



L'opportunità del Retail

L'opportunità del Retail

Ecco a voi la famiglia globale del Retail indipendente di Parker e la straordinaria opportunità di sviluppare la vostra attività con i nostri programmi Industrial Retail TM.

Le risorse di marketing e distribuzione su scala internazionale di Parker Hannifin Corporation sono il supporto di ogni proprietario indipendente di attività ParkerStore[®], HOSE DOCTOR[®] e Container.

In qualità di leader mondiale nelle tecnologie e sistemi di movimentazione e controllo, Parker fornisce ogni necessario supporto per lo sviluppo della vostra attività indipendente con un servizio professionale, soluzioni innovative e l'alta qualità di una vasta gamma di prodotti.



Il Programma Retail di Parker è un Retail Concept fondato su 3 pilastri:

- Il negozio Parker Retail
- L' HOSE DOCTOR[®], che offre un servizio mobile di manutenzione
- Il Container, che fornisce un servizio fisso di manutenzione

Questo programma ha dimostrato la sua efficienza negli ultimi anni grazie ad una potente rete di distribuzione che ha generato una crescita redditizia. Il Programma Retail di Parker ha l'obiettivo di fornire alla rete EMEA (Europa, Medio Oriente, Africa) in costante sviluppo, prodotti e servizi a valore aggiunto sotto un unico marchio.

La coerenza del marchio è certamente importante agli occhi del cliente, in quanto evidentemente contribuisce ad aumentare la fedeltà, la fiducia reciproca ed è sinonimo di qualità in tutto ciò che facciamo.



La concentrazione sulla qualità è una delle nostre principali priorità ed implica un contatto diretto con i team di produzione. L'immediata disponibilità di scorte per un'ampia gamma di prodotti è uno dei punti di forza del servizio di qualità ed è esattamente in questo ambito che il Programma Retail può fare la differenza: dare una mano ai clienti quando il loro impianto non ce la fa! E ciò non rappresenta semplicemente un servizio prezioso per loro ma è anche una grande opportunità di creare nuovi clienti di programma regolare di Manutenzione, Riparazione e Revisione.

La solida alleanza tra il team Retail di Parker e i distributori esistenti ha portato a raggiungere la cifra di oltre 500 ParkerStore nell'area EMEA. Il valore 'aggiunto' di questo riuscito modello di attività è costituito dai negozi multipli che solo voi siete in condizione di 'aggiungere' alla rete Parker. Grazie a questa rete in rapida espansione il nostro obiettivo diventa quello di raggiungere la cifra di 1000 negozi nel prossimo futuro.

ParkerStore®

Fin dalla sua nascita nel 1993, i nostri clienti hanno potuto fare affidamento sul servizio offerto dal proprio ParkerStore® locale per qualsiasi necessità immediata di prodotti Parker.

La rete è cresciuta fino a comprendere oltre 2000 punti assistenza in tutto il mondo – crescita in termini sia di distribuzione geografica sia di varietà di prodotti, servizi disponibili e metodi di consegna accessibili per il vostro cliente.

Possiamo trovare i ParkerStore® in oltre 80 paesi del mondo e l'espansione è quotidiana. Un investimento nelle opportunità offerte dall' Industrial Retail di Parker può contribuire a migliorare radicalmente la vostra capacità commerciale di resistere ai cambiamenti economici nonché agli alti e bassi dei vostri rispettivi mercati. Il vero elemento di distinzione è l'assistenza, offerta attraverso un ParkerStore situato nel luogo giusto.



Il nostro approccio retail al business è fondato su clienti che si occupano di Manutenzione, Riparazione e Revisione (MRO) per l'80 % della loro attività. Assistenza e disponibilità di prodotti chiave sono i più importanti incentivi per questi clienti.

Di conseguenza, assisterete ad un incremento del numero e del tipo di clienti.

Ciò può determinare una sorta di equilibrio del vostro portafoglio di attività ma che potreste anche non apprezzare nel caso in cui contiate esclusivamente su un sistema di distribuzione tradizionale.

La rete ParkerStore è supportata da un team di professionisti che insieme lavorano allo scopo di rendere la tua partecipazione al mondo del Industrial Retail™ il più possibile agevole e redditizia.

Il referente Parker vi fornirà la necessaria assistenza nelle seguenti aree chiave e sarà il vostro punto di accesso per tutte le risorse delineate in questo manuale:

- Scelta del luogo
- Costituzione del magazzino
- Formazione sul prodotto retail
- Formazione sul customer service
- Merchandising
- Supporto alle vendite
- Programmazione della crescita
- Marketing



Requisiti per diventare un ParkerStore



Il successo del vostro negozio dipende molto dai vantaggi creati dai vari programmi e servizi offerti da Parker.

Costruite un Business Plan:

La riuscita della vostra attività ParkerStore è strettamente collegata alla capacità di analizzare le opportunità, sviluppare le strategie di vendita ed elaborare un piano.

Quando si pensa di aprire un ParkerStore, sono diversi i criteri da tenere in considerazione:

Luogo – Clienti:

Un ParkerStore deve essere situato in un'area ad alta densità di clienti-utilizzatori finali. Generalmente, 500 clienti a 20-30 minuti di macchina oppure in prossimità di una concentrazione di grosse strutture di utilizzatori finali quali gli stabilimenti del settore automotive, acciaierie, fonderie di alluminio ecc...

Luogo – Clienti:

I locali si devono prestare al layout di un negozio al dettaglio e dunque essere delle dimensioni adatte a fornire la gamma richiesta di prodotti e servizi Parker.

Luogo – Clienti:

La sede dovrebbe essere chiaramente visibile dalla strada per

poter trarre vantaggio dal commercio di passaggio della zona, in molti casi una buona posizione può essere nelle vicinanze dei punti vendita della concorrenza.

Personale:

Per gestire un negozio è necessario un numero limitato di persone qualificate, motivate e intraprendenti. Parker è responsabile della formazione tecnica e commerciale del personale ParkerStore.

Offerta:

Essenziale nell'offerta dei prodotti dei ParkerStore è la capacità di realizzare tubi idraulici assemblati per i clienti. Come linea guida, dovrete preparare un inventario di prodotti che sia sufficientemente ampio da supportare la vostra base clientelare e abbastanza vario da essere in grado di soddisfare la richiesta di tutti i tipi specifici di attività nel vostro territorio.

Accordo ParkerStore:

L'accordo ParkerStore è un contratto di licenza che stabilisce gli obblighi di Parker e del licenziatario

ParkerStore. L'accordo è stato elaborato da esperti legali di Parker onde poter garantire il rispetto dei requisiti legali relativi alla licenza e l'assenza di errate interpretazioni dello stesso come contratto di franchising. Nella maggior parte dei casi, dato che il ParkerStore sarà gestito da voi in qualità di Distributori, si stipulerà anche un regolare accordo di distribuzione EMEA. L'accordo ParkerStore integra tale contratto. L'accordo ParkerStore può essere utilizzato come accordo indipendente laddove non sia in vigore alcun accordo di distribuzione.

Formazione:

Anche se svolgete l'attività da anni, vi incoraggiamo ad accettare come condizione del vostro accordo ParkerStore una specifica Formazione Professionale ParkerStore. La formazione è dettagliatamente illustrata in una brochure distinta.

Infine, ciascun ParkerStore dovrebbe:

- Fornire la fabbricazione di tubi su misura
- Garantire un adeguato orario di apertura del negozio
- Avere un Direttore adeguatamente formato e impegnato
- Avere personale cordiale, orientato all'assistenza
- Tenere distinte l'entrata per il cliente e quella per la distribuzione
- Avere uno showroom al dettaglio con prodotti ed espositori commercializzati efficacemente
- Aderire agli standard correnti del marchio Parkerstore per quanto concerne cartelli e prodotti promozionali
- Avere un accordo formale con Parker





Domande frequenti (FAQ)

D: Cosa è il ParkerStore?

R: Il ParkerStore si fonda su un concetto di distribuzione al dettaglio di prodotti e servizi di alta qualità con il marchio Parker. Vi aiuterà ad aumentare la soddisfazione del vostro cliente rispondendo alle loro necessità e offrendo loro una piacevole esperienza in negozio.

D: Il ParkerStore è in franchising?

R: No. I ParkerStore non sono in franchising. Ciò significa che non vi sono costi di avviamento da pagare a Parker e neppure diritti di concessione. La vostra attività si fonda su un rapporto contrattuale con Parker per fornire/vendere i prodotti e servizi Parker in un determinato negozio provvisto di licenza per utilizzare il marchio ParkerStore e i marchi commerciali ad esso collegati.

D: Che supporto fornisce Parker?

R: Parker fornisce programmi di formazione per la vendita al dettaglio che vi aiuteranno a costruire sia la specializzazione tecnica sia le abilità (skill)

commerciali necessarie al retail, quali marketing, vendite e assistenza al cliente. Forniamo anche il supporto marketing, ad esempio in occasione degli Eventi di Apertura dei nuovi ParkerStore, offrendo l'accesso ad un'ampia gamma di strumenti, materiale pubblicitario, cataloghi e altri mezzi per aiutarvi a raggiungere i clienti. Potremo anche aiutarvi ad individuare nuovi clienti in base a dati e tendenze raccolti da attività simili nella vostra area e nel resto del mondo e vi aiuteremo a farli vostri.

D: Quali sono i prodotti tipici del ParkerStore?

R: I ParkerStore tradizionalmente sono entrati sul mercato con i prodotti del Fluid Connector Group come offerta 'core'. Con l'evolversi del programma e con il riconoscimento da parte di altri gruppi di prodotto interni a Parker dell'effettivo valore della catena di vendita al dettaglio, il ParkerStore ha iniziato a concentrarsi su questi nuovi prodotti 'core'. Si assiste a tale sviluppo in diversi paesi del mondo ed è arrivato a comprendere prodotti Truck

Hydraulics e Marine Filtration. Per ulteriori informazioni contattate il vostro Rappresentante Parker.

D: Nel ParkerStore si possono vendere prodotti della concorrenza?

R: No. Non si può, in nessun caso, tenere prodotti che siano in competizione con uno qualsiasi degli articoli 'core' di Parker in vendita nel negozio. Tuttavia, al ParkerStore è consentito vendere prodotti che completino la gamma di articoli per una copertura massima del 25% della superficie del vostro ParkerStore.

D: Quanti ParkerStore ci sono?

R: Al momento sono attivi oltre 2.000 ParkerStore nel mondo e ogni giorno se ne aggiungono altri alla rete.

Vantaggi per voi

- Accesso ad una rete internazionale
- La disponibilità locale riduce i costi di magazzino
- Migliora la vostra produttività
- Aumenta la vostra redditività
- Fa crescere la vostra attività mediante l'aumento della visibilità del marchio Parker
- Vi permette di conquistare nuovi clienti

Vantaggi per il cliente

- Una media di 2.000 prodotti in ciascun ParkerStore per uso immediato
- Un catalogo specializzato con ben 10.000 codici articolo
- Officina di assemblaggio tubi, gestita da personale appositamente formato
- Accesso al PTS* (Parker Tracking System), sistema di tracciatura e gestione dei tubi assemblati
- Ambiente retail consente un facile approvvigionamento di prodotti aggiuntivi
- Offre ai clienti un facile accesso a esperienze e conoscenza qualificate

Per ulteriori informazioni, visitate www.parkerstore.com

*Il Parker Tracking System è un sistema straordinario disponibile esclusivamente per i clienti Parker che permette di realizzare la sostituzione di tubi assemblati in un modo veloce, semplice e preciso.

HOSE DOCTOR®



The HOSE DOCTOR® è un negozio mobile, su ruote, per la sostituzione dei tubi flessibili. Gli HOSE DOCTOR arrivano sul posto di lavoro, completamente equipaggiati e dotati di tutti i tubi, raccordi, adattatori e prodotti accessori necessari a rimettere in quadro il cliente, 24 ore al giorno, 7 giorni alla settimana.

Parker supporta le attività HOSE DOCTOR® aiutandole ad individuare i mercati chiave, sia Mobile sia Industriale, che riconoscono il valore del servizio da loro erogato. Vi assistiamo nella fase di selezione e successivo rifornimento del giusto mix di prodotti con l'attenzione rivolta alla soddisfazione delle necessità del loro specifico mercato o collocazione geografica e in modo tale da rispondere ai bisogni del cliente fin dalla prima volta e per sempre!

Il rituale quotidiano dell' HOSE DOCTOR dovrebbe includere una giusta combinazione di chiamate per la vendita, servizi di manutenzione e chiamate di emergenza. Il tratto distintivo dell' HOSE DOCTOR è la capacità di eseguire rapidamente sostituzioni di tubi assemblati direttamente sul campo. La competenza tecnica nella scelta di tubi e raccordi si sposa abilmente con la velocità di esecuzione delle sostituzioni di tubi assemblati.

Il lavoro consiste nel costruire delle vere e proprie relazioni con i clienti, vendendo voi stessi, vendendo il servizio HOSE DOCTOR.

Eseguire perfettamente il lavoro, con i giusti prodotti Parker. In qualsiasi momento del giorno e della notte. Ecco cosa significa HOSE DOCTOR.

L'opportunità

Praticamente in tutto il mondo ci sono opportunità di diventare distributore indipendente di servizi mobili HOSE DOCTOR. Al momento, operano oltre 1.000 HOSE DOCTOR in tutto il mondo.

Vi sono due tipi di HOSE DOCTOR: Proprietà del Distributore oppure Proprietario/Operatore. Gli HOSE DOCTOR di Proprietà del Distributore sono dipendenti o di un distributore Parker esistente oppure del loro punto vendita al dettaglio, il ParkerStore.

I Proprietari/Operatori sono licenziatari del marchio HOSE DOCTOR, di proprietà Parker, e operano in virtù di un contratto di distribuzione con un distributore "host". Clienti tipici di HOSE DOCTOR sono imprese edili e

di costruzione strade, società di noleggio apparecchiature e addetti alla manipolazione dei materiali – ovunque siano impiegate ampiamente l'idraulica e la pneumatica. E questa opportunità si presenta quasi in ogni settore industriale.

Stampatrici, impianti di stampaggio, acciaierie, segherie ed impianti produttivi di ogni genere utilizzano sistemi idraulici e pneumatici e diventano così una fonte di potenziali clienti.

Quando sarete seriamente pronti ad operare come HOSE DOCTOR, vi aiuteremo a definire l'opportunità che il mercato offre sul vostro territorio e ad impostare un piano di azione per sfruttare al meglio ogni possibilità di affari.

Requisiti per diventare un HOSE DOCTOR®



Costruite un Business Plan:

La riuscita della vostra attività HOSE DOCTOR è strettamente collegata alla capacità di analizzare le opportunità, sviluppare le strategie di vendita ed elaborare un piano.

Assicurazione:

Per poter operare con il marchio HOSE DOCTOR è necessario che i distributori HOSE DOCTOR abbiano la loro assicurazione personale (ad es. furgone, tecnici ecc.). Limiti e detrazioni possono variare a seconda del paese.

Veicolo e Marchio:

Il veicolo HOSE DOCTOR non solo pubblicizza la vostra attività ma promuove anche il marchio HOSE DOCTOR. Ecco perché abbiamo un programma predefinito per l'età, il tipo e le condizioni del veicolo. Qualora abbiate un veicolo che desiderereste trasformare in veicolo di servizio ParkerStore HOSE DOCTOR, vi faremo sapere se è adeguato o meno. Vi potremo aiutare con l'equipaggiamento e lavoreremo insieme per sviluppare l'inventario appropriato, perfettamente adatto ad una Mercedes, ad esempio un furgone a tetto alto e passo medio.

Accordo di Distribuzione:

Al fine di semplificare le fasi di implementazione e allestimento dei nuovi furgoni HOSE DOCTOR, si è sottoscritto un Accordo di Fornitura paneuropeo con un fornitore. Con questo contratto Parker ha elaborato delle specifiche preferenziali per l'equipaggiamento del furgone HOSE DOCTOR. Una volta che avrete acquistato il furgone, questo sarà consegnato nella sede del fornitore locale. Il furgone sarà equipaggiato e restituito pronto per essere caricato con le necessario scorte. Si prega di notare che siete completamente liberi di scegliere altri fornitori, sebbene sia improbabile che

altri fornitori saranno altrettanto vantaggiosi economicamente rispetto al fornitore Parker selezionato.

Formazione:

Anche se siete nell'attività da anni, è comunque necessario che accettiate come condizione del vostro accordo di distribuzione una specifica formazione HOSE DOCTOR. Essa consiste in una serie di attività online e in presenza indirizzate allo sviluppo e alla verifica di abilità e garantisce la vostra totale comprensione delle linee dei prodotti Parker, dell'attrezzatura e delle tolleranze relative alla sostituzione dei tubi.

Fase 1:

Sviluppare il vostro Business Plan: questo documento sarà uno schema della vostra strategia operativa, delle opportunità del mercato, degli obiettivi di vendita e di crescita. Vi aiuterà a comprendere il potenziale e le eventuali insidie nell'avviamento della vostra attività.

Fase 2:

Incontrate un Rappresentante Parker e qualora necessario, stipulate un accordo di riservatezza con Parker affinché non siano divulgati dettagli successivi del programma HOSE DOCTOR. Una volta sottoscritto, procederemo ad esaminare attentamente i dettagli di un tipico accordo di distribuzione e daremo informazioni riguardo ad altri requisiti ed aspettative che necessitano della dovuta considerazione prima dell'avvio della vostra attività HOSE DOCTOR.

Fase 3:

Formazione – A prescindere dal vostro specifico background, è necessario che i nuovi HOSE DOCTOR si sottopongano ad una formazione sull'individuazione ed installazione dei prodotti Parker. Dovrebbe essere considerata un

elemento essenziale per lo sviluppo della propria attività ed è obbligatoria per tutti gli HOSE DOCTOR.

Fase 4:

Equipaggiamento veicolo e acquisto scorte. Qualsiasi sia la vostra scelta definitiva, il veicolo dovrà essere pronto e operativo, dotato di taglia tubi e aggraffatrice come da specifica Parker.

Fase 5:

Il vostro Rappresentante Parker vi potrà aiutare a sviluppare un elenco dei mercati di destinazione e ad eseguire delle operazioni di marketing su vasta scala per vostro conto che comprendono una campagna di marketing diretto per presentare la vostra nuova attività.

Fase 6:

Formazione continua e costante supporto: dato che il successo del programma HOSE DOCTOR dipende in definitiva dal successo dei singoli operatori, siamo fortemente motivati a farvi partire con il piede giusto e crescere con continuità. Abbiamo un supporto marketing che vi permette di essere sempre di fronte ai vostri clienti anche quando siete fisicamente assenti.





Domande frequenti (FAQ)

D: L'HOSE DOCTOR è in franchising?

R: No, gli HOSE DOCTOR non sono in franchising. Ciò significa che non vi sono costi di avviamento da pagare a Parker e neppure diritti di concessione. La vostra attività si fonda su un rapporto contrattuale con Parker per fornire servizi in una determinata zona in cambio di prezzi vantaggiosi sui prodotti Parker utilizzati nella vostra attività.

D: Cosa fa un HOSE DOCTOR?

R: Ogni giorno è diverso, ma la descrizione della vera anima del lavoro è la stessa: individuare, diagnosticare e sostituire i tubi assemblati su sistemi idraulici e pneumatici. Il segno distintivo dell'HOSE DOCTOR è il servizio che viene fornito ovunque il cliente ne abbia bisogno. L'HOSE DOCTOR è parte integrante della rete di distribuzione Parker e fornisce un supporto di emergenza a molti produttori di apparecchiature originali (OEM) che con i tubi e i raccordi Parker alimentano l'apparecchiatura che producono.

D: Che supporto fornisce Parker?

R: Parker fornisce un grosso supporto ad una nuova attività. Il nostro supporto comprende, senza peraltro limitarsi a ciò, la formazione tecnica, il marketing e la promozione globale, la formazione commerciale relativa alle vendite, quella sul prodotto e può includere l'assistenza sulla gestione del territorio e lo sviluppo del business.

D: Quali sono i tipici clienti HOSE DOCTOR?

R: Si possono trovare i tubi assemblati idraulici in migliaia di applicazioni di movimentazione e controllo in tutto il mondo, tanto che gli HOSE DOCTOR possono rivolgersi ad una estesa varietà di clientela come mercati di destinazione. Alcuni dei clienti più comuni sono i proprietari di apparecchiature per l'edilizia, società di noleggio e trasporto, impianti di produzione, società di manipolazione dei materiali e logistica, segherie, impianti per lo stampaggio, linee di assemblaggio e servizi di sollevamento aereo, per citarne alcuni.

D: Quanti HOSE DOCTOR ci sono?

R: Al momento sono attivi oltre 1.000 HOSE DOCTORS nel mondo e ogni giorno se ne aggiungono altri alla rete.



Vantaggi per voi

- Prodotti di qualità garantiti
- Qualità dell'assistenza riconosciuta dal mercato
- Ampie scorte a bordo
- Costi operativi ridotti
- Redditività marginale superiore
- Possibilità di trovare nuovi clienti

Vantaggi per il cliente

- Sostituzione dei tubi eseguita da personale qualificato
- Oltre 1,000 furgoni in tutto il mondo
- Accesso al sistema PTS di tracciatura e gestione dei tubi assemblati
- Garanzia di 12 mesi sui tubi assemblati Parker
- Riduzione al minimo dei tempi di inattività: obiettivo di un tempo di attesa massimo di un'ora

Per ulteriori informazioni, visitate www.parkerstore.com

Container



Concepito inizialmente in risposta alle specifiche necessità delle operazioni remote di scavo o estrazione, il programma del container ParkerStore Onsite ha subito un'interessante evoluzione e serve ormai un'ampia gamma di applicazioni di mercato tra le quali petrolio e gas, edilizia, produzione e navale ma le possibilità sono davvero illimitate.

Il vostro Rappresentante Retail vi potrà aiutare ad individuare le varie opportunità presenti sul vostro territorio nonché assistere nella fase di equipaggiamento ed immagazzinaggio del container per gestire appunto tali opportunità di business

Questo programma è un reale elemento di valore aggiunto in grado di distinguere la vostra attività dalla concorrenza ed ha opzioni che vi consentono di continuare ad essere competitivi nel tempo. Come il ParkerStore, il container Onsite rappresenta una comoda sede 'one-stop' dove tutte le richieste dei prodotti Parker possono essere soddisfatte. Totalmente personalizzabili, i container sono sedi di lavoro mobili dotate delle scorte e dell'apparecchiatura necessarie per un rapido, facile ed economico assemblaggio di tubi.

Il Service Container è un programma particolarmente adatto ad opportunità di applicazioni remote o a breve termine quali:

- Miniere
- Opere di edilizia civile
- Piattaforme offshore di petrolio e gas
- Sedi portuali

Il servizio fornito dal container può variare dalla sostituzione di tubi all'operatività di un ParkerStore completamente rifornito e funzionante a supporto di un cantiere edile.

Il servizio scelto dipende dalle richieste del cliente o geografiche. Grazie al container ParkerStore Onsite, i prodotti critici Fluid Connectors, gli utensili per

la fabbricazione di tubi e altri componenti del sistema idraulico sono immediatamente disponibili anche nei più remoti ambiti lavorativi.

I nuovi container mobili offrono una pratica soluzione per clienti che hanno un accesso limitato a parti critiche da sostituire dovute a restrizioni della sede di lavoro, siano esse fisiche (una miniera lontana) o logistiche (un aeroporto molto attivo). Quando si devono realizzare tubi (flessibili o meno) assemblati necessari al regolare funzionamento di apparecchiature essenziali e dove gli spostamenti da e verso il più vicino distributore significa ore di ulteriore inattività, i contenitori ParkerStore Onsite sono specificatamente progettati per far fronte ad ambienti duri ed impegnativi tipici di operazioni fuori strada e possono essere personalizzati per soddisfare le esigenze di luoghi specifici o di progetto.

Potete scegliere tra una varietà di opzioni che comprendono scaffalature, armadietti, banchi di lavoro, montacarichi per materiali e tubi in bobine per conservare utensili e scorte al sicuro e ben ordinati. Il programma Parker di etichettatura rende ancora più semplice l'identificazione e la ricostituzione delle scorte dei prodotti.

Ciascun container appropriatamente illuminato è dotato anche di un

buon numero di prese elettriche per le apparecchiature mentre sono disponibili generatori per una soluzione energetica davvero autonoma.

In caso di ambienti particolarmente caldi o freddi, i container possono essere dotati di sistemi di isolamento, riscaldamento o condizionamento dell'aria al fine di rendere più confortevoli le condizioni di lavoro del personale.

Tutti i container sono disponibili con il supporto completo della rete di assistenza globale Parker, che comprende oltre 5.000 distributori in tutto il mondo che forniscono scorte critiche su richiesta. Tale supporto inizia con la consegna e installazione e può estendersi alla formazione su apparecchiatura, manutenzione e sicurezza qualora richiesta, il che rende Parker il partner 'one-stop' ideale per soluzioni intelligenti di cantieri mobili.



Panoramica Container

Gli spazi di lavoro del ParkerStore Onsite sono modificati e dotati di tutta l'apparecchiatura e le scorte necessarie ad un efficiente assemblaggio di tubi in luoghi remoti.

- Container di spedizione da 10', 20' o 40'
- Rastrelliere e scaffalature
- Immagazzinaggio parti
- Taglia tubi
- Aggraffatrice (di vario tipo)
- Aspiratore
- Servizio elettricità
- Riscaldamento, ventilazione, condizionamento d'aria e isolamento
- Gru manipolazione materiali
- Sistema di rintracciabilità dei tubi, detto PTS

Un Rappresentante Parker vi aiuterà a definire l'apparecchiatura necessaria, comprensiva di taglia tubi, aggraffatrici e una scorta iniziale di tubi e raccordi indispensabili per la vostra sede di lavoro. I container Parker possono essere consegnati chiavi in mano e pronti per essere impiegati. E' previsto un inventario predefinito con piano di ricostituzione scorte che vi garantirà scorte di parti critiche di cui potreste aver bisogno per mantenere la vostra operatività in modo tale da evitare il più possibile i tempi di inattività.



Domande frequenti (FAQ)

D: Cosa fa un container?

R: Il ParkerStore Onsite è una soluzione di luogo di lavoro mobile (portatile) e a moduli. I servizi primari offerti da Parker saranno l'assemblaggio di tubi idraulici e soluzioni di gestione dell'inventario.

D: Quale supporto fornisce Parker?

R: Il vostro Rappresentante Parker coordinerà l'allestimento del container seguendo un apposito elenco delle forniture.

D: Chi sono i clienti tipici?

R: Il container serve un'ampia varietà di tipi di progetto e

mercati quali Estrazione, Edilizia, Selvicoltura, Aeroporti, Petrolio e Gas.

D: Si può noleggiare un container?

R: Per progetti a breve e medio termine sono disponibili soluzioni di noleggio. Per progetti a lungo termine (oltre un anno) normalmente i container si vendono.



Vantaggi per Voi:

- Capacità di ulteriore assistenza
- Completamente portatile: l'officina va dove diretta la vostra sede di lavoro
- Riduce i livelli di scorte e i costi connessi
- Migliora l'utilizzo e la produttività del vostro impianto
- Aumenta la vostra redditività
- Vi permette di trovare nuovi clienti

Vantaggi per il cliente:

- Disponibilità immediata sul posto, 24 ore al giorno
- Officina e scorte personalizzati per soddisfare i bisogni della vostra sede di lavoro
- Possibilità di scelta tra personale Parker formato o il vostro proprio personale
- Accesso al PTS, sistema di rintracciabilità dei tubi assemblati e di gestione



Tecnologie Parker di Motion & Control

In Parker lavoriamo instancabilmente per aiutare i nostri clienti ad incrementare la produttività e ad ottenere una maggiore redditività, progettando i migliori sistemi per le loro esigenze. Per riuscire in questo nostro intento consideriamo le applicazioni da vari punti di vista e cerchiamo nuovi modi per creare valore. L'esperienza, la disponibilità di prodotti e la presenza capillare permettono a Parker di trovare sempre la soluzione giusta per qualsiasi tecnologia di movimentazione e controllo. Nessun'azienda conosce meglio di Parker queste tecnologie. Per maggiori informazioni chiamare il numero 00800 27 27 5374



Settore aerospaziale Mercati strategici

Servizi aftermarket
Trasporti commerciali
Motori
Aviazione civile e commerciale
Elicotteri
Veicoli di lancio
Aerei militari
Missili
Generazione di energia
Trasporti locali
Veicoli aerei senza equipaggio

Prodotti chiave

Sistemi di comando e componenti di attuazione
Sistemi e componenti per motori
Sistemi e componenti di convogliamento dei fluidi
Dispositivi di misurazione e atomizzazione dei fluidi
Sistemi e componenti per carburanti
Sistemi di inertizzazione dei serbatoi di combustibile
Sistemi e componenti idraulici
Gestione termica
Puoate e freni



Controllo della climatizzazione Mercati strategici

Agricoltura
Condizionamento dell'aria
Macchine per l'edilizia
Alimenti e bevande
Macchinari industriali
Life science
Petrolio e gas
Raffreddamento di precisione
Processo
Refrigerazione
Trasporti

Prodotti chiave

Accumulatori
Attuatori avanzati
Controlli per CO₂
Unità di controllo elettroniche
Filtri disidratatori
Valvole di intercettazione manuali
Scambiatori di calore
Tubi flessibili e raccordi
Valvole di regolazione della pressione
Distributori di refrigerante
Valvole di sicurezza
Pompe intelligenti
Elettrovalvole
Valvole di espansione termostatiche



Settore elettromeccanico Mercati strategici

Settore aerospaziale
Automazione industriale
Life science e medicale
Macchine utensili
Macchinari per imballaggio
Macchinari per l'industria della carta
Macchinari e sistemi di lavorazione per l'industria delle materie plastiche
Metalli di prima fusione
Semiconduttori e componenti elettronici
Industria tessile
Cavi e conduttori

Prodotti chiave

Azionamenti elettrici e sistemi AC/DC
Attuatori elettrici, robot portali e slitte
Sistemi di attuazione elettroidrostatica
Sistemi di attuazione elettromeccanica
Interfaccia uomo-macchina
Motori lineari
Motori a passo, servomotori, azionamenti e comandi
Estrusioni strutturali



Filtrazione Mercati strategici

Settore aerospaziale
Alimenti e bevande
Attrezzature e impianti industriali
Life science
Settore navale
Attrezzature per il settore Mobile
Petrolio e gas
Generazione di energia ed energie rinnovabili
Processo
Trasporti
Depurazione dell'acqua

Prodotti chiave

Generatori di gas per applicazioni analitiche
Filtri ed essiccatori per aria compressa
Sistemi di filtrazione per aria, liquidi di raffreddamento, carburante e olio motore
Sistemi di manutenzione preventiva per fluidi
Filtri idraulici e per lubrificazione
Generatori di azoto, di idrogeno e di aria zero
Filtri per strumentazione
Filtri a membrana e in tessuto
Microfiltrazione
Filtri per aria sterile
Filtri e sistemi di desalinizzazione e depurazione dell'acqua



Movimentazione di gas e fluidi Mercati strategici

Elevatori aerei
Agricoltura
Movimentazione di prodotti chimici stusi
Macchine per l'edilizia
Alimenti e bevande
Convogliamento di carburanti e gas
Macchinari industriali
Life science
Settore navale
Settore minerario
Settore Mobile
Petrolio e gas
Energie rinnovabili
Trasporti

Prodotti chiave

Valvole di non ritorno
Connettori per convogliamento di fluidi a bassa pressione
Tubi ombelicali per impiego sottomarino
Apparecchiature diagnostiche
Raccordi per tubi flessibili
Tubi flessibili industriali
Sistemi di ormeggio e cavi di alimentazione
Tubi flessibili e tubazioni in PTFE
Innesti rapidi
Tubi flessibili in gomma e materiali termoplastici
Raccordi e adattatori per tubi
Raccordi e tubi in plastica



Idraulica Mercati strategici

Elevatori aerei
Agricoltura
Energie alternative
Macchine per l'edilizia
Settore forestale
Macchinari industriali
Macchine utensili
Settore navale
Movimentazione materiali
Settore minerario
Petrolio e gas
Generazione di energia
Veicoli per il trasporto dei rifiuti
Energie rinnovabili
Sistemi idraulici per autocarri
Attrezzature per giardinaggio

Prodotti chiave

Accumulatori
Valvole a cartuccia
Attuatori elettroidraulici
Interfacce uomo-macchina
Motori ibridi
Cilindri idraulici
Pompe e motori idraulici
Sistemi idraulici
Valvole e comandi idraulici
Sistemi per sterzi idraulici
Circuiti idraulici integrati
Prese di forza
Centraline idrauliche
Attuatori rotanti
Sensori



Pneumatica Mercati strategici

Settore aerospaziale
Convogliatori e movimentazione di materiali
Automazione industriale
Life science e medicale
Macchine utensili
Macchinari per imballaggio
Trasporto e settore automobilistico

Prodotti chiave

Trattamento dell'aria
Raccordi e valvole in ottone
Manifold
Accessori pneumatici
Attuatori e pinze pneumatici
Valvole e controlli pneumatici
Disconnessioni rapide
Attuatori rotanti
Tubi flessibili e innesti in gomma e materiali termoplastici
Estrusioni strutturali
Tubi e raccordi in materiali termoplastici
Generatori, ventose e sensori di vuoto



Controllo di processo Mercati strategici

Carburanti alternativi
Prodotti biofarmaceutici
Chimica e affinazione
Alimenti e bevande
Settore navale e marittimo
Settore medicale e dentistico
Microelettronica
Energia nucleare
Piattaforme off shore
Petrolio e gas
Industria farmaceutica
Generazione di energia
Industria della carta
Acciaio
Acque/Acque reflue

Prodotti chiave

Strumenti analitici
Prodotti e sistemi per il condizionamento dei campioni analitici
Raccordi e valvole per il rilascio chimico
Raccordi, valvole e pompe per il rilascio chimico di fluoropolimeri
Raccordi, valvole, regolatori e regolatori di portata digitali per l'erogazione di gas ad elevata purezza
Misuratori/regolatori industriali della portata
Raccordi permanenti non saldati
Regolatori e regolatori di portata di precisione per uso industriale
Valvole a doppia intercettazione e sfiato per il controllo dei processi
Raccordi, valvole, regolatori e valvole per manifold per il controllo del processo



Tenuta e schermatura Mercati strategici

Settore aerospaziale
Industria chimica
Materiali di consumo
Oleodinamica
Settore industriale generico
Informatica
Life science
Microelettronica
Settore militare
Petrolio e gas
Generazione di energia
Energie rinnovabili
Telecomunicazioni
Trasporti

Prodotti chiave

Guarnizioni dinamiche
O-ring elastomerici
Progettazione e assemblaggio di apparecchiature elettromeccaniche
Schermatura EMI
Guarnizioni elastomeriche estruse e fabbricate con taglio di precisione
Guarnizioni in metallo per alte temperature
Forme elastomeriche omogenee e inserite
Produzione e assemblaggio di dispositivi medicali
Guarnizioni composite trattate in metallo e plastica
Finestre ottiche schermate
Tubazioni e prodotti estrusi in silicene
Gestione termica
Riduzione delle vibrazioni

ENGINEERING YOUR SUCCESS.

Parker nel mondo

Europa, Medio Oriente, Africa

AE – Emirati Arabi Uniti, Dubai
Tel: +971 4 8127100
parker.me@parker.com

AT – Austria, Wiener Neustadt
Tel: +43 (0)2622 23501-0
parker.austria@parker.com

AT – Europa Orientale, Wiener Neustadt
Tel: +43 (0)2622 23501 900
parker.easteurope@parker.com

AZ – Azerbaijan, Baku
Tel: +994 50 2233 458
parker.azerbaijan@parker.com

BE/LU – Belgio, Nivelles
Tel: +32 (0)67 280 900
parker.belgium@parker.com

BY – Bielorussia, Minsk
Tel: +375 17 209 9399
parker.belarus@parker.com

CH – Svizzera, Etoy
Tel: +41 (0)21 821 87 00
parker.switzerland@parker.com

CZ – Repubblica Ceca, Klecany
Tel: +420 284 083 111
parker.czechrepublic@parker.com

DE – Germania, Kaarst
Tel: +49 (0)2131 4016 0
parker.germany@parker.com

DK – Danimarca, Ballerup
Tel: +45 43 56 04 00
parker.denmark@parker.com

ES – Spagna, Madrid
Tel: +34 902 330 001
parker.spain@parker.com

FI – Finlandia, Vantaa
Tel: +358 (0)20 753 2500
parker.finland@parker.com

FR – Francia, Contamine s/Arve
Tel: +33 (0)4 50 25 80 25
parker.france@parker.com

GR – Grecia, Atene
Tel: +30 210 933 6450
parker.greece@parker.com

HU – Ungheria, Budaörs
Tel: +36 23 885 470
parker.hungary@parker.com

IE – Irlanda, Dublino
Tel: +353 (0)1 466 6370
parker.ireland@parker.com

IT – Italia, Corsico (MI)
Tel: +39 02 45 19 21
parker.italy@parker.com

KZ – Kazakistan, Almaty
Tel: +7 7273 561 000
parker.easteurope@parker.com

NL – Paesi Bassi, Oldenzaal
Tel: +31 (0)541 585 000
parker.nl@parker.com

NO – Norvegia, Asker
Tel: +47 66 75 34 00
parker.norway@parker.com

PL – Polonia, Varsavia
Tel: +48 (0)22 573 24 00
parker.poland@parker.com

PT – Portogallo, Leca da Palmeira
Tel: +351 22 999 7360
parker.portugal@parker.com

RO – Romania, Bucarest
Tel: +40 21 252 1382
parker.romania@parker.com

RU – Russia, Mosca
Tel: +7 495 645-2156
parker.russia@parker.com

SE – Svezia, Spånga
Tel: +46 (0)8 59 79 50 00
parker.sweden@parker.com

SK – Slovacchia, Banská Bystrica
Tel: +421 484 162 252
parker.slovakia@parker.com

SL – Slovenia, Novo Mesto
Tel: +386 7 337 6650
parker.slovenia@parker.com

TR – Turchia, Istanbul
Tel: +90 216 4997081
parker.turkey@parker.com

UA – Ucraina, Kiev
Tel: +380 44 494 2731
parker.ukraine@parker.com

UK – Gran Bretagna, Warwick
Tel: +44 (0)1926 317 878
parker.uk@parker.com

ZA – Repubblica del Sudafrica, Kempton Park
Tel: +27 (0)11 961 0700
parker.southafrica@parker.com

America del Nord

CA – Canada, Milton, Ontario
Tel: +1 905 693 3000

US – USA, Cleveland
Tel: +1 216 896 3000

Asia-Pacifico

AU – Australia, Castle Hill
Tel: +61 (0)2-9634 7777

CN – Cina, Shanghai
Tel: +86 21 2899 5000

HK – Hong Kong
Tel: +852 2428 8008

IN – India, Mumbai
Tel: +91 22 6513 7081-85

JP – Giappone, Tokyo
Tel: +81 (0)3 6408 3901

KR – Corea, Seoul
Tel: +82 2 559 0400

MY – Malaysia, Shah Alam
Tel: +60 3 7849 0800

NZ – Nuova Zelanda, Mt Wellington
Tel: +64 9 574 1744

SG – Singapore
Tel: +65 6887 6300

TH – Thailandia, Bangkok
Tel: +662 186 7000-99

TW – Taiwan, Taipei
Tel: +886 2 2298 8987

Sudamerica

AR – Argentina, Buenos Aires
Tel: +54 3327 44 4129

BR – Brasile, Sao Jose dos Campos
Tel: +55 800 727 5374

CL – Cile, Santiago
Tel: +56 2 623 1216

MX – Messico, Apodaca
Tel: +52 81 8156 6000

Centro Europeo Informazioni Prodotti

Numero verde: 00 800 27 27 5374

(da AT, BE, CH, CZ, DE, DK, EE, ES, FI, FR, IE, IL, IS, IT, LU, MT, NL, NO, PL, PT, RU, SE, SK, UK, ZA)

Parker Hannifin Italy S.r.l

Via Privata Archimede 1
20094 Corsico (Milano)
Tel.: +39 02 45 19 21
Fax: +39 02 4 47 93 40
parker.italy@parker.com
www.parker.com

