ISB INDUSTRIES

IN action

N. 30 - Marzo/*March* 2023

isb-industries.com



LinkedIn YouTube

L'anniversario

25 ANNI DI ISB IBERICA

Esperienza, conoscenza e fiducia: le chiavi del successo

ISB Ibérica nasce in Spagna nel **1997** grazie alla famiglia Abad, che sceglie di consolidare la propria presenza nel mondo del cuscinetto tramite la partnership con il noto imprenditore ed oggi presidente del gruppo ISB, Bartolomeo Ghirardini.
Entrambe le parti, dalla ormai nota rilevanza nel settore, formano così un legame basato sull'impegno, la fiducia reciproca ed una solida esperienza imprenditoriale.
La famiglia Abad disponeva sin dal principio di un'ampia esperienza sia a livello commerciale che a livello tecnico, avendo dato vita e due stabilimenti di produzione per poi creare il proprio centro di realizzazione di cuscinetti a **Barcellona**.
Parallelamente, Bartolomeo Ghirardini era già brillantemente al comando della ormai nota azienda Italcuscinetti S.R.L (Rubiera - RE), leader nel settore del rotativo e delle forniture industriali in Italia.
Con il passare del tempo, i risultati della collaborazione permettono una tale crescita del gruppo ISB da portare all'apertura di nuove filiali nel resto del mondo quali ISB DO BRASIL, ISB CENTRO AMERICA, ISB INDIA, così come la nascita di nuovi centri di produzione di svariate linee di prodotto.
Grazie ai brillanti risultati ottenuti, ISB Ibérica diviene presto un punto di riferimento per gamma, servizio e professionalità, incrementando la fiducia nei confronti del marchio ISB nel mercato nazionale.
I costanti investimenti nell'espansione degli spazi e nell'automatizzazione dei magazzini ha permesso una crescita solida e costante che, con il passare degli anni, ha portato ISB Ibérica ad essere il punto di riferimento assoluto della marca ISB per i **mercati di Spagna e Portogallo**.
Nel frattempo, la propensione al settore sportivo ed in particolar modo al ciclismo da parte di entrambe le compagnie ha portato già da qualche anno a lanciare, prima in Europa e poi nel resto del mondo, la linea di cuscinetti per applicazioni sportive come ciclismo, pattinaggio e motorsport con il brand **ISB Sport**.
Questa nuova linea è oggi soggetta ad un continuo processo di sviluppo ed ha come obiettivo quello di porsi come premium partner per la distribuzione specializzata ed OEM di settore.
Questi 25 anni di ISB Ibérica sono la prova inconfutabile della sintonia personale e professionale condivisa da queste due famiglie, che continuano a fare strada crescendo unite.
La presenza delle nuove generazioni che si proiettano nel futuro, formate dai fratelli Ernesto e Miriam Abad Mostajo per ISB Ibérica e Giuseppe Vernetti e Chiara Ghirardini per ISB Industries, è a sua volta l'evidenza della volontà di dare continuità a questa collaborazione destinata ad incrementare sempre più il prestigio di ISB.
Consapevoli di tutto ciò che è possibile realizzare grazie alla fedeltà ed all'impegno dell'intera squadra di ISB Ibérica, la celebrazione dei **25° anniversario** è stata realizzata insieme allo staff al completo, con la partecipazione aggiuntiva di precedenti membri del gruppo ormai in pensione, ma che fanno orgogliosamente parte della storia di successo dell'azienda.



Immagini che ritraggono la grande festa per il 25° compleanno di ISB Ibérica.

Some images of ISB Iberica 25th years big party.

In alto Tito Abad con Giuseppe Vernetti e Ernesto Abad.
Sotto Bartolomeo Ghirardini con Ernesto Abad.
A lato un'immagine degli uffici.

Here above Tito Abad with Giuseppe Vernetti and Ernesto Abad.
Below Bartolomeo Ghirardini with Mr. Ernesto Abad.
Beside ISB Iberica office.



The anniversary

25 YEARS OF ISB IBERICA

Experience, knowledge and trust: the keys to success

***ISB Ibérica** was founded in Spain in **1997** thanks to the Abad family, which chose to consolidate its presence in the bearing world through the partnership with the well-known entrepreneur Bartolomeo Ghirardini, who is today the president of the ISB group.*
Both parties, with a well-known relevance in the sector, thus formed a bond based on commitment, mutual trust and a solid entrepreneurial experience.
*The Abad family had from the beginning an extensive commercial and technical experience, having set up two production plants and then set up their own bearing manufacturing centre in **Barcelona**.*
At the same time, Bartolomeo Ghirardini was already brilliantly at the helm of the well-known company Italcuscinetti S.R.L (Rubiera - RE), leader in the bearings market and industrial supplies sector in Italy.



With the passage of time, the results of the collaboration allowed such an healthy growth of ISB group to lead to the opening of new branches in the rest of the world such as ISB DO BRASIL, ISB CENTRO AMERICA, ISB INDIA, as well as the birth of new production centers with several different product lines.
Thanks to the brilliant results obtained, ISB Ibérica soon became a point of reference at a point of reference for range, service and expertise, increasing confidence in the ISB brand in the national market.
*Constant investments in the expansion of company spaces and in the automation of warehouses has allowed a solid and constant growth that, over the years, has led ISB Ibérica to be the absolute reference point of the ISB brand for the **markets of Spain and Portugal.***
*In the meantime, the inclination to the sports sector and in particular to cycling by both companies has led to the launch, first in Europe and then in worldwide, of the line of bearings for sports applications such as cycling, skating and motorsport under **ISB Sport** brand.*
This new line is now subject to an ongoing development process and aims to be a premium partner for specialized distribution and OEM.
These 25 years of ISB Ibérica are the irrefutable proof of the personal and professional harmony shared by these two families, who continue to make their way growing together.
The presence of the new generations projecting into the future, formed by the brothers Ernesto and Miriam Abad Mostajo for ISB Ibérica and Giuseppe Vernetti and Chiara Ghirardini for ISB Industries, is the clear evidence of the desire to give continuity to this collaboration projected to increase more and more the prestige of ISB.
*Aware of all that can be achieved thanks to the loyalty and commitment of the entire ISB Ibérica team, the celebration of the **25th anniversary** was carried out together with the entire staff, with the additional participation of previous members of the group who are now retired, but who are proudly part of the company's success story.*



L'intervista

LA VANGATRICE DI GRAMEGNA

Da 60 anni il top di gamma nel mondo

Massimo Gramegna, Export Manager, di cosa si occupa l'azienda?
Gramegna, da oltre 60 anni si occupa della progettazione e costruzione di macchine agricole per la lavorazione del terreno. Lo stabilimento di 5.000 mq è dotato di macchine di produzione moderne che consentono di realizzare quasi tutte le lavorazioni necessarie alla realizzazione di **vangatrici, trinciatrici, zappatrici** e altre macchine per colture specializzate e per trattori di ogni tipo e potenza.
Oltre ad un catalogo di circa 60 modelli, l'azienda è in grado di realizzare macchine con caratteristiche particolari per soddisfare le esigenze specifiche di agricoltori e contoterzisti.
Oltre il 60% della produzione è destinata all'estero dove Gramegna da molti anni può contare sulla collaborazione di partner commerciali e distributori consolidati.
Qual è il vostro prodotto di punta?
L'azienda nacque allo scopo di produrre la macchina che gli stessi fondatori idearono nel 1960: **la vangatrice**. Negli anni Gramegna ha portato avanti con grande impegno lo sviluppo tecnologico di questa macchina ampliandone la gamma e realizzando diverse versioni e tipologie, alcune delle quali coperte da brevetto.
Tuttora la vangatrice è il prodotto di punta per il quale Gramegna è il leader di mercato, sia per il livello tecnologico raggiunto che per numero di macchine vendute.
Quando e perché è cominciata la collaborazione con il brand ISB?
La collaborazione con ISB è in costante crescita dal 2013 anche se in modo sporadico avevamo già avuto rapporti con il Marchio Verde dagli inizi degli anni 2000. Questa partnership si è creata perché eravamo alla ricerca di una nuova applicazione da attuare alle nostre macchine e avendo necessità di fare test importanti sui cuscinetti, abbiamo trovato in **ISB un ottimo partner** e da lì si è consolidato il tutto.
Quali sono i plus di questa collaborazione con ISB?
ISB offre una **vasta gamma** di prodotti che uniti all' ottimo **supporto tecnico-commerciale** ha fatto si che il nostro orientamento fosse a favore del Marchio Verde. Se poi consideriamo l'ottimo rapporto qualità/prezzo, la possibilità di lavorare a programma e la garanzia di un magazzino di supporto sempre pronto a risolvere le emergenze, possiamo dire di aver trovato il giusto mix per poter lavorare in modo sereno.
Quali sono i vostri progetti per il futuro?
Gramegna proseguirà nella sua azione di ulteriore espansione sui mercati esteri per portare a conoscenza i potenziali clienti dei vantaggi e benefici che la vangatrice può offrire.
Dopo oltre 60 anni dalla ideazione della vangatrice, infatti, sono ancora molti i paesi nel mondo in cui tale macchina non è ancora conosciuta. Crediamo che per raggiungere i prossimi obbiettivi sarà fondamentale avvalersi maggiormente di collaborazioni a più livelli con altre aziende e partner, non solo commerciali ma anche tecnologici.









In queste pagine alcune immagini della sede di Gramegna, le fasi produttive e la vangatrice dell'azienda.

In these pages some images of Gramegna HQ, production stages and the "vangatrice".



The interview

THE GRAMEGNA "VANGATRICE"

Since 60 years the top range in the world

Mr. Massimo Gramegna, as Export Manager, can you spend some words regarding your company?
Gramegna *has been developing and manufacturing agricultural machinery for over 60 years. The production plant of 5.000 sqm is equipped with the new generation technologies, to produce* ***spading machines, shredders/mulchers, hoeing machines****, and OEM units.*
The company, thanks to a catalogue that offers 60 different models, is able to produce machines with special characteristics to meet the specific needs of farmers and contractors.
Export business, based on historical partnership, represents over 60% of the production.
What is your flagship product?
The Gramegna company was established in 1960 by the Gramegna brothers who at that time had developed the first mechanical device for digging the soil, which indeed became known as a "vangatrice" (spading machine). Continuously investing over the years, the company patented new technologies related to spading machines which are the core business for Gramegna, widely recognized as market leader.
When and how did you start working with ISB?
Gramegna and ISB have been collaborating since 2000 and in 2013 we started working together on a new important project. At that time, we were developing a new application of our machines and we needed to perform tests on the bearings. ***ISB gave us the necessary support*** *thanks to the fact that they have a Technical Centre inside the company. Through the years we developed a solid partnership made to last.*
What are the advantages of the partnership with ISB?
ISB offers a ***wide range*** *of products, a good quality,* ***technical-commercial support*** *at any time and prompt availability on stock. These are the reasons which make the Green Brand the right partner for us. If we consider the excellent quality/ price ratio, the possibility of working on delivery schedule and the guarantee of a support warehouse always ready to solve emergencies, we can say that we have found the right mix to work in a comfort way.*
What are your plans for the future?
Gramegna will continue focusing on export business, sharing the benefits of its spading machines in those countries where the know-how of a manufacturer is highly valuable. After 60 years from Gramegna's first "vangatrice" , there are many countries in the world which still do not know our spading machines. We believe that, working with reliable partners like ISB, will be the key to reach our future goals.





ISB OPEN DAY



Rivenditori italiani in visita a Rubiera

Lo scorso 23 Febbraio 2023 è andato in scena l'**Open Day ISB** dedicato esclusivamente ad una selezione di **rivenditori italiani.**





Italian distributors visiting Rubiera

*23 February 2023 marked the **ISB Open Day** exclusively dedicated to a selection of **Italian dealers**. The guests, coming from all over Italy, were welcomed at the Technical Solution Center in ISB headquartes in Rubiera. During the day we talked about technical topics, ISB Service witnesses and product range specialization development (**OT Seals, TRM**, **Mac Power**, **Eurotrasmissioni**).*



I partecipanti, provenienti da tutta Italia, sono stati ospitati nel Technical Solution Center della sede centrale ISB di Rubiera (RE). Nel corso della giornata si è parlato di tematiche tecniche, testimonianze di alcuni ISB Service e di specializzazioni di gamma (**OT Seals**,**TRM**, **Mac Power** ed **Eurotrasmissioni**).
L'evento ha riscosso particolare interesse registrando la presenza di oltre 200 ospiti e numerose richieste di collaborazione.
Sempre più il Marchio Verde rappresenta una scelta sicura ed una valida alternativa ai principali brand.





The event has been very successful with more than 200 guests and several cooperation requests.
More and more the Green Brand represents a safe choice and a valid alternative to the main brands.

ISB DO BRASIL



UN'ESPANSIONE COSTANTE

ISB do Brasil, la filiale del Marchio Verde attiva nel mercato brasiliano e nei Paesi sud americani limitrofi, è stata fondata nell'agosto 2016 e da allora il trend di crescita e sviluppo è in **costante ascesa**: in particolare negli ultimi 3 anni – nonostante la difficile congiuntura socio-economica – il fatturato è più che quintuplicato e la rete di clienti si è allargata in modo capillare nel Paese.
Oggi la filiale può contare su un centinaio di distributori e rivenditori e serve numerosi clienti OEM in settori industriali core: macchine per il packaging, macchine per l'imbottigliamento, macchine del legno, lavorazione del mobile, industria delle gru e del sollevamento, macchine agricole.

La dinamicità dei mercati di riferimento e la crescita costante di clienti e fatturato hanno così reso necessario l'ampliamento della sede. I lavori (iniziati nel 2020) si sono da poco conclusi: oggi il magazzino della filiale brasiliana si estende su oltre 2.600 m^2 per un totale di +4.000 posti pallet. Inoltre sono state installate tre strutture automatiche a cassetti di nuova generazione con un'altezza di 9,5 mt ciascuna. Gli uffici sono disposti sui due piani dell'edificio e ricoprono una superficie di circa 1.000 m^2, inoltre è presente anche un'ampia technical training room fondamentale per svolgere meeting di formazione sui prodotti. ISB Do Brasil tratta la gamma di prodotti più completa presente sul mercato tra cui anche soluzioni per i sistemi lineari, catene e componenti della trasmissione di potenza ed anelli di tenuta per un totale di oltre 5.000 codici a stock.



100%PRODUZIONE•QUALITÀ•GAMMA•STOCK•SERVIZIO

A RAPID EXPANSION

*Thanks to the efforts of **ISB do BRASIL**, the ISB Green Brand is rapidly expanding in Brasil and in all the South America neighbouring countries. ISB do BRASIL was established in Curitiba in 2016 and it is **fast-growing**, despite the difficult economic and politic situation. In fact, in 2022 the turnover increased fivefold since the opening and the customers network has expanded in a widespread manner in the Country.*
Nowadays, ISB do BRASIL has business with hundreds of Distributors and Dealers and supplies several big industrial sectors from different fields which are using ISB products for packaging solutions, bottling machines, woodworking machinery, furniture manufacture, cranes and lifting equipment, agricultural machines.
Due to the dynamism of the Brazilian market, the consistent growth of turnover and the extension of the customers portfolio, ISB do BRASIL has invested on new premises. The project (started in 2020) was recently completed: ISB do BRASIL has got a new warehouse over 2.600 sqm which contains more than 4.000 pallets. Thanks to three vertical automatic structures with raised drawers for storing large quantities of products all over the 9,5 mt height. The second-floor building has a surface area of 1.000 sqm with a large technical training room fundamental to carry out products training meetings.
ISB do BRASIL has the widest range of bearings and components on the Brazilian market. They offer also solutions for the linear systems, they supply chains and power transmission components and seals too, moving more than 5.000 items.

100% PRODUCTION • QUALITY • RANGE• STOCK • SERVICE

L'intervista

NEL REGNO DELLE RALLE

DSC leader di mercato francese sceglie ISB

Carole Ridolfi (fondatrice di DSC), ci può illustrare l'attività della sua azienda?
DSC (Division Service Couronnes) è specializzata nella commercializzazione di ralle dal 1988. È attraverso il suo know-how e l'esperienza di oltre **25 anni** che DSC ha lasciato il segno sul mercato rotativo. Siamo strettamente coinvolti nelle applicazioni edili e nel genio civile, i nostri settori di intervento si estendono dai grandi gruppi alle più piccole aziende dotate di attrezzature per lavori pubblici. Siamo in grado di offrire ralle di ogni tipo e marca; dai marchi più noti a quelle intercambiabili; da quelle più vecchie a quelle più recenti e tecnologicamente avanzate. DSC è presente anche nel settore industriale, intervenendo in svariate applicazioni quali robotica, turbine eoliche, ferrovie, caroselli, macchine speciali, macchine confezionatrici, macchine imbottigliatrici, ecc.
Qual è il vostro prodotto di punta?
La ralla è il prodotto principale di DSC e, grazie alle partnership con i maggiori utilizzatori presenti sul mercato, siamo in grado di fornire, per quel che riguarda l'aftermarket, sia parti adattabili che originali. DSC offre anche il servizio di riparazione/ricondizionamento delle ralle. Grazie ad una lunga collaborazione con partnership internazionali di alto livello, riusciamo a proporre le migliori soluzioni che ci permettono di risolvere quasi il 100% dei casi. L'azienda propone anche una vasta gamma di **ralle a sterzo** che vengono utilizzate in numerosi campi industriali, nello specifico in applicazioni come i rimorchi agricoli, irrigatori, carrelli aeroportuali ed altro. Inoltre, negli ultimi anni e di fronte ad una domanda sempre crescente, DSC è in grado di offrire anche ralle motorizzate per applicazioni, tra le quali robotica, ed inseguitori solari.



A sinistra la sede di DSC e a destra Carole Ridolfi, fondatrice dell'azienda.

On the left DSC HQ and on the right Carole Ridolfi, the company founder.





A destra alcune immagini delle ralle. A sinistra il team di DSC al completo.

On the right some slewing bearings. On the left the DSC team.

Quando e perché è iniziata la partnership con ISB?
La partnership tra DSC e ISB si è sviluppata dal 2016; la scelta della nostra azienda di lavorare con il Marchio Verde è dovuta al fatto che ISB è in grado di proporre **le migliori soluzioni** ai propri clienti; questo è molto importante, perché ci permette di spaziare e diversificare gli approvvigionamenti per soddisfare ed abbracciare diversi target di clientela. Inoltre, ISB ci propone un catalogo completo e dettagliato che soddisfa non solo le diverse domande ma anche i requisiti richiesti dal mercato.
Quali sono i vantaggi della collaborazione con ISB?
ISB è il partner ideale in quanto dispone di una delle più ampie ed affidabili gamme presenti sul mercato con leadtime di consegna rapidi e con prezzi competitivi.
Inoltre, vorrei aggiungere un altro aspetto molto importante ed apprezzato: quello commerciale! **La rapidità delle risposte**, le offerte, le questioni tecniche e la soluzione a tutte le problematiche, rappresentano un vero vantaggio che fa la differenza per una realtà come la nostra, perché il mercato della ricambistica è assolutamente veloce e necessita di tale **reattività**.
Per finire, mi preme citare l'eccellente comunicazione e sintonia con lo staff di ISB, menzionando in particolar modo Antonietta Sferlazza, Customer Service che segue la nostra zona, che si occupa di DSC con serietà, reattività, e simpatia.
Quali sono i progetti per il futuro?
Il principale obiettivo per DSC è sviluppare i mercati dei settori industriali, proponendo sempre più ralle motorizzate.
Inoltre, il nostro obiettivo è di sviluppare le esportazioni. Nonostante le difficoltà legate allo scenario geopolitico ed alla congiuntura socio-economica attuale, DSC rimane ottimista e determinata a raggiungere i suoi obiettivi e a svilupparsi ulteriormente. D'altronde chi può pretendere di conoscere il futuro?



The interview

IN THE SLEWING BEARINGS KINGDOM

DSC french market leader chooses ISB

Mrs. Ridolfi (founder of DSC), can you tell us about your company business?
DSC (Division Service Couronnes) *has specialised in the marketing of slewing bearings since 1988. Thanks to its know-how and experience of more than* ***25 years****, DSC has made its mark on the rotative market. We are closely involved in building applications and civil engineering, our areas of intervention extend from large groups to the smallest companies equipped with tools for public works.*
We are capable to offer slewing rings of all types and brands; from the best known brands to interchangeable ones; from the oldest to the most recent and technologically advanced. DSC is also present in the industrial sector, intervening throughout the most varied applications, such as robotics, wind turbines, railways, carousels, special machines, packaging machines, bottling machines, etc.
What is your flagship product?
The ***slewing bearing*** *is DSC's main product and, thanks to partnerships with the major end users on the market, we are able to supply, as far as the aftermarket is concerned, both adaptable and original parts.*
DSC also offers the repair (or reconditioning) service of the slewing bearing. Thanks to a long collaboration with high-level international partnerships, we are able to propose the best solutions that allow us to solve almost 100% of cases. The company also offers a wide range of ***steering rings*** *that are used in numerous industrial fields, specifically in applications such as agricultural trailers, sprinklers, airport trolleys etc.In addition, during the last years, due to the increasing demand, DSC became able to offer motorized slewing rings for several applications such as robotics and solar trackers.*
When and why did the partnership with ISB begin?
The partnership between the DSC and ISB has existed since 2016; the choice of our company to work with the Green Brand is due to the fact that ISB is able to offer the ***best solutions*** *to its customers; this is very important, because it allows us to range and diversify the supplies to satisfy and embrace different targets of customer. In addition, ISB offers us a complete and detailed catalog that meets not only the different demands but also the requirements of the market.*
What are the advantages of working with ISB?
ISB is the perfect partner because it has one of the widest and most reliable ranges on the market with very interesting delivery leadtimes and with competitive prices. Furthermore, I would like to add that another very important and appreciated aspect is the commercial aspect! The ***quick reaction on the answers****, the offers, the technical questions and the solutions to all the problems, represent a real advantage that makes the difference for a reality like ours, because the spare parts market is absolutely fast and needs such* ***reactivity****. Finally, I would like to mention the excellent communication and harmony with the ISB Staff, mentioning in particular Mrs. Antonietta Sferlazza, Customer Service who follows our area, who deals with DSC with seriousness, responsiveness and sympathy.*
What are your plans for the future?
DSC's main target is to develop the markets of industrial sectors by offering more and more motorised slewing rings. In addition, our goal is to develop exports.
Despite the difficulties associated with an unstable geopolitical scenario and the current socio-economic situation, DSC remains optimistic and determined to achieve its goals and reach further developments. After all, who can claim to know the future?



Il prodotto

CUSCINETTI DI BASE

Con ISB risposte precise ed immediate

Il marchio ISB si contraddistingue da più di 40 anni nel mercato mondiale per offrire alla sua vastissima categoria di clienti soluzioni di fornitura personalizzate, al contempo fornendo immediati strumenti di selezione dei numerosi prodotti trattati.
La ricerca dedicata alla standardizzazione di prodotto è poi affidata ad un **servizio commerciale e tecnico** storicamente **all'avanguardia** e in questi ultimi anni sempre più efficien- te: il rapporto umano e il livello tecnico che si riesce a stabilire con il personale che affianca il marchio ISB è un valore sempre più raro in un'epoca di globalizzazione dei mercati e di fornitura dei componenti meccanici.
Nel contesto sopra descritto, i cuscinetti di base ISB rappresentano uno dei prodotti di maggior successo della gamma di offerta del Marchio Verde, che risolvono tecnicamente qualsiasi applicazione rotativa a bassa (<5 rpm) e media velocità (<30 rpm).
La gamma include: **CUSCINETTI DI BASE, RALLE DI PRECISIONE, TAVOLE MOTORIZZATE, AGRICOLE**.
Il magazzino di distribuzione centrale di ralle ISB è ad oggi il più rifornito al mondo fra gli standard di mercato, incentrando quindi la sua forza sulla continua messa a disposizione sia dei codici di alta rotazione ed in molti casi anche non standard utilizzati sia da un ampio tessuto di OEM finali (ovvero l'élite dell'industria manifatturiera italiana e sempre di più anche estera), sia da un sempre più crescente numero di piccole e medie aziende che trovano in ISB il partner ideale per sviluppare velocemente idee innovative ed abbreviare il time to market. Lo studio dell'offerta di cuscinetti di base ISB ricopre la **totalità** delle tipologie presenti in commercio: la scelta che avviene del componente non è mai un compromesso ed è normalmente ottimizzata sul miglior rapporto prestazioni/prezzo, quindi a partire dal prototipo la macchina che verrà costruita è già pronta per essere valutata con economie di scala. Considerando la partnership con i nostri clienti, ci riserviamo di immagazzinare la loro merce subordinata a piani di ritiro che possono arrivare anche fino a 24 mesi, con comunque la possibilità di evasione giornaliera della richiesta urgente o aggiornata.
Fare questo è possibile perché:

- la qualità è costante e standardizzata su livelli massimi
- le relazioni di collaborazione e partnership con i nostri clienti sono il nostro target
- la elevatissima capacità di evasione logistica è da sempre focus di ISB
- lo sviluppo di nuove tipologie è continuo.

Il cuscinetto di base del Marchio Verde è ormai distribuito oltre che in tutta Europa, in Sud America, in India, in Australia, in Medio Oriente, in Cina. Le filiali ISB sparse per il mondo hanno caratteristiche similari a quelle che si possono incontrare interagendo con l'headquarter Italia ed offrono un continuo supporto sia commerciale che tecnico. Il personale ISB può parlare di cuscinetti di base in qualsiasi lingua del mondo e per qualsiasi applicazione e la fornitura di specifiche tecniche e disegni 3D o verifiche di carichi dimensionali avviene in modo tempestivo, ovviamente proteggendo il know how proprietario e siglando degli nda ove richiesto.









In queste pagine alcune immagini delle ralle ISB ed alcune delle applicazioni che impiegano i cuscinetti di base.

In these pages some ISB slewing bearings products and some application using slewing bearings.

The product

SLEWING BEARINGS

Accurate and timely responses with ISB

For over 40 years ISB Brand offers to its customers in the global market customized supply solutions, while providing prompt selection tools of the many available products.



*The product standardisation research is managed by an historically **cutting-edge sales and technical service**, even more and more efficient in the last years: the human relationship and the technical level with ISB staff is an increasingly rare value in an era of markets globalization and supply of mechanical components.*
In this scenario, slewing bearings are one of the most successful Green Brand range of products, which technically solve any low (<5 rpm) and medium speed (<30 rpm) rotating application.

*The range includes: **SLEWING BEARINGS, PRECISION SLEWING BEARINGS, SLEWING GEARS, TURNTABLES FOR AGRICULTURE**.*
ISB HQ slewing bearings warehouse is nowadays the most well-stocked in the world among the market standards, thus focusing its strength on the continuous availability of both high handling codes, and in many cases, non-standard items, either used by end-users (the Italian and even more foreign manufacturing industry elite), or used by an increasing number of small and medium companies that find in ISB the best partner to quickly develop innovative ideas and shorten time to market.

*ISB slewing bearings range covers **all types** on the market: the choice of the component is never a compromise and is normally optimized on the best performance/price ratio, so the machine to be built is ready to be evaluated right from the prototype, with economies of scale.*
In consideration of partnership, we can store our customers' goods, with which we mutually agree withdraw plans up to 24 months with the possibility of daily processing of the urgent or updated delivery request.
This is possible thanks to:

- *the constant and standardized quality at high levels*
- *the partnership with our customers which is our target*
- *the very high capacity for goods fulfillment, that has always been ISB focus*
- *the continuous development of new slewing bearings types.*

The Green Brand slewing bearings are now distributed not only throughout Europe but also in South America, India, Australia, the Middle East, China.
ISB branches all over the world have similar characteristics to what one meets at the Italian headquarters, and offer a sales and technical on-going support.
ISB personnel can talk about slewing bearings in any language and for any application, even sharing 3D drawings, technical data and dimensional load verifications (obviously protecting the company know-how or signing non-disclosure agreements when required).



ISB in action - N. 30 - marzo 2023
Direttore Responsabile: *Pierluigi Dallapina*
Segreteria di redazione: *Christian Ricci*
Progetto grafico: *TM Communication (RE)*
Editing e Stampa: *Logo (Rubiera - RE)*
Autorizzazione del Tribunale di RE n° 7 del 22/10/2012

TOP EVENT

ISB SPORT & CX WORLD CUP!

ISB SPORT ALLA COPPA DEL MONDO DI CICLOCROSS A BENIDORM (Spagna)

Oltre 15.000 spettatori in questa penultima prova della **Coppa del Mondo di CX** e la presenza dei migliori ciclisti della specialità: sono stati questi la cornice in cui ISB Sport ha preso parte all'appuntamento del 22 gennaio nella città spagnola di Benidorm.

Mathieu van der Poel ha vinto in una finale da sogno prima del suo antagonista Wout vvan Aert, i due colossi della specialità se ne sono andati in solitaria all'ultimo giro e all'ultima curva l'olandese si è imposto vincendo la gara. Per ISB Sport è molto importante continuare a sostenere questa disciplina a livello mondiale perchè i cuscinetti per la bicicletta sono un elemento fondamentale in questo tipo di gare dove si disputano praticamente allo sprint per un'ora su un terreno molto vario con fango, sabbia e polvere. ISB Sport era presente direttamente con il team spagnolo **Unicaja Banco Gijón**, ambasciatore del marchio, che ha partecipato alla gara con ottimi risultati.









Ernesto Abad, CEO di ISB Ibérica con il vincitore Mathieu van der Poel.

ISB SPORT AT THE CYCLOCROSS WORLD CUP IN BENIDORM (Spain)

*More than 15.000 spectators in this penultimate round of the **CX World Cup** and the presence of the best cyclists in the specialty: those were the framework in which ISB Sport attended the event on January 22 in the Spanish city of Benidorm.*

***Mathieu van der Poel** took victory in a dream finish before his antagonist Wout vvan Aert, two titan who went solo on the last lap and after which the Dutchman prevailed after gaining position in the last corner. For ISB Sport it´s very important to continue supporting this discipline worldwide since bicycle bearings are a fundamental element in this type of race where they are held practically in a sprint for an hour on a very varied terrain with mud, sand and dust.*

*ISB Sport took part to the race with the Spanish team **Unicaja Banco Gijon**, ambassador of the brand and obtained excellent results.*



Ernesto Abad, CEO of ISB Ibérica with the winner, Mathieu van der Poel.

