

**Fridle Group** è leader nella distribuzione di sistemi di tenuta, fluid connector e componenti oleodinamici per i più diversi settori industriali. Il primato è il frutto della capacità dell'azienda di offrire al cliente tutte le possibili soluzioni per le sue esigenze, forte del magazzino più fornito d'Italia e - per varietà dei marchi trattati - anche a livello europeo, attraverso 3 divisioni, 70 dipendenti, un fatturato complessivo che nel 2018 supererà i 16 milioni di euro e utili ogni anno reinvestiti in nuovi progetti. [www.fridle.it](http://www.fridle.it)



1. Per quanto riguarda i prodotti distribuiti da Fridle Group, il 2018 ha confermato le previsioni di incremento ipotizzate dall'azienda relativamente agli articoli a supporto di applicazioni oleodinamiche, incremento che ha interessato trasversalmente le tre aree strategiche di "Sistemi di Tenuta", "Fluid Connector" e "Componenti Oleodinamici". Relativamente alla distribuzione di articoli legati al comparto della Pneumatica, si è registrato un incremento non particolarmente significativo.

2. Per la nostra realtà, il settore maggiormente sviluppato, con il quale realizziamo un considerevole volume di fatturato, è sicuramente quello dell'Oleodinamica.

L'analisi del fatturato riconducibile ai comparti Oleodinamica e Pneumatica evidenzia una ripartizione netta di rispettivamente 90% e 10%.

3. Le soluzioni che lo staff tecnico di Fridle Group propone, rispondono alle esigenze di una clientela diretta e consolidata che conta oltre 2.500 aziende tra rivenditori ed utilizzatori finali ed è rappresentata, per oltre il 90%, da realtà italiane.

Il volume della distribuzione di prodotti per oleodinamica all'estero è comunque in aumento, ha già raggiunto oltre 70 Paesi in tutto il mondo ed è in continua espansione.

4. Le esigenze del cliente sono sicuramente cambiate per effetto della digitalizzazione dell'industria e della necessità di informazioni digitali relative alla filiera del prodotto.

I nostri tecnici si ritrovano a dover affrontare quotidianamente sfide legate alla tracciatura dei componenti e alla memorizzazione automatica delle informazioni pertinenti, grazie a sistemi di tag a radiofrequenza (RFID) e di comunicazione in prossimità (NFC).

5. Nell'esperienza pluriennale di Fridle Group, grazie alle competenze tecniche dello staff dedicato al controllo qualità, ad oggi non sono stati rilevati episodi di contraffazione.

6. Sono convinta che la componente del prezzo possa rappresentare il fattore determinante solo per la minoranza delle realtà aziendali supportate da Fridle Group.

Infatti, la percentuale maggiore dei nostri clienti valorizza l'importanza di un servizio di consulenza e di assistenza qualitativamente superiori; fattori che, unitamente alla fornitura di prodotti altamente performanti e alla disponibilità immediata di articoli a magazzino, compensano un costo a volte superiore del singolo articolo.

7. Ritengo che il business del settore sia in continuo sviluppo, soprattutto nella direzione dell'interconnessione e dell'Industria 4.0. Sempre maggiore sarà l'importanza di impiegare sistemi di analisi e tecniche "predittive" legate al monitoraggio della performance dei componenti forniti.

La diffusione di queste tecniche permetterà sempre più di anticipare un'eventuale intervento correttivo, qualora si rendesse necessario, sull'applicazione stessa, intervento traducibile in efficienza e durata prolungata del sistema e quindi in vantaggi economici.



**Arianna Fridle**, Amministratore Delegato di Fridle Group, guida il team dei suoi collaboratori anche in veste di Direttore Commerciale. Da anni, si occupa di tradurre in attività concrete, e dai risultati tangibili, la strategia di sviluppo commerciale e strutturale che elabora per la propria azienda. Forte di esperienze importanti sia in Italia sia all'estero e supportata da collaboratori efficienti, Arianna Fridle consolida, ogni anno, la crescita dell'azienda.