



IN

action



BEARINGS AND COMPONENTS

N.1 Marzo/March 2013



STRATEGIA

INTERNATIONALIZATION PROJECT

GLOBALE

Il prodotto *The product*

Le ralle giganti

EIMA 2012

Reportage dalla Fiera

L'intervista *The interview*

Cuscinetti tra i fiordi

Il prodotto

I “CUSCINETTI GIGANTI” le ralle, i partner dalla tempra dura

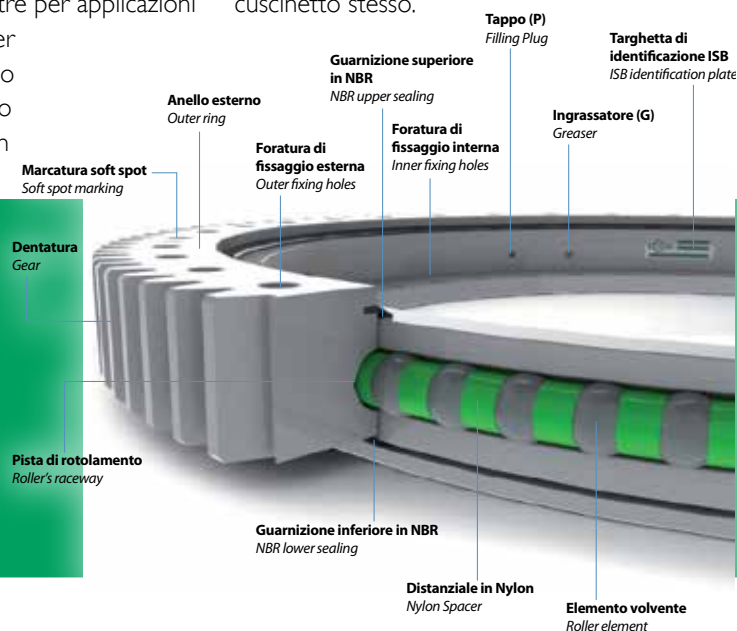
Il cuscinetto di base (detto ralla) è un componente meccanico che vede la sua applicazione in diversi e importanti settori dell'industria meccanica. Esso si rende necessario quando, all'interno di un macchinario o di un impianto, una parte strutturale deve ruotare rispetto ad un'altra secondo un asse univoco, assicurando il vincolo tra le parti: con la massima rigidità possibile offerta dal suo disegno, deve sopportare e trasmettere i carichi operativi della struttura a cui è collegato e deve inoltre garantire il grado di precisione richiesto dall'applicazione, il rispetto dei parametri di funzionamento e il ciclo di vita richiesto. Nella ralla uno dei due

anelli di cui è composto può essere dentato per imprimere il moto rotatorio alla struttura a cui è collegato: infatti collegando la dentatura dell'anello a quella di un pignone comandato da un moto riduttore è possibile integrare oltre alla semplice funzione rotativa, la possibilità di controllare posizione, velocità e accelerazione della struttura rotante a cui è fissato. Il suo diametro parte da un valore minimo di 250 mm fino a valori straordinari di 10 m e oltre per applicazioni super speciali. Anche per quanto riguarda il disegno e il processo produttivo le ralle si differenziano in

modo sostanziale dai cuscinetti standard: il loro “cuore” tecnologico sta nel trattamento termico di tempra ad induzione che viene applicato alle piste di rotolamento che ospitano gli elementi volventi. Un procedimento che deve essere opportunamente controllato e calibrato in modo da poter innalzare il valore di durezza superficiale delle piste fino a valori di 60 HRC ed aumentare così notevolmente la capacità di carico del cuscinetto stesso.

Le applicazioni più comuni per le ralle sono: escavatori, pompe per calcestruzzo, betoniere, veicoli sollevatori, autogru, gru edili e portuali, compattatori, turbine eoliche, radar, manipolatori, posizionatori, caroselli di imbottigliamento, tavole girevoli.

The most common uses for slewing bearings are: excavators, concrete pumps, concrete mixers, lifting vehicles, crane trucks, construction and quay cranes, compactors, wind turbines, radar, manipulators, positioners, bottling carousels, turntables.



The product

“OVERSIZE BEARINGS” slewing bearings, those hardened partners

The basic bearing (called slewing bearing) is a mechanical component used in different and important mechanical industries. It is required when a structural part inside a machine or system must rotate in relation to another along a specific axis and create a bond between the components. It must withstand and transmit the operating loads of the structure to which it is connected with the maximum rigidity its construction can provide and must also guarantee the degree of accuracy required by the application, compliance with the operating parameters and the necessary life cycle.

One of the two rings in the slewing bearing can be toothed, so as to make the structure to which it is connected rotate: besides the simple rotating function, the position, speed and acceleration of this rotating structure can be controlled by meshing the ring tooth with that of a pinion controlled by a



geared motor.

Slewing bearing diameters range from a minimum 250 mm to an extraordinary 10 m and more for extra-special applications. The design and manufacturing process for slewing bearings also differs to a considerable extent from that of standard bearings. Their technological “heart” lies in the induction hardening treatment applied to the rolling tracks that house the rolling elements. A procedure that must be checked and calibrated so as to raise the surface hardness of the tracks to as much as 60 HRC, thereby increasing the load carrying capacity of the bearing to a considerable degree.

La novità

ECCO IL CORNER ISB varato l' "Internationalization project"

Con il 2013 parte una nuova campagna promozionale rivolta al mercato dei distributori europei e mondiali. Forti dell'attenzione e delle nuove quote di mercato acquisite (sono oltre 70 i Paesi in cui ISB è presente) l'obiettivo è ora quello di consolidare la presenza e la visibilità del marchio presso i migliori punti vendita della componentistica.

Nasce così l' "Internationalization project" con cui si offrono opportunità e vantaggi a quei centri distributivi che richiederanno il nuovo kit e che potranno così allestire un vero e proprio

comer ISB. Un'occasione da non perdere per dotarsi gratuitamente di strumenti di vendita moderni, pratici ed efficaci, in grado di cogliere la curiosità e l'interesse dei clienti più esigenti. Il kit si compone dei cataloghi tecnici in sei lingue (italiano, inglese, francese, tedesco, spagnolo, russo) con i relativi portacataloghi, un roll up espositivo con le linee di prodotto, un portabrochures con tutte le documentazioni allegata e una serie di gadgets utili ed eleganti da regalare ai clienti. Con i materiali indicati il distributore riceverà anche l'adesivo che lo identificherà "Distributor ISB".

Con questa iniziativa ISB apre davvero il suo campo d'azione in tutto il mondo, cercando di ramificare la sua presenza in nuovi Paesi e qualificando partner specializzati in grado di cogliere la qualità e i vantaggi delle sue produzioni. Un nuovo passo decisivo per una strategia di internazionalizzazione oggi più che mai necessaria per competere e per conquistare spazi di mercato.



Il kit completo e accattivante pensato per i punti vendita dei rivenditori!

The complete kit is attractive and designed for the dealers' retail outlets!



News

THE ISB CORNER AT LAST The Internationalization project is now a reality

A new promotional campaign dedicated to the European and world-wide dealer market began in 2013.

Backed by all the attention and the newly acquired portions of the market (ISB is present in over 70 countries), consolidation of the trademark's presence and visibility in the best parts retail outlets is now the goal. This is the scope of the "Internationalization project", i.e. offer opportunities and benefits to distribution centres requesting new kits, thereby allowing them to set up a true ISB corner. A chance too good to miss. Retailers can now, free of charge, obtain modern, practical and efficient sales tools able

to arouse the curiosity and interest of the most demanding customers. The kit comprises technical catalogues in six languages (Italian, English, French, German, Spanish, Russian) along with the relative catalogue stands, a roll up with the product lines, brochure stands with all the documentation attached and a set of useful, elegant gadgets to give to customers as gifts. Together with all these items, the dealer will also receive the sticker that identifies him as an "ISB Distributor".

This initiative will certainly allow ISB to extend its scope throughout the world by penetrating the markets of new countries

and qualifying specialized partners able to appreciate the quality and advantages of its products. A decisive new step in an internationalization process that is now more urgent than ever if we are to be competitive and acquire shares of the market.

ISB in action - N.1 - marzo 2013

Direttore Responsabile: *Andrea de Adamich*

Segreteria di redazione: *Giuliano Arduini*

Progetto grafico: *T&M Associati (RE)*

Editing e Stampa: *Italgraf (Rubiera - RE)*

Autorizzazione del Tribunale di RE n° 7 del 22/10/2012

EIMA 2012

MERCATI IN MOVIMENTO Sudamerica e Est Europa nel mirino

Si è chiuso con un bilancio molto positivo la partecipazione di ISB ad EIMA 2012 che ha consacrato il marchio rubierese tra i principali leader di mercato della componentistica industriale.

In una rassegna che consolida la propria vocazione internazionale (+22% di operatori esteri rispetto all'edizione scorsa) sono stati davvero numerosi gli operatori internazionali del mondo agricolo che hanno visitato lo stand bianco-verde di ISB.

Significativo è stato lo sforzo messo in campo dal marketing aziendale che ha promosso una strategia di comunicazione tesa ad aumentare la visibilità del marchio

in fiera.

Segnali di interesse e nuove opportunità di penetrazione arrivano in particolare dai mercati del Sud America e dell'Europa dell'Est: si tratta di economie in crescita i cui big players del mercato dei costruttori delle macchine agricole, le imprese distributrici e i rivenditori delle parti di ricambio sono molto attivi nella ricerca di partner completi per i componenti.

Il brand ISB si conferma in grado di rispondere a queste aspettative perchè in un unico soggetto gli interlocutori possono trovare tutto quello che cercano: qualità, servizio, stock e gamma completa, ad un

prezzo altamente competitivo.

In fiera ha esordito poi un pezzo "unico", realizzato dagli ingegneri ISB, e composto da tre ralle giganti su piedistallo verde che hanno concentrato l'attenzione dei visitatori (vedi foto sotto).

Nelle giornate di giovedì e venerdì ha fatto visita allo stand anche il popolare anchorman televisivo Andrea de Adamich (vedi articolo a fianco), testimonial ISB, che si è intrattenuto cordialmente con i visitatori ed ha avuto modo di illustrare la partnership con il Centro Guida Sicura di cui è fondatore e direttore.

Due immagini dello stand ISB: a sinistra il Presidente assieme ad Andrea de Adamich, a destra un momento di accoglienza dei clienti

Two photos of the ISB stand: the Chairman with Andrea de Adamich on the left and customers as they are greeted on the right



EIMA 2012

MARKETS ON THE MOVE The focus is on South America and Eastern Europe

ISB's participation in EIMA 2012 closed with a very positive result since it was there that the brand from Rubiera was acknowledged as one of the principal leaders in the industrial parts market.

At a trade show that is becoming increasingly more international (+22% foreign stakeholders compared to the previous event), a truly incredible number of international buyers from the agricultural world visited the white-and-green ISB stand. The company's marketing division got down to action in a significant way by promoting a communication strategy designed to increase image awareness of the brand at the

trade show.

Signs of interest and new opportunities for penetration are arriving from the South American and Eastern European markets in particular: these are growing economies where big players from the agricultural machine manufacturing industries, distribution enterprises and spare parts retailers are on the lookout for all-round partners for their components.

The ISB brand is more than able to meet these expectations since stakeholders have everything they need in a single enterprise, i.e. quality, service, stocks and a complete range at a highly competitive price.

A "unique" component created by the ISB engineers also made its debut at the fair. It comprised three gigantic slewing bearings on a green pedestal that certainly captured the visitors' attention (see photo below).

Andrea de Adamich, the popular TV anchorman and ISB celebrity spokesman visited the stand on Thursday and Friday, where he cordially chatted to the visitors and described the partnership with the Safe Driving Centre, of which he is founder and director.

Il racconto

LA MIA VISITA IN FIERA

Andrea de Adamich allo stand ISB

Sono stato per la prima volta all'EIMA; ovviamente conosco bene Bologna Fiere: ho visto nascere da zero il Motor Show, l'ho visto crescere negli anni, essendone anche spesso protagonista in prima persona e come Centro Internazionale Guida Sicura.

Ecco il mio racconto della visita a ISB ospite di Romeo Ghirardini e dello suo staff. Innanzitutto mi sono subito sentito a casa perché sin dall'ingresso mi sono trovato rappresentato in un mega-pannello sopra l'ingresso stesso che anticipava la mia presenza in quei giorni nello stand. Poi visita nei padiglioni verso quella che sarebbe stata veramente la mia casa: ISB! Bel movimento di persone con i colori dello

stand che risaltano subito anche a distanza, non tanto per la sua location ottimale, ma per questo abbinamento ben proporzionato del proprio logo tra il verde forte/delicato ed il bianco che ci sta sempre bene. Intorno altri stand ben organizzati di concorrenza e non, dove spesso vale il concetto di attrattorie originato e volutamente predisposto da hostess da copertina (stile stand delle varie case auto del MotorShow che conosco bene...). In casa ISB, ok per la presenza anche femminile qualificata e piacevole, ma di taglio professionale, competente in grado di offrire ogni news sull'azienda, sui suoi prodotti e sui servizi alla clientela; e non sto facendo melina,

ma riporto le mie valutazioni-osservazioni di ospite super-partes! Restando due giorni ed incontrando i visitatori mi sono reso conto della trasparenza dei rapporti umani in questo mondo della meccanica tecnologica; chi entrava nello stand veniva a chiedere e a dare informazioni, a fornire i propri riferimenti di potenziali clienti e/o partner commerciali, ma trasmetteva anche ammirazione, amicizia e stima sincera verso ISB. Ho potuto verificare quanto sia stato positivamente colpito il mondo in cui si muove ISB dall'iniziativa di collaborazione con la mia persona ed il Centro Internazionale Guida Sicura di Varano de' Melegari.



La cartellonistica ISB ad Eima 2012: a sinistra l'entrata principale di Via Costituzione. A destra il cartellone all'ingresso di Via Michelino

ISB posters at Eima 2012: the main entrance on Via Costituzione on the left. The poster at the Via Michelino entrance on the right.



Short story

MY VISIT TO THE TRADE FAIR

Andrea de Adamich at the ISB stand

It was the first time I visited Eima, although I'm obviously very familiar with Bologna Fiere: I was there at the beginning when the Motor Show started from scratch and I saw it grow over the years, especially as I was often one of its protagonists, both I myself and as part of the International Safe Driving Centre. So here's my account of my visit to ISB as a guest of Romeo Ghirardini and his staff. I must say that I immediately felt at home because there was a huge panel over the entrance with me on it, telling everyone that I would be at the fair. Then I walked through the halls towards the stand that was to be my real home: ISB! There was a lot of bustle. The colours of the stand stood

out like a beacon even from a distance, not just because the location was excellent, but because of the well-proportioned logo in strong/delicate green and white that always looks just right. The well-organized stands of competitors and other players stood all around, often with a bevy of eye-catching hostesses like pin-up girls, true to the concept whereby bees are attracted to honey (like the style adopted by car makers at the Motor Show, which I know well...). Not that the ISB stand was an exclusively male domain, but here the female members of the staff were qualified and pleasantly professional, skilled in providing news about the company, its products and customer-related services. And

I'm not just rooting for the home team. These are the assessments-comments of an impartial guest! During my two-day stay and having met the visitors, I became aware of the transparency with which human relations are conducted in this world of mechanical technology. The people who visited the stand came to ask for information, to leave their personal details as potential customers or business partners, but they also expressed admiration, friendship and sincere esteem for ISB I also realized how favourably impressed was the world in which ISB operates to hear of the collaboration initiative with myself and the International Safe Driving Centre of Varano de' Melegari.

L'intervista



KULELAGERHUSET AS

In Norvegia un solido presidio ISB

Mr. Rune Haugen, ci parli della sua azienda e di come ha sviluppato la sua attività?

Kulelagerhuset AS è nata nel 1974 e oggi è una realtà aziendale composta da 6 persone. Abbiamo iniziato qui in Norvegia importando i cuscinetti Nachi dal Giappone e FLT dalla Polonia; successivamente la gamma è stata ampliata con l'introduzione dei marchi Koyo ed NTN. Oggi abbiamo clienti che afferiscono al business dei cuscinetti in tutto il Paese. Il nostro rapporto con Italcuscinetti ha origine a metà degli anni '90, quando incontrammo la Responsabile Export alla Fiera Motion Drive & Automation ad Hannover ed apprezzammo da subito la qualità

ed i servizi offerti da ISB.

Qual è il vostro principale core business?

Siamo distributori soprattutto di cuscinetti e supporti, ma commercializziamo anche le catene a rulli, i pignoni e le cinghie.

Com'è l'indice di gradimento del prodotto ISB sui vostri mercati?

I cuscinetti ISB hanno un buon rapporto qualità-prezzo, un sicuro vantaggio per noi e per i nostri clienti. Posso dire senza dubbio che riceviamo sempre e solo buoni riscontri sui prodotti ISB ed è per questo che ci auguriamo di continuare a collaborare per ancora tanti anni a venire.



Kulelagerhuset AS per meglio raggiungere i propri clienti ha un sito internet che descrive tutta la gamma di prodotti commercializzati, corredata dal listino prezzi in formato digitale facilmente scaricabile. Visitate il sito www.kule-as.no.

Kulelagerhuset AS has a website with the entire range of products they market plus a price list in the digital format that can be easily downloaded by the customers. Visit us at www.kule-as.no.



The interview

KULELAGERHUSET AS

strong market presence for ISB in Norway

Mr. Rune Haugen, tell us about your enterprise and how you developed your business.

Kulelagerhuset AS was established in 1974 and now numbers 6 staff members. We started up here, in Norway, by importing Nachi bearings from Japan and FLT from Poland. After this, we enlarged our range by including the Koyo and NTN brands. We now have customers in the bearings business all over the country.

Our relations with Italcuscinetti began in the middle of the '90's when we met the Export Manager at the Motion Drive & Automation Trade Fair in Hanover, and we appreciated the quality and services offered

by ISB right from the start.

Which is your core business?

We deal mainly in bearings and supports, but we also market roller chains, pinions and belts.

How popular are ISB products in your market?

ISB bearings possess a good quality-price ratio, an undoubted advantage for both us and our customers. I can affirm with absolute certainty that we always and only receive favourable reports about ISB products. This is why we hope to be able to continue working with ISB for many years to come.



Formazione

A LEZIONE da ISB corsi per tutti

Formazione, ricerca ed innovazione continua sono alla base del successo di ISB. La qualità delle nostre produzioni non sarebbe sufficiente senza il supporto di una rete commerciale efficiente e capillare e senza un'attività continua di aggiornamento e formazione per cogliere le variazioni del mercato. Per questo motivo, nella sede centrale di ISB, periodicamente si svolgono corsi di formazione di carattere tecnico/commerciale - rivolti a distributori e utilizzatori finali -, in grado di rilasciare competenze tecniche applicative di prodotto e competenze commerciali di vendita. Per i rivenditori questi corsi sono ottime opportunità formative

per istruire il proprio personale di vendita circa la vasta gamma di prodotti ISB, la loro commercializzazione e presentazione sul mercato di riferimento, nonché tutti gli aspetti tecnici per ciascun prodotto. Per gli utilizzatori finali invece vengono organizzate delle autentiche sessioni informative, di carattere prettamente tecnologico, dedicate ai nuovi sviluppi dei prodotti ISB, le migliorie applicative, ed i continui ampliamenti di gamma. Una parte di entrambi i corsi si svolge direttamente in laboratorio tecnico dove si assiste ai test di comparazione e alle misurazioni delle caratteristiche del prodotto.

Un momento del corso di formazione e aggiornamento con lo staff ISB



Training and refresher course with the ISB staff

Training

BACK TO SCHOOL with ISB courses for everyone

Training, research and on-going innovation are the keys to ISB's success. The quality of our products would not be enough without backup from an efficient and widespread sales network or without continuous updating and training activities allowing us to keep in step with the changing market trends. This is why technical/sales training courses are periodically held in the ISB headquarters. Courses dedicated to dealers and end users, and able to impart technical product application and business skills. These courses provide dealers with an important chance for training their

sales staff members on the vast range of ISB products, how to market and present them to the target customers as well as the technical aspects of each product. True information sessions of a mainly technological character dedicated to new developments concerning ISB products, their best uses and the new additions to the range are held for the end users. Part of both courses is held in our technical department where the participants take part in product specification comparison and gauging tests.

Notizie flash

Un aiuto per ripartire

Una delegazione dell'Istituto "Galilei" di Mirandola ha visitato Italcuscinetti nel mese di ottobre per ricevere un assegno di 20.000 Euro destinato al ripristino dei laboratori dopo il terribile sisma del maggio scorso. Nel corso della mattinata tre classi di studenti hanno visitato l'azienda e in particolare l'imponente magazzino, uno dei più importanti centri di distribuzione europei per la componentistica industriale ed il laboratorio tecnico attrezzato con strumentazione all'avanguardia.



Rotta su Hannover

ISB si prepara per la Fiera che si terrà ad Hannover (8-12 aprile). Alla **Motion Drive & Automation**, ISB sarà presente al **Pad. 22 stand A11** con più di 100 mq, con i tipici colori bianco/verdi. UNICO obiettivo: essere l'alternativa vincente nel mercato dei componenti industriali.

Flash news

A helping hand

A group of representatives from the "Galilei" Technical High School of Mirandola visited Italcuscinetti in October in order to receive a cheque for 20,000 euro for the purpose of rebuilding the laboratories damaged during the terrible earthquake of last May. Three classes of students were taken around the factory during the morning, especially to the imposing storehouse, one of the most important European distribution centres for industrial components and the technical laboratory, outfitted with advanced instruments.

Mission to Hannover

ISB is getting ready for the Hannover Fair (8-12 april). ISB is waiting for you at the **Motion Drive & Automation - Hall 22, stand A11** - with a stand of 100 mq, with our white and green company colours. Just one target: be a winning choice in the field of industrial components.



IVANO BOLONDI
Fotografie 1980/2012
Atmosfere sospese

Palazzo Magnani - Reggio Emilia
 23 febbraio 2013 / 21 aprile 2013

www.palazzomagnani.it
info@palazzomagnani.it
 +39 (0)522 444 446



IVANO BOLONDI. PHOTOGRAPHS
 1980-2012. SUSPENDED ATMOSPHERES
 Palazzo Magnani, Reggio Emilia
 february 23 – april 21, 2013

Il fotografo Ivano Bolondi trova nell'esperienza del viaggio una occasione per conoscere altre realtà esistenziali. La Fondazione Palazzo Magnani nell'ottica della valorizzazione delle eccellenze del territorio intende celebrare il fotografo reggiano con una mostra, a cura di Massimo Mussini, che presenta oltre 180 scatti realizzati in diversi luoghi del mondo tra il 1980 e oggi, capaci di raccontare il viaggio artistico ed umano di un uomo sensibile e attento ad ogni aspetto visivo ed emozionale che può celarsi nella realtà. Seguendo inizialmente una consolidata tradizione fotografica, il suo linguaggio fotografico subisce una sensibile trasformazione "ghirriana" verso un linguaggio sempre più concettuale volto a fornire strumenti interpretativi capaci di sollecitare pensieri ed emozioni nell'osservatore.

Informazioni:

Orari: Sabato 23 febbraio ore 15.30- 19.00
 Da martedì a venerdì 10.00-13.00 /15.30-19.00 - Sabato, Domenica e Festivi 10.00 - 19.00. Chiuso lunedì
 Ingressi: Intero 7 €; Ridotto 5 €; Studenti 4 €

Informations:

Opening: from Tuesday to Friday 10.00 a.m.-01.00 p.m. / 3:30-7:00 p.m.
 Saturday and Sunday 10.00 a.m.-7.00 p.m.
 Closed on Mondays
 Entrance: 7 €, reduced € 5, students € 4



Eventi e attività Events and activities

Evento

ARTE IN AGENDA - A tu per tu con...
Pablo Picasso: Femme sur un fauteuil. Buste
 Palazzo Magnani - Reggio Emilia
 8 marzo – 1 aprile 2012

Conferenza

FRANCESCO BONAMI. "Fortezza Picasso. Perché nessuno l'ha mai conquistata".
 Comprendere l'arte contemporanea
 21 marzo 2013, ore 18.45, Aula Magna, Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia



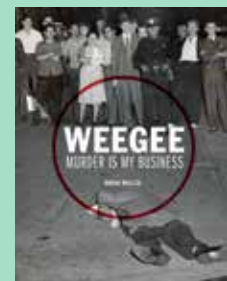
Festival

ASIAN FILM FESTIVAL
 6-10 Aprile 2013, Cinema Al Corso Reggio Emilia



Mostra

WEEGEE – MURDER IS MY BUSINESS
 Palazzo Magnani, Reggio Emilia
 3 Maggio - 14 Luglio 2013



Conferenza

Piergiorgio Odifreddi dialoga con il premio Nobel Roald Hoffmann su "Arte, creatività e scienza"
 4 Giugno 2013, ore 18.30, Aula Magna, Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia

Per info: www.palazzomagnani.it

