferiche (PDL) di Cypress, i progettisti possono utilizzare gli UDB per implementare un'ampia gamma di funzioni, comprese le interfacce seriali standard e i generatori di forme d'onda. In modo analogo, blocchi I/O programmabili detti I/O intelligenti supportano le operazioni logiche sui segnali da e verso i pin GPIO, anche quando i core sono in modalità di sospensione profonda per risparmiare energia.

L'ultimo dispositivo PSoC, PSoC 6, allarga la famiglia con dispositivi dual-core che combinano le prestazioni di elaborazione di un core Cortex-M4 con i bassi consumi di un core Cortex-M0+. Oltre a 1 Mbyte di memoria

flash, ai 288 kbyte di SRAM e ai 128 kbyte di ROM già presenti nei dispositivi PSoC 62, i microcontroller PSoC 63 si distinguono per altre capacità come ad esempio Bluetooth 5.0.

I dispositivi PSoC 63 integrano un sottosistema Bluetooth 5.0 completo con livelli di collegamento fisico con l'hardware, nonché uno stack di protocolli con accesso API (Application Programming Interface) al Generic Attribute Profile (GATT) e ai servizi Generic Access Profile (GAP) nel cuore dei protocolli Bluetooth. All'interno di ogni serie, dispositivi come CY8C6347FMI-BLD53 includono acceleratori di crittografia hardware dedicati. Grazie alle loro estese capacità, i microcontroller PSoC 6

sono in grado di supportare i requisiti prestazionali di una classe emergente di applicazioni embedded complesse. Inoltre, la loro efficienza energetica li rende ideali per i ristretti budget di consumi energetici tipici di queste applicazioni. Il microcontroller PSoC 6, con la sua tensione di funzionamento core selezionabile dall'utente fra 0,9 e 1,1 V, consuma solo 22 $\mu\text{A}/\text{MHz}$ nel caso del core Cortex-M4 e 15 $\mu\text{A}/\text{MHz}$ nel caso di Cortex-M0+.

Per semplificare lo sviluppo di applicazioni basate su questi dispositivi, Cypress offre versioni della sua linea di kit Pioneer per dispositivi sia PSoC 63 sia PSoC 62. Basato su PSoC 63, il kit PSoC 6 BLE Pioneer include una flash

NOR a 512 Mbit, il programmatore/debugger su scheda KitProg2 di Cypress, un sistema di erogazione dell'energia USB Type-C e diverse funzionalità dell'interfaccia utente. Il kit PSoC 6 Wi-Fi-BT Pioneer combina un microcontroller PSoC 62 con un modulo LBEE5KL1DX di Murata Electronics che è basato sul chip combinato Wi-Fi/Bluetooth CYW4343W di Cypress.

Estensioni hardware

Grazie a una scheda add-on frutto della collaborazione tra SparkFun Electronics e Digi-Key Electronics, è diventato più facile usare le schede Cypress Pioneer per sviluppare applicazioni di controllo dei processi. Lo shield add-on PSoC Pioneer IoT è compatibile con Arduino R3 ed è dotato di connettori compatibili Qwiic e XBee (Fig. 2). Inserito in una scheda PSoC Pioneer, lo shield consente agli sviluppatori di estendere facilmente il set di schede con dispositivi come i sensori per il monitoraggio della qualità dell'aria e del suolo in una serra.

Per monitorare le condizioni ambientali di una serra, una scheda compatibile Qwiic come la scheda di breakout ambientale combinata SEN-14348 usa i sensori su



Fig. 2 – Lo shield add-on PSoC Pioneer IoT (scheda rossa) estende le capacità di schede Cypress Pioneer come il kit PSoC 6 BLE Pioneer (blu) con le sue opzioni di connettore multiplo per aggiungere schede di serie compatibili Qwiic e XBee (Fonte: SparkFun Electronics)

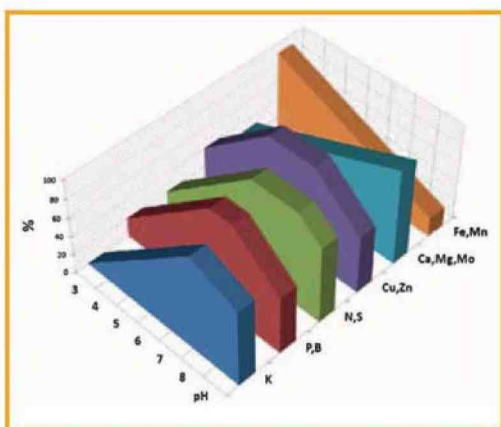


Fig. 3 – Piccoli cambiamenti nel livello del pH influiscono sulla fisiologia della pianta sia direttamente che indirettamente a causa del loro impatto sulla disponibilità di nutrienti nel suolo (Fonte: Wikimedia Commons)

scheda BME280 di **Bosch Sensortec** e CCS811 di **ams** per fornire dati per numerose variabili ambientali.

BME280 di Bosch combina sensori digitali in grado di rilevare accuratamente temperatura, pressione e umidità consumando appena 3,6 μA a una frequenza di aggiornamento di 1 Hz. CCS811 di ams fornisce misurazioni di CO_2 e composti organici volatili (VOC) totali equivalenti. I sensori di gas come CCS811 devono riscaldare una piastra calda interna per eseguire le misurazioni, il che provoca un aumento del consumo di energia che raggiunge i 26 mW da un'alimentazione di 1,8 volt nella sua modalità operativa 1. Questa modalità offre la massima frequenza di aggiornamento disponibile di 1 Hz. Gli sviluppatori possono sceglierne altre come la modalità 3, che esegue misurazioni una volta al minuto e riduce il consumo energetico a 1,2 mW.

Possono semplicemente usare un cavo Qwiic per collegare la scheda combinata allo shield add-on e programmare i sensori Bosch BME280 e ams CCS811B della scheda con il software di esempio disponibile nel repository GitHub di SparkFun.

Qualità del suolo

Per la salute delle piante in serra, oltre a condizioni ambientali favorevoli sono essenziali un pH del suolo corretto e il giusto contenuto di acqua. La maggior parte delle piante richiede livelli di pH del suolo neutri o solo leggermente acidi, ma l'intervallo ottimale del pH può variare in modo significativo. Le patate, ad esempio, crescono meglio in suoli acidi con un pH attorno a 5,5 ma questo livello può danneggiare piante come gli spinaci, che preferiscono suoli leggermente alcalini.

Inoltre, piccoli cambiamenti nel livello del pH, anche

all'interno dell'intervallo ottimale, possono incidere direttamente sulla disponibilità dei nutrienti necessari per sostenere la crescita (Fig. 3).

Gli sviluppatori possono facilmente aggiungere il rilevamento del pH ai propri sistemi per le serre utilizzando il kit sensore pH SEN-10972 di SparkFun Electronics. Il kit comprende una sonda per il pH, una scheda d'interfaccia e soluzioni tampone per la calibrazione. Per comunicare con il microcontroller PSoC, è possibile utilizzare l'uscita UART predefinita della scheda pH.

In alternativa, la scheda sensore pH può essere usata in modalità I²C e collegata tramite l'adattatore Qwiic DEV-14495 I²C di SparkFun. L'adattatore Qwiic di SparkFun separa i pin I²C dei connettori Qwiic e rende disponibili punti di saldatura che consentono agli sviluppatori di usare facilmente i dispositivi I²C esistenti con il sistema di connettori Qwiic.

Misurare il contenuto di acqua nel suolo è altrettanto facile. Il sensore di umidità del suolo SEN-13322 di SparkFun è dotato di due piazzole esposte studiate per essere inserite direttamente nel terreno e fungere da resistore variabile tra la sorgente di tensione fornita e la terra. Un contenuto di umidità maggiore aumenta la conduttività tra le piazzole, per cui la resistenza si riduce mentre la tensione in uscita sale.

Per questo sensore, come sorgente di tensione si può utilizzare il convertitore digitale/analogico (DAC) integrato del microcontroller PSoC, mentre il suo convertitore analogico/digitale (ADC) con registro ad approssimazioni successive (SAR) può essere usato per digitalizzare la tensione corrispondente al livello di umidità del suolo. Inoltre, gli amplificatori operazionali del microcontroller possono essere usati per bufferizzare sia l'uscita DAC sia l'ingresso ADC.

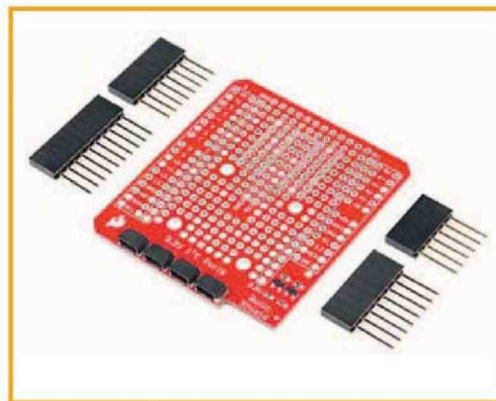


Fig. 4 – Con l'adattatore Qwiic di SparkFun, gli sviluppatori possono aggiungere facilmente circuiti personalizzati tramite connessioni Qwiic con lo shield add-on Pioneer oppure utilizzando le basette fornite per impilare sulle schede Pioneer l'adattatore con lo shield add-on (Fonte: SparkFun)

Con questo stesso approccio gli sviluppatori possono estendere ulteriormente le loro capacità di gestione del suolo. Il microcontroller PSoC 6, ad esempio, supporta più canali sia sull'uscita DAC che sull'ingresso ADC, per cui è possibile aggiungere più sensori pH. Inoltre, alcune applicazioni potrebbero aver bisogno di misurazioni a risoluzione maggiore che richiedono un intervallo di tensione oltre i 3,6 V (max) della tensione di alimentazione analogica V_{DDA} del microcontroller. In questi casi, la soluzione sta nell'aggiungere amplificatori operazionali buffer esterni e un regolatore di tensione.

Oltre a misurare il contenuto di acqua del suolo, gli sviluppatori con obiettivi di livello superiore possono adottare lo stesso approccio per automatizzare l'irrigazione utilizzando i GPIO di PSoC e la funzionalità PWM (modulazione della larghezza di impulso) per controllare una pompa dell'acqua FIT0563 con una scheda driver DRI0044-A, entrambe di **DFRobot**. Per componenti aggiuntivi, come questi o altri, usare l'adattatore Qwiic DEV-14352 di SparkFun. Si potrà in tal modo disporre di connettori Qwiic e di un'ampia area di prototipazione (Fig. 4). Dato che l'adattatore Qwiic è conforme al layout dello shield R3 Arduino, gli sviluppatori possono utilizzare le basette incluse nel kit adattatore Qwiic per impilare i propri circuiti tra la scheda del kit Pioneer e lo shield add-on Pioneer IoT di SparkFun.

Illuminazione per l'orticoltura con i LED

Come notato in precedenza, la salute delle piante dipende dall'illuminazione fornita a specifiche lunghezze d'onda. Sebbene i progressi nell'illuminazione a LED abbiano fornito soluzioni per l'illuminazione industriale, i fari dei veicoli e altro ancora, i LED convenzionali non hanno le caratteristiche spettrali richieste per la fotosintesi. La serie WL-SMDC di LED ceramici monocromatici di **Würth Electronics** risponde alla necessità d'illuminazione a lunghezze d'onda che vanno dal blu scuro all'iper rosso (Fig. 5).

Utilizzata in combinazione, la serie SL-SMDC fornisce le lunghezze d'onda necessarie per favorire numerosi aspetti della crescita delle piante:

- Il LED blu scuro (lunghezza d'onda di picco di 450 nm) 150353DS74500 e il LED blu (dominante di 460 nm) 150353BS74500 forniscono illuminazio-

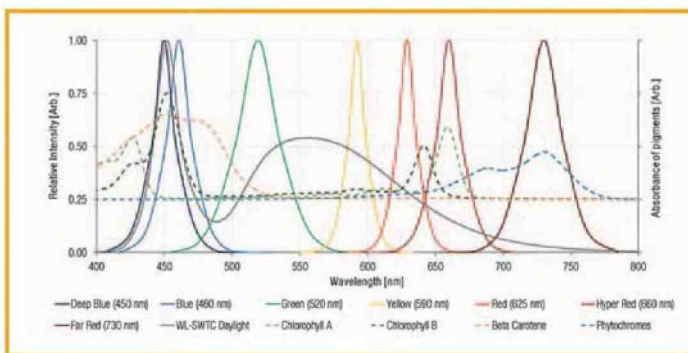


Fig. 5 – I singoli componenti della serie WL-SMDC di LED ceramici monocromatici di Würth Electronics forniscono illuminazione alle lunghezze d'onda specifiche richieste per la crescita e lo sviluppo delle piante (Fonte: Würth Electronics)

ne nell'intervallo delle lunghezze d'onda associate alla regolazione della concentrazione di clorofilla, della crescita laterale delle gemme e dello spessore delle foglie.

- Il LED verde (picco di 520 nm) 150353GS74500 e il LED giallo (dominante di 590 nm) 150353YS74500 forniscono l'illuminazione in un intervallo di lunghezze d'onda che una volta non erano ritenute importanti ma il cui ruolo nelle risposte delle piante all'elusione dell'ombra è oggi riconosciuto.
- Il LED rosso (dominante di 625 nm) 150353RS74500 e iper rosso (picco di 660 nm) 150353HS74500 forniscono l'illuminazione alle lunghezze d'onda più coinvolte nella fotosintesi, ma anche in diverse fasi della pianta tra cui la fioritura, la dormienza e la germinazione dei semi.
- Il lontano rosso (picco di 730 nm) 150353FS74500 fornisce l'illuminazione alle lunghezze d'onda associate alla germinazione delle piante, al tempo di fioritura, alla lunghezza dello stelo e all'elusione dell'ombra.

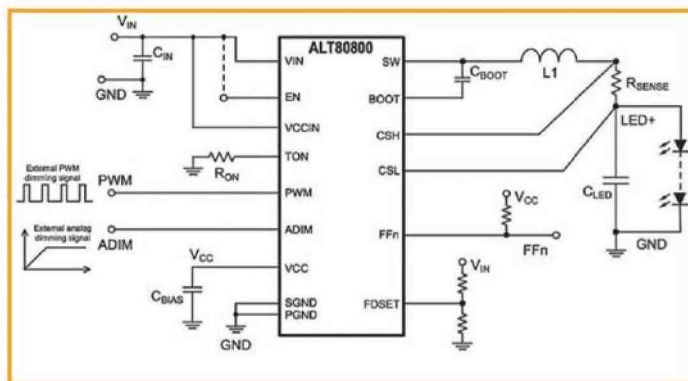


Fig. 6 – Driver LED avanzati come ALT80800 di Allegro MicroSystems richiedono solo pochi componenti in più per pilotare le stringhe di LED con dimmeraggio controllato da PWM o ingresso analogico (Fonte: Allegro MicroSystems)

```

int main(void)
{
    #if PDL_CONFIGURATION
    /* Enable the whole LPComp block */
    Cy_LPComp_GlobalEnable(LPCOMP);

    /* Configure LPComp output mode and hysteresis for channel 0 */
    Cy_LPComp_Init(LPCOMP, CY_LPCOMP_CHANNEL_0, anyLPCompConfig);

    /* Enable the local reference voltage */
    Cy_LPComp_UlpReferenceEnable(LPCOMP);
    /* Set the local reference voltage to the negative terminal and set a GPIO input on the
    positive terminal for the wake up signal */
    Cy_LPComp_SetInputs(LPCOMP, CY_LPCOMP_CHANNEL_0, CY_LPCOMP_SW_GPIO, CY_LPCOMP_SW_LOCAL_VREF);

    /* Set channel 0 power mode - Ultra Low Power mode */
    Cy_LPComp_SetPower(LPCOMP, CY_LPCOMP_CHANNEL_0, CY_LPCOMP_MODE_ULP);

    /* It needs 50us start-up time to settle in ULP mode after the block is enabled */
    Cy_SysLib_DelayUs(MY_LPCOMP_ULP_SETTLE);
    #else
    /* Start the LPComp Component */
    LPComp_1_Start();
    #endif

    /* Check the IO status. If current status is frozen, unfreeze the system. */
    if(Cy_SysPm_GetIOFreezeStatus())
    { /* Unfreeze the system */
        Cy_SysPm_IOUnfreeze();
    }
    else
    { /* Do nothing */
    }

    for(;;)
    { /* If the comparison result is high, toggles LED every 500ms */
        if(Cy_LPComp_GetCompare(LPCOMP, CY_LPCOMP_CHANNEL_0) == MY_LPCOMP_OUTPUT_HIGH)
        { /* Toggle LED every 500ms */
            Cy_GPIO_Inv(LED_0_PORT, LED_0_NUM);
            Cy_SysLib_Delay(TOGGLE_LED_PERIOD);
        }
        /* If the comparison result is low, goes to the hibernate mode */
        else
        { /* System wakes up when LPComp channel 0 output is high */
            MyLPComp_SetHibernateMode(CY_SYSFM_LPCOMP0_HIGH);
        }
    }
}

```

Listato 1 – Il codice di esempio di Cypress dimostra gli schemi di progettazione chiave, come l'uso del comparatore a basso consumo PSoC 6 per risvegliare il microcontroller da una modalità operativa a basso consumo (Fonte: Cypress Semiconductor)

• Infine il bianco I58353040 (luce diurna) non solo aumenta la copertura della lunghezza d'onda del blu ma contribuisce anche ai livelli complessivi del DLI (Daily Light Integral), cioè della quantità di fotoni che colpisce un'area di 1 m² in 24 ore, per la crescita complessiva della pianta. Gli sviluppatori possono trovare diversi driver LED come 171032401 di [Würth Mag1³C](#) o ALT80800 di **Allegro MicroSystems** per pilotare le stringhe di LED. Molti di questi dispositivi supportano la regolazione del dimmeraggio mediante PWM e/o tensione analogica, semplificando l'implementazione dei driver grazie a solo pochi componenti aggiuntivi (Fig. 6).

Al momento di progettare una funzione di dimmeraggio, tuttavia, gli sviluppatori dovrebbero essere consapevoli dei cambiamenti molto rapidi nel livello di illuminazione istantanea. A velocità PWM elevate, la pupilla di un occhio umano potrebbe rispondere solo a un'intensità luminosa media, permettendo che impulsi di luce a livelli d'intensità dannosi raggiungano la retina. L'uso di driver LED a corrente costante come ALT80800 di Allegro contribuisce a mitigare questo effetto.

Progettazione software

Utilizzati assieme, la scheda Pioneer PSoC, lo shield e le schede add-on menzionate in precedenza consentono agli sviluppatori di costruire fisicamente un sistema di controllo per serra in gran parte collegando fra loro le schede hardware. Grazie alla disponibilità dei componenti nella libreria di driver per periferiche (PDL) di Cypress, lo sviluppo di software per la gestione dei sensori o il pilotaggio dei LED è quasi altrettanto semplice.

I componenti della PDL riassumono in sé funzionalità degli PSoC come periferiche analogiche programmabili, UDB e I/O intelligenti. Gli sviluppatori possono implementare rapidamente una funzione software che riattiva il microcontroller quando l'uscita del sensore raggiunge un determinato livello. Ad esempio, quando la tensione di uscita dal sensore di umidità del suolo indica che il terreno è più asciutto, utilizzando PSoC Creator di Cypress possono configurare uno dei comparatori a bassa potenza integrati del microcontroller PSoC per generare un interrupt se il livello sullo specifico pin analogico scende al di sotto (o sale al di sopra) del livello di tensione di riferimento. Cypress dimostra questa funzionalità con il codice di esempio che illustra il modello di progettazione di base per utilizzare

il blocco del comparatore a basso consumo (LPComp) (Listato 1). Qui, quando un interrupt risveglia il processore dalla modalità di ibernazione, il codice controlla il valore LPComp. Questo codice di esempio usa un GPIO per commutare un LED se il risultato che emerge dal confronto è alto ogni 500 ms. Quando alla fine il risultato scende, il codice ripristina lo stato del processore in modalità di ibernazione.

Per il sistema di controllo di una serra, si potrebbe utilizzare lo stesso schema di progettazione per accendere una pompa dell'acqua in risposta a una bassa umidità del suolo, accendere i ventilatori in risposta a una temperatura ambiente elevata, avvisare il proprietario della serra se il livello di pH esce dall'intervallo desiderato, o rispondere con le molte altre azioni tipicamente richieste per ripristinare le condizioni di una serra ottimali per la crescita delle piante. Gli sviluppatori possono utilizzare anche altri componenti della PDL per supportare altri requisiti di interfaccia e di controllo con uno sviluppo minimo del codice. Ad esempio, per utilizzare il componente PWM per controllare l'intensità del LED, è

sufficiente trascinarlo nell'area di progettazione di PSoC Creator e utilizzare il relativo popup di configurazione per impostare specifici parametri PWM come modalità di esecuzione, periodo e risoluzione (Fig. 7). Dopo aver configurato il componente e ultimato il progetto, PSoC Creator viene utilizzato per generare la struttura di base del codice, aggiungendo codice personalizzato in base alle esigenze. In alternativa, gli sviluppatori che preferiscono saltare la fase d'immissione dello schema possono servirsi dell'API PLD di Cypress per accedere direttamente alla funzionalità sottostante. Possono anche mescolare gli approcci, utilizzando il codice generato da PSoC Creator per acquisire una comprensione più profonda della PDL prima di sviluppare il proprio codice di produzione utilizzando l'API PDL. Con questo approccio è possibile implementare rapidamente il codice richiesto per supportare tutte le funzionalità descritte in questo articolo. Quando applicano a una piccola serra il progetto risultante del sistema di controllo, gli sviluppatori potrebbero idealmente utilizzare un'unica scheda Pioneer e lo shield add-on PSoC Pioneer IoT per supportare i sensori, gli attuatori e i LED necessari. Per l'applicazione in una serra più grande, un approccio economicamente vantaggioso distribuirebbe funzionalità come la misurazione del pH del suolo e la misurazione della temperatura ambiente in una serie di schede a livello del terreno, utilizzando set di schede separati per controllare le stringhe di LED per orticoltura. Gli sviluppatori potrebbero ridurre ulteriormente i costi utilizzando la scheda PSoC 4 BLE Pioneer per supportare funzionalità di rilevamento e controllo

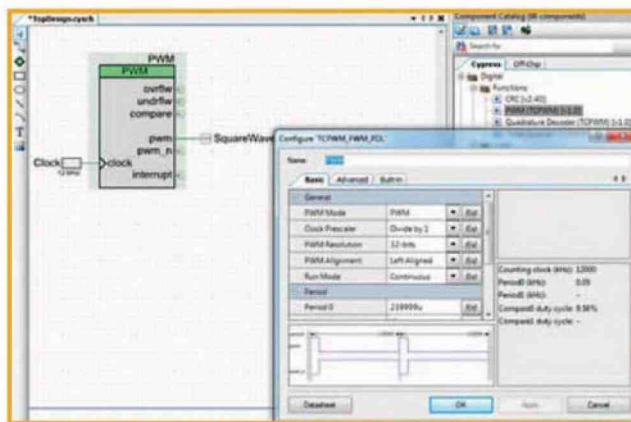


Fig. 7 – Per costruire in modo schematico delle funzionalità con la libreria di driver per periferiche (PDL) di Cypress si può utilizzare PSoC Creator. Per lavorare esclusivamente a livello di codice, invece, si può utilizzare l'interfaccia di programmazione dell'applicazione PDL (Fonte: Cypress Semiconductor)

periferiche. Dato che lo shield add-on PSoC Pioneer IoT è compatibile anche con questa scheda, è facile riconfigurare ogni set di schede con il corredo appropriato di dispositivi. In questa situazione, i set di schede basate su PSoC 4 si collegherebbero tramite Bluetooth a una o più schede PSoC 6 oppure sfrutterebbero la connettività Wi-Fi del kit PSoC 6 Wi-Fi-BT Pioneer per connettersi ai servizi basati su cloud come ThingSpeak per l'analisi e la visualizzazione dei dati (Fig. 8). In questo caso, gli sviluppatori possono sfruttare il supporto Bluetooth di Cypress per completare le funzionalità di connettività sicura. Un tempo, i sistemi di controllo automatizzati delle serre richiedevano controller di livello industriale collegati a sensori, attuatori e sistemi d'illuminazione complessi. Come

è stato mostrato, ora gli sviluppatori possono usufruire di schede microcontroller a basso costo e di schede add-on per realizzare piattaforme economicamente convenienti in grado di sfruttare l'ampia gamma dei sensori e degli attuatori disponibili. Oltre a IoT e alla disponibilità di LED specializzati per l'orticoltura, gli sviluppatori dispongono di un corredo completo di componenti necessari per implementare applicazioni sofisticate in grado di monitorare e controllare da remoto molti dei fattori associati alla crescita e allo sviluppo di piante sane. ■

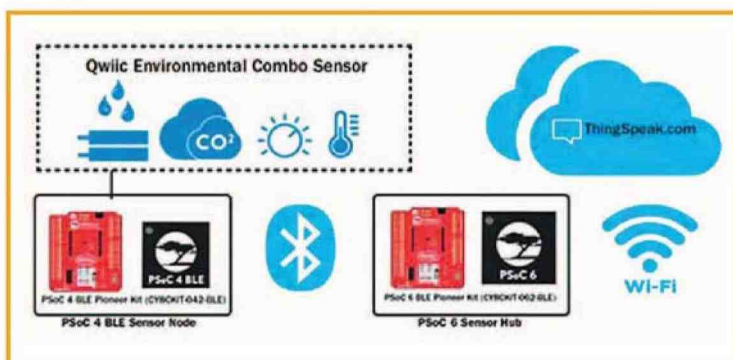


Fig. 7 – Gli sviluppatori possono combinare più sistemi basati su PSoC, tra cui il kit PSoC 4 BLE Pioneer e il kit PSoC 6 Pioneer, per supportare applicazioni complesse legate a servizi basati su cloud come ThingSpeak (Fonte: Cypress Semiconductor)



Liqui Moly, tutti i prodotti per auto dell'azienda tedesca

Marchio acquisito dal Gruppo **Wurth**, la Liqui Moly produce una vasta gamma di prodotti per auto, in particolare lubrificanti ed additivi. La Liqui Moly è un'azienda tedesca che produce prodotti per auto, in particolare oli, lubrificanti e additivi. È entrata a far parte del Gruppo **Wurth** a partire dal primo gennaio 2018. Fondata nel 1957, l'azienda iniziò la propria attività ottenendo il brevetto per la produzione del disolfuro di molibdeno con il quale veniva realizzato un additivo per olio motore che poi darà il nome attuale all'azienda. Attualmente, la Liqui Moly vanta una presenza massiccia su tutto il mercato globale, dal momento i suoi prodotti vengono distribuiti in ben 120 paesi.

La gamma dei prodotti Liqui Moly

I prodotti dell'azienda con sede a Ulma possono essere divisi in quattro categorie principali:

lubrificanti, additivi, cura dell'auto, riparazioni e servizi. La gamma Liqui Moly è pertanto in grado di rispondere ad un ampio ventaglio di esigenze, offrendo prodotti che si adattano alle specifiche tecniche di un'ampia gamma di vetture.

Gli oli

La Liqui Moly produce vari tipo di olio per auto, in particolare oli motore, oli per il cambio e oli idraulici. Vediamo di seguito le caratteristiche e le specifiche di ciascun prodotto:

Gli additivi Liqui Moly

La gamma di additivi prodotti dall'azienda tedesca comprende additivi per auto, motociclette, mezzi d'acqua, auto d'epoca e veicoli commerciali. Gli additivi si adattano all'utilizzo nei motori a benzina, diesel e gas e possono essere impiegati per diverse necessità. Nello specifico, la Liqui Moly produce e distribuisce:

I prodotti per la cura e la manutenzione dell'auto

Come già accennato, tra i prodotti della Liqui Moly vi sono anche quelli specificamente destinati alla pulizia e la manutenzione dell'auto. La gran parte di essi ha una destinazione d'uso ben precisa, in quanto adatto al trattamento di una componente particolare (vetri, cromature, sedili e altro). Nello specifico, l'azienda tedesca produce:

Prodotti per la riparazione

A completare il vasto novero di articoli della Liqui Moly ci sono i prodotti di servizio e per le riparazioni. La gamma è particolarmente ampia e, tra gli altri, comprende:

La Liqui Moly in Formula 1

A febbraio 2019, l'azienda tedesca ha comunicato – tramite una nota stampa diramata dal proprio sito ufficiale – l'ingresso in Formula 1 nelle vesti di sponsor. La Liqui Moly ha ottenuto la possibilità di posizionare la propria pubblicità lungo la pista per undici Gran Premi in programma nella stagione 2019.

L'amministratore delegato dell'azienda, Ernst Probst, ha dichiarato: “ L'obiettivo della pubblicità in Formula 1 è quello di aumentare la notorietà del nostro marchio. Gli oli e gli additivi svolgono le loro funzioni in modo invisibile nelle profondità del motore. Non sono prodotti che l'automobilista vede tutti i giorni, traendone un vantaggio quotidiano. Per questo motivo la visibilità del marchio per Liqui Moly è ancora più importante. La sola qualità di punta non basta se nessuno lo conosce e sa dei suoi benefici ”.

Il Circus è solo l'ultimo dei palcoscenici ad accogliere le sponsorizzazioni del marchio tedesco. Quest'ultimo, infatti, è già presente nel campionato mondiale di motociclismo MotoGP e il campionato di touring car TCR; l'azienda non si limita solo ai contesti motoristici ma cerca di

espandere la propria notorietà anche altrove, sponsorizzando – ad esempio – il campionato di pallamano tedesco e i campionati europei di atletica leggera in programma nel 2020.

Fonte foto: <https://www.facebook.com/liquimoly>



Bereits 1400 Firmen haben sich zum diesjährigen 19. Firmenlauf „Fit for Business“ angemeldet. Das ist rekordverdächtig, wie die Organisatoren betonen. Die Veranstaltung, die unter dem Motto „2 Freunde – ein Ziel“ steht, findet am Freitag den 13. September, in Neumarkt statt. Teilneh-

men können auch heuer wieder maximal 2000 Läufer.

Ausgetragen werden auch dieses Jahr wieder 2 Wettbewerbe für Zweierteams über 3 Kilometer (Start um 18.45 Uhr) und 5 Kilometer (Start um 19.15 Uhr). Beide Rennen werden am Dorfplatz in Neumarkt gestartet, das Ziel be-

findet sich in einem großen Festzelt am Gelände der Firma Würth, wie die Organisatoren mitteilen. Dort werden die Sieger dann auch um 21.30 geehrt. Und danach heißt es: Auf zur „After Race Party“.

Gut zu wissen: Ein Euro der Einschreibgebühr jedes Teilneh-

mers geht an die Vereinigung Kinderherz Südtirol, 50 Cent an die

die Jugendabteilung des Bike Club Neumarkt sowie die Südtiroler Sporthilfe. © Alle Rechte vorbehalten

- Infos unter: www.firmenlauf.it,
info@firmenlauf.it,
 Tel. 339/87 52 544



Fendt Dieselross 2019, battesimo italiano per il nuovo 900 Vario



Dieselross 27.07.duemiladiciannove

Il momento tanto atteso è arrivato: l'intera gamma Fendt è pronta a scendere in campo per il Dieselross 2019 che avrà luogo sabato 27 luglio presso l'Azienda Agricola Baschiroto in via Rampina 23 a Bazza in provincia di Mantova. Lo scopo dell'evento Fendt Dieselross, che prende nome dal primo trattore Fendt della storia, è quello di presentare l'intera full-line del marchio, comprese alcune importantissime novità.

In campo la nuova Fendt Ideal e le novità del segmento fienagione

Tra i protagonisti in campo anche Fendt Ideal, la nuova mietitrebbia di casa Fendt prodotta a Breganze contraddistinta dai rotori più lunghi del mercato da 4,84 metri e dagli innovativi sistemi Ideal Balance, Ciclone Cleaning System, Streamer 210 e Ideal Harvest. Due anni dopo il lancio sul mercato nel 2017 delle sue irroratrici, Fendt porta inoltre in campo la propria linea di prodotti per la protezione delle colture Fendt Rogator: con versioni semoventi e trainate, entrambe con caratteristiche tecniche al top della categoria.

Grazie all'esperienza del marchio Lely ora Fendt ha allargato la propria offerta di prodotti per la fienagione con le nuove rotopresse Rotana, anche in versione Rotana Combi con fasciatore integrato e i nuovi carri foraggeri Fendt Tigo dotati dell'esclusiva paratia anteriore multifunzione in grado di aumentare la capacità di carico mantenendo dimensioni e ingombri più bassi sul mercato.

Al Dieselross 2019 occhi puntati sulla nuova serie Fendt 900 Vario

Con la nuova serie di trattori Fendt 900 Vario, la Casa di Marktoberdorf porta sul mercato una linea di prodotti rivoluzionaria pronta ad imporsi come nuovo punto di riferimento per la classe dell'alta potenza. I nuovi modelli sono adattati alle specifiche esigenze delle grandi aziende e dei contoterzisti. Tante importanti peculiarità tecniche, un pacchetto completo per la connettività, il peso contenuto e il nuovo design robusto consentono un utilizzo versatile in tutto il mondo.

Fendt potrà inoltre contare su partnership con note aziende, prima tra tutte Trelleborg oltre ad importanti realtà del settore agricolo: Lemken, Bednair, Maschio, Ero, Clemens, Casella Irrigazioni, Agco Finance, Climate/Dekalb, ERMO, Agco Parts, **Wuerth**, Novatex, Targa telematics, Veenhuis, Antonioni. L'evento avverrà all'interno di una grande arena, con una presentazione iniziale dei prodotti seguita da dimostrazioni dinamiche in campo. La giornata si concluderà poi con aperitivo, cena e un post-serata all'insegna del ballo e del divertimento.

Protagonisti

Nuova Carrozzeria Sestese, Sesto San Giovanni (MI)

VISIONE A 361 GRADI

Carrozzeria, officina, meccatronica, gommista, soccorso stradale, centro revisioni, calibrazioni Adas, noleggio, allestimenti. L'azienda milanese si occupa di tutto questo. La parola d'ordine del titolare è investire: in formazione, attrezzature, strutture e servizi. La ricerca per una migliore efficienza nel lavoro.



Bisogna adeguarsi al cambiamento. E' questo il leitmotiv che guida la strategia imprenditoriale di Pasquale Grieco, titolare della Nuova Carrozzeria Sestese. Pertanto la sua impresa è una fucina di idee che, puntualmente, vengono tramutate in realtà grazie al lavoro suo e dei figli Valerio e Simone. In particolare, Grieco cavalca i temi caldi del momento, per esempio quelli legati all'ambiente. Oltre a un impianto fotovoltaico da 60 kW per coprire (quasi tutti) i fabbisogni energetici dell'azienda, ha predisposto tre colonnine per la ricarica dei

veicoli elettrici all'esterno della carrozzeria, erogando così un servizio al cliente, e ha intrapreso il percorso volontario di certificazione ambientale

«I prodotti nuovi sono tantissimi, ma bisogna essere indirizzati nella scelta. Altrimenti non si riesce a stare al passo con il cliente, che vuole servizi di qualità in tempi brevi.»

(ai sensi della norma ISO 14001) e quello della qualità (ISO 9001).

«Ci teniamo - ha spiegato - a certificare il nostro modo di lavorare, siamo molto attenti ai prodotti che scegliamo e al loro smaltimento».

Non solo: sempre per stare al passo con i tempi, l'imprenditore ha deciso di formare il personale in tema di riparazione di auto elettriche e ibride e calibratura di sistemi Adas.

«Il mondo dell'automotive - ha proseguito - sta cambiando velocemente, bisogna guardare al futuro. Oggi, se non si è adeguatamente preparati, riparare può essere molto difficile: co-»

ISTI DA VICINO • VISTI DA VICINO • VISTI DA VICINO • VISTI DA VICINO • VISTI DA VICINO •



■ La carrozzeria, fondata nel 1955, è stata rilevata da Pasquale Grieco (il primo a destra, in piedi, oggi titolare unico) e suo fratello, 30 anni dopo. Il cambio di passo avviene nel 1998, quando l'azienda cambia sede e si ingrandisce iniziando a fornire più servizi.



LA CARTA D'IDENTITA'

Ragione sociale
 Nuova Carrozzeria Sestese
Località
 Sesto San Giovanni (MI)
Anno di fondazione
 1955
Sito Internet
 www.carsestese.it
Superficie coperta/esterna
 2.000/500 mq
 (+1.200 apertura nuova sede)
Personale
 30 (+6 nella nuova sede)
Reti/Network/Consorzi
 Consorzio Autoriparatori Uniti
 (soci fondatori)

STRUMENTI & ATTREZZATURE

- **Banco**
 Spanesi (1) e Car Bench (1)
- **Forni**
 Spanesi (2)
- **Ponti sollevatori**
 OMCN (10)
- **Archi/lampade di essiccazione**
 Spanesi (2)
- **Strumenti di diagnosi**
 Witech (1), Launch (1), Würth (1),
 Pass-thru (1)
- **Saldatrici**
 Gys T3 (1), Telwin Maternig 220 (1)
- **Puntatrice spot**
 Cebora (1)
- **Altre attrezzature**
 Zone di preparazione (4),
 Sistema Adas Lanch X431
- **Vernici**
 Sherwin-Williams Octoral
- **Software preventivi**
 Wincar System Data
 Infocar Quattroruote

SERVIZI AGGIUNTIVI

Auto sostitutive
 Sì (50)
Soccorso stradale
 Sì

SEGNI PARTICOLARI

Azienda multiservice. Certificazioni ISO 14001 e ISO 9001. Carrozzeria autorizzata Alfa, Lancia, Fiat e Fiat Professional. Progettazione e installazione di dispositivi per la mobilità di persone con disabilità. Centro revisioni. Noleggio breve e lungo termine (anche con veicoli elettrici e ibridi). Calibrazione Adas.

• VISTI DA VICINO • VISTI DA VICINO • VISTI DA VICINO • VISTI DA VICINO • VISTI DA VICINO •

Protagonisti

Nuova Carrozzeria Sestese



«Sì noi abbiamo investito in formazione, strumentazione, strutture e servizi. Altrimenti non si va avanti».

I risultati raggiunti sono descrivibili con qualche numero: 65 anni di storia, 2.000 metri quadri di superficie, 5 milioni di fatturato, 30 dipendenti.

«Siamo un'azienda multiservice: oltre alla carrozzeria, che pesa per il 70 per cento del fatturato - ha raccontato Grieco - abbiamo l'officina, la meccatronica, il gommista, il soccorso stradale, il centro revisioni: sono convinto che per soddisfare i propri clienti si debbano offrire servizi a 361 gradi».

La ricerca di quel grado in più fa sì che a soli 100 metri di distanza dall'indirizzo attuale, a settembre, nascerà «Assetto Corsa - Performance Parts», una struttura di 1.200 metri quadri in cui lavoreranno altre sei persone e che completerà ulteriormente l'offerta di servizi.

«Sarà un centro Adas - ha spiegato il titolare - dove effettueremo pre-check controllo gomme, erogheremo servizi di noleggio a lungo e breve termine e, soprattutto, allestiremo veicoli di qualsiasi tipologia. Si tratta di una struttura all'avanguardia, con attrezzature molto innovative per quanto riguarda gli assetti».

L'importanza dei servizi è un aspetto che ritorna sempre, anche quando



■ Per quanto riguarda la verniciatura, l'azienda ha scelto il marchio Octoral di Sherwin-Williams. Tra i servizi, il business della carrozzeria pesa per il 70% del fatturato.



a essere il cliente è Grieco. Ecco perché, restando in ambito carrozzeria, la Nuova Carrozzeria Sestese da qualche anno ha una consolidata collaborazione con il produttore di vernici per il car refinish Sherwin-Williams.

«Anche sul fronte dei fornitori è importante lavorare con aziende in grado di erogare servizi. Abbiamo scelto Sherwin-Williams (il marchio Octoral, ndr) perché soddisfa i nostri bisogni, ci segue nella formazione, ci aggiorna, ci aiuta a migliorare i processi interni. In altre parole, sono presenti quando necessitiamo di una loro consulenza: con i prodotti giusti, usandoli nel modo corretto, possiamo velocizzare la riparazione».

Il tema delle tempistiche è particolarmente importante: come ha spiegato Pasquale Grieco, oggi bisogna fa-

re in modo che un paraurti venga riparato in un'ora e mezza.

«Ripeto, il mondo corre: i prodotti nuovi sono tantissimi, ma bisogna saperli scegliere, essere indirizzati. Altrimenti non si riesce a stare al passo con il cliente, che vuole servizi di qualità in tempi brevi».

A confermare la bontà del rapporto con Sherwin-Williams sono anche i dipendenti che, secondo Grieco, proprio per via del cambiamento continuo e repentino, necessitano di suggerimenti frequenti per lavorare in maniera più efficiente.

«Sono i nostri collaboratori a usare i prodotti: se si trovano bene con un determinato partner, per noi è l'azienda giusta. Chi meglio di loro può dare un giudizio?».

(Emanuela Stifano)

UNA SPECIALE AZIENDA DI STAMPA CON SOFISTICATE SOLUZIONI ONLINE PER LA PERSONALIZZAZIONE

LA VINCITA AI DRUCK&MEDIEN AWARDS 2018 IN GERMANIA RIASSUME
L'ESSENZA DI LONGO: UN NOME CAPACE DI GESTIRE INCARICHI COMPLESSI,
UN ECCELLENTE KNOW-HOW E GRANDE ABILITÀ SIA NELLE SOLUZIONI ONLINE
CHE NELLE FASI DI PRESTAMPA, STAMPA E LEGATORIA

L'azienda LONGO è riuscita a conquistarsi un suo spazio nel concorrenziale mercato tipografico e, se altre aziende si definiscono a suon di volumi e prezzi, LONGO con le sue due sedi in Italia e Germania, operante soprattutto nel settore B2B, è riuscita a conquistarsi uno spazio importante, grazie alla continua ricerca dell'eccellenza nel proprio operato e forte di un variegato bagaglio esperienziale nel settore web-to-print, nella capacità di pensare fuori dagli schemi e persino in un eccezionale parco macchine.

MA FACCIAMO UN PASSO INDIETRO. Nel 1957, Oswald Longo aprì a Bolzano, in Alto Adige, una piccola litografia dal nome Fotolito Longo, poi evolutesi in un'impresa di prestampa con un'eccellente expertise nella reprografia. Il settore della stampa si aggiunse "quasi per caso", in seguito alla decisione di investire in una macchina da stampa offset a quattro colori Heidelberg per la realizzazione di bozze di stampa. Nel 1989, a fronte della crescente mole di lavoro di prestampa per svariati committenti tedeschi, l'impresa altoatesina, trasformata in una tipografia full-service, decise di aprire una filiale anche ad Augusta, vicino a Monaco di Baviera. Helfried Prünster, CEO di LONGO Deutschland GmbH, ci racconta dell'ampia gamma di servizi nei settori della stampa digitale e nei sistemi di print on demand, ambito in cui si è specializzata: "LONGO Spa e LONGO Deutschland ora offrono tutto il portafoglio di una industria grafica full-service, comprensivo di servizi di prestampa, stampa digitale e offset, così come la programmazione di soluzioni online. Ecco perché si sono resi impellenti un diverso approccio e una crescente specializzazione", prosegue il direttore. "A Bolzano realizziamo per lo più pregiati prodotti negli ambiti della stampa commerciale, libri



LONGO È STATA
PREMIATA AI
DRUCK&MEDIEN
AWARDS IN
GERMANIA:
UN AMBITO
RICONOSCIMENTO
PER L'AZIENDA DI
STAMPA FONDATA A
BOLZANO NEL 1957

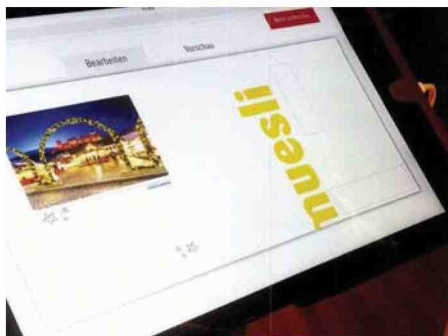
e packaging, e la sede ad Augsburg è invece, interamente votata a incarichi e-business e rappresenta il centro di competenza per la stampa digitale del "gruppo" LONGO.

UN VASTO BAGAGLIO DI ESPERIENZE. Sono trascorsi circa 20 anni, da quando LONGO Deutschland ha realizzato la prima applicazione web-to-print. Ora attinge a una vasta esperienza nel settore della produzione on demand di stampe commerciali persona-

lizzate o di altro tipo con tirature da 1 a 1.000, cifra "a partire dalla quale la stampa offset diventa remunerativa", precisa il direttore Prünster. Contemporaneamente, viene costantemente perseguita una strategia di sviluppo di prodotti e soluzioni innovativi. Vengono utilizzati sistemi di stampa digitali a bobina o a foglio Xeikon o Ricoh, così come sistemi per grandi formati Fuji o i plotter da taglio Zünd. "Accanto agli stampati commerciali, trovano sempre più spazio i prodotti di grande formato e le soluzioni POP ed ecco perché qui riusciamo a produrre indistintamente biglietti da visita, brochure a brossura fresata in PUR, espositori con supporti di legno e pannelli in plexiglas, display, magneti per frigorifero con immagini e frasi personalizzate. Non creiamo prodotti di massa 08/15, ma solo stampati speciali e ad hoc, sulla base delle esigenze del cliente. La parola chiave è mass customization, ovvero una strategia che, dando seguito alle richieste sempre più specifiche dei clienti, crea un nuovo potenziale di fatturato", spiega Prünster.

MOLTEPLICI SOLUZIONI ONLINE. E non bisogna dimenticare lo sviluppo e la gestione degli shop B2B destinati a svariati gruppi di clienti dell'a-

WWW.LONGO.MEDIA



rea europea. "I nostri clienti, per l'85% appartenenti al settore industriale, necessitano di mezzi promozionali conformi alla corporate identity da destinare alla loro complessa rete", spiega Helfried Prünster. Tra questi, ad esempio, sono annoverabili l'azienda Würth, specialista dei materiali per il montaggio e il fissaggio, Durst Phototechnik, produttore di sistemi di stampa, ma anche Malteser Hilfsdienst - una associazione assistenziale - con le sue oltre 700 filiali, solo per citarne alcuni. I collaboratori delle varie aziende possono ordinare da qualsiasi luogo e in qualsiasi momento, stampati conformi al loro corporate design, mediante la soluzione online di LONGO. "In tal senso, vendiamo servizi, non semplici shop online, offrendo ai clienti un accesso digitale al nostro lavoro. Ci facciamo carico delle loro mansioni, snelliamo i loro processi e li rendiamo trasparenti. E se ci sono stampati che possono essere prodotti da soggetti terzi in modo più economico, il nostro cliente può tranquillamente affidarli a loro e noi reindirizziamo la programmazione nello shop", spiega Prünster, che senza esitare aggiunge: "Non sempre è possibile offrire il prezzo più basso e non è quello che vogliamo. Definiamo il costo di produzione sulla base di ciò che ci occorre come azienda per operare con stabilità".

UNA NICCHIA E NON SOLO. Ecco come ci risponde Helfried Prünster, quando gli chiediamo se il trend della mass customization rappresenti una nicchia per LONGO: "Sì, per noi è la nicchia giusta, oltre ad essere un ambito molto interessante. Ogni giorno propone sfide stimolanti, che non tutti sono in grado di fronteggiare. Sviluppiamo insieme ai clienti svariati progetti, dove sono essenziali la consulenza individuale e l'orecchio teso ad ascoltare le esigenze del cliente. In un'ottica futura, ci vediamo sempre più proiettati nelle singole realizzazioni individuali, nell'ambito delle quali non intendiamo assolutamente ingaggiare una battaglia dei prezzi.

LONGO E IL PROGETTO MYMUESLI

LONGO, con il progetto presentato nel 2018 ai Druck&Medien Awards, ha dimostrato come la stampa online sia molto più del semplice "upload & print" e non solo una prerogativa dei prodotti da collezione realizzati al minor costo possibile: la stampa online e la personalizzazione degli articoli è parte integrante dei moderni concept di produzione e delle logiche di realizzazione.

Come è nata la collaborazione tra LONGO e mymuesli?

Helfried Prünster. L'azienda mymuesli, nel suo shop online, offre ai propri clienti la possibilità di realizzare un muesli personalizzato, scegliendo tra oltre 80 ingredienti. Nel 2015 mymuesli ha siglato una collaborazione con la Heidelberger Druckmaschinen, installando nel proprio negozio una Omnifire per stampare in loco i barattoli di muesli. Per il software del progetto è stato fatto il nostro nome: abbiamo realizzato un sistema che consentisse ai clienti in negozio di scegliere tramite tablet i diversi design e inserirvi il proprio nome con un messaggio di saluto, oltre a essere fisicamente presenti alla realizzazione del proprio barattolo personalizzato.

Come è stato affrontato questo aspetto sotto il profilo tecnico?

Oltre alla programmazione dell'interfaccia web, comprensiva della funzione di visualizzazione in anteprima del barattolo, i dati di stampa dovevano essere generati ed elaborati per la Omnifire. È stato realizzato un job ticket dinamico in formato XML per il controllo della macchina, poi trasmesso insieme ai dati di stampa al negozio di Heidelberg. Il processo è

stato ottimizzato in modo che tutto si svolgesse nell'arco di pochi secondi. È emerso subito con chiarezza che, con noi, mymuesli aveva trovato un partner per la produzione automatizzata di dati di stampa.

Ma una modifica del regolamento in materia di informazioni sui prodotti alimentari ha reso necessaria la realizzazione di nuove etichette.

Esatto, ecco perché abbiamo avviato un nuovo progetto, che da allora è stato ampliato più volte. I nostri specialisti del software hanno messo a punto una soluzione che richiama i dati da una API dello shop online di mymuesli, generando le etichette con le informazioni così acquisite. Sull'etichetta vengono dinamicamente posizionate non solo le informazioni dell'utente, ma anche e soprattutto le indicazioni relative al contenuto, come la tabella dei valori nutrizionali, le icone degli ingredienti, gli allergeni e altre diciture.

Oltre ai dati, vengono coordinati anche il sistema di miscelazione dei muesli e quello di riempimento. Come?

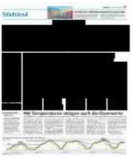
Per gestire la macchina di miscelazione dei



muesli in fase di produzione viene generato un codice a barre a matrice, verificando anche la conformità giuridica delle etichette, ad esempio per quanto concerne le dimensioni dei caratteri. Per rilevare eventuali errori, il processo di generazione è connesso ad altri sistemi di mymuesli ed è quindi in grado di inviare un riscontro costante mediante le notifiche di stato. Le etichette contenenti errori vengono automaticamente rigenerate o innescano delle notifiche che i collaboratori prendono in carico. Affinché la realizzazione delle etichette non provochi un rallentamento del confezionamento, il sistema è in grado di generarle su richiesta, comprensive di tutte le informazioni, nell'arco di pochi secondi.

Come si è evoluto il sistema?

Dalla prima versione il software è stato costantemente integrato con features sempre nuovi. I clienti hanno così la possibilità di scegliere tra diversi design, colori particolari ed effetti metallizzati per edizioni speciali limitate o simili. Per il futuro, la tendenza è quella di una crescente personalizzazione: l'upload di immagini e design sarà il prossimo passo.



SÜDTIROL SCHWITZT

Neuer Juni-Hitzerekord erreicht

WETTER: St. Martin i.P. und Meran melden 39,9 Grad Celsius – Peterlin: Künftig öfter solche Spitzenwerte

BOZEN (em). Hitzewelle aus Afrika und Föhn aus dem Norden machen es möglich: Mit 39,9 Grad Celsius waren St. Martin in Passeier und Meran die heißesten Orte im Land. Das bedeutet einen neuen Juni-Hitzerekord für Südtirol. In den kommenden Tagen wird es zwar nicht mehr ganz so heiß. „Aber in Zukunft werden wir uns sicher öfter auf solche Spitzenwerte gefasst machen müssen“, sagt Meteorologe Dieter Peterlin.

In ganz Südtirol war auch gestern wieder schwitzen angesagt. Aber nicht Auer, nicht Bozen oder Gargazon waren gestern die heißesten Orte im Land. Mit 39,9 Grad Celsius wurde als erstes an der Messstation von St. Martin in Passeier der bisherige Juni-Hitzerekord geknackt, der mit 39,2 Grad am 28. Juni 2008 in Meran gemessen worden war (siehe Grafik oben). Später zog dann auch Meran nach.

Wie bereits am Mittwoch – da war mit 38 Grad Obervintl der heißeste Ort in Südtirol – war damit keiner der klassischen Hitze-pole im Land neuer Rekordhalter. „Der Grund dafür liegt im

Nordföhn“, erklärt Meteorologe **Dieter Peterlin** vom Landeswetterdienst (Bild). „Mit dem Wind, der vom Berg herunterweht,

steigt die Temperatur je 100 Höhenmeter um einen Grad Celsius an.“ In Kombination mit den afrikanischen Luftmassen komme es

dann eben zu diesen Spitzenwerten an Orten, bis wohin der Föhnwind eben komme. Zwar hätten die Wetterexperten für gestern erwartet, dass dies bis ins Unterland reichen würde, doch ganz so weit war es dann doch nicht.

Was kommt auf Südtirol aber im restlichen Sommer zu, wenn die Temperaturen schon im Juni hart an der 40-Grad-Marke kratzen? „Kurzfristig wird es sicher nicht heißer“, sagt Peterlin. Mit gestern wurde nämlich der Höhepunkt dieser Hitzewelle erreicht. In den kommenden Tagen bleibt es zwar heiß, aber nicht mehr so wie in den vergangenen Tagen. Und ob Südtirol sich im Juli und August, den traditionell heißesten Monaten des Jahres, erneut auf derartige

Hitzewellen einstellen muss, und ob es da noch heißer wird, sei derzeit nicht zu beantworten, so Peterlin.

„Fest steht aber, dass es aufgrund des Klimawandels künftig wohl öfter so heiß sein

wird“, sagt der Meteorologe. „Wenn das gesamte Temperatur-niveau steigt, stei-

gen dadurch natürlich auch die Spitzenwerte.“

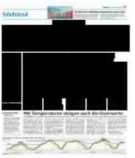
Es sei wissenschaftlich erwiesen, dass es in den kommenden Jahrzehnten noch wärmer wird – selbst wenn wir den CO2-Ausstoß weltweit sofort auf Null stellen würden.

Wenn man die aktuelle Hitzewelle als Einzelfall betrachte, sei das zwar kein Hinweis dafür, „aber sie passt ins Gesamtkonzept“, so Peterlin.

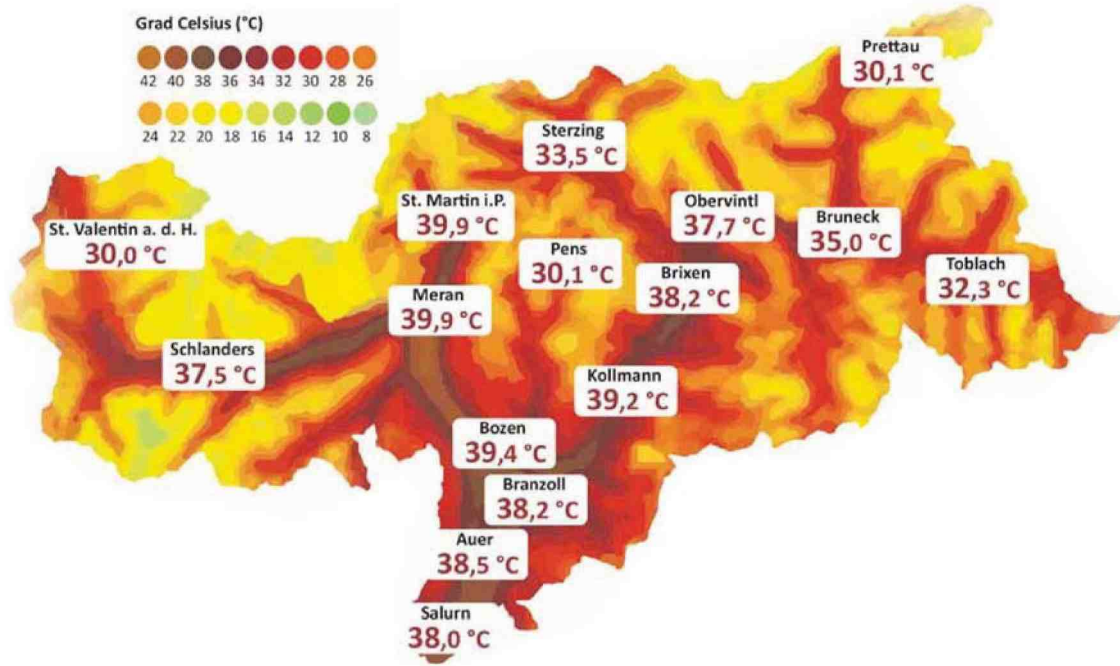
Ein Blick auf die Grafik mit den gestern erreichten Spitzenwerten reicht aus, um zu wissen, dass das Wort Sommerfrische wohl neu definiert werden muss.

© Alle Rechte vorbehalten



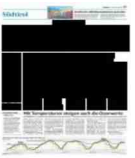


► 28 giugno 2019





Nicht der offizielle Höchstwert in Südtirol, aber am Betriebsgebäude der Firma Würth wurden gestern um 16.20 Uhr runde 40 Grad angezeigt. hd



► 28 giugno 2019



DOSSIER

MULTICANALITÀ, OMNISCANALITÀ E CROSSCANALITÀ, CAMBIANO I PARADIGMI DEL B2B TECNICO

ALESSANDRA FRASCHINI

alessandra.fraschini@epesrl.it

La diffusione dell'interazione tra fisico e digitale e l'interconnessione tra canali di vendita rappresenta il modello multicanale nella sua massima espressione. Ecco i trend più interessanti in atto nelle filiere b2b tradizionali in ferramenta, edilizia ed elettrico.

Uno dei fenomeni più interessanti nei comparti tecnici legato al mondo dell'edilizia, ferramenta ed elettrico b2b degli ultimi mesi è la compenetrazione tra il canale retail fisico e quello e-commerce, un'evoluzione che attiva un circolo virtuoso di rinnovamento digitale su cui si basano tutti gli asset di crescita più innovativi. Abbiamo analizzato questa evoluzione che sta coinvolgendo tutti i touch point fisici e digitali che intercettano oggi il cliente in comparti molto diversi tra loro per offerta merceologica, ma accomunati dalle medesime logiche di business, che inizia a replicare anche in ambito b2b le dinamiche del mondo online b2c.

L'elettrico traccia il sentiero

Uno dei player multicanale più interessante è Sonepar, azienda leader nella distribuzione di materiale elettrico in Italia e controllata dal gruppo multinazionale francese Sonepar, che ha chiuso il 2018 con un fatturato consolidato di 605 milioni di euro, in crescita del 9,4% sull'anno precedente. Primo distributore in Italia per fatturato e presenza capillare sul territorio con una rete di 100 punti vendita e 1500 dipendenti, Sonepar Italia ha siglato l'accordo per l'acquisizione di Elettroveneta con le controllate Ferri Srl e H2A Srl, gruppo che nel 2018 ha fatturato oltre 220 milioni di euro ed è presente sul territorio con i suoi 49 punti vendita in Triveneto, Emilia Romagna, Marche, Abruzzo e Molise.



DOSSIER

Una presenza forte nel retail fisico, ma anche nell'online, con una piattaforma ecommerce (assortimento 40.000 articoli) che nel 2018 ha sfiorato gli 80 milioni di euro di fatturato, circa il 13% del totale delle vendite, in crescita del 25% rispetto allo scorso anno. Un canale di vendita che in alcune aree geografiche ha toccato anche il 30% ed in pochi anni è diventato un asset importante del gruppo. Sonepar Italia prevede infatti di trasformare progressivamente i propri punti vendita in showroom esperienziali, dove funzioni digital diventano parte integrante nell'esperienza di acquisto in negozio. Attraverso l'app "Sonepar Mobile", già oggi i clienti dei punti vendita a libero servizio possono scansionare con lo smartphone i barcode posizionati sullo scaffale per visionare schede tecniche e prezzi a loro riservati, ottenendo la bolla in cassa, con una sostanziale riduzione dei tempi di attesa. Davide Lombardi, marketing & digital manager Sonepar Italia ne parla diffusamente nella strategia digitale e omnicanale del gruppo – "Il nostro è un modello assolutamente omnicanale perché siamo

convinti che sia la strada giusta per interpretare questo mondo in profonda evoluzione a seguito della rivoluzione digitale. Per noi l'approccio omnicanale significa innanzitutto fare network dei punti vendita con struttura vendita dedicata a cui affianchiamo due ulteriori canali di vendita: una struttura di key account con venditori dedicati per curare il rapporto con i Grandi Clienti e il canale digitale che si compone di una piattaforma di ecommerce con 40 mila articoli pubblicati, corredati da caratteristiche e schede tecniche, immagini, materiali pdf e tutto ciò che può aiutare il nostro cliente nella scelta e nell'acquisto. Si compone di un app, Sonepar mobile, che è scaricata da oltre 12 mila installatori oggi in Italia e da connessioni system-to-system che abbiamo sviluppato con alcuni dei clienti più importanti cercando di creare una connessione diretta tra i sistemi gestionali". Digitalizzazione è qualcosa che modifica dalle radici il modello di business sia in Sonepar sia in altre aziende. Ma quali sono i trend che la nuova era digitale e il processo

Si definiscono nuovi profili di acquisto, nuove modalità e nuovi comportamenti con cui i clienti professionali accedono all'offerta di un distributore e questo porta ad una profonda riflessione...

di digitalizzazione porta con sé nel nostro mercato? Si definiscono nuovi profili di acquisto, nuove modalità e nuovi comportamenti con cui i clienti professionali, elettricisti ed installatori, accedono all'offerta di un distributore e questo porta ad una profonda riflessione perché molti di questi comportamenti derivano da esperienze consumer lontane dalla logica b2b del nostro mercato. Diventa indispensabile essere in grado di interpretare questi cambiamenti per garantire ai clienti la soddisfazione delle aspettative all'interno della politica di brand del distributore. "Le tecnologie digitali stanno modificando anche la tecnologia alla base di nuovi prodotti e soluzioni (IoT, oggetti >>>

DOSSIER



connessi e tutti i paradigmi legati alla smart city e alla smart factory); il tema non è solo il livello tecnologico insito nei prodotti, ma anche come poterli proporre nel mercato, con quali livelli di soluzioni e come strutturare la nostra proposta considerando che il ciclo di vita del prodotto, con una componente tecnologica più forte, tende ad abbreviarsi e temi, come l'elettrificazione e lo sviluppo della mobilità sostenibile, diventano argomenti con i quali siamo tutti chiamati a confrontarci. E in tema di modello di business, la rivoluzione digitale sta portando anche i player più tradizionali a doversi confrontare con nuove competenze, investimenti e tecnologie. Una nuova competizione si affaccia all'interno della competizione digitale, non a causa di Amazon o Alibaba, ma da parte di tanti altri soggetti che nascono con modelli di business puramente digitale".

Parola d'ordine integrazione

Tutti questi elementi connessi producono mole di dati, che devono essere analizzati e da cui

dobbiamo estrapolare informazioni rilevanti per migliorare la nostra proposta di business verso i nostri clienti, un argomento relevantissimo. E infine il tema del pricing: all'evoluzione delle piattaforme si accompagna la rilevanza dei prezzi e quindi del livello di trasparenza richiesto dai nostri clienti. Il livello dei prezzi off e online, ci sfida ad aprirci a nuove modalità come pricing dinamici e nuovi modelli che finora non erano proprie del nostro settore. Sonepar nella sua proposta omnicanale definisce una mappa programmatica: primo passo, lavorare sulle piattaforme per garantire ai clienti un'esperienza quanto più vicina al mondo consumer, quella cioè che vivono nella vita privata ogni giorno. Questo significa interconnettere le piattaforme, ecommerce, ma anche mobile ed app e migliorarle continuamente. Secondo passo: lavorare su contenuti rilevanti garantendo ad ogni profilo di cliente il contenuto che effettivamente sta cercando e, in un'epoca in cui siamo sommersi di messaggi, la rilevanza della

comunicazione è fondamentale. Terzo passo è l'integrazione di sistema: Sonepar ha elaborato un ecosistema digitale molto potente - CRM, ecommerce, app, mobile, sistema di marketing automation - tutti interconnessi tra loro per un'analisi in tempo reale dei dati e delle esperienze di acquisto dei clienti perché è l'unico modo per essere in grado domani di offrire un'esperienza di servizio superiore. E infine c'è il tema della gestione evoluta dei dati con il coinvolgimento dei fornitori sulla classificazione di prodotto per presentare al cliente tutte le informazioni rilevanti dei prodotti, ma non solo, raccogliere anche i dati generati da tutte le interazioni dei clienti con i prodotti (raccomandazioni, suggerimenti, recensioni) elaborandole in tempo reale affinché diventino nuove attività, nuovi progetti e nuovi servizi. Attraverso le piattaforme di Product Recommendation, Sonepar è in grado di catturare l'esperienza di acquisto del cliente, analizzarla per proporgli un'esperienza di acquisto migliore. In pochi mesi oltre il 5% delle sessioni di navigazione sono state influenzate da tali raccomandazioni, generando interesse e in molti casi, un acquisto.

"Proprio in questa ottica è stato messo online nella nostra piattaforma, un tool che consente ai nostri clienti, installatori ed elettricisti, di creare preventivi customizzati per i loro clienti finali. Rappresenta il miglior esempio di business che si mette al servizio dello sviluppo di nuovo business: oltre 500 clienti solo in questi mesi lo stanno utilizzando e la redemption è raddoppiata. Questo dimostra quanto sia importante mettere a disposizione degli strumenti efficaci per far fronte a valle della filiera alla rivoluzione digitale. Questa interazione tra fisico e digitale, l'interconnessione tra canali di vendita è il modello multicanale nella sua massima espressione

>>>



Würth Locker è un nuovo servizio che permette di ritirare gli ordini effettuati online presso un distributore automatico installato all'esterno del punto vendita, 7 giorni su 7 e 24 ore su 24.

sione – conclude Lombardi.

Würth punta sui 'locker'

La presenza di Würth nel territorio nazionale comprende 150 punti vendita con l'obiettivo di arrivare a quota 200 entro il 2020, tutti concepiti in ottica omnicanale per intercettare il cliente sui touch point fisici e virtuali. Un esempio è la proposta di nuove esperienze di acquisto in negozi con gli innovativi servizi di delivery H24, che garantiscono massima flessibilità oraria e autonomia nella gestione degli acquisti, anche in assenza di personale. È la nuova frontiera del retail di Würth Italia, per garantire un servizio sempre più efficiente, attento alle esigenze dei propri clienti. Pioniere di questo progetto rivoluzionario nel suo genere è il punto vendita Würth di Mules, piccola frazione al confine tra Italia e Austria, dal 1° marzo scorso attivo 24 ore su 24, 7 giorni su 7. Situato in posizione strategica, nel luogo di svolgimento dell'opera ingegneristica BBT (Galleria di Base del Brennero), il punto vendita Würth di Mules rappresenta un punto di riferimento per tutte le imprese edili impegnate nella costruzione di quello che diverrà il collegamento ferroviario sotterraneo più lungo al mondo. Sono circa 3.000 gli operai che lavorano giorno e notte alla sua realizzazione e non a caso proprio qui, nei pressi di quella che pare una città illuminata nel cuore della

montagna, viene testato il format di vendita che diverrà il trend del futuro che garantisce niente più rotture di stock né interruzione dei lavori. Grazie ad un innovativo sistema di riconoscimento elettronico, il cliente potrà recarsi al punto vendita anche negli orari notturni e rifornirsi della merce di cui ha bisogno, in piena autonomia. A ciascun operaio verrà consegnata una tessera nominativa, una sorta di badge che permetterà solo a chi ne è dotato l'accesso al negozio. Una volta entrato, il cliente potrà prelevare gli articoli dagli scaffali e recarsi presso la postazione installata ad hoc, dove scansionarli e ritirare la bolla. A questo punto, il processo di acquisto è concluso e si potrà tornare al lavoro. Una scelta strategica, non solo a supporto delle imprese che lavorano al cantiere, ma che rappresenta una svolta fondamentale nella customer experience che Würth offre ai propri clienti, il primo di una serie di negozi che verranno aperti e che funzioneranno allo stesso modo. "Si tratta di una formula che integra perfettamente tecnologie innovative e commercio stazionario, per soddisfare le nuove esigenze di acquisto dei nostri clienti e garantire loro merce sempre disponibile, senza limiti di orario" afferma Harald Santer, responsabile commerciale e membro della direzione generale di Würth Italia. Un altro grande protagonista della rivoluzione del retail dell'azienda

è Würth Locker, un nuovo servizio che permette di ritirare gli ordini effettuati presso un distributore automatico installato all'esterno del punto vendita, 7 giorni su 7 e 24 ore su 24. Quest'innovativa modalità di delivery nasce per rispondere alle esigenze d'acquisto anche di quei clienti che godono di minore flessibilità oraria e garantire un servizio di approvvigionamento efficiente, veloce e sicuro. Il cliente potrà effettuare l'ordine direttamente presso il punto vendita, telefonicamente o via e-mail. Non appena la merce acquistata verrà depositata all'interno del locker, riceverà un sms di conferma in tempo reale con un codice per l'autorizzazione al ritiro. A questo punto, basterà recarsi presso il Würth Locker scelto e ritirare la merce dallo sportello in cui è stata depositata, utilizzando il codice ricevuto. Ogni Locker può essere aperto soltanto tramite il codice individuale, in modo da effettuare il ritiro in sicurezza.

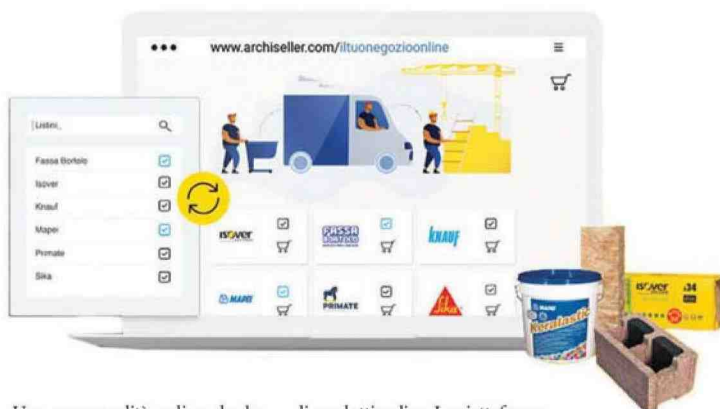
BigMat e Gruppo Made, online con Archiseller

In un'ottica multicanale anche i punti vendita del gruppo BigMat hanno inaugurato il nuovo progetto di vendita online sulla piattaforma Archiseller – marketplace per l'edilizia sviluppato da Edilportale in sinergia con BigMat. Aripista dell'iniziativa è stato BigMat Cresta & Delfino a cui faranno seguito tutti gli altri aderenti al progetto che entro il 2019 lanceranno i loro negozi online. All'interno è disponibile una selezione di materiali per l'edilizia come coperture, isolamento, impermeabilizzazione, intonaci e stucchi, colle e ancoranti chimici, prodotti per la posa di pavimenti e rivestimenti, e molto altro. Pagamenti sicuri, ritiro gratis in negozio o con consegna rapida grazie alla rete di corrieri espresso, sono tra le caratteristiche più interessanti: così il progetto punta ad agevolare sempre di più il la-

DOSSIER

vorò degli artigiani, delle imprese ma anche dei professionisti della progettazione e dei privati che si affidano a BigMat per i lavori di costruzione e ristrutturazione. Grazie alla nuova piattaforma ecommerce i clienti, oltre a controllare in tempo reale prezzi e disponibilità dei prodotti, potranno anche consultare le schede tecniche, le indicazioni di posa e molto altro su moltissimi prodotti acquistabili online, ma disponibili anche nei punti vendita BigMat sul territorio per una efficace esperienza multicanale.

Anche il Gruppo Made nel comparto edilizia è presente in Archiseller Platform attingendo direttamente dalle informazioni dei produttori disponibili sulla piattaforma e avvia in poche ore il proprio ecommerce, completo di schede prodotto, prezzi aggiornati, modalità di consegna e spedizioni.



Una crosscanalità online che ha permesso di raggiungere una crescita di +20% per un giro d'affari di 23,4 miliardi pari al 5% sul totale acquisti retail. Con la modalità Archiseller Hub si ha a disposizione un doppio canale di vendita: il sito e un marketplace come edilportale.com, capace di intercettare la crescente richiesta di acquisto

di prodotti online. La piattaforma ecommerce fornita da Archiseller può essere facilmente integrata nel sito con modalità API o collegata ad un nuovo indirizzo in modalità stand alone, personalizzando le pagine con banner, gallery e temi editabili, grazie ad alcuni semplici tool e gestendo l'attività in maniera del tutto autonoma. ■

In un'ottica multicanale anche i punti vendita del gruppo BigMat e Gruppo Made propongono la vendita online sulla piattaforma Archiseller, marketplace per l'edilizia sviluppato da Edilportale.



OGGI IN ALTO ADIGE

BOLZANO

Preview Antiqua

Centro Trevi, ore 11

• Anteprima del festival Antiqua "Un-plucked" 2019 con presentazione del programma da parte di Claudio Astronio e Marco Facchin

Carmen e Lola

FilmClub, ore 20.30

• Filmclub Bolzano propone la visione del film in lingua originale spagnola "Carmen e Lola" di Arantxa Echevarria

Silent Play

Piazza della Mostra, ore 17

• Audioguida teatrale e interattiva sul tema della migrazione e dell'incontro. In collaborazione con "La Piccionaia" e "NonDallaGuerra"

Un passo dopo l'altro

Upad, ore 18

• "Un Passo dopo l'altro", emozionanti conferenze che presentano suggestive e sorprendenti escursioni nei dintorni

BRESSANONE

Sitting Bull

Lowenhof, ore 19

• Aperitivo rock al Lowenhof. La serata sarà animata dai Sitting Bull e il loro unplugged rock'n'roll

CALDARO

Costruire in Alto Adige

Kettmeir, ore 19

• Conferenza: "Idee" Carlana Mezzalira Pentimalli, Idee è il racconto di una piccola selezione di progetti, redatti dal 2010 ad oggi

LANA

Giovedì lungo

Centro storico, ore 19

• Inaugura l'appuntamento del giovedì con la musica live nel centro storico cittadino col concerto dei Kids Fun

PARCINES

Botango Sunset

Hotel Botango, ore 18

• Appuntamento estivo quello proposto con il Botango Sunset che si realizza con l'aperitivo a buffet e una simpatica selezione di appuntamenti live

EGNA

Elite North Ice Canadian

Würth Arena, ore 8.15

• Evento sportivo da non perdere quello al Würth Arena per portieri e giocatori di Hockey dai 6 ai 16 anni

SAN VALENTINO CAMPO

Visita al telescopio

Osservatorio MaxValier, ore 20

• Proseguono gli appuntamenti del giovedì con le visite guidate all'osservatorio astronomico

SAN MARTINO PASSIRIA

Musica e gusto

Casa della cultura, ore 20.30

• Nuovo appuntamento con Musik & Genuss, le serate che coniugano la musica della banda musicale con degustazioni di cucina

FIÉ ALLO SCILIAR

Serate live

Stanglerhof, ore 19

• Cena a buffet accompagnata da concerto. Stasera sul palco il duo Aronne Dell'Oro e Marco Pandolfi per il concerto folk blues

ULTIMO

Piaceri in quota

Cabinovia Schwemmalm, ore 18

• La cena in cabinovia è una delle attrazioni di punta nel panorama gastronomico della Val d'Ultimo. I piatti tipici della zona saranno serviti all'interno della cabinovia

SAN VALENTINO

Degustazione bio

Caseificio Petrunder, ore 17

• Al Maso Petrunder di San Valentino di Funes è possibile partecipare alle visite guidate in maso e degustazione dei prodotti bio

NATURNO

Festa delle mele

Piazza Comunale, ore 17

• Torna la Festa delle Mele nel centro storico di Naturno che propone musica dal vivo e cibi altoatesini



Formazione: Acli Roma, domani Wurth srl apre porte a 40 ragazzi del cantiere Generiamo lavoro

Roma, 24 giu 10:51 - (Agenzia Nova) - Dalle lezioni in aula a quelle sul campo. Domani, martedì 25 giugno 2019, i 40 ragazzi che stanno prendendo parte al percorso formativo... (Com) © Agenzia Nova - Riproduzione riservata null



Formazione: Acli Roma, domani Wurth srl apre porte a 40 ragazzi del cantiere Generiamo lavoro (2)

Roma, 24 giu 10:51 - (Agenzia Nova) - Dopo il pranzo è prevista la visita agli uffici commerciali, al settore della logistica e infine all'Art Forum Capena. Prenderanno parte... (Com) © Agenzia Nova - Riproduzione riservata



Generiamo lavORO: la Würth apre le porte a 40 ragazzi

Martedì 25 giugno 2019 i 40 ragazzi che stanno prendendo parte al percorso formativo del Cantiere Generiamo lavORO, finanziato dalla Regione Lazio con le risorse statali del Ministero del Lavoro e delle Politiche, e promosso dalle ACLI di Roma e dalla Pastorale Sociale della Diocesi di Roma, in collaborazione con Cisl di Roma Capitale e Rieti, Mcl Roma, Mlac Lazio, AC Roma, UCID Roma, Confcooperative Roma e Centro Elis, parteciperanno alla Work experience: il lavORO in azienda, che si terrà a partire dalle 10.00 presso la Würth srl, in viale della Buona Fortuna 2, a Capena, in provincia di Roma.

L'iniziativa è finalizzata a far entrare i giovani in contatto diretto con un'azienda di livello globale. Durante la giornata infatti avranno l'opportunità di vivere da vicino la realtà, visitando le diverse aree organizzative, dal commerciale alle risorse umane, fino ai reparti operativi, relazionandosi con gli operatori e con i manager che li gestiscono.

Il cantiere Generiamo lavORO, giunto quest'anno alla II edizione, si pone l'obiettivo di promuovere e rimettere al centro il lavoro dignitoso quale perno di cittadinanza e sviluppo integrale della persona e della comunità, con un approccio valoriale, educativo e al tempo stesso concreto, in grado di fornire ai giovani un kit di strumenti per facilitarne l'ingresso e la permanenza nel mondo del lavoro

Il programma della giornata prevede gli interventi di Roberto Cavosi, direttore vendite della Würth, di Silvia Cichella, area Risorse Umane, e di Fiammetta Rossi, responsabile dell'Ufficio Commerciale Würth. Dopo il pranzo è prevista la visita agli uffici commerciali, al settore della logistica e infine all'Art Forum Capena.

Prenderanno parte alla giornata anche Lidia Borzì, presidente delle ACLI di Roma aps, e don Francesco Pesce, incaricato dell'Ufficio per la pastorale sociale della Diocesi di Roma.

A commentare l'evento anche il direttore Vendite di Würth Italia Roberto Cavosi: "I giovani sono il futuro, ma soprattutto il nostro presente. Questo Würth lo sa bene, come dimostrano i nostri obiettivi ambiziosi: 150 assunzioni nel giro di un anno. Cerchiamo profili professionali con competenze in diversi ambiti e a vari livelli, tra cui in particolare nel digitale che, al contrario di quanto si possa pensare, non elimina posti di lavoro ma anzi li crea. Puntiamo ad un miglioramento continuo in tutti i settori, per questo crediamo che la crescita della nostra azienda vada di pari passo con lo sviluppo delle risorse che ne fanno parte. Con grande entusiasmo abbiamo aderito alla richiesta della presidente delle ACLI di Roma aps Lidia Borzì di sostenere questa importante iniziativa. Siamo felici di ospitare ragazzi giovani, svegli e volenterosi e ci auguriamo di riuscire a trasmettere loro l'importanza di acquisire una formazione solida e di sviluppare un atteggiamento positivo e intraprendente per costruire il proprio percorso professionale. Alla retorica domanda che si rivolge ai ragazzi 'cosa vorresti fare da grande?', Würth vorrebbe offrire una valida risposta proponendosi per loro come una straordinaria opportunità".



KRI: parola d'ordine "Volare"

E' stato il ritornello dell'intramontabile "Nel blu dipinto di blu" di Modugno a fare da sottofondo musicale ispiratore della Convention di Komatsu Rete Italia che si è conclusa ad Este (Pd). Una due giorni intensa che non solo ha riunito distributori e dealer, soci del Consorzio Komatsu Rete Italia. Ma ha anche chiuso un ciclo triennale e nominato un nuovo consiglio direttivo con il compito di guidare per altri tre anni la promozione del marchio giapponese in Italia.

Rivoluzione formazione

Nel corso della Convention è stato anche presentato un rivoluzionario progetto formativo, nato dalla collaborazione con il marchio Würt, della durata complessiva di 24 mesi, che prenderà l'avvio nel novembre 2019. Il progetto prevede 12 sessioni formative, 6 tecnico commerciali sul prodotto e 6 di management. Fin qui nulla di nuovo, La novità consiste nel fatto che per la prima volta nei programmi di un costruttore di macchine movimento terra, è stato introdotto il concetto di cultura generale, volto a formare una nuova classe dirigente. Una rete di veri e propri consulenti attivi su tutto il territorio nazionale con l'obiettivo di stimolare una crescita personale e professionale degli associati di KRI.

Il management di KRI canta all'unisono "Volare", colonna sonora della Convention

" Vogliamo formare gli uomini, non solo veicolare contenuti tecnici ", ha affermato Francesco Grassi che ha retto con successo il timone di KRI e ha ora ceduto lo scettro al nuovo presidente, Devis Varini, mantenendo la vice presidenza. " In questo percorso formativo rientra anche la lettura di libri, il teatro, la visita a mostre ed eventi culturali. Per aprire la nostra mente e renderla più flessibile, preparata, veloce nella negoziazione, attenta a cogliere i bisogni del cliente, proattiva e comunicativa, in un'ottica di relazione win win con i propri interlocutori. E' un nuovo progetto. Un esperimento. Un impegno. Una partnership. Una sfida. Ma noi vogliamo.... volare



Giovani: Acli Roma, martedì la Würth apre le porte ai 40 partecipanti al cantiere “Generiamo lavOro”

Martedì prossimo i 40 ragazzi che stanno prendendo parte al percorso formativo del cantiere “Generiamo lavOro”, promosso dalle Acli di Roma, passeranno dalle lezioni in aula a quelle sul campo. Parteciperanno, infatti, alla “Work experience: il lavOro in azienda”, che si terrà a partire dalle 10, presso la ditta **Würth** a Capena (Roma). L’iniziativa è finalizzata a far entrare i giovani in contatto diretto con un’azienda di livello globale. Durante la giornata infatti avranno l’opportunità di vivere da vicino la realtà, visitando le diverse aree organizzative, dal commerciale alle risorse umane, fino ai reparti operativi, relazionandosi con gli operatori e con i manager che li gestiscono. Giunto quest’anno alla seconda edizione, il cantiere “Generiamo lavOro” si pone l’obiettivo di promuovere e rimettere al centro il lavoro dignitoso quale perno di cittadinanza e sviluppo integrale della persona e della comunità, con un approccio valoriale, educativo e al tempo stesso concreto, in grado di fornire ai giovani un kit di strumenti per facilitarne l’ingresso e la permanenza nel mondo del lavoro. Il programma della giornata prevede gli interventi di Roberto Cavosi, direttore vendite, di Silvia Cichella (risorse umane), Fiammetta Rossi (ufficio commerciale), Lidia Borzi (presidente Acli Roma) e don Francesco Pesce, incaricato dell’ufficio per la pastorale sociale della diocesi di Roma. “La peculiarità di questa iniziativa – spiega Borzi – consiste nel combinare momenti di studio, approfondimento e testimonianze ad altri di work experience, di cui questa giornata alla **Würth** rappresenta il passaggio più significativo. In questa grande multinazionale i ragazzi avranno la fortuna, non solo di incontrare dei professionisti che potranno insegnarli tanto, ma di toccare con mano una delle aziende più importanti a livello mondiale, osservando in prima persona come si muove una realtà di queste dimensioni”.



Sociale: Acli Roma, 25 giugno Wurth apre le porte a ragazzi cantiere "Generiamo lavoro"

Roma, 21 giu 10:23 - (Agenzia Nova) - Dalle lezioni in aula a quelle sul campo. Martedì 25 giugno 2019 i 40 ragazzi che stanno prendendo parte al percorso formativo del cantiere... (Com)
© Agenzia Nova - Riproduzione riservata null



Sociale: Acli Roma, 25 giugno Würth apre le porte a ragazzi cantiere "Generiamo lavoro" (2)

Roma, 21 giu 10:23 - (Agenzia Nova) - Il programma della giornata prevede gli interventi di Roberto Cavosi, Direttore vendite della **Würth**, di Silvia Cichella, area Risorse umane,... (Com)
© Agenzia Nova - Riproduzione riservata null



Sociale: Acli Roma, 25 giugno Wurth apre le porte a ragazzi cantiere "Generiamo lavoro" (3)

Roma, 21 giu 10:23 - (Agenzia Nova) - A commentare l'evento anche il Direttore vendite di **Wurth** Italia Roberto Cavosi: "I giovani sono il futuro, ma soprattutto il nostro presente.... (Com)
© Agenzia Nova - Riproduzione riservata null



Microsoft Technologic Center - Innovation Day 4.0 | Hevolus Innovation - Würth Italia

-...



Siamo lieti di invitarla all'Innovation Day 4.0 promosso da Hevolus Innovation e Würth Italia. Nella cornice ipertecnologica della Microsoft House, il tempio milanese dell'innovazione, saranno presentati dal vivo use cases reali dei più innovativi progetti internazionali basati sull'utilizzo di tecnologie e dispositivi intelligenti, dalla mixed reality, ai servizi Azure, a Dynamics 365 ai visori HoloLens. La aspettiamo!



Komatsu fa ancora più Rete in Italia [FOTOGALLERY]



Tutta la rete Komatsu d'Italia si è riunita a Este (PD) per eleggere il Consiglio direttivo di Consorzio Komatsu Rete Italia per i prossimi anni di attività. Prima dell'apertura dei lavori il Presidente di Komatsu Europe Mas Morishita ha ringraziato tutti i presenti per il lavoro fantastico fatto negli ultimi cinque anni quadruplicando le vendite, raddoppiando la penetrazione di mercato per le macchine heavy e più che raddoppiando la penetrazione nella fascia delle Utility.



Nuovo consiglio direttivo

Per statuto il consiglio di Komatsu Rete Italia deve essere composto da 6 persone: 4 rappresentanti dei distributori e due per la rete dei dealer. Gli eletti sono Francesco Grassi del distributore GIS, Devis Varini del distributore Varini, Basilio Ricciardello del distributore Co.m.edil, Giacomo Maugeri del distributore Maugeri Macchine e i concessionari rappresentati da Giovanni Lucchiarri della Fratelli Lucchiarri e Pasquale Baffoni della Maior.

Progetto di formazione Grande Venditore

La collaborazione tra Komatsu Rete Italia e il fornitore **Würth** trova nuove vie e diventa un'opportunità di formazione manageriale per 25 uomini della squadra Komatsu nazionale!

Il percorso avrà una durata di 24 mesi alternando soluzioni di formazione tecnico-commerciale a sessioni di cultura generale e crescita. Si tratta di un'iniziativa molto interessante su cui vi terremo aggiornati!



Wurth: 150 posti di lavoro in Italia

Nuove opportunità professionali per vari profili con **Wurth**. L'azienda tedesca, che si occupa di vendita di sistemi per montaggio e fissaggio, assumerà 150 nuove risorse in Italia, dove ha sedi in Trentino Alto Adige, Lazio ed Emilia Romagna. Il recruiting si concluderà nei prossimi 12 mesi ma diverse selezioni sono già aperte e hanno carattere di urgenza.

Ecco cosa sapere e come candidarsi alle offerte di lavoro **Wurth**.

WURTH LAVORO CON PIANO ASSUNZIONI 2019 2020

In una recente intervista rilasciata a RTL per la rubrica "Il post in fabbrica", Nicola Piazza, amministratore delegato della filiale italiana del Gruppo, ha annunciato il nuovo piano di assunzioni **Wurth** Italia. L'azienda ha in programma di selezionare nuovo personale da inserire presso le proprie sedi italiane. Si tratta di una importante iniziativa di reclutamento, che darà lavoro a 150 persone. I posti di lavoro da coprire sono rivolti a diversi profili, il cui inserimento sarà portato a termine da qui ad un anno.

FIGURE RICHIESTE

Le opportunità di lavoro in Italia presso l'azienda riguardano, in buona parte, figure legate all'ambito digitale, per le quali la ricerca ha carattere di forte urgenza. I profili richiesti sono i seguenti:

content specialist; seo sem; digital marketing; web designer; sviluppatori web; analisti IT.

Altre posizioni riguardano, invece, figure tecniche e personale per il customer service. I ruoli da coprire sono i seguenti:

ingegneri logistici; ingegneri edili; termotecnici; addetti alla consulenza clienti.

SEDI DI LAVORO

I nuovi assunti saranno inseriti, con ogni probabilità, presso le sedi del Gruppo presenti sul territorio nazionale. **Wurth**, infatti, possiede una sede a Terlan (Belluno) e due centri logistici, uno a Capena

(Roma) e uno a Crespellano (Bologna).

L'AZIENDA

Wurth Italia fa parte del Gruppo tedesco **Wurth**, leader mondiale nella distribuzione diretta di prodotti e sistemi professionali per il fissaggio e il montaggio. Sul territorio nazionale l'azienda ha 3 sedi, 150 punti vendita e quasi 3500 dipendenti. Distribuisce una gamma di circa 125 mila prodotti per i settori commerciale, costruzioni, industria e automotive, e, parallelamente, offre servizi di consulenza, assistenza e formazione per commercianti.

CANDIDATURE

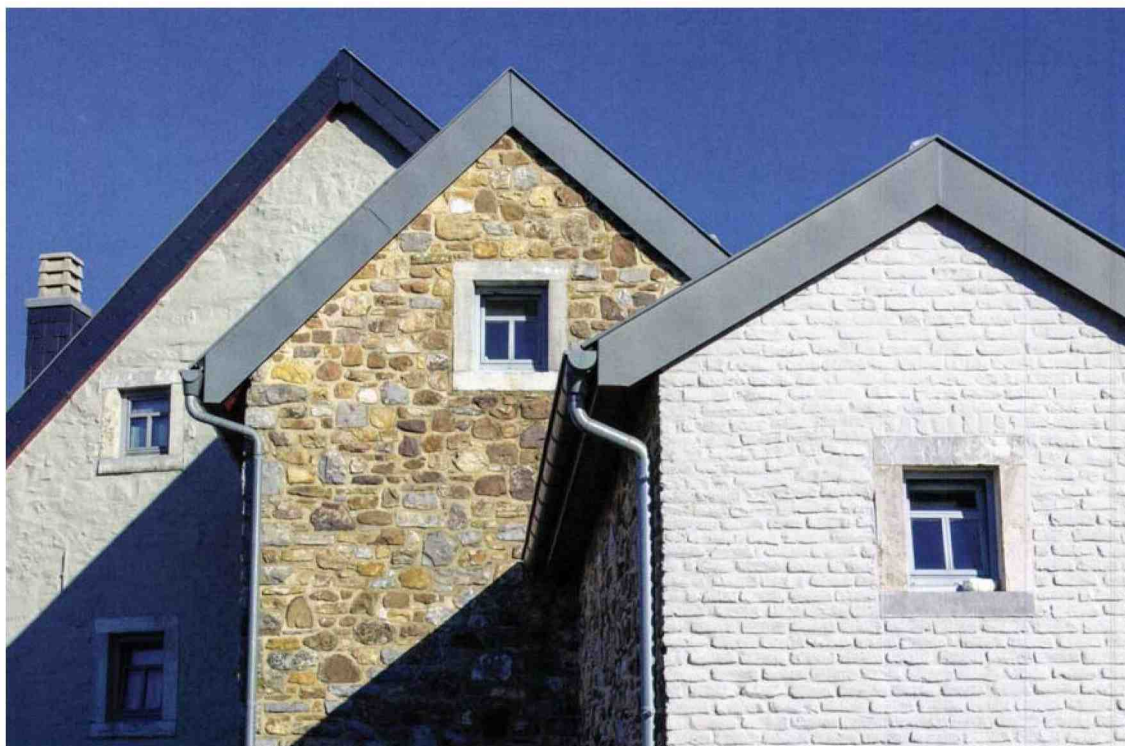
Gli interessati alle opportunità di lavoro **Wurth** Italia possono visitare la pagina dedicata alle selezioni di personale (Lavora con noi) sul sito web del Gruppo. Da qui è possibile candidarsi alle posizioni aperte, compilando il modulo online per inviare il cv in risposta agli annunci di interesse, oppure presentare una autocandidatura.

Vi segnaliamo che sul portale web dell'azienda sono attive diverse selezioni **Wurth** per assunzioni in vari settori, tra cui quello commerciale e quello amministrativo. Per ulteriori informazioni, mettiamo a vostra disposizione questo approfondimento sulle assunzioni **Wurth**, con notizie utili su figure richieste e modalità di recruiting.



Piscina a Egna, si tratta per i contributi

Egna. «Sull'auspicato impianto sportivo con piscina coperta che il paese di Egna intende realizzare - scrive la consigliera comunale Patrizia Coletti - ho preso contatti, su incarico del sindaco Horst Pichler, per poter ottenere un contributo finanziario attraverso i canali aperti con il riconoscimento di „comune europeo dello sport“ conseguito grazie al progetto sportivo che ho seguito lo scorso anno e che ci ha incoronato „Comune europeo dello Sport“. Dopo aver contattato il presidente della commissione Aces è stata predisposta una relazione inerente il progetto per l'impianto sportivo con piscina coperta collegato all'esistente zona sportiva dove trovano attualmente sede il palazzo del ghiaccio **Würth** Arena e la piscina all'aperto „Lido“, nonchè relazionato sui passi intermedi che si sono fatti in base a quanto previsto dagli obiettivi Aces. Le trattative con i comuni limitrofi ai fini della partecipazione alla spesa del progetto sono state ultimate e hanno dato un esito positivo, nel senso che gli stessi hanno acconsentito a partecipare alla spesa nella misura che si esprime con un parametro legato alla distanza chilometrica al centro sportivo di Egna. È stato chiesto un contributo da parte della Provincia Avremo modo di informare e presentare il progetto quando saranno stati definite le ultime fasi e ci auspichiamo di poter iniziare i lavori non appena avremo a disposizione l'entità definitiva dei finanziamenti da parte dei vari enti. Il Comune è alla ricerca di uno spazio adeguato per allestire un campo pratica per il golf».



Prove di resistenza

Componenti edilizi antieffrazione in murature di mattoni a elevato isolamento termico, quali sono le proprietà richieste per un'ideale installazione? Ecco il punto dell'Istituto ift di Rosenheim/by Norbert Sack, ift Rosenheim

La verifica e la classificazione delle proprietà antieffrazione dei serramenti esterni sono regolate a livello europeo dalla serie di norme EN 1627-1630.

Nella prefazione della normativa EN 1627 viene definita, a seconda della classe di resistenza del componente edilizio, la muratura più idonea per la sua installazione in base a specifiche quali lo spessore della parete, classe di resistenza a compressione e di densità apparente dei mattoni, e gruppo di malte (Tabella 1).

I requisiti imposti dal regolamento sul risparmio energetico in materia di riduzione della dispersione di calore per trasmissione da parte dell'involucro edilizio diventano sempre più rigidi, e sono accompagnati da una continua ottimizzazione delle proprietà termococonduttive dei moderni mattoni. Di conseguenza, le nuove murature in mattoni vengono realizzate in classi di resistenza a compressione e di densità apparente minori, non contemplate nella tabella contenuta nella norma EN 1627. Al momento, pertanto,

l'installazione di componenti edilizi antieffrazione nelle moderne murature in mattoni a elevato isolamento termico non è soggetta ad alcuna normativa.

Progetto di ricerca

Dall'estate 2016, l'istituto ift Rosenheim è impegnato a portare avanti un progetto di ricerca dal titolo "Dispositivi antieffrazione e muratura in mattoni a isolamento termico elevato: analisi della situazione attuale ed elaborazione di criteri

Tabella 1 - Proprietà richieste per i muri massicci in base alla classe di resistenza del componente edilizio da montare

Classe di resistenza del componente edilizio a norma DIN EN 1627	Pareti circostanti					Spessore nominale mm min.	Classe di resistenza min.
	in muratura a norma DIN 1053-1				in cemento armato a norma DIN 1045		
	Spessore parete (senza intonaco) mm	Classe di resistenza a compressione dei mattoni (CPC)	Classe di densità apparente dei mattoni (CDA)	Gruppo di malte (GM)			
RC 1 N RC 2 N RC 2	≥ 115	≥ 12	-	min. GM II/malte a strato sottile (MSS)	≥ 100	B15	
RC 3	≥ 115	≥ 12	-	min. GM II/MSS	≥ 120	B15	
RC 4	≥ 240	≥ 12	-	min. GM II/MSS	≥ 140	B15	
RC 5	≥ 240	≥ 20	≥ 1,8	MSS	≥ 140	B15	
RC 6	≥ 240 ^{a)}	≥ 20	≥ 1,8	MSS	≥ 140	B15	

^{a)} Utilizzabile sui formati con altezza pari a 238 mm, 498 mm, 623 mm e 648 mm

costruttivi e prestazionali". Il progetto si propone di svolgere uno studio a 360 gradi al fine di riuscire a formulare alcune affermazioni generali sull'idoneità delle murature in mattoni a elevato isolamento termico in vista dell'installazione di componenti edilizi antieffrazione conformi alla normativa EN 1627. Lo studio si concentra in modo particolare sulle classi di resistenza RC2 e RC3. Il progetto è finanziato dal Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (, nel quadro della Forschungsinitiative Zukunft Bau (iniziativa di ricerca sull'edilizia del futuro), mentre le aziende PaX AG, Adolf Wirth GmbH & Co. KG e Arbeitsgemeinschaft Mauerziegel lo promuovono in veste di partner industriali.

Metodo

Lo studio pratico si propone di verificare, in conformità con la normativa N 1627, il comportamento dei componenti edilizi antieffrazione già classificati appartenenti alle classi di resistenza RC2 e RC3 in una situazione di installazione reale, ovvero inseriti in diverse tipologie di pareti in muratura di mattoni termoisolante. La procedura di analisi della resistenza dei provini, sottoposti a carico statico e dinamico in conformità con le norme EN 1628 e EN 1629, viene verificata sul componente edilizio come prescritto dalla normativa. Inoltre, viene applicata una procedura estesa per la valutazione della resistenza a un eventuale attacco manuale in base alla norma EN 1630.

Il test viene eseguito "dall'interno verso l'esterno": ciò significa che il componente edilizio viene sottoposto soltanto a una prova di resistenza regolare, in base alla classe di resistenza in cui esso rientra. In questo contesto, l'obiettivo



I requisiti imposti dal regolamento sul risparmio energetico in materia di riduzione della dispersione di calore per trasmissione da parte dell'involucro edilizio diventano sempre più rigidi

consiste nel verificare se il montaggio all'interno di una muratura di mattoni idonea influisca sulla classe di resistenza del serramento stesso, rispetto all'installazione in un normale telaio di prova rigido.

Successivamente, vengono esaminati la sede in cui il serramento verrà installato, i fissaggi e l'ancoraggio dei fissaggi nei mattoni. Nell'ambito del progetto di ricerca, viene eseguito anche un attacco in corrispondenza della parete con l'obiettivo di praticare un'apertura idonea al passaggio. Per questo tipo di attacchi non contemplati dalla normativa viene utilizzato il set di attrezzi previsto dalla classe di appartenenza del serramento.

Materiali impiegati

Mattoni

Finora, per i muri con spessore pari a 365 mm, sono stati utilizzati mattoni forati, mattoni semipièni riempiti e mattoni forati riempiti. Le classi di resistenza a compressione variano da 6 a 10, mentre le classi di densità apparente sono comprese tra 0,5 e 0,65. (Tabella 2)

Finestre

Sono state testate finestre a ribalta e ad anta ribalta in materiale plastico appartenenti alle classi di resistenza RC2 e RC3. Le dimensioni dei serramenti, pari a circa 0,5 m x 0,75 m, circa 1 m x 2 m, e circa 1 m x 2 m, sono state scelte sulla base di considerazioni tecniche, legate alla ferramenta, e pratiche.



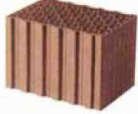


Montaggio

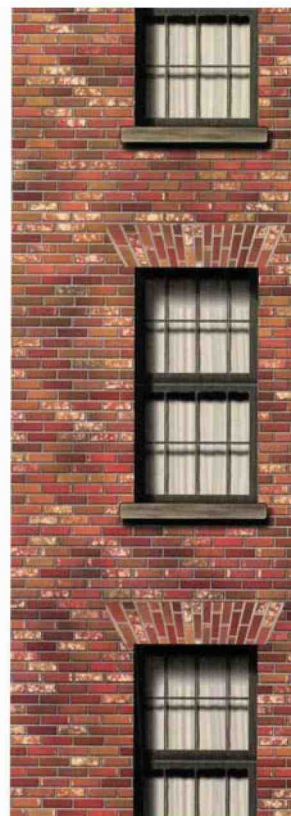
Le finestre sono state installate nella sezione centrale dell'intradosso. Lateralmente, è stato eseguito un montaggio passante con viti per montaggio distanziato modello Würth AMO Combi 7,0/11,5 e relativi tasselli in plastica. Sul lato inferiore, è stata utilizzata la staffa di montaggio Würth JB-DK, ancorata nel lato interno della parete applicando un angolo di deflessione. L'ampiezza della scanalatura per il montaggio corrispondeva a circa 20 mm. Per i serramenti appartenenti alla classe di resistenza RC2, non è stato applicato alcun riempimento resistente a compressione tra il telaio fisso e la muratura. Nell'area superiore del telaio fisso non è stato applicato alcun fissaggio in modo tale da simulare la presenza di un cassonetto per tapparella. Per i serramenti appartenenti alla classe di resistenza RC3, i componenti sono stati ancorati lungo il lato superiore con montaggio passante (viti AMO Combi 7,0/11,5 e relativi tasselli in plastica) in un architrave termoisolato in mattoni. Attorno ai punti di fissaggio è stato applicato un riempimento resistente a compressione. Nella parte inferiore, oltre alla staffa di montaggio, è stato testato anche l'ancoraggio in un architrave termoisolato in mattoni capovolto.

Struttura delle pareti

Sono state erette diverse sezioni di parete; successivamente sono state installate le finestre al loro interno, e sono state ricoperte di intonaco per esterni fino al telaio fisso. Sono state quindi testate diverse varianti, a partire dalle strutture rivestite con intonaco

Tabella 2 Tipologie di mattoni testate

Nome	Immagine	Proprietà (le proprietà sono state determinate su mattoni provenienti dal medesimo lotto)
Unipor Coriso W07		Classe di resistenza a compressione 6 Classe di densità apparente 0,60
Purus PL-075		Classe di resistenza a compressione 10 Classe di densità apparente 0,65
Pianziegel U9		Classe di resistenza a compressione 6 Classe di densità apparente 0,65
Thermopor TV9		Classe di resistenza a compressione 8 Classe di densità apparente 0,65
Thermopor TV7		Classe di resistenza a compressione 6 Classe di densità apparente 0,50



Riferimenti normativi

EN 1627:2011-09

Porte pedonali, finestre, facciate continue, inferriate e chiusure oscuranti - Resistenza all'effrazione - Requisiti e classificazione)

EN 1628:2016-03

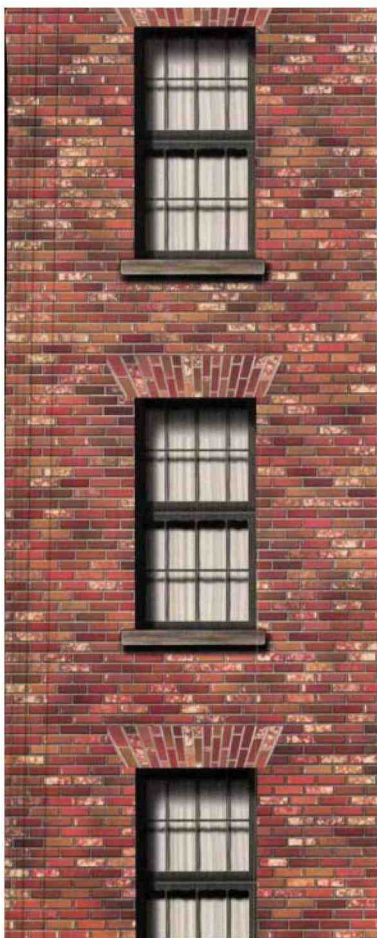
Porte pedonali, finestre, facciate continue, inferriate e chiusure oscuranti - Resistenza all'effrazione - Metodo di prova per la determinazione della resistenza sotto carico statico.

EN 1629:2016-03

Porte pedonali, finestre, facciate continue, inferriate e chiusure oscuranti - Resistenza all'effrazione - Metodo di prova per la determinazione della resistenza sotto carico dinamico.

EN 1630:2016-03

Porte pedonali, finestre, facciate continue, inferriate e chiusure oscuranti - Resistenza all'effrazione - Metodo di prova per la determinazione della resistenza all'azione manuale di effrazione.



leggero monostrato fino a quelle con intonaco leggero multistrato e con intonaco di rinforzo. Sulle superfici interne della parete e dell'intradosso non è stato, in linea di massima, applicato alcun intonaco. Delle 20 strutture previste, la cui configurazione dipende sempre dagli esiti delle prove precedenti, ne sono già state testate 16.

Esiti

I mattoni utilizzati non hanno influito sul raggiungimento, per i serramenti, della classe di resistenza RC2. Soltanto nel caso dell'intradosso rivestito con una prima mano di intonaco leggero di tipo 2, non è stato possibile divellere la finestra dalla parete o creare un'apertura idonea al passaggio. Anche le pareti intonacate con questa tecnica hanno resistito all'attacco. La figura 1 illustra i danni subiti dal serramento.



Figura 1

Immagine a sinistra

Danni derivanti dalla prova manuale nella classe di resistenza RC2.

Immagine a destra

Danni derivanti dalla prova manuale nella classe di resistenza RC3.

L'impiego dei mattoni testati non ha influito nemmeno sul raggiungimento, da parte delle finestre, della classe di resistenza RC3. Un attacco diretto con il grimaldello è riuscito (nel caso dell'intradosso rivestito con un solo strato di intonaco leggero) a esporre e deformare gli elementi di fissaggio. Di conseguenza, è stato possibile estrarre dalla parete gli elementi più piccoli, con un numero ridotto di punti di fissaggio, entro il tempo previsto per la prova di resistenza. Uno strato di rinforzo aggiuntivo (5 mm di intonaco leggero CS III con l'inserimento di un tessuto di rinforzo) ha consentito di impedire la rottura della finestra entro il tempo pre-

visto per la prova di resistenza; inoltre, ha resistito all'attacco anche la superficie della parete. Nella figura a destra è visibile un componente edilizio danneggiato da un attacco.

Sulla base degli esiti forniti finora dai test, è stata presentata al comitato specchio tedesco NA 005-09-02 AA per la protezione contro le effrazioni, una proposta di estensione della tabella NA.2 contenuta nella normativa DIN EN 1627 (v. Tabella 2). Considerando l'evoluzione attuale del dibattito, tale estensione dovrebbe essere implementata con la prossima revisione, prevista entro il 2019, dell'allegato nazionale della norma EN 1627. (Tabella 3)

Tabella 3 Proposta di rielaborazione della Tabella NA.2 contenuta nella norma DIN EN 1627 (le modifiche proposte sono riportate in rosso e in corsivo).

Classe di resistenza a norma DIN EN 1627	Pareti circostanti in muratura a norma DIN 1053-1 o DIN EN 1996			
	Spessore parete (senza intonaco) mm	Classe di resistenza a compressione dei mattoni (CPC)	Classe di densità apparente dei mattoni (CDA)	Gruppo di malte (GM) e intonaco esterno ^{e)}
RC 1 N	≥ 115	≥ 12	-	min. GM II/malte a strato sottile (MSS)
RC 2 N	≥ 6 ^{b)}	≥ 0,50 ^{b)}	min. GM II/MSS e intonaco esterno ^{c)}	
RC 2 ^{b)}	≥ 6 ^{b)}	≥ 0,50 ^{b)}	min. GM II/MSS e intonaco esterno ^{c)}	
RC 3	≥ 115	≥ 12	-	min. GM II/MSS
RC 3 ^{b)}	≥ 6 ^{b)}	≥ 0,50 ^{b)}	min. GM II/MSS e intonaco esterno ^{c)}	
RC 4	≥ 240	≥ 12	-	min. GM II/MSS
RC 5	≥ 240	≥ 20	≥ 1,8	MSS
RC 6	≥ 240 ^{a)}	≥ 20	≥ 1,8	MSS

^{a)} Utilizzabile sui formati con altezza pari a 248 mm, 498 mm, 623 mm e 648 mm

^{b)} Valido per mattoni a norma EN 771-1 o con approvazione edilizia generale. Montaggio del componente edilizio nella sezione centrale della parete.

^{c)} All'esterno sono necessari almeno 20 mm di intonaco leggero di tipo II con resistenza a compressione CS II.

^{d)} All'esterno sono necessari almeno 20 mm di intonaco leggero di tipo II con resistenza a compressione CS II, oltre ad almeno 5 mm di malta per intonaco leggero con resistenza a compressione CS III con l'inserimento di un tessuto di rinforzo come strato di intonaco finale.

^{e)} Lo strato di intonaco esterno va applicato sulla superficie della parete e nell'intradosso, fino al telaio fisso della finestra.



La presa di posizione

Piscina a Egna, si tratta per i contributi

EGNA. «Sull'auspicio impianto sportivo con piscina coperta che il paese di Egna intende realizzare - scrive la consigliera comunale Patrizia Coletti - ho preso contatti, su incarico del sindaco Horst Pichler, per poter ottenere un contributo finanziario attraverso i canali aperti con il riconoscimento di „comune europeo dello sport“ conseguito grazie al progetto sportivo che ho seguito lo scorso anno e che ci ha incoronato „Comune europeo dello Sport“. Dopo aver contattato il presidente della commissione

Aces è stata predisposta una relazione inerente il progetto per l'impianto sportivo con piscina coperta collegato all'esistente zona sportiva dove trovano attualmente sede il palazzo del ghiaccio Würth Arena e la piscina all'aperto „Lido“, nonché relazionato sui passi intermedi che si sono fatti in base a quanto previsto dagli obiettivi Aces. Le trattative con i comuni limitrofi ai fini della partecipazione alla spesa del progetto sono state ultimate e hanno dato un esito positivo, nel senso che gli stessi hanno acconsentito a

partecipare alla spesa nella misura che si esprime con un parametro legato alla distanza chilometrica al centro sportivo di Egna. È stato chiesto un contributo da parte della Provincia Avremo modo di informare e presentare il progetto quando saranno stati definite le ultime fasi e ci auspichiamo di poter iniziare i lavori non appena avremo a disposizione l'entità definitiva dei finanzia-

menti da parte dei vari enti. Il Comune è alla ricerca di uno spazio adeguato per allestire un campo pratica per il golf».



• Patrizia Coletti



Questo sito utilizza cookies, necessari al corretto funzionamento: proseguendo con la navigazione acconsenti al loro utilizzo. Per disabilitarli leggi l'informativa estesa. Accetta e prosegui

Kblue entra nel gruppo Würth



Materie prime pregiate
e tecnologia **KNX**



Tense
TOP DESIGN SWITCHES

NAVIGATE



Home » Sala stampa » Kblue entra nel gruppo Würth



Domotic for Simplicity



WÜRTH

Kblue entra nel gruppo Würth





■ VERCELLI / Una giornata di studio alla Confartigianato

Serramenti e costruzioni Seminario per le aziende

Cento imprenditori e professionisti hanno partecipato alla giornata di studi sulle nuove norme e tecniche per serramenti e costruzioni svoltasi nella sede di Vercelli di Confartigianato. L'incontro si è avviato con i saluti del presidente di Confartigianato Imprese Piemonte Orientale **Michele Giovanardi** e del presidente di Confartigianato Imprese Piemonte **Giorgio Felici** che si è complimentato con lui per il lavoro svolto: «È un onore far parte di un sistema comune». Poi ha lanciato un invito alle professioniste e imprenditrici in sala: «Siete tante ed è un bel segnale perché purtroppo l'Italia non ha una politica *ad hoc* per sviluppare l'imprenditoria femminile. Vi chiedo di partecipare alla vita associativa perché c'è bisogno di voi».

Samuele Broglio, presidente di Confartigianato Legno Arredo ha sottolineato: «Non fa piacere a nessuno parlare di normative ma è importante che progettisti e artigiani riescano a utilizzare una lingua comune su questo tema così complesso».

Nel corso dell'evento hanno parlato **Paolo Bar-**

bieri, responsabile tecnico serramento di **Wurth Italia**, e **Piero Berlanda**, amministratore delegato Dartwin. Il dibattito è stato moderato da **Ennio Braicovich**, direttore editoriale di riviste del settore come *Guidafinestra*.

Le nuove norme che riguardano le costruzioni sono state il tema del pomeriggio alla giornata di studio "Piemonte & serramenti" con interventi di **Mario Bergamini**, **Claudio Migliavacca** e del presidente di Confartigianato Legno **Arredo Samuele Broglio**.



Il tavolo dei relatori e la nutrita platea al seminario dedicato a serramenti e costruzioni



Abbiamo aggiornato l'informativa sulla privacy, ti consigliamo di prenderne visione cliccando qui. Il sito di **RTL 102.5** utilizza cookie nostri e di terze parti per finalità pubblicitarie e di profilazione. Cliccando "**Accetto**" presti il consenso all'utilizzo dei suddetti cookie, cliccando "**Non accetto**" la tua navigazione non sarà soggetta a questo tipo di monitoraggio. Potrai cambiare questa impostazione in qualsiasi momento all'interno della pagina "**Cookie Policy**" accessibile attraverso il link presente in fondo ad ogni pagina del sito web. **Clicca qui** per maggiori informazioni.

ACETTO

NON ACCETTO

VERY NORMAL PEOPLE

[HOME](#) • [POLITICA](#) • [CRONACA](#) • [ESTERI](#) • [SPETTACOLI](#) • [SPORT](#) • [SOCIETÀ](#) • [TRAFFICO](#)

12 GIUGNO 2019

[POLITICA](#) / [ECONOMIA](#)

Il post in fabbrica, Würth Italia offre 150 posti di lavoro

Ospite di Non Stop News Nicola Piazza, amministratore delegato dell'azienda leader nella distribuzione di prodotti e sistemi professionali per fissaggio e montaggio

Stamattina, in Non Stop News, per la rubrica Il post in fabbrica, è stata ospite in studio a Roma, Nicola Piazza, amministratore delegato di Würth Italia. La terza azienda più grande del gruppo tedesco Würth, leader mondiale nella distribuzione di prodotti e sistemi professionali per fissaggio e montaggio. In Italia Würth ha una sede a Terlano, vicino a Bolzano, e un avanzatissimo centro logistico a Capena, provincia di Roma. Nel nostro Paese l'azienda conta circa 3500 dipendenti e ne cerca 150 nei prossimi 12 mesi, con alcune figure richieste con forte urgenza, specie in ambito digitale: "Cerchiamo figure professionali nell'ambito del content specialist, seo sem, digital marketing, web designer, sviluppo web, analisti it. Non è vero che il mondo digitale elimina posti di lavoro". Posizioni aperte anche per ingegneri logistici, edili, termotecnici e personali che dia consulenza ai clienti. I curricula per le candidature possono essere inviati a www.unimpiego.it/ilpostinfabbrica. L'appuntamento con Il post in fabbrica torna su RTL 102.5 mercoledì prossimo alle ore 7.45.



Iscriviti alla Newsletter



Leggi la Digital Edition



Val allo shop



Coibentazione termica superiore

HÖRMANN
Porte • Portoni • Sistemi di chiusura

HOME



Accedi

NEWS

News

Come si installa

Come si installa

EXTRA

Piemonte & Serramenti ha fatto il bis

PRODOTTI E AZIENDE

11 giugno 2019



PRODOTTI

WEB TV

EVENTI

BLOG

SERRAMENTOUR



Evento organizzato in collaborazione con Confartigianato Imprese Piemonte e DBInformation (con le riviste NuovaFinestra, ShowRoom Porte&Finestre e il sito guidafinestra), Piemonte&Serramenti ribadisce la sua vicinanza al territorio con il successo del secondo evento tenutosi a Vercelli venerdì scorso

Piemonte & Serramenti centra nuovamente il proprio obiettivo con un evento a Vercelli dopo il convegno di Cherasco di dieci giorni fa. Venerdì 7 giugno, [Confartigianato Imprese](#) Piemonte Orientale ha infatti messo a disposizione la propria bella sede di Corso Magenta 40 a Vercelli agli artigiani attivi nel settore serramentistico per un doppio appuntamento formativo/informativo.

La mattinata si è aperta con l'incontro Piemonte & Serramenti organizzato in collaborazione con NuovaFinestra, ShowRoom Porte&Finestre e il sito guidafinestra: il secondo appuntamento del seminario "Aggiornamenti su posa in opera, sicurezza e prestazioni del vetro, trasmittanza termica. Come rimanere sul mercato?", già organizzato a fine maggio in provincia di Cuneo (vedi [news](#)). Evento che ha visto la partecipazione come relatori, in ordine di apparizione: Piero Berlanda di Dartwin, Paolo Barbieri di Würth Italia e Samuele Broglio, presidente Confartigianato Piemonte Legno e Normatore UNI e CEN, moderati dal direttore Ennio Braicovich, aperto ad artigiani, falegnami, serramentisti, carpentieri e progettisti. Un centinaio di presenti. Interessante la composizione della sala: 70% serramentisti e

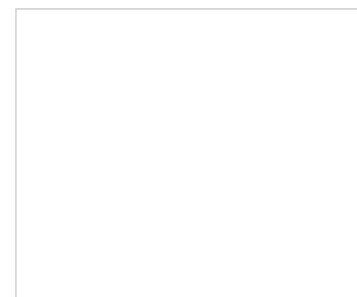


Giorgio Felici

CONSIGLIATO

FORUM
involucro serramenti

Forum Involucro Serramenti.
Appuntamento a MADEexpo 2019



TAG

#serramenti 364

#finestre 242

#porte per interni 233

#Unicmi 185

#finestre in pvc 185

#porte 184



falegnami e 30% progettisti e affini.



Michele Giovanardi

Coinvolti nella sessione pomeridiana a cura di Confartigianato i soli soci che si sono tratti per un incontro sulle NTC dal titolo: "Le Nuove Norme Tecniche per le Costruzioni: principi, novità e applicazioni per il comparto artigiano e nella regolamentazione dei rapporti con i professionisti".

Prima di entrare nel vivo dell'incontro, Giorgio Felici, presidente Confartigianato Piemonte, ha salutato e ringraziato i presenti evidenziando l'importanza di questi eventi che fanno bene al settore e Michele Giovanardi, presidente di Confartigianato Imprese Piemonte Orientale, che ha sottolineato i motivi che hanno spinto a organizzare questi incontri, facendo un quadro del settore profondamente mutato nel corso degli ultimi 20 anni.

Focus quindi, per Piemonte & Serramenti sulla posa in opera e sulle sue diverse declinazioni. Paolo Barbieri responsabile tecnico della divisione serramenti di Würth Italia, ha parlato dei nodi di posa, dei prodotti e materiali per realizzarla a norma e delle possibili problematiche nei casi di ristrutturazione. È sceso nel dettaglio del software Frame Simulator dedicato a serramentisti e posatori Pietro Berlanda amministratore delegato di Dartwin che ha parlato di trasmittanza termica e necessità di determinare la prestazione dell'involucro in maniera semplice e immediata. Non ha mancato di accennare alla prossima discesa dei valori di trasmittanza termica dei serramenti prevista dal Decreto Requisiti Minimi. Ha chiuso la mattinata Samuele Broglio con un intervento dedicato alla norma UNI 10818, non una novità ma sempre molto attuale perché ancora poco conosciuta, entrando nello specifico dei ruoli e delle responsabilità nel processo di posa in opera del serramento.



Samuele Broglio



Marco Vietti illustra la propria vicenda

Qualche accenno è stato lanciato al DL 106, alias Decreto Sanzioni, soprattutto per quanto riguarda le porte sulle vie di fuga che vanno prodotte sotto sistema 1. Fatto sconosciuto ai più: progettisti, imprese, committenti, direttori lavori e, duole dirlo, anche ai serramentisti. A questo riguardo è stata più che opportuna la testimonianza, non prevista a programma, di Marco Vietti, falegname di Bee (Verbania), e socio Confartigianato, che ha qualificato la propria produzione di porte sulle vie di fuga fin dal dicembre 2010 (vedi articolo su Nuova Finestra di giugno 2019). Una certificazione che ha coraggiosamente mantenuto anche negli anni in cui non ha venduto una sola porta di emergenza. Anche se proprio per l'edificio scolastico del comune di Bee si è visto negare un lavoro di porte sulle vie di fuga a favore di qualcuno che non aveva qualificato i propri prodotti sotto sistema 1!

La platea, attenta e numerosa si è accesa in un dibattito conclusivo durato più di un'ora imperniato sulle tante patologie che costellano il mondo del serramento: da quelle dovute a una cattiva posa, a quelle imputabili a un cattivo progetto, a quelle ...documentali, laddove una scarsa attenzione ai documenti, alle relazioni scritte, ai rapporti di cantieri spesso si traduce in un boomerang per il serramentista perché oramai clienti, imprese, progettisti tendono a perdonare sempre di meno.



Platea attenta e coinvolta



Relatori e organizzatori ringraziano i presenti

Conclusioni a cura di Alessandro Scandella, vero animus della manifestazione assieme a Monica Molina, responsabile della formazione per Confartigianato Piemonte Orientale e al serramentista Roberto Ceffa. La promessa è di ripetere eventi simili nel futuro concentrandoli su temi specifici come la progettazione della posa, il calcolo dei valori Uf e la simulazione dei nodi di posa al computer, la formazione del personale di posa legata alle norme in arrivo. I temi non mancano certamente. La qualificazione professionale di serramentisti, falegnami e carpentieri è all'ordine del giorno.

In definitiva, Piemonte & Serramenti alla prima esperienza si è confermata come manifestazione di pregio di Confartigianato Piemonte al cui successo ha fornito volentieri il



POPOLARI

50%

Ecobonus scontato in fattura. Lo prevede il DL Crescita, in Gazzetta

50% Ecobonus scontato direttamente in...



Ecobonus. Disciplinata la...



Ecobonus scontato in fattura. Luis...



Schermature solari e chiusure oscuranti...



proprio contributo la redazione di Nuova Finestra, Showroom Porte & Finestre e guidafinestra.
(om)



Paolo Barbieri

#Confartigianato Piemonte #posa in opera
#serramenti #Uni 10818 #Vercelli



→ [Precedente](#)

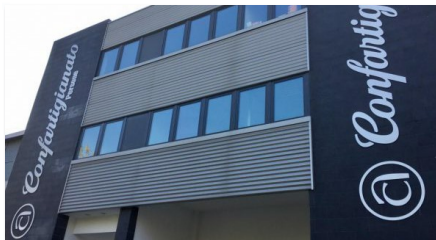
Berner Day: giornate formative per serramentisti

Ti potrebbero interessare



Berner Day: giornate formative per serramentisti

Fiere e Formazione



Convegni Confartigianato a Vercelli su Serramenti e NTC

Attualità



Eventi



Serramentour: arriva l'edizione...



Closing: Convegno Nazionale delle...

Bologna, Italy
20-21 Giugno 2019



Confartigianato Piemonte:...



COLFERTexpo 2019

Pordenone, Italy
13-14 Settembre 2019

Annunci



Ricerca Project Manager

Radaelli 1967 Spa
30 maggio 2019

[Ricerca](#)



Ricerca Area Manager per...

Hörman n Italia srl
15 maggio 2019

[Ricerca](#)



Ricerca Agente di commercio...

Colma srl
3 maggio 2019

[Ricerca](#)



Valutazione candidatura agente..

Hörman n Italia srl
7 marzo 2019

[Ricerca](#)

Facebook

Guidafinestra
2818 "Mi piace"

Mi piace Scopri di più

Di' che ti piace prima di tutti i tuoi amici

Guidafinestra
9 ore fa

nonostante tutto il #mercatoimmobiliare residenziale continua a crescere in maniera robusta. Crescono anche le transazioni nel non residenziale



Guidafinestra is a trademark of DBInformation Spa P.IVA
09293820156 Questo sito è un prodotto editoriale aggiornato in modo non
periodico, pertanto non è soggetto agli obblighi di registrazione di cui all'art. 5

[Contatti](#)

[Chi siamo](#)

[Privacy](#)

[Cookies](#)

Utilizziamo i cookie per offrirti la migliore esperienza sul nostro sito web. Proseguendo nella navigazione si accetta l'utilizzo dei cookie. **Ok** [Leggi di più](#)



Be-Open affina il format del suo percorso formativo dedicato agli operatori

Si è tenuto presso l'Hotel Se-lene di Pomezia (RM) ad inizio maggio Be-Open, evento per il settore del serramento organizzato dal **Consorzio LegnoLegno** in collaborazione con **CNA Nazionale e locale**. Evento che ha visto la par-

tecipazione di serramentisti in legno, alluminio, pvc e sistemi misti, rivenditori, installatori, imprese edili e progettisti, alla ricerca di stimoli nuovi e risposte nel confronto con gli esperti del settore e nelle testimonianze dei colleghi imprenditori. Il Consorzio ha accompagnato i partecipanti attraverso un percorso ideale che si è snodato dalla conoscenza del mercato fino alla chiusura della trattativa e questo percorso è stato il filo conduttore degli argomenti approfonditi durante l'evento. Novità di questa edizione è stato l'affinamento del format divenuto un vero e proprio talk-show che ha visto il confronto fra gli esperti del settore, moderati da **Stefano Mora**, direttore del Consorzio. 5 i punti chiave sviluppati nella varie sessioni svoltesi nel corso della giornata ovvero: *Mercato, come orientarsi sulle nuove richie-*

ste e tendenze con le richieste di mercato dei clienti su zone specifiche; Serramento

innovativo, quali sono le innovazioni per offrire un prodotto d'avanguardia e come porlo sul mercato; Servizi al cliente, fidelizzazione della clientela e offerta post-vendita; Ricerca dei contatti sul Web, come trovare nuovi contatti grazie ai media digitali; Vendita, trasformare un semplice contatto in un vero cliente. La mattinata è iniziata parlando di come orientarsi sulle nuove richieste del mercato e di come fornire al cliente un servizio post-vendita che aumenti il valore del prodotto, grazie alla testimonianza di **Daniele Cagnoni**, un imprenditore che ha reso il post-vendita una decisiva leva commerciale per la sua azienda. Il dibattito è poi proseguito sul tema della vendita affrontando il tema della differenziazione sul mercato, grazie anche al nuovo *Marchio Posa Qualità*, e di come attirare nel punto vendita i potenziali clienti "agganciati" attraverso il web, punto di partenza di ogni ricerca



► 1 giugno 2019



di informazioni e di prodotti. Nel pomeriggio **Davide Barbato** , esperto di innovazione di prodotto, e **Paolo Vallicelli** , specialista di comunicazione e marketing hanno parlato di come offrire alla committenza prodotti intelligenti, predisposti ad essere integrati nel sistema smart-house ed efficaci rispetto alla protezione dal rumore e ai tentativi di intrusione (bisogno prioritario di chi si accinge ad acquistare serramenti), e di come trasformare un semplice contatto in un cliente, chiudendo positivamente la trattativa. L'esperto di E-commerce e Web Business **Tiziano Pazzini** ha poi concluso la sessione formativa con un interessante intervento sulle modalità di reper-

imento di nuovi contatti grazie ai media digitali. Gli esperti si sono resi disponibili per tutta la giornata ad incontri personalizzati gratuiti con tutti gli imprenditori interessati a sottoporre loro problematiche e quesiti relativi alla propria realtà aziendale. Durante la giornata i partecipanti hanno potuto inoltre assistere a dimostrazioni live dedicate ai vari aspetti della posa in opera: l'isolamento acustico, l'isolamento termico e la sostituzione di serramenti esistenti, a cura di aziende leader come **Wurth, Berner e Mun-go** . Molte le aziende leader di settore presenti con i loro spazi espositivi. Una ottima occasione, soprattutto per le aziende locali, per far toccare con mano i propri prodotti ed avere una interazione diretta con tanti nuovi potenziali clienti.



Convegni Confartigianato a Vercelli su Serramenti e NTC

Confartigianato Imprese Piemonte Orientale organizza due eventi venerdì 7 giugno presso la Sala Convegni della propria sede di Vercelli a favore di serramentisti, carpenterie e professionisti dell'edilizia. Doppio appuntamento di Confartigianato a Vercelli venerdì 7 giugno presso la propria sede di corso Magenta 40 per serramentisti, carpenterie e professionisti dell'edilizia. Al mattino il Seminario "Piemonte & Serramenti" ovvero "Aggiornamenti su posa in opera, sicurezza e prestazioni del vetro, trasmittanza termica. Come rimanere sul mercato?". Al pomeriggio invece focus sulle NTC con "Le Nuove Norme Tecniche per le Costruzioni: principi, novità e applicazioni per il comparto artigiano e nella regolamentazione dei rapporti con i professionisti".

Il doppio evento vede la collaborazione organizzativa di Confartigianato Imprese Piemonte e di Confartigianato Imprese Piemonte Orientale e rappresenta il prosieguo del convegno di Cherasco/Cuneo che si è tenuto settimana scorsa (vedi news).

Spiega le ragioni della doppia iniziativa il presidente di Confartigianato Piemonte Orientale, Michele Giovanardi: "Il settore delle costruzioni ha subito profonde trasformazioni nel corso degli ultimi vent'anni. Sono cambiati i criteri di sicurezza strutturale, di comfort abitativo e di efficienza energetica degli edifici; sono mutate le regole di progettazione e i prodotti da costruzione. Sono cambiate le modalità con cui avvengono i controlli lungo tutta la filiera edilizia, partendo dai materiali base fino a giungere alla realizzazione in cantiere".

Aggiunge il direttore di Confartigianato Piemonte Orientale, Amleto Impaloni: "I più recenti sviluppi della legislazione e della normazione tecnica dei comparti delle Costruzioni e dei Serramenti impongono un aggiornamento tecnico e un approfondimento delle nuove norme che interessano tutti gli attori della filiera: le Imprese artigiane, nella veste di produttori e installatori, i Tecnici che si occupano delle misurazioni e delle certificazioni e Liberi Professionisti che intervengono nella progettazione e nella direzione dei lavori".

I due eventi di Confartigianato a Vercelli hanno il patrocinio dell'Ordine degli Ingegneri; in convenzione con l'ordine dei Periti industriali e dei Periti industriali laureati delle province di Biella e Vercelli, l'Ordine degli Architetti della provincia di Vercelli, il Collegio dei Geometri della provincia di Vercelli, e con il contributo di **Würth** Italia e di Q-AID Assesment & Certification.

"Piemonte & Serramenti" prevede i saluti iniziali di Giorgio Felici, presidente Confartigianato Imprese Piemonte, Michele Giovanardi, presidente di Confartigianato Imprese Piemonte Orientale, e Samuele Broglio, presidente Confartigianato Piemonte Legno e Normatore UNI e CEN. E quindi le relazioni di Paolo Barbieri di **Würth** Italia (posa), Samuele Broglio (posa e UNI 10818) e Piero Berlanda di Dartwin (trasmittanza termica dei serramenti). Modera i lavori Ennio Braicovich, direttore editoriale di Nuova Finestra, Show Room Porte e Finestre e Guidafinestra.it di DBInformation, media partner dell'evento.

Nel pomeriggio "Le nuove norme tecniche per le costruzioni" con interventi di Mario Bergamini di Q-AID (NTC e circolare applicativa), Claudio Migliavacca, Lead Auditor (EN 1090-1 e -2) e Samuele Broglio (DL 106/2017). Seguirà un dibattito con i rappresentanti degli Ordini professionali.

Per iscrizioni [clicca qui](#)

In allegato il programma della giornata organizzata da Confartigianato a Vercelli

 COMPONENTI

UN TIRO PER TUTTO

Stabilito che il carico va bloccato, diversi sono i sistemi utilizzabili. Dalle cinghie alle catene, passando per altri articoli, ecco i componenti essenziali per la sicurezza



**Il catalogo Würth comincia da qui**

Per carichi da 2000/2500 kg, con ganci ad uncino, a moschettono o per sponde. È larga 50 mm.

**Più lunga, più forza**

Per carichi di lavoro da 2500 kg e pretensionamento di 500. Lunghezze da 7,5 a 9,5 (+0,5) metri.

**Heavy-duty, quando il gioco si fa duro**

Qui si regge fino a 5000 kg con tiraggio a 480, con nastro largo 75 mm e un uncino all'estremità.

**Arredamento d'interni**

Specifica per agganci sulle pareti attrezzate dei furgonati. Per carichi fino a 1000 kg

**Light-duty, portatevi sempre un paio**

Nastri da 25 o 50 mm di larghezza, 500 o 1000 kg di carico, mono o bipezzo: per fissaggi leggeri.

**Tappeto non volante**

Da 3,8 e 4,5 mm di spessore, resiste fino a 83 t/m², per evitare scivolamenti del carico (c. attrito >0,6).

Sull'ultimo numero di *tuttoTrasporti* abbiamo messo a fuoco il problema del fissaggio dei carichi: dalle questioni fisiche di base, ai calcoli semplificati per la determinazione del numero di cinghie necessarie alla messa in sicurezza. Stavolta ci addentriamo nell'ampia offerta del catalogo Würth, scandagliando i vari tipi di cinghie disponibili, ma anche altri sistemi di ancoraggio. L'obiettivo è assicurare nel modo migliore qualunque tipo di merce al relativo allestimento, in funzione anche delle condizioni in cui si andrà ad operare.

Banale fino a un certo punto

Com'è fatta una cinghia si sa, o s'intuisce: è un nastro in materiale sintetico, con un dispositivo a leva per metterlo in tensione. L'insieme è completato dal cosiddetto cricchetto, che permette di aumentare, scatto dopo scatto, il tiro della cinghia, impedendone allo stesso tempo il rilascio involontario. Le cinghie sono unificate secondo la norma europea EN 12195-2 e la loro capacità di carico in tiro dritto (verticale) è espressa in daN, unità di misura che si possono approssimare ai chili per praticità (in realtà $1 \text{ kg}_{\text{forza}} = 9,81 \text{ N}$, quindi un po' meno di 1 daN). Le prestazioni dipendono dalla larghezza del nastro, mentre il pretensionamento che si riesce a imprimere è legato alla dimensione del cricchetto. Ne esistono con leve standard, lunghe ed extralunghe. Ci sono, poi, i meccanismi a rilascio graduale, indicati per gli scarichi di materiali con il veicolo non perfettamente in piano (situazione tipica dei cantieri) o per

**Sistemi diversi**

Non ci sono solo le cinghie per fermare i carichi. Spesso si usano sistemi combinati che sfruttano anche piantane d'appoggio. Se poi servono carichi di lavoro più pesanti (fino a 10.000 kg di tiro) si passa alle catene, come nella foto d'apertura usate nel trasporto di macchinari.

merci naturalmente instabili. Viceversa, per impieghi più light ci sono cinghiette da 25 mm di larghezza con fibbie di dimensioni contenute, sempre a cricchetto o semplicemente con ancoraggio a molla. Altre tipologie specifiche sono quelle con terminali sagomati, fatti apposta per incastrarsi nelle asole delle pareti sui furgonati. Oppure quelle con aggancio a tre punti e guaina protettiva, per il bloccaggio dei veicoli sulle bisarce. Ecco, se i mezzi da trasportare assumono dimensioni importanti, tipo pale gommate ed escavatori, le cinghie non bastano più: si passa alle catene. L'offerta Würth ne prevede di tre tipi, unificate stavolta secondo la direttiva EN 12195-3, da 4000 a 10.000 daN di carico e con spessori delle maglie da 8 a 13 mm. Salendo a questi livelli, oltre alla sicurezza del carico trasportato, va considerata anche quella di

chi lo "lega" al veicolo. Se un nastro a molla da 25 mm è a prova di manicure, una catena da qualche decina di chili richiede guanti e caschetto e, magari, anche una mascherina filtrante se si lavora in cantiere: se volete il fornitore può essere lo stesso.

A fil di palo o traversa

Altri sistemi di fissaggio proposti dalla Würth sono le barre fermacarico. Utilizzabili in orizzontale, sono fatte in alluminio (sezione cava 125x30 mm, estensibile da 2400 a 2800 mm), hanno pinze alle estremità per bloccarsi sulle sponde o sulle stecche dei centinati. Viceversa i pali telescopici si puntano in verticale sui furgonati e sono in acciaio (a profilo quadro da 35 mm, altezze 1800+2850 mm) con tamponi terminali in gomma. Per impieghi puramente contenitivi, invece, ci sono reti e teloni. 📄