

RASSEGNA STAMPA



Indice

AMPLIATA LA GAMMA DI FRESATRICI Newsmecc - 01/12/2023 ,	3
NUOVA GAMMA DI ELETTROUTENSILI DA FERVI MTM Subfornitura - 01/12/2023 ,	4
FERVI lancia una nuova gamma di elettROUTENSILI Il Giornale del Meccanico - 01/12/2023 ,	5
MANUTENZIONE facile e accessibile Il Giornale dell'Aftermarket Moto - Moto - 01/12/2023 ,	6
Fervi: ricavi netti stabili e indebitamento netto in calo Ferrutensil - 01/12/2023 ,	8
FERVI ENTRA NEL MERCATO DEGLI ELETTROUTENSILI Ferramenta & Casalinghi - 01/12/2023 ,	9
A FILO E A BATTERIA UNA NEW ENTRY PER GLI ELETTROUTENSILI Tecn'è - 01/12/2023 ,	10
Un mercato guidato dalla specializzazione Ferramenta 2000 Hardware Magazine - 01/12/2023 ,	15
Un mercato sfidante ma ricco di opportunità Ferramenta 2000 Hardware Magazine - 01/12/2023 ,	22
Nasce la nuova gamma di elettROUTENSILI L'Ammonitore (IT) - 01/12/2023 ,	29
Fervi, il '23 si chiude nel segno della stabilità. "Il prossimo anno la crescita sarà proiettata più verso il secondo semestre" emiliapost.it - 13/12/2023	31
Ferramenta online: UtensileriaOnline si conferma punto di riferimento per l'industria 4.0 adnkronos.com - 20/12/2023	32



AMPLIATA LA GAMMA DI FRESATRICI



Fervi amplia la già ricca gamma di fresatrici veloci con un nuovo modello in grado di assicurare elevata precisione su diversi tipi di superfici compresi ghisa e acciaio.

Si tratta della fresatrice a testa veloce F050B che, come gli altri sei modelli della gamma, a sua volta è coperta dal servizio Fervi Plus così da estendere i servizi di garanzia valorizzando l'investimento. La nuova fresatrice Fervi è

particolarmente precisa nella realizzazione di fresature verticali ed è dotata di tavola a croce con asse motorizzato a velocità variabile. La testa verticale orientabile di $\pm 45^\circ$ consente all'operatore di adattare con versatilità la macchina al tipo di fresatura da eseguire. La capacità di fresatura è di 32 mm implementabili fino a 100 mm nel caso di lavorazioni con fresa a inserti. Inoltre, ha una capacità di foratura anche su ghisa con pre-foro di 50 mm e su acciaio con pre-foro di 30 mm. L'attacco del mandrino è ISO40 e la sua corsa arriva a 120 mm con una velocità variabile.

Robusta e resistente, grazie ai suoi 1.000 kg può reggere in sicurezza la lavorazione di materiali pesanti fino a 400 kg. A completare l'allestimento una serie di accessori come la base con vasca di raccolta-trucioli, l'impianto di refrigerazione, la lampada a LED, il mandrino ISO40 con pinze ER32 (8 pezzi), il mandrino ISO40 3 cm, il mandrino a cremagliera 3-16 mm B18, l'albero mandrino ISO40 B18, il tirante M16 per mandrini ISO40, l'asse longitudinale motorizzato a velocità variabile con rapido e volantini tavola tondi con funzione di folle. ✓

Notiziario

NUOVA GAMMA DI ELETTROUTENSILI DA FERVI

I professionisti della manutenzione e della riparazione, ma anche gli appassionati del fai-da-te e del bricolage, possono oggi contare sulla nuova gamma di **elettROUTENSILI FERVI**, in grado di offrire un supporto di qualità con il miglior rapporto qualità-prezzo

L'azienda di Vignola, in provincia di Modena, entra quindi in un segmento di mercato particolarmente 'affollato', posizionandosi però in una fascia molto precisa come quella degli utilizzatori semi-professionali, gli hobbisti più evoluti ed esigenti, le officine, e tutto il mondo della riparazione e della manutenzione.

Presentati ad un evento dedicato lo scorso 15 settembre, i nuovi elettROUTENSILI FERVI prevedono una linea di tool a batteria (Piattaforma F20VRange) leggera, compatta e dotata solo di motori brushless. A questa si aggiunge una linea di elettROUTENSILI a filo, alimentati a 230V. Risultato di 5 anni di studi e analisi, i nuovi utensili risultano ottimi dal punto di vista delle prestazioni, della potenza e dell'ergonomia, collocandosi ad un livello superiore rispetto allo standard del mercato per la fascia di riferimento, grazie anche al prezzo a cui sono proposti.

La linea a batteria su piattaforma F20VRange ruota attorno alle potenti batterie intercambiabili da 2Ah e 4Ah, dotate di una tecnologia avanzata che assicura maggiori prestazioni, durata e cicli di vita più lunghi, a protezione dell'investimento. La piattaforma F20VRange permette l'intercambiabilità del pacco-batteria permettendone l'utilizzo sull'utensile scelto in base alle proprie esigenze. La gamma è composta dal trapano avvitatore, anche nella versione a percussione, il tassellatore, gli avvitatori a impulsi, la smerigliatrice angolare e la torcia a LED. A questa gamma si aggiunge un maneggevole trapano avvitatore a 12V, ideale per i montatori

e per chi cerca compattezza e leggerezza d'uso. Trapani, avvitatori e smerigliatrice vengono venduti con una pratica e robusta valigetta per semplificarne il trasporto e per riporre in modo sicuro l'attrezzo dopo l'uso, conservandolo a lungo in perfetta efficienza.

Alla linea a batteria si affianca quella 'a filo' da 230

V, che si compone di un panorama completo di soluzioni per avvitatura, foratura, levigatura e taglio, oltre a tassellatura e demolizione. Questa linea comprende, nello specifico, il trapano a percussione 600 W e 810 W, il tassellatore 800 W e 1050 W, le smerigliatrici angolari in quattro versioni (720 W, 860 W, 1200 W e 2200 W), seghetto alternativo, satina-

trice, sega circolare da 190 mm, levigatrice rotorbitale e levigatrice orbitale.

Tutti gli elettROUTENSILI della nuova gamma FERVI sono dotati di certificazioni e conformità tecniche, sono coperti dalla garanzia di legge, estendibile un altro anno tramite registrazione sul sito entro 30 giorni dall'acquisto.

www.fervi.com



FERVI lancia una nuova gamma di elettroutensili

I professionisti della manutenzione e della riparazione, ma anche gli appassionati del fai-da-te e del bricolage, possono oggi contare sulla nuova linea di elettroutensili FERVI, un assortimento di tool a batteria (Piattaforma F2OVRange) leggeri, compatti e dotati solo di motori brushless, a cui si aggiunge una gamma di elettroutensili a filo, alimentati a 230V. La linea a batteria su piattaforma F2OVRange ruota attorno alle potenti batterie intercambiabili da 2Ah e 4Ah, dotate di una tecnologia avanzata che assicura maggiori prestazioni, durata e cicli di vita più lunghi, a protezione dell'investimento. La piattaforma F2OVRange permette l'intercambiabilità del pacco-batteria permettendone l'utilizzo sull'utensile scelto in base alle proprie esigenze. L'assortimento è composto dal trapano avvitatore, anche nella versione a percussione, il tassellatore, gli avvitatori a impulsi, la smerigliatrice angolare e la torcia a LED. A questa si aggiunge un maneggevole trapano avvitatore a 12V, ideale per i montatori e per chi cerca compattezza e leggerezza d'uso. Trapani, avvitatori e smerigliatrice vengono venduti con una pratica e robusta valigetta per semplificarne il trasporto e per riporre in modo sicuro l'attrezzo dopo l'uso, conservandolo a lungo in perfetta efficienza. Alla linea a batteria si affianca quella "a filo" 230 V, che si compone di un panorama completo di soluzioni per avvitatura, foratura, levigatura e taglio, oltre a tassellatura e demolizione. Questa comprende, nello specifico, il trapano a percussione 600 W e 810 W, il tassellatore 800 W e 1050 W, le smerigliatrici angolari in quattro versioni (720 W, 860 W, 1200 W e 2200 W), seghetto alternativo, satinatrice, sega circolare da 190 mm, levigatrice rotorbitale e levigatrice orbitale.





facile e accessibile

Solidità, affidabilità, competitività, rinnovamento costante sono tutti elementi che appartengono da sempre al DNA di FERVI, azienda di utensili e attrezzature per i settori MRO e fai-da-te, che da sempre si distingue per l'offerta di un'ampia gamma di soluzioni per la manutenzione delle due ruote. Scopriamo tutte le novità della linea per la moto e l'officina

a cura della Redazione.

Grazie all'esperienza maturata in tanti anni di attività e alla collaborazione con il mondo racing in Superbike, in particolare nel team Aruba.it Racing-Ducati, campione del mondo 2022, FERVI affianca alla tradizionale linea di referenze dedicate alla moto (sollevatori, supporti, cavalletti e spray lubrificanti), anche una nuova serie di elettroutensili a filo e a batteria caratterizzata da un ottimo rapporto qualità-prezzo. Fra questi, spiccano un avvitatore a impulsi e una chiave a impulsi, ideali per avvitare e svitare con estrema velocità e precisione bulloni e viti con cui sono fissate le diverse componenti della moto come, ad esempio, il carter e o il coperchio del filtro.

Lavorare in sicurezza e con professionalità

All'interno della linea di soluzioni per la moto e l'officina si inserisce l'ampia gamma di sollevatori per moto marchiata FERVI, che si compone di 7 modelli con sistemi di sollevamento diversi ma tutti dotati di rampa amovibile e regolabili in base alle diverse esigenze dell'operatore, e di brache di sicurezza per il fissaggio della moto (tranne art. 0452). In particolare,

la gamma comprende un sollevatore a pantografo (Art.0452), quattro sollevatori elettroidraulici (Art.S027, S027ATV, S029 e S029P) e due sollevatori idraulici (Art.S008/M e S013).

Il sollevatore a pantografo, indicato per moto da fuoristrada, è in grado di sollevare fino a 400 kg ed è provvisto di manovella di azionamento del meccanismo di sollevamento. I supporti scorrevoli sono regolabili in altezza e removibili rendendo questo attrezzo ideale sia per un utilizzo a terra che su ponte. La sicurezza dell'attrezzo è garantita da un robusto perno con coppiglia che ne impedisce l'improvviso abbassamento, mentre i tamponi di appoggio e le viti a farfalla servono per mantenere la stabilità del telaio.

I sollevatori elettroidraulici sfruttano un sistema di azionamento del gruppo pompa-cilindro idraulico tramite pulsantiera che fa alzare i bracci a pantografo e consente di regolare l'altezza del veicolo. Per garantire la stabilità della moto durante le operazioni di lavoro, sul pianale della piattaforma è presente una morsa di bloccaggio della ruota anteriore che si aziona manualmente e permette all'operatore di lavorare in completa sicurezza. Tutti i modelli di sollevatori elettroidraulici hanno

il sistema di comando e la pompa integrati, tranne il modello S029P nel quale sono stati installati in un carrellino con ruote per dare la possibilità di posizionare il sollevatore a filo pavimento. Questi sollevatori consentono di sollevare un carico fino a 600 kg e il modello S027ATV, grazie alla maggiore larghezza della piattaforma, è adatto anche per sollevare i quad o moto particolarmente voluminose per carena o borse da turismo.

Completano la gamma i due sollevatori idraulici in grado di sollevare fino a 400 kg (Art.S008/M) e 600 kg (Art.S013). Il primo è dotato di pompa a pedale per il sollevamento e la discesa del carico e di morsa di bloccaggio della ruota anteriore della moto. Il secondo invece è dotato di pedaliera idraulica per il sollevamento e la discesa del carico, e da un attuatore per l'utilizzo dell'aria compressa per sollevare la piattaforma. Grazie alle dimensioni più larghe questo sollevatore è adatto anche per i quad.

Novità: elettrooutensili per la moto

Completano l'offerta di soluzioni per la moto e l'officina i due nuovi elettrooutensili a batteria FERVI recentemente introdotti all'interno del fornitissimo catalogo dell'azienda. I due modelli della gamma F20VRange sono alimentati con motore brushless a 20 V e montano una batteria a 4AH per assicurare potenza e performance. Inoltre, sono dotati di gancio di sicurezza per il sostegno della batteria. Il modello FB20IW3AB-K è una chiave a impulsi con attacco quadro a 1/2" mentre il modello FB20IS3AB-K è un avvitatore a impulsi con attacco esagonale a 1/4". Entrambi i modelli possono essere utilizzati per operazioni di manutenzione su veicoli come moto o auto e sono provvisti di un sistema di selezione e regolazione elettronica della velocità, un puntatore LED con 4 punti luce per illuminare l'area di lavoro, inversione della rotazione, sistema di ventilazione per il raffreddamento del motore e testa in magnesio per una migliore dispersione del calore. Di facile utilizzo, questi elettrooutensili possono anche essere riposti con

prodotto



Elettrooutensile a batteria (FB20IS3AB)

Elettrooutensile a batteria (FB20IW3AB)

grande facilità all'interno di cassettiere portautensili o appesi alla cintura grazie all'apposito gancio. In questo modo possono essere tenuti sempre a portata di mano durante le fasi di lavoro, specialmente in caso di pause o rapide interruzioni. Estremamente performanti, i due elettrooutensili raggiungono in meno di un minuto una velocità a vuoto da 0 a 2100 e una frequenza di percussione da 0 a 3200 e sono compatibili con dadi dal diametro minimo di M12 al diametro massimo di M22.

L'avvitatore a impulsi e la chiave a impulsi sono caratterizzati da un design ergonomico e dal classico colore azzurro che contraddistingue tutti i prodotti dell'azienda di Vignola. La chiave a impulsi è compatibile con la serie bussola ad impatto serie normale (Art.S14E3N013) comprendente le seguenti misure: 10, 11, 12, 13, 14, 16, 17, 19, 21, 22, 24, 27, 30 mm, mentre l'avvitatore a impulsi è compatibile con il set inserti FERVI (Art.0640), per citare solo alcune fra le diverse referenze a catalogo che possono essere applicate ai due elettrooutensili.



Sollevatore elettroidraulico (S029P)

Sollevatore idraulico (S013)

ERMANNO LUCCI, DIRETTORE MARKETING FERVI GROUP

"Il mondo dei motori, di cui l'EICMA è un'espressione di assoluto prestigio, è da sempre un punto di riferimento per la nostra azienda. Per questo abbiamo una ricca gamma di soluzioni destinate alla manutenzione delle due e quattro ruote. Negli anni la nostra offerta per il settore MRO si è ampliata, anche grazie a collaborazioni di rilievo nel settore delle corse sportive che ci hanno permesso di studiare linee di prodotto utilizzate nei box e dai piloti del team Aruba.it Racing-Ducati in Superbike. Nel nostro catalogo compaiono infatti supporti motore, sollevatori, cavalletti, sgabelli con ruote, spray lubrificanti, arredi modulari, cassette e carrelli portautensili, tutti pensati per l'officina e la manutenzione dei veicoli. Ultimi arrivati sono poi i nostri nuovi elettrooutensili con i quali entriamo in una nuova fascia di mercato per andare ulteriormente incontro alle esigenze dei nostri clienti che ci chiedono massima affidabilità e professionalità ma ad un prezzo competitivo".





Fervi: ricavi netti stabili e indebitamento netto in calo

I 41,7 milioni di euro di ricavi netti al 30 settembre 2023 confermano l'andamento positivo del Gruppo che si mantiene su valori stabili e costanti rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

L'indebitamento netto invece è diminuito abbassandosi dai 9,4 milioni di euro del 30 giugno 2023 agli 8,8 milioni di euro registrati al termine del terzo trimestre di quest'anno. Tale dato è migliorato anche rispetto al 31 dicembre 2022 quando l'indebitamento netto era di 11,2 milioni di euro. I dati relativi al 30 settembre 2023 sono dati preconsuntivi gestionali e non sono stati oggetto di revisione contabile. Nel commentare l'andamento del Gruppo, Guido Greco, Ad del Gruppo, ha dichiarato: "I risultati al 30 settembre confermano la solidità del Gruppo in un momento in cui il mercato è in fase di contrazione a causa degli eventi geopolitici oltreché per effetto del riequilibrio delle scorte dopo la forte crescita del 2021-2022. Il fatturato si mantiene sui livelli del corrispondente periodo dello scorso anno con il Gruppo che continua a generare cassa anche nel terzo trimestre".

www.fervi.com

FERVI ENTRA NEL MERCATO DEGLI ELETTROUTENSILI

www.fervi.com

I professionisti della manutenzione e della riparazione, ma anche gli appassionati del fai da te e del bricolage, possono contare sulla nuova gamma di elettrotensili Fervi, in grado di offrire un supporto di qualità con il miglior rapporto qualità/prezzo.


L'azienda di Vignola, in provincia di Modena, entra quindi in un segmento di mercato particolarmente "affollato", posizionandosi però



in una fascia molto precisa come quella degli utilizzatori semi-professionali, gli hobbisti più evolu-

ti ed esigenti, le officine, e tutto il mondo della riparazione e manutenzione.





Gruppo Fervi entra nel mondo degli elettrotensili con una vasta gamma di soluzioni a filo e a batteria. Ottimo il rapporto qualità/prezzo, in linea con l'offerta dell'azienda.

di Andrea Pagani

121

Indipendentemente dal settore di attività, i professionisti necessitano dei migliori strumenti per svolgere il proprio lavoro in modo sicuro e produttivo.

Fervi ha fatto di questo principio una colonna portante della propria offerta, che include più di 8.600 referenze tra utensili e attrezzature pensati per soddisfare le necessità dei settori MRO (Maintenance, Repair and Operations) e per il fai da te evoluto. Oggi l'azienda ha ampliato ulteriormente la propria proposta con una serie di elettrostrumenti dalle caratteristiche uniche.

LA QUALITÀ SEMPRE AL CENTRO

Il settore degli elettrostrumenti è ricco di produttori, impegnati dalla fascia più economica del fai da te fino a quella dei professionisti alla ricerca di prodotti senza compromessi. Perché, quindi, lanciare una linea in questo mercato così competitivo? Lo ha spiegato Guido Greco, Amministratore Delegato di Fervi Group.

"Si tratta di una linea completamente nuova per noi; pur ampia, infatti, l'offerta del Gruppo Fervi presentava una lacuna nel settore degli elettrostrumenti, un mercato che solo in Italia genera circa mezz-



Le nuove proposte Fervi vantano elevate prestazioni, pur con un costo di acquisto contenuto.

zo miliardo di fatturato ogni anno. Ovviamente siamo consapevoli delle caratteristiche tecniche dei concorrenti, quindi ci siamo concentrati sullo sviluppo di una famiglia di prodotti in grado di offrire una qualità paragonabile alla fascia professionale, ma al costo di poco superiore a quella degli entry level".

Il lancio dei prodotti, avvenuto lo scorso ottobre, giunge dopo anni di studi, sviluppi e test sul campo. Il feedback di alcuni clienti e distributori ha dato subito un responso positivo in termini di

qualità, affidabilità e praticità di utilizzo. "Tra i punti di forza che ci contraddistinguono, la qualità di prodotti e servizi è sicuramente tra i più importanti", aggiunge Guido Greco. "Si tratta per noi di una leva fondamentale, che ci spinge a ricercare il massimo rapporto prezzo/prestazioni in tutto ciò che proponiamo sul mercato. Vantiamo oltre 4.000 clienti che periodicamente si rivolgono a noi alla ricerca di soluzioni in grado di soddisfare requisiti tecnici, pratici ed economici: da oggi possono trovare anche la nuova linea di elettrostrumenti".

A FILO O A BATTERIA, UNA RISPOSTA PER OGNI ESIGENZA

A seconda del tipo di attività da svolgere, la presenza di alimentazione elettrica non è scontata: ecco perché Fervi ha scelto di sviluppare entrambe le tecnologie (a filo e a batteria) per offrire ampia scelta ai professionisti di ogni settore. La linea a batteria è caratterizzata dalla piattaforma F20VRange: le batterie al litio da 20 V, disponibili con capacità di 2 Ah e 4 Ah, assicurano una durata e dei cicli di vita più lunghi e sono adatte ad alimentare anche strumenti molto potenti. Merito dei



Guido Greco, Amministratore Delegato di Fervi Group.

motori brushless, che ne ottimizzano le prestazioni e riducono la necessità di manutenzione.

La gamma è composta dal trapano avvitatore, nella versione normale e a percussione, il tassellatore, gli avvitatori a impulsi, la smerigliatrice angolare e la torcia a LED.

Naturalmente le batterie sono intercambiabili tra i diversi dispositivi, consentendo in tal modo di ottimizzare il numero e la capacità delle batterie stesse in base agli utensili utilizzati.

A questi si aggiunge il pratico e maneggevole trapano avvitatore a 12 V, pensato per semplificare attività quali montaggio e allestimento. Ciascun elettro utensile è dotato di una robusta valigetta, che ne semplifica il trasporto e la custodia. "Sempre con l'intento di offrire una valida alternativa ai nostri clienti, ciascun prodotto viene venduto in kit con e senza batterie", precisa Greco. "Si possono acquistare i soli utensili, con una batteria oppure con due, nelle varianti da 2 o 4 Ah, con e senza il caricabatterie.

Così facendo siamo sicuri di fornire la migliore soluzione possibile ai professionisti, che troveranno sempre ciò di cui hanno effettivamente bisogno". Alla linea a batteria si affianca quella a filo da 230 V. Anche in questo caso l'ampia offerta nasce per soddisfare una domanda articolata: avvitatura, foratura, levigatura e taglio,



Il trapano a percussione a batteria con 75 Nm di coppia.

IMMAGINE E SOSTANZA

Le diverse sponsorship con il mondo sportivo confermano l'alto livello di professionalità e di resa dei prodotti Fervi. Nel mondo degli sport motoristici l'azienda sostiene i team Aruba Il Racing - Ducati di Superbike e Supersport, per i quali ha arredato i box con carrelli e attrezzi personalizzati con i colori del team.

La collaborazione di Fervi con il mondo del motorsport ha contribuito ai successi del team Aruba Il Racing - Ducati, che nel 2022 ha vinto il Campionato del Mondo di Superbike con il pilota spagnolo Alvaro Bautista e sta continuando a raccogliere risultati importanti anche nell'attuale stagione, in entrambi i campionati motociclistici citati. Fervi inoltre supporta altre realtà sportive, come la Vanoli Basket di Cremona e la squadra di hockey Sportivi Ghiaccio Carifina, scelta strategicamente importante in vista della XXV^a edizione dei Giochi Olimpici Invernali di Milano Cortina 2026.

tassellatura e demolizione sono le operazioni che possono essere eseguite con gli elettro utensili a filo Fervi. Nello specifico, sono presenti trapani a percussione (da 600 W e 810 W), tassellatori

(800 W e 1.050 W), smerigliatrici angolari (720 W, 860 W, 1.200 W e 2.200 W), un seghetto alternativo, la satinatrice, una sega circolare da 190 mm e due levigatrici (orbitale e rotorbitale).



La piattaforma F20VRange è composta da batterie al litio da 20 V con capacità di 2 Ah o 4 Ah.



La linea a filo è composta da trapani a percussione, tassellatori, smerigliatrici angolari, un seghetto alternativo, la satinatrice, una sega circolare da 190 mm e due levigatrici (orbitale e rotorbitale).

TANTA POTENZA CON IL GIUSTO COMFORT OPERATIVO

Tra gli elettrodomestici che non possono mancare in un'officina o direttamente sul campo, gli avvitatori sono probabilmente i più apprezzati. Le versioni a batteria da 20 V si distinguono per le funzioni disponibili: trapano avvitatore e a percussione, chiave a impulsi o avvitatore a impulsi. Al tassellatore, dotato di mandrino SDS-Plus, spettano i compiti più gravosi di foratura e demolizione.

Ampia anche la proposta di perforatori e tassellatori a filo, tutti dotati di frizione di sicurezza per blocco motore da sovraccarichi e mandrino autoserrante in metallo senza chiave. Viste le potenze in gioco (oltre 1.000 W per il tassellatore), in fase di progettazione è stata posta grande attenzione all'ergonomia: l'impugnatura in gomma e la funzione lock-on per un uso continuativo più confortevole alleggeriscono il carico di lavoro e riducono l'affaticamento del personale.

AMPIA DISPONIBILITÀ COMMERCIALE

Buona parte delle vendite Fervi deriva da ferramenta e rivenditori autorizzati. Gli elettrodomestici non faranno eccezione, e anche per questo motivo il gruppo punta con decisione verso questo canale.

"Pur offrendo i nostri prodotti tramite vendita diretta o e-shop, il supporto dei rivenditori è per noi un punto chiave", spiega l'AD di Fervi. "Al contrario di quanto avviene con altri prodotti, la vendita degli elettrodomestici molto spesso si basa sul rapporto di consulenza e fiducia che si instaura tra venditore e acquirente.

Per questo stiamo lavorando a stretto contatto con ferramenta e distributori al fine di assicurare il massimo livello di coinvolgimento, formazione e dotazione di prodotti e garantire così la migliore esperienza possibile ai clienti finali. Una volta compresa la qualità delle nostre soluzioni, saranno i fatti a parlare".



Le soluzioni a batteria si dimostrano fondamentali per le attività sul campo, dove talvolta l'elettricità non è presente o è di difficile accesso.

FERRAMENTA

SPECIALE tecnologie per il legno

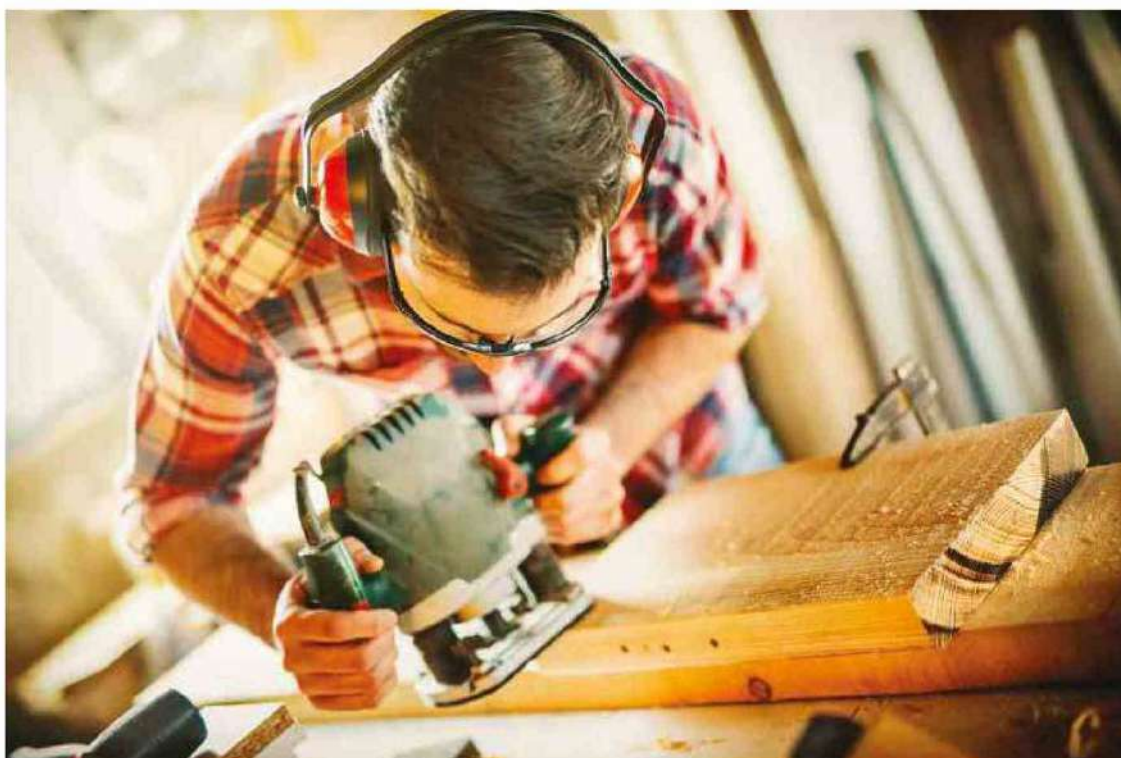
Un mercato guidato dalla specializzazione

Anche quando non è l'unico in cui operano, le aziende affrontano questo mercato puntando su una gamma di prodotti che si contraddistinguono per la focalizzazione sull'offrire risposte specifiche alle esigenze particolari di un settore che sta attraversando una fase di relativa stabilità. E questo nella consapevolezza che anche così fidelizzano il cliente

L'importanza del settore della lavorazione del legno in Italia trova conferma anche nel fatto che alcune delle aziende protagoniste di questo dossier lo hanno identificato come l'unico in cui operare in esclusiva. Ma come ha performato la domanda nell'anno che si sta concludendo? **Caterina Masina**, Marketing South East Europe **3M** osserva che "negli ultimi anni abbiamo assistito ad una fase di stabilità del mercato, con un

leggero calo nella domanda, ma grazie alle nuove soluzioni e ad una azione di penetrazione del mercato pensiamo di chiudere il 2023 con una leggera crescita rispetto al 2022". Il settore "è sicuramente molto interessante per noi", premette **Alex Pavignani**, Product Manager **Fervi**, "anche se la nostra gamma, per quanto ampia, attualmente non riesce a soddisfare le esigenze più specifiche. Il nostro obiettivo è conti-

nuare a inserire sempre nuove soluzioni che possano ampliare ulteriormente la nostra offerta e al tempo stesso soddisfare applicazioni specifiche. Siamo particolarmente soddisfatti", conclude Pavignani, "dei risultati raggiunti dalla categoria di prodotti dedicati alla lavorazione del legno e ci aspettiamo che con il recente inserimento della nuova gamma di elettroutensili questa crescita possa continuare". A fare la differen-





FERRAMENTA

SPECIALE tecnologie per il legno

za è il tipo di approccio e la capacità di proporre continuamente novità. Questo è quanto si evince dalla dichiarazione di **Luca Gilardi**, Sales Manager di **Makita**. "È un settore in costante aggiornamento di prodotti e ampliamento di gamma grazie all'introduzione costante di novità di prodotto sia 18V che soprattutto 40Vmax XGT che si affiancano ai prodotti a filo offrendo un'ampia gamma tra cui scegliere. La nuova piattaforma 40Vmax grazie alla maggior potenza delle batterie offre la possibilità di sviluppare macchine potenti adatte a lavori più gravosi di carpenteria che fino a non molto tempo fa risultavano realizzabili con i soli utensili a filo. Questo permette maggiore versatilità di utilizzo soprattutto laddove non vi è ancora disponibilità di energia elettrica. Anche grazie alla crescita del comparto batterie ed all'inserimento di novità di prodotto questo segmento ad oggi risulta leggermente in crescita rispetto a scorso anno".

Wolfgang Harrer, Responsabile Marketing presso **Pica Marker** nota che "il settore della lavorazione del legno si è dimostrato molto stabile e a prova di

Fervi - Le levigatrici orbitali e rotorbitali fanno parte della linea di elettrotrattori a filo e sono ideate per la finitura delle superfici in legno. Pratiche da utilizzare, sono provviste di un sistema di recupero polveri, di regolazione della velocità tramite variatore e di impugnatura a D per una presa più salda dell'operatore che può maneggiare agilmente l'attrezzo.



crisi per Pica ed è quindi un elemento importante e centrale per l'ulteriore sviluppo del marchio. Gran parte della nostra crescita delle vendite negli ultimi anni può essere attribuita a questo segmento. Il fatto che abbiamo costantemente ampliato la nostra gamma di prodotti per questo segmento ci ha aiutato molto". Venendo al mercato italiano Harrer riconosce che "è di importanza strategica per noi. Qui siamo

ancora nelle fasi iniziali della costruzione sostenibile del marchio. Ma siamo sulla strada giusta e continueremo ad avere sempre più diffusione in Italia. Il settore della lavorazione del legno con i suoi numerosi punti vendita svolgerà un ruolo importante in questo sviluppo. Qui puntiamo a una crescita del 50%. Riteniamo questa cifra realisticamente raggiungibile". **Gabriele Laghi**, Titolare di **Sistemi Klein** precisa che "l'azienda nasce a Pesaro come fornitore di attrezzature e utensili da taglio per l'industria del legno nel 1987. Ad oggi abbiamo ampliato la nostra gamma con circa 9.000 prodotti per diversi settori, lavorazioni e materiali, diventando poi negli anni un'azienda leader e punto di riferimento di questo settore in tutto il mondo, riconosciuta attraverso il nostro marchio Klein". Per quanto riguarda il 2023 Laghi prevede "di mantenere il fatturato del 2022. Riguardo le lame circolari abbiamo performato circa il 10%". Opera esclusivamente nel settore del legno anche **Virutex**. **Andrea Zanin**, il titolare ricorda che "nasce ed è riconosciuta nel mondo per la specifica produzione di elettrotrattori per la lavorazione del legno, che risolvono un problema o soluzioni che permettono di risparmiare molto tempo in lavorazioni complicate e/o ripetute come ad esempio questa unità che presenta-



3M - All'interno della gamma Xtract dedicata alla carteggiatura, l'ultima innovazione è costituita dai dischi con supporto in rete Xtract 710W. Insieme al supporto in rete la tecnologia 3M Precision Shaped Grain, produce un'esperienza di carteggiatura praticamente priva di polvere.



La gamma di tecnologie per la lavorazione del legno

Negli ultimi anni 3M è tornata a focalizzarsi sul settore del legno, proponendo nuove soluzioni per rispondere alle esigenze del mercato. Con utensili di ultima generazione, sia pneumatici che elettrici, completati da un efficace sistema di aspirazione portatile e una vasta gamma di dischi per la levigatura, possiamo proporre un sistema completo che garantisca non solo una riduzione dei tempi di lavoro, ma anche una carteggiatura più pulita rispetto alle soluzioni tradizionali.

Caterina Masina, Marketing South East Europe 3M

Makita propone una gamma completa di utensili sia a filo che cordless per tutte le lavorazioni del legno indirizzate particolarmente al professionista: troncatrici radiali, seghe circolari, seghe ad immersione, segchetti dritti ed alternativi, rifilatori, graffettatrici, chiodatrici, levigatrici, pialle ed aspiratori collegabili agli utensili tramite sistema bluetooth: all'avvio dell'utensile si attiverà anche l'unità di aspirazione collegata con il solo tubo di aspirazione delle polveri derivate. La gamma a batteria per legno è costituita da 3 piattaforme di alimentazione a copertura di tutte le esigenze dei professionisti: 12Vmax, 18V e 40Vmax.

Luca Gilardi, Sales Manager di Makita

Anche per il settore legno, la NPT srl con il marchio Sigill è presente con diversi prodotti fra cui, Adesivi speciali classificati D4, Sigillanti acrilici nelle varie tinte legno, stucchi bicomponenti, pennarelli per ritocchi scalfitture, antitarlo e adesivi parquet.

Paolo Corvo, Direttore commerciale Italia NPT

L'azienda Sistemi e il suo marchio Klein, con oltre 30 anni di esperienza nel settore, offrono una vasta gamma di utensili per la lavorazione del legno, alluminio, PVC e moltis-

simi altri materiali. Tra i prodotti principali spiccano i con portautensili e tutti gli accessori necessari per i centri di lavoro CNC come pinze, mandrini, chiavi dinamometriche e tiranti. Disponiamo di una vastissima gamma di frese altamente performanti che permettono di lavorare il legno e i suoi derivati. Le lame circolari sono disponibili in vari diametri e misure e garantiscono un taglio preciso e pulito e un'ottima durata nel tempo. Gli utensili Klein sono diventati un punto di riferimento per molte aziende del settore, artigiani e professionisti grazie all'eccellente livello qualitativo degli stessi e dei risultati ottenuti.

Gabriele Laghi, titolare di Sistemi Klein

Soprattutto i professionisti, come falegnami e carpentieri, sono stati i primi a riconoscere e usufruire fin dall'inizio dei vantaggi del Pica-Dry. Tuttavia, Pica ha continuato a sviluppare la sua gamma di prodotti in modo innovativo, tanto che ora offriamo anche un Pica BIG Dry e, più recentemente, un Pica Fine Dry per soddisfare le diverse esigenze non solo dei professionisti del settore legno e non solo.

Wolfgang Harrer, Responsabile Marketing presso Pica Marker

I nostri prodotti sono il risultato di esperienza e passione dedicata a risolvere le problematiche della verniciatura delle superfici di legno. Ognuno è la risposta concreta alla domanda specifica postaci dall'utilizzatore professionale e dal consumatore privato. Produciamo trattamenti di alta qualità grazie ai quali è possibile trasformare un legno grezzo o degradato in un legno pregiato, bello da vedere e protetto. Limitiamo [e se possibile evitiamo] l'impiego di sostanze nocive per l'uomo o per l'ambiente. Mettiamo a disposizione degli utilizzatori la nostra esperienza tecnica per risolvere i problemi di verniciatura e/o di restauro.

Paolo Bossi, Responsabile Commerciale Veleca

mo in questo spazio dedicato. Siamo concentrando gli sforzi su pochi punti di rivendita specializzandoli, creando partnership e collaborazioni, e soprattutto proteggendoli dal fenomeno delle vendite on-line. Infatti su tutte le nostre comunicazioni viene riportato il seguente avviso: "Garanzia valida solo per ufficiali Virutex Italia, per tutte le altre tipologie di vendite: non riconosciamo la garanzia, non sostituiremo per mancato funzionamento, non riconosciamo tutti i diritti dell'acquirente, non riconosciamo resi per difformità". Funziona e la reazione è un piacevole aumento della fedeltà al nostro marchio

e ai nostri rivenditori autorizzati". Lo stesso vale per **Veleca**. **Paolo Bossi**, Responsabile Commerciale precisa infatti che "il settore del legno, il suo trattamento e la sua protezione è per noi l'unico mercato di riferimento e di conseguenza è centrale alla vendita dei nostri prodotti". Per **NPT** questo settore "è un di cui del nostro business totale" premette **Paolo Corvo**, Direttore commerciale Italia. "Nell'anno in corso ha mantenuto i fatturati rispetto all'anno precedente. I prodotti principali che fanno da traino sono i collanti a base poliuretanica di nostra produzione. Il prodotto che più performa è il Sigill Po-

litenace, colla classificata D4 cioè resistente all'acqua, da sempre affidabile e in grado di fidelizzare il cliente. Questo è un prodotto che in mano ad un professionista o un hobbista non delude mai. Ovviamente, i settori specifici del mobile son quelli che portano i numeri più alti, rispetto a ferramenta e fai da te ma noi ci rivolgiamo a tutti. Oggi non ci sono particolari segnali di un mercato in fermento in questo ambito".

I target di riferimento

Quasi tutte le aziende protagoniste di questo dossier hanno identificato come target prioritario l'utilizzatore professio-



FERRAMENTA

SPECIALE tecnologie per il legno

Makita - Nuovo seghetto alternativo 40Vmax JV001G ideale per realizzazioni di strutture: gazebo, patii, recinzioni e laddove si necessita di una macchina per lavorazioni gravose e prolungate. Dotato di elettronica in grado di ottimizzare l'efficienza di ogni singola carica della batteria. Risparmio energetico con avvio progressivo sino al raggiungimento della velocità impostata. Corse al minuto 800-3.500, 3 impostazioni orbitali e doppio led di illuminazione. Motore brushless ad alte prestazioni.



nista o, comunque, interessato a un articolo con posizionamento alto in termini di performance. "La gamma **Makita** per la lavorazione del legno", riferisce **Luca Gilardi**, "è completa ed è rivolta soprattutto ai professionisti ma anche agli hobbisti esigenti che vogliono avere la certezza di utilizzare prodotti idonei alla realizzazione dei loro progetti in totale comfort e sicurezza con ricerca della qualità e garanzia di assistenza in caso di necessità".

Caterina Masina di **3M** spiega che "in quanto leader di mercato per innovazione nei prodotti abrasivi, ci rivolgiamo principalmente ad aziende ed artigiani che cercano di migliorare continuamente la produttività e la qualità di lavoro, con meno scarti".

Anche nel legno **Fervi** si posiziona nella fascia semiprofessionale del mercato.

Alex Pavignani spiega infatti che "la nostra offerta è in grado, al momento, di soddisfare dall'appassionato del fai

Le attività di marketing, comunicazione e formazione

Come ho già detto, ci aspettiamo un aumento delle transazioni online nel B2B anche in questo settore. Per questo le attività di marketing che sviluppiamo sono principalmente destinate al canale digitale: materiali di comunicazione, mailing, newsletter, articoli online, ma anche webinar sia per la distribuzione che per i nostri clienti finali. La parte di formazione è per noi fondamentale: per questo, oltre ad alcuni corsi online, proponiamo corsi presso il nostro centro tecnico o in alcuni casi presso le sedi dei nostri distributori.

Caterina Masina, Marketing South East Europe 3M

Tutti i nostri prodotti sono supportati da attività di marketing e comunicazione volte a tenere sempre informati i nostri clienti sulle diverse soluzioni disponibili all'interno del nostro catalogo e a indirizzarli verso quelle più adatte per le loro specifiche esigenze. La comunicazione avviene tramite canali offline e online, ovviamente con uno spostamento sempre più importante verso strumenti digitali che ci permettono di raggiungere in modo istantaneo un pubblico più vasto e targettizzato con la possibilità di personalizzare la comunicazione in base alla tipologia di pubblico. Sito web, newsletter, canali social e altri strumenti digitali sono quindi gli strumenti principalmente utilizzati, ma non escludono strumenti offline che, soprattutto nel settore della ferramenta/GDS/fai da te, continuano a essere importanti e fondamentali. Dedichiamo un grande impegno anche alla formazione dei nostri clienti

e dei loro addetti alla vendita sia con sessioni formative dedicate che in affiancamento presso i loro clienti. Questo tipo di attività sono regolari durante tutto l'anno grazie anche al nostro tecnico-dimostratore che è sempre a supporto dei nostri clienti per presentare i prodotti del nostro catalogo e fare formazione circa le loro caratteristiche e modalità di applicazione.

Alex Pavignani, Product Manager Fervi

Makita è presente quotidianamente in tutto il territorio nazionale con i propri tecnici dimostratori che incontrano direttamente gli utilizzatori finali che chiedono la loro visita attraverso rivenditori autorizzati. Questo servizio permette di testare in applicazioni professionali e definire l'idoneità del prodotto o eventualmente riposizionare la propria scelta con tempestività ed accuratezza. Siamo presenti con video informativi sui nostri canali social, abbiamo un' Academy che organizza corsi mirati sia nella nuova sede di Arluno (MI), che in loco presso rivendite autorizzate, collaboriamo anche con importanti creatori di contenuti e youtuber esperti del settore testando con loro tutte le potenzialità dei nostri prodotti spingendoci anche verso applicazioni a volte non consuete ma che quando realizzate con i nostri utensili, rispondono perfettamente a tutte le esigenze che si incontrano nelle lavorazioni in tutti i progetti e con tutti i tipi di legno.

Luca Gilardi, Sales Manager di Makita



da te all'artigiano e per qualche specifica applicazione anche il professionista più esigente.

Come accennato prima, il nostro obiettivo è quello di riuscire a raggiungere ulteriormente i professionisti del settore ed è per questo motivo che stiamo implementando la nostra gamma di prodotti rivolti a questo target". Partendo dalla constatazione che "il nostro catalogo prodotti è ampio e aggiornato annualmente con nuovi prodotti, **Gabriele Laghi** di **Sistemi Klein** sottolinea che "siamo in grado di fornire quasi ogni tipo di soluzione in base alle richieste del mercato o su misura per specifiche esigenze di lavorazione".

Andrea Zanin sottolinea che "chi compra **Virutex**, sa esattamente perché gli serve una nostra determinata unità. Questo crea una certa scrematura naturale dell'hobbista della "domenica" di fronte alle soluzioni tecniche e meccanismi avanzati che servono soprattutto

ad un professionista o ad un utente esperto e abile".

"Ci concentriamo chiaramente sugli artigiani professionisti", dichiara **Wolfgang Harrer** di **Pica Marker**. "Questo target di professionisti viene seguito da Pica con la massima attenzione, perché ha altissime esigenze in termini di qualità, durata e praticità. Se riusciamo a convincerli qui, avremo automaticamente successo anche negli altri target. Questa strategia si è rivelata corretta e di grande successo per Pica più e più volte". Infine, **Paolo Bossi** riferisce che "privato, hobbista, artigiano, decoratore, professionista sono i clienti di riferimento di **Velega**".

Prevale il canale degli specialisti

La strategia distributiva delle aziende da noi intervistate conferma la focalizzazione sul target degli utilizzatori professionisti. **Alex Pavignani**, Product Manager **Fervi** spiega: "il nostro canale

NPT - *Sigilli Politenace è una colla che essendo classificata D4 è resistente all'acqua ed è affidabile e in grado di fidelizzare il cliente.*



Per il futuro prevediamo un rilancio con fatturati in aumento grazie anche all'arrivo di nuove formulazioni degli adesivi poliuretani a basso contenuto di MDI (disocianati). Faremo sicuramente attività mirata presso i punti vendita e l'immaneabile online con attività social.

Paolo Corvo, Direttore commerciale Italia NPT

Abbiamo incrementato il nostro investimento sul marketing e la comunicazione digitale. Collaboriamo con altre realtà aziendali e professionisti del settore per mostrare al meglio le potenzialità dei nostri prodotti. Ci teniamo al passo coi tempi offrendo i migliori servizi di supporto digitale per i nostri clienti come cataloghi, guide, brochure, file e tutto il necessario per avere un'esperienza completa ed informativa. Il marketing è il fulcro che ci permette di presentare al mondo il nostro brand Klein, garantendo una presenza digitale dinamica e coinvolgente.

Gabriele Laghi, titolare di Sistemi Klein

La nostra esperienza nella creazione del marchio Pica in altri paesi dimostra che dove abbiamo già molto successo oggi, era sufficiente iniziare con l'esposizione di Pica-Dry sul bancone del punto vendita, che è un tipico prodotto di acquisto d'impulso. Tutti i rivenditori che hanno osato fare questo passo sono ancora oggi molto soddisfatti della loro decisione. La nostra sfida ora è convincere quanti più rivendi-

tori possibile a fare questo primo passo, soprattutto in Italia. Per supportare questo, ci affidiamo a strumenti di marketing contemporanei come attività regolari sui social media, in particolare sul canale Instagram "picamarker". Ma anche il coinvolgimento di influencer assolutamente convinti di Pica è una componente importante. Inoltre parteciperemo a fiere B2C dove incontreremo direttamente gli utilizzatori professionali per far conoscere i tanti vantaggi che Pica offre loro.

Wolfgang Harrer, Responsabile Marketing presso Pica Marker

Effettuiamo formazione presso i negozi con corsi dedicati al personale di vendita, supportiamo costantemente i clienti con una rete di agenti formati e competenti e abbiamo un servizio di assistenza tecnica telefonica per chi chiama in azienda. Utilizziamo le più note piattaforme social dove presentiamo "le soluzioni ai problemi e i consigli pratici e funzionali". Abbiamo il sito internet dove poter approfondire la conoscenza dei prodotti e trovare le migliori soluzioni per il trattamento dei supporti in legno.

Paolo Bossi, Responsabile Commerciale Velega

Cerchiamo soprattutto il contatto con l'utilizzatore attraverso open house di qualità ben strutturati e con marchi e aziende che non si sovrappongono con l'offerta di prodotti analoghi.

Andrea Zanin, Titolare di Virutex



FERRAMENTA

SPECIALE tecnologie per il legno

distributivo principale è il tradizionale, ovvero la Rivendita, ma siamo presenti con grande soddisfazione anche nel canale della GDS.

Per quanto riguarda l'online, i nostri prodotti sono presenti grazie ad alcuni partner digitali e rivendite tradizionali tramite i loro portali. Il canale online, è comunque monitorato costantemente in quanto la nostra politica commerciale suggerita desidera tutelare tutta la filiera evitando inutili dumping di prezzo". "I nostri prodotti", dichiara **Caterina Masina**, Marketing South East Europe **3M**, "sono disponibili presso i migliori distributori specializzati, le utensilerie e le ferramenta su tutto il territorio nazionale, facendo della prossimità una delle armi vincenti per raggiungere i nostri clienti finali. Supportiamo distributori e clienti finali con una rete strutturata di

Sistemi Klein - Lame professionali a spessore sottile progettate appositamente per gli utensili a batteria e per l'artigianato, perfette per dei tagli rapidi e precisi. I tagli sono puliti grazie ai dentelli in micrograna di metallo duro, asportando meno materiale la qualità della finitura è superiore. Nel corpo lama sono presenti i tagli di silenziazione che permettono alla lama di essere meno rumorosa e di vibrare meno durante la lavorazione.



Pica Marker - La famiglia di strumenti di marcatura Pica Dry. Tra le sue caratteristiche l'estensione della matita lunga e sottile sulla parte anteriore, l'avanzamento della mina con la semplice pressione di un pulsante o la grande fondina per la matita che rimane sempre in tasca, anche mentre si segna, e non ultimo il temperamaite per mina smussata, sempre a portata di mano quando se ne ha bisogno.

promotori sul territorio nazionale che aiutano a definire la migliore soluzione in base all'applicazione specifica. Attualmente vediamo il mercato digitale (e-commerce) come una grande potenzialità per segmentare meglio il mercato e raggiungere sempre più utenti, ovunque nel mondo. Anche se le aziende che presentano un e-commerce strutturato sono ancora poche, esse mostrano numeri in crescita e ci aspettiamo un aumento delle transazioni online nel B2B anche in questo settore.

Makita ricorda **Luca Gilardi**, Sales Manager, "è un marchio leader e storico in Italia e in tutto il mondo. I prodotti sono venduti soprattutto attraverso le rivendite tradizionali specializzate, nostro canale privilegiato, Siamo presenti anche dai grossisti e in GDS con una selezione di utensili dedicati. Le attività di vendita online oggi disponibili sono in continua evoluzione e veicolate da alcuni rivenditori che normalmente abbinano negozio fisico e online. Pur con i limiti del settore notiamo che l'efficacia del servizio però, è notevolmente migliorata e fruibile quando a supporto della stessa il rivenditore propone un servizio post vendita adeguato al valore del pro-



Virutex - La fresatrice per mortase V FC116U è progettata per realizzare lo scasso per l'alloggio di serrature su porte e incastri per tralicci o travi sia in opera che in laboratorio. Il particolare sistema di bloccaggio permette la realizzazione della cava anche su porte già finite senza danneggiarne la superficie. Dotata di sistema di regolazione per operare su più porte senza dover rifare complicate misurazioni. Può lavorare sia in verticale che in orizzontale.



dotto venduto e al target professionale al quale si rivolge".

Giraldi è convinto che siano "importanti i tutorial con consigli di utilizzo e manutenzione, che se pur estremamente limitata per i prodotti a batteria Makita, è pur sempre un valido aiuto per avere sempre i propri strumenti al top delle performance. La nostra azienda mette a disposizione 10 furgoni attrezzati sul territorio che in collaborazione con i rivenditori possono far testare il prodotto dall'utilizzatore per verificarne l'efficacia. È un percorso su cui noi basiamo l'inserimento delle tante novità di prodotto che presentiamo ogni anno anche in questo settore".

Paolo Corvo, Direttore commerciale Italia NPT descrive una strategia molto articolata. "Con i nostri prodotti siamo presenti in special modo sui banchi delle utensilerie, ferramenta tecniche, GDS oltre che in rivendite edilizia. Sfruttiamo anche il mercato online gestito

dai nostri clienti che sempre più si organizzano nei vari marketplace".

"Vendiamo a grossisti, ferramenta e negozi specializzati" precisa **Andrea Zanin**, Titolare di **Virutex**, spiegando che "i privati o le partite iva che ci interpellano vengono sempre indirizzati ai punti di riferimento sparsi sul territorio" Zanin chiarisce che Virutex lascia "l'online ai suoi rivenditori e questo perché riteniamo che sarebbe controproducente se noi stessi vendessimo online direttamente". **Gabriele Laghi**, titolare spiega che **Sistemi Klein** "dispone di una vasta rete di rivenditori autorizzati ed alcuni specializzati su specifici prodotti. Per quanto riguarda l'online, ci affidiamo ai nostri rivenditori che dispongono di siti e-commerce. Il nostro sito web è comunque disponibile per tutti, anche se alcune funzionalità sono ristrette solo ai nostri clienti".

Wolfgang Harrer, Responsabile Marketing presso **Pica Marker** è convinto

che "puntare sui giusti canali di vendita è stato fondamentale fin dall'inizio per l'accettazione e il successo del marchio Pica. Dobbiamo essere rappresentati esattamente dove l'artigiano professionista si aspetta che siamo, e cioè presso i rivenditori specializzati nei vari settori. Se guardiamo al settore del fai da te, vediamo che quasi nessun artigiano professionista acquista lì i propri strumenti.

Conferma che puntare sui rivenditori specializzati è proprio la strategia giusta. Naturalmente i nostri prodotti si possono trovare anche online, ma questa attività è gestita esclusivamente dai nostri clienti". **Paolo Bossi**, Responsabile Commerciale **Veleca** "I nostri canali distributivi di riferimento sono principalmente le ferramenta, i colorifici e la "piccola" grande distribuzione con un peso in crescita negli ultimi anni. I nostri prodotti vengono venduti anche online ma esclusivamente dai nostri clienti".



Veleco - Protettivo e ravvivante per esterno, Tornabello è una miscela di oli e resine selezionate, indicata per rinnovare, ravvivare e proteggere le superfici verniciate di legno e ferro esposte all'esterno. Contiene filtri U.V. resistenti. Non sfoglia.

FERRAMENTA

DOSSIER tecnologie per l'automotive

UN MERCATO SFIDANTE MA RICCO DI OPPORTUNITÀ

Le trasformazioni in atto e l'emergere di nuove tecnologie pongono i fornitori di fronte alla necessità di riuscire a far evolvere la propria offerta in modo da stare al passo con le nuove esigenze e anche da riuscire a garantirsi visibilità in un contesto caratterizzato da una forte pressione competitiva

Il mercato dell'Automotive, che negli ultimi anni ha affrontato sfide straordinarie come la scarsità di semiconduttori e di materie prime, si sta confrontando con una fase di grandi trasformazioni determinate dall'impegno a ridurre le emissioni e a cogliere le opportunità offerte dallo sviluppo di nuove tecnologie, come robotica, stampa 3D e auto senza conducente. Sono diverse le aziende del nostro mercato che guardano all'Automotive come a un mercato strategico. Tra queste **Beta Italia**. "Siamo un'azienda dal DNA sportivo e ogni meccanico ha a cuore la storia

del nostro brand e la qualità dei nostri prodotti", rivendica **Dionisio Montante**, Business Unit Manager Automotive. "Lo storico connubio con il mondo del Motorsport fa sì che il canale Automotive sia per noi estremamente strategico e sempre ad alto potenziale di sviluppo. Negli ultimi anni abbiamo intensificato la nostra presenza mediante partnership strategiche e attività di scouting territoriale che hanno fatto sì che i tassi di crescita siano stati estremamente positivi, rispettando le nostre ambizioni. Ovviamente ci sono ancora margini di miglioramento e il presidio territoriale

con la nostra rete vendita e promoter tecnici resta per noi una leva fondamentale. Anche l'attività promozionale specifica per il settore continuerà ad essere un'arma in grado di supportarci nell'attività di sviluppo del network". Definisce l'Automotive come "un settore che riveste molta importanza anche **Pietro Gentilini**, Product Manager **Fervi** sottolineando che "il potenziale del nostro territorio - inserito nel cuore della Motor Valley - non va sottovalutato. Fervi è sempre più riconosciuta in questo settore, ma dobbiamo farci conoscere ancora di più soprattutto facendo provare i nostri prodotti direttamente all'utilizzatore finale. Abbiamo infatti un rapporto qualità/prezzo fortemente spostato verso la qualità e questo garantisce all'utilizzatore di avere un prodotto efficiente al prezzo giusto. Per queste ragioni crediamo che le opportunità siano molteplici, e l'obiettivo di poter realizzare progetti di successo come fatto nell'ultimo anno, ci spinge a investire in modo consistente in questo settore". Gentilini riferisce che nel 2023 "la nostra azienda ha sicuramente performato meglio in questo settore in quanto la nostra penetrazione ci permette margini di miglioramento. Nel contempo, l'Automotive ha comunque avuto un risultato positivo soprattutto grazie alla manutenzione del parco auto che, nell'invecchiare, richiede più cura. Questo per noi è fon-



Milwaukee - Sarà disponibile dal gennaio prossimo il nuovo videoscopio per ispezione alimentato dalla piattaforma di batterie ricaricabili M12. La doppia telecamera frontale e laterale facilita l'identificazione di crepe e altri problemi su motore e altre aree del veicolo e la sua sezione, di soli 5mm, consente di accedere a punti stretti come i fori delle candele e i cilindri. Immagini e video vengono memorizzati nella scheda micro SD in dotazione con memoria di 32 GB.

Osram - Le lampade della famiglia Night Breaker Led sono state omologate come lampade retrofit per l'installazione nei fari alogeni, in linea con le normative tedesche sulle licenze stradali (StVZO) e sempre in linea con la suddetta normativa, le W5W LED sono state omologate come lampade retrofit per le luci di posizione.



damentale visto che il nostro posizionamento è proprio nel mercato del MRO, manutenzione riparazione e operation". "Il settore Automotive" dichiara **Maurizio Verna** Business Development Manager di **Grupa Topex**, "è uno dei settori identificati come strategici dai vertici di Grupa Topex per la crescita dell'azienda unitamente ad abbigliamento da lavoro ed accessori che sono categorie di prodotto comunque sempre presenti nell'officina.

Di conseguenza, l'incidenza sul fatturato degli utensili dedicati a questo settore aumenterà di importanza nel prossimo futuro ma non solo, anche a livello organizzativo l'azienda si sta attrezzando per meglio perseguire la crescita in questo ambito. In Italia" è il bilancio di Verna, "siamo contenti del risultato che gli utensili compresi in questa categoria, che segnano un incremento a doppia cifra rispetto al 2022. Questo risultato non è strettamente legato alla vendita nel canale Automotive ma più in generale a distributori/ferramenta/utensilerie, per cui ci aspettiamo di crescere ancora maggiormente nel 2024 quando aumenterà il focus sul canale di vendita dedicato all'officina/autoriparazione".

Pensa a un incremento del fatturato anche **Lorenzo Ladisa**, Product Manager Settore Trasporto **Milwaukee (TTI - Emea)**. "Il settore Automotive è uno dei settori chiave per Milwaukee e chiuderà in forte crescita rispetto al 2022, sia in termini assoluti, sia in relazione al nostro fatturato totale. E questo grazie agli investimenti in personale qualificato

proveniente dal settore e ai tanti nuovi prodotti focalizzati sul settore che coinvolgono tutte le categorie di business da noi trattate (elettroutensili, utensili manuali, accessori, DPI e sistemi di archiviazione)". Si richiama al legame tra qualità e risultati anche **Alfredo Casartelli** Amministratore di **Mundial**, che dopo aver riferito che "l'Automotive è in crescita per la nostra azienda perchè nei mercati in cui operiamo ci riconoscono alti standard qualitativi", ribadisce "l'impegno a rafforzarci nel settore". L'Automotive è un settore strategico anche per Osram.

Arnaldo Agnolon, Responsabile Vendite Automotive Aftermarket Italia spiega che nel 2023 l'azienda "ha performato molto bene nel settore Automotive. Chiuderemo l'anno con un incremento di fatturato di circa il 10% rispetto al precedente. Il settore Automotive di Osram è assolutamente strategico e rappresenterà in futuro una parte sempre più importante del fatturato. Prevediamo infatti anche per quest'anno un significativo aumento dell'incidenza sul totale fatturato rispetto allo scorso anno".

Marco Mallegni, Head of Product Marketing & Development spiega che per **Rivit** "il settore industriale Italiano rappresenta la parte più interessante del business. Dopo un avvio molto promettente, la seconda metà del 2023 ha registrato un rallentamento, principalmente dovuto a cause esterne allo scenario italiano, e legato alle catene globali del valore. Alla luce di questo,

il settore non crescerà come avremmo desiderato, ma nemmeno registrerà un calo. Ci sono indubbiamente interessanti prospettive di rialzo già a partire da Q1 24". Mallegni ricorda che "il settore aè da sempre uno dei più trainanti per Rivit. Tutti i produttori, specialmente quelli occidentali, si stanno orientando velocemente all'elettrico in risposta ai produttori orientali, che sono più avanti sul tema. Questo è già di per sé una grande opportunità per noi, perchè, per fare un esempio, tutto il sistema di alloggiamento delle batterie necessita di svariati punti di fissaggio". Quando il mercato automobilistico mostra un trend positivo, come quello europeo nel 2023, afferma **Stefano Spillere**, General Manager **Telwin**, "cresce anche la



Beta Utensili - Vasca manuale per la pulizia di pezzi meccanici a ricircolo con liquido riscaldato e batteri 1898/K40. L'utilizzo del detergente ecologico Beta, a base di enzimi e batteri, permette la rimozione e lo smaltimento dei vari residui oleosi presenti sui pezzi meccanici.

FERRAMENTA

DOSSIER tecnologie per l'automotive

Telwin - Avviatore multifunzione al litio Drive 1750XC, ultracompatto, di emergenza, a 12V per moto, auto, camper, motori marini, furgoni, etc. Powerbank per la ricarica intelligente e rapida di dispositivi elettronici sia via USB (USB C con Power Delivery; USB A con Quick Charge) che wireless. Dotato di 2 luci led ad alta intensità, diventa una fonte di illuminazione in caso di necessità. Utilizza batterie al litio LiPo ad alta efficienza.



domanda di attrezzature come quelle da noi proposte. Con più veicoli in circolazione, aumenta la necessità di attrezzature di manutenzione e riparazione di alta qualità e i prodotti innovativi di Telwin soddisfano questa domanda sia per quanto riguarda i professionisti, in primis le carrozzerie, sia per quanto riguarda il privato. Quindi, siamo sicuri che il 2023 si chiuderà con un incremento significativo rispetto all'anno precedente, che comunque è andato molto bene. L'Automotive è un ambito in cui abbiamo concentrato molti investimenti, ricevendo molte soddisfazioni. Negli ultimi anni la nostra offerta, grazie alla sua componente innovativa, ha avuto un riscontro estremamente positivo sul mercato e questo ha avuto un effetto anche sulla sua incidenza sul fatturato totale al quale ha dato un ottimo contributo".

Lo scenario competitivo

Fortemente competitivo, sfidante, ma capace di rivelarsi come un'ottima opportunità di business a patto, però, di saperlo affrontare puntando sull'eccellenza. Questo il quadro che emerge dalle dichiarazioni raccolte. **Pietro Gentilini** di **Fervi** spiega che a renderlo così competitivo è il fatto che "sono presenti player di mercato riconosciuti e con gamme molto specializzate. Questo però non ci spaventa, anzi ci stimola a voler proporre le nostre soluzioni in maniera sempre più efficace". **Telwin**, sottolinea **Stefano Spillere**, "è un leader riconosciuto nella produzione di saldatrici, sistemi di taglio, caricabatterie e avviatori, con una presenza in oltre 120 mercati globali. Una presenza così massiccia racconta chiaramente il nostro solidissimo posizionamento: siamo riconoscibili per due nostre caratteristiche specifiche: la gam-

Le soluzioni per il settore Automotive

Beta Utensili è in grado di offrire un'ampia offerta di prodotti rivolti al settore dell'Automotive per far sì che il meccanico possa avere un supporto a 360° per gli interventi meccanici e non solo. Strumentazioni per diagnosi autoveicoli, utensili specifici per interventi di manutenzione ordinaria e straordinaria come la macchina per pulizia sistemi DPF e FAP 1899°, apparecchiature per la manutenzione dell'impianto elettrico, utensili e attrezzature per carrozzerie e utensili pneumatici sono alcune delle principali linee di prodotto che offriamo al mercato. A tutto ciò si aggiungono l'Arredamento per Officina con le gamme modulari Beta RSC55, C45PRO, la nuova RSC50 e le Cassettiere, l'abbigliamento da lavoro, i DPI per meccanici e la linea Beta Chemicals, composta da sigillanti anaerobici, adesivi cianoacrilati e aerosol.

Dionisio Montante, Business Unit Manager Automotive Beta Italia

I nostri prodotti per l'Automotive sono progettati per semplificare la manutenzione e migliorare l'efficienza del lavoro in officina. Offriamo un'ampia gamma di referenze per il sollevamento dei veicoli, dai cric da auto ai cavalletti passando per soluzioni più complesse come le gruette idrauliche. Proponiamo anche i supporti sollevamento motore, progettati per agevolare l'accesso al propulsore, e gli argani elettrici che offrono una potente trazione per sollevare carichi pesanti. Grazie alla nostra esperienza nei box di Superbike, offriamo anche soluzioni pensate per le due ruote, ad esempio i sol-

levatori per moto o i nostri sgabelli che offrono una seduta ergonomica durante lunghe sessioni di lavoro. La nostra selezione di attrezzature Automotive è realizzata con materiali di alta qualità, garantendo resistenza e durata nel tempo.

Pietro Gentilini, Product Manager Fervi

Ormai da qualche anno Grupa Topex guarda con sempre maggiore interesse al settore dell'autoriparazione e della carrozzeria inserendo nel suo assortimento strumenti dedicati all'auto (riparazione motore o parti come sospensioni, freni, ecc.). Ad oggi possiamo dire che circa 2.500 codici presenti nella nostra offerta possono essere di interesse a chi lavora sull'automobile, tutti garantiti dalla qualità dei prodotti a marchio NED Tools che è il nostro marchio sotto il quale sono presenti gli utensili con le più alte prestazioni.

Maurizio Verna Business Development Manager di Grupa Topex

Milwaukee si propone come il fornitore di soluzioni a 360° per il settore Automotive. Tra gli elettroattrezzi, rigorosamente a batteria, vengono proposti una vasta gamma di avvitatori ad impulsi (dal più compatto da 339 Nm di coppia al più potente da 2.576 Nm), ingrassatori, lucidatrici e smerigliatrici, compressori, pistole per silicone, rivettatrici, strumenti per la diagnostica e illuminazione pensata per il settore. Completano la ricca offerta una vasta selezione di utensili manuali e carrelli, nonché guanti e antinfortunistica, accessori per elet-

ma completa e la ricerca tecnologica, che è la nostra ossessione. Se c'è una tecnologia all'avanguardia nel settore, noi ci siamo. Questo nostro posizionamento come fornitore di soluzioni complete e avanzate nel settore Automotive sottolinea la nostra capacità di adattarsi e rispondere alle mutevoli esigenze dei professionisti e degli utenti privati. Un esempio per il mondo professionale è la nostra proposta dedicata allo Smart Repair, una serie di prodotti, una buona parte dei quali brevettati, pensati per la riduzione dei tempi e dei costi della riparazione in carrozzeria".

Maurizio Verna Business Development Manager di **Grupa Topex** trova che lo scenario di questo mercato sia stimolante perché ci sono "aziende sia nazionali che estere con alta professionalità e una ottima offerta di prodotti e questo deve far crescere necessariamente anche la

nostra proposta". La competizione è alta "in tutte le fasce di posizionamento prezzo", afferma **Lorenzo Ladisa** spiegando che **Milwaukee** "compete nella fascia delle soluzioni ad alto valore e elevata qualità e l'obiettivo è riuscire a trasmettere agli utilizzatori tutte le unicità che possono caratterizzare anche una singola chiave a cricchetto, rispetto a quelle con un posizionamento entry level". Secondo **Marco Mallegni** di **Rivit**, "lo scenario competitivo del segmento non è cambiato radicalmente, se non per la maggior attenzione del mondo occidentale, ai temi legati all'automazione dei processi, alla ripetibilità dei processi, alla tracciabilità sempre più spinta".

Arnaldo Agnolon di **Osram** ritiene che in questo segmento "lo scenario competitivo si stia sempre più spostando su prodotti a basso costo e di scarsa qualità. Osram, sa sempre, fornisce prodotti

Fervi - Il carrello sgabello sottauto 2 in 1 (art. 0645/SS) è dotato di una doppia funzione: funge da supporto mobile, offrendo una piattaforma resistente e facilmente manovrabile per accedere a varie parti dell'auto durante lavori di meccanica o pulizie e si trasforma in un pratico sgabello, offrendo una comoda seduta all'operatore.



troutensili e sistemi di archiviazione mobili.

Lorenzo Ladisa, Product Manager Settore Trasporto Milwaukee (TTI - Emea)

Produciamo e distribuiamo utensili a mano professionali. Qualità, design, innovazione e competitività sono caratteristiche che dal 1929 accompagnano i prodotti Mundial sul mercato nazionale ed internazionale. La nostra gamma si rivolge ai professionisti dell'auto-riparazione perché nei carrelli portautensili proponiamo esclusivamente prodotti professionali garantendo alti standard qualitativi con impieghi nelle officine e nelle concessionarie auto.

Alfredo Casartelli Amministratore di Mundial

Osram da oltre cent'anni leader nell'illuminazione Automotive, offre un'ampia gamma di prodotti che spaziano dalle lampade originali di primo impianto fino a quelle a valore aggiunto per l'aftermarket in tecnologia alogena che LED. Oltre ai prodotti dedicati all'illuminazione offre una vasta gamma di prodotti nella categoria attrezzature e accessori per l'auto come ad esempio carica batteria/mantenitori, avvitatori, cavi per la ricarica di auto elettriche/ibride plug-in, cavi d'avviamento, compressori per pneumatici, inverter, tester, fari da lavoro, luci di emergenza, ecc.

Arnaldo Agnolon, Responsabile Vendite Automotive Aftermarket Italia di Osram

Abbiamo diverse proposte in gamma che soddisfano le esigenze del mondo Automotive: i tool per inserti in particolare sono elementi essenziali nello shop floor Automotive, ad esempio, per la parte di assemblaggio del pacco batterie degli EV (Veicoli Elettrici).

Inoltre, i recenti accordi con PENN / Engineering per il mercato italiano rappresentano il fiore all'occhiello di una professionalità e competenza che i maggiori fornitori internazionali riconoscono a Rivit.

Marco Mallegni, Head of Product Marketing & Development Rivit

Il brand Telwin è riconosciuto a livello internazionale per la qualità e l'innovazione delle soluzioni dedicate al mondo della riparazione in carrozzeria con prodotti come puntatrici, saldatrici, sistemi di taglio al plasma e sistemi di riparazione che affiancano l'offerta pensata per la carica e l'avviamento delle batterie.

Non manca una vasta proposta per l'utente non professionale con avvitatori, caricabatterie e tanti accessori per la cura delle batterie dei veicoli a 2 e 4 ruote. Telwin opera nel settore Automotive da 60 anni durante i quali ha costruito una solida collaborazione con le principali case automobilistiche. Grazie al know-how consolidato in questi anni e l'attenzione per l'evoluzione tecnologica riesce a proporre un'offerta sempre al passo delle richieste del mercato.

Stefano Spillere, General Manager Telwin



FERRAMENTA

DOSSIER tecnologie per l'automotive

di qualità OEM di primo impianto proprio per differenziarsi dai prodotti a basso costo fornendo anche un servizio garanzia efficiente ed efficace sui propri prodotti", e ricorda, " non dimentichiamoci che l'illuminazione in auto è un importantissimo elemento di sicurezza"!

Alfredo Casartelli riferisce che "Mundial per scelta propone solo qualità, evitando di confrontarsi con prodotti entry level".

Il ruolo del canale tradizionale resta importante

La conferma di questo arriva dalle aziende protagoniste di questo dossier.

Alfredo Casartelli di **Mundial** spiega che la scelta dell'azienda è di veicolare questi prodotti "soltanto in Ferramenta, Utensilerie e Automotive". È una precisa scelta di canale anche quella descritta da **Lorenzo Ladisa**. "Milwaukee persegue la strategia di sviluppo del canale tradizionale, lavorando unicamente

con questo canale. Per quanto riguarda le vendite online, non svolgendo vendita diretta, sono i singoli rivenditori che si stanno sempre più attrezzando per offrire i nostri prodotti tramite i loro siti e-commerce". **Osram** spiega **Arnaldo Agnolon**, veicola i propri prodotti "in tutti i canali distributivi, al momento con un peso maggiore nella distribuzione specializzata e DIY. L'obiettivo è quello di poter essere maggiormente distribuiti anche nelle utensilerie e ferramenta.

Le sfide e le opportunità poste da un settore in trasformazione come quello dell'Automotive

Bisogna sempre prestare attenzione alle evoluzioni del mercato e alle innovazioni del parco circolante, motivo per cui ci stiamo già muovendo sui temi legati all'offerta di prodotti per l'E-Mobility mediante delle proposte in grado di supportare i meccanici nella loro attività in totale in sicurezza e nel rispetto delle normative sulle operazioni di intervento sugli autoveicoli elettrici ed ibridi.

Dionisio Montante, Business Unit Manager Automotive Beta Italia

Il settore Automotive è una sfida e al tempo stesso un'opportunità. Sta vivendo un processo importante di cambiamento, basti pensare all'elettrico, che richiede nuovi strumenti e attrezzature fino a ieri impensabili. Questo ci permette di renderci ancora più interessanti agli occhi degli utilizzatori finali che vedono FERVI come un player in grado di portare loro delle novità.

Pietro Gentilini, Product Manager Fervi

L'azienda sta lavorando su più fronti sia per ottimizzare l'assortimento sia per essere sempre più presenti nell'officina trovando e/o sviluppando canali di vendita dedicati. Anche in questo settore poi l'Italia presenta delle specificità rispetto al resto dei paesi europei che necessitano di essere comprese e adeguatamente affrontate.

Maurizio Verna Business Development Manager di Grupa Topex

L'obiettivo è sviluppare sempre più prodotti innovativi nel minor tempo possibile, migliorando l'esperienza di lavoro dell'utilizzatore finale. Tutto questo è possibile grazie al rapporto di fiducia coi nostri distributori e ai grandi investimenti in ricerca e sviluppo dell'azienda. Un altro focus importante è il servizio di riparazione (Milwaukee E-Service), dove stiamo riuscendo a ritirare, riparare e riconsegnare gli utensili agli utilizzatori in tempi sempre più brevi.

Lorenzo Ladisa, Product Manager Settore Trasporto Milwaukee (TTI - Emea)

La nostra azienda seguirà l'evoluzione anche nel settore auto elettrica.

Alfredo Casartelli Amministratore di Mundial

Essendo il settore dell'Automotive in forte trasformazione la sfida che dobbiamo affrontare è quella di innovare sempre di più e sempre più velocemente!

Ad esempio, proprio in quest'ottica Osram è già in grado di fornire una gamma di cavi per la ricarica di auto elettriche/ibride plug-in che probabilmente in futuro diventeranno un prodotto sempre più ricercato in quanto già oggi in Italia circolano oltre 4 milioni di veicoli "alla spina" ed il mercato si sta sempre più velocemente spostando in quella direzione.

Arnaldo Agnolon, Responsabile Vendite Automotive Aftermarket Italia di Osram

L'opportunità più importante è senza dubbio legata ai sistemi di controllo di processo, che si stanno evolvendo a velocità sorprendente, e sui quali Rivit sta investendo in maniera importante.

La sfida più interessante sarà quella legata all'utilizzo sempre maggiore dei sistemi cordless e, nel nostro caso, ci riferiamo in particolare alle rivettatrici Serie 700.

Marco Mallegni, Head of Product Marketing & Development Rivit

Telwin, con il suo know-how consolidato nel settore professionale, segue un modello simile a quello delle grandi case automobilistiche che sviluppano innovazioni nelle competizioni come la Formula 1 o la MotoGP per poi applicarle ai veicoli di serie.

Nello stesso modo, porta avanti un processo di innovazione avanzata per i professionisti, il cui risultato si riflette positivamente anche nei prodotti destinati al mercato del fai-da-te (DIY).

Questa strategia ci permette di testare e perfezionare le tecnologie più avanzate in contesti professionali, garantendo che tali innovazioni siano poi trasferite efficacemente nei prodotti destinati a un uso più ampio.

In questo modo, anche gli appassionati e gli hobbisti nel settore del DIY beneficiano delle tecnologie avanzate sviluppate originariamente per i professionisti.

Stefano Spillere, General Manager Telwin



Lorenzo Ladisa, Product Manager Settore Trasporto in Milwaukee



Dionisio Montante BU Manager Automotive Beta Italia



Arnaldo Agnolon, responsabile vendite Automotive aftermarket Italia di Osram



Stefano Spillere, General Manager Telwin

I nostri prodotti vengono venduti anche on-line, non direttamente, ma dai nostri clienti". **Pietro Gentilini** rivela che "Fervi è presente nel canale Automotive attraverso i ricambisti ma soprattutto tramite i grossisti di ricambi ed autoaccessori. È un canale dedicato e che richiede delle attenzioni particolari dovute alla sua peculiarità. In questo modo possiamo però garantire una presenza e una capillarità come da nostro modello distributivo". Maurizio Verna di **Grupa Topex** spiega che "i prodotti che noi comprendiamo sotto la macro categoria "officina", sono presenti sia nei negozi dedicati al fai da te che nella ferramenta/utensileria riforniti direttamente o tramite grossisti. Se però analizziamo la sottocategoria più specifica dell'autoriparazione includendo in questa gli strumenti specifici per il motore o altre parti dell'automobile, allora il canale oggi principale è la ferramenta/utensileria servita direttamente dall'azienda". Infine, **Marco Mallegni** rivela che "Rivit si avvale, per il mondo industriale, di

una capillare rete di agenti, attraverso la quale si servono sia integratori di sistemi che utenti finali".

Così si promuove la conoscenza della propria gamma prodotto

"Le attività di marketing riservate a questo segmento si differenziano in base alla tipologia di target", afferma **Stefano Spillere**, General Manager **Telwin**. "Possiamo affermare comunque che il canale online è sicuramente un'efficace leva per il marketing e la comunicazione in generale, specialmente per aumentare la consapevolezza del marchio e per spiegare le caratteristiche dei nostri prodotti. Sito web e social media offrono un'opportunità unica per raggiungere un vasto pubblico, consentendoci di illustrare il valore aggiunto di prodotti e servizi a una base di clienti più ampia. Questo è particolarmente vero per i prodotti destinati al mercato dell'utilizzatore non professionale, dove i consumatori spesso cercano informazioni online e poi acquistano



Marco Mallegni Head of Product Marketing Development Rivit



Maurizio Verna Business Development Manager di Grupa Topex



Alfredo Casartelli Amministratore di Mundial



Pietro Gentilini Product Manager Fervi



FERRAMENTA

DOSSIER tecnologie per l'automotive

Rivit - RIV949 è una tira inserti oleopneumatica con un range di applicazioni da M3 a M12 e forza fino a 23,5 KN. Il modello può essere personalizzato in base alle esigenze del cliente, passando da un utilizzo standard, con l'operatore che esegue manualmente il fissaggio, ad uno in maniera automatizzata in collaborazione con robot e cobot per l'Automotive 4.0.



sia online che attraverso i canali tradizionali. Un'importanza cruciale riveste poi la formazione dei nostri clienti, sia teorica che pratica, che continua a costituire uno strumento fondamentale per trasferire il valore aggiunto dei nostri prodotti".

Lorenzo Ladisa, Product Manager Settore Trasporto spiega che "Milwaukee" "si adegua alle nuove comunicazioni,



Mundial Casartelli - L'azienda propone per il settore Automotive carrelli portattrezzi con utensili per usi Professionali. 1815.128-G è il nuovo carrello con piano e paracolpi laterali in abs con ruote maggiorate e sistema cassette antiribaltamento fornito con utensili in moduli morbidi.

affiancando a volantini e leaflet cartacei, presenti sui tavoli delle utensilerie e ferramenta, una strutturata e capillare comunicazione digitale che abbraccia social network, newsletter di prodotto e servizio, nonché materiali informativi sfogliabili online".

Fisico e digitale sono i due mondi in cui veicola le proprie attività di marketing anche **Fervi. Pietro Gentilini**, Product Manager sottolinea "tutti i nostri prodotti sono supportati da attività di marketing e comunicazione per informare costantemente i nostri target clienti sulle diverse soluzioni disponibili nel nostro catalogo e indirizzarli verso quelle più adatte per le loro specifiche esigenze. Per questo utilizziamo una comunicazione tramite canali offline e online, ovviamente con uno spostamento sempre maggiore verso strumenti digitali come sito web, newsletter e canali social che ci permettono di raggiungere in modo istantaneo un pubblico più vasto e targettizzato con la possibilità di personalizzare la comunicazione in base alla tipologia di pubblico. Nonostante questo", precisa Gentilini, "non escludiamo gli strumenti offline che continuano a essere importanti e fondamentali soprattutto nel settore della ferramenta/GDS/fai da te. Inoltre, mettiamo grande impegno anche nella corretta formazione dei nostri clienti e dei loro addetti alla vendita sia con sessioni formative dedicate che in affiancamento presso i loro clienti. Grazie al nostro tecnico-dimostratore che è sempre a supporto dei nostri clienti per presentare i prodotti del nostro catalogo e fare formazione circa le loro caratteristiche e modalità di applicazione, riusciamo a svolgere questo tipo di attività regolarmente durante tutto l'anno".

Maurizio Verna Business Development Manager di **Grupa Topex** spiega che "in Italia al momento l'attività di marketing e comunicazione è sviluppata tramite la nostra newsletter che arriva a tutti i nostri clienti o tramite iniziative editoriali come questa che ci danno

Grupa Topex - Questo set di utensili isolati per la riparazione di auto elettriche e ibride 51 a marchio NEO (Cod. 01-312) comprende 51 strumenti offerti in una pratica valigetta personalizzata, di dimensioni 500 x 415 x 260 mm. Il marchio NEO è rivolto specialmente ai professionisti.



l'opportunità di parlare di questa categoria di prodotti. All'estero Grupa Topex è però molto attiva anche con la partecipazione ad eventi dedicati agli appassionati di motori con un proprio stand ed aree dimostrative e come ben testimoniato anche dalle informazioni presenti anche su canali social come LinkedIn o altri". **Alfredo Casartelli** Amministratore di **Mundial** punta su "nuovi prodotti e fiere di settore". **Marco Mallegni**, Head of Product Marketing & Development **Rivit** rivela: "operiamo su vari canali, in funzione del tipo di comunicazione e dell'evento da promuovere; si va da newsletter a comunicati stampa oltre al vero e proprio lancio di un nuovo prodotto, il main event di questo tipo di attività". Precisa che "le nostre attività di marketing e comunicazione sono moltissime e variegate", **Arnaldo Agnolon**, Responsabile Vendite Automotive Aftermarket Italia di **Osram**. "Realizziamo esposizioni didattiche che aiutano il consumatore nella scelta del prodotto giusto, documentazione per ogni nuovo prodotto che viene immesso nel mercato, formazione del personale dei negozi, video tutorial sull'utilizzo/installazione dei prodotti, advertising, attività sui social media e collaborazioni con influencer del settore".



L'AMMONITORE

MENSILE D'INFORMAZIONE PER LA PRODUZIONE E L'AUTOMAZIONE INDUSTRIALE



EDITORIALE

IA, sostenibilità e manifattura industriale: sinergie promettenti

Fabio Chiavieri



L'efficienza del cervello umano è evidente nella sua capacità di elaborare informazioni, apprendere e adattarsi. La sua complessità è dovuta dalla presenza di miliardi di neuroni - in media 86 miliardi - interconnessi tra loro a formare le cosiddette reti neurali che trasmettono segnali elettrici e chimici.

Oggi la scienza si sta impegnando a costruire macchine simili al cervello cercando di scoprire come esso possa operare in maniera tanto efficiente ed economica e, soprattutto, impiegare i suoi stessi principi.

Si stima che il costo energetico del cervello sia intorno ai 20 W. Se si volesse costruire con un hardware convenzionale un sistema che simula il suo funzionamento avremmo bisogno di 10 Megawatt, grossomodo la potenza necessaria per alimentare una cittadina di circa 3.300 abitazioni calcolando una potenza massima installata di 3 kW per abitazione. Si capisce come, oltre alle difficoltà insite nel replicare i meccanismi di funzionamento del nostro cervello, si sommi un costo energetico non sostenibile.

In occasione di Innovazionepiù, convegno dedicato all'innovazione digitale organizzato da Edra, è stato presentato lo stato dell'arte della ricerca scientifica che punta non solo a replicare al meglio il cervello umano, ma anche alla sostenibilità di questa replica. Il Reservoir Computing, sviluppato all'Università di Pisa, per esempio, rappresenta una tecnologia con un grande potenziale sotto questo punto di vista, innanzitutto, perché dà ottimi risultati quando deve elaborare dati dinamici, per esempio, in ambito finanziario, nel monitoraggio di Smart Appliances o per applicazioni Human State Monitoring. Un'ulteriore frontiera è rappresentata dal calcolo neuromorfico, che si avvicina al modo di funzionamento dei neuroni biologici che uniscono memoria e calcolo a differenza di ciò che accade nei nostri PC che hanno CPU e memoria separate.

Queste abilità rientrano nel concetto più ampio di Intelligenza Artificiale le cui prime applicazioni stanno già rivoluzionando il nostro modo di vivere ma anche il panorama della manifattura industriale. Questa convergenza tra IA e mondo manifatturiero rappresenta il futuro in cui all'efficienza operativa si combina la responsabilità ambientale. Al momento i principali vantaggi derivano dalla possibilità di prevedere le dinamiche del mercato, dalla gestione automatizzata della produzione e delle catene di approvvigionamento, dal monitoraggio dei consumi energetici.

Un aspetto per alcuni versi meno facile da superare - d'altronde, come non comprenderlo - è conquistare la "fiducia" verso questa tecnologia necessaria alla sua adozione diffusa. Non è solo questione di sicurezza dei dati e trasparenza dei logaritmi, si tratta di "etica", quella che, a volte, si perde tra le sinapsi del nostro cervello.

fabio.chiavieri@ammonitore.it

INTELLIGENZA ARTIFICIALE

Verso un'Intelligenza Artificiale efficiente e sostenibile

L'aspetto della sostenibilità è diventato sempre più rilevante nello sviluppo di algoritmi di deep learning e intelligenza artificiale (IA) in generale. Durante il convegno digitale InnovazionePiù 2023, il professor Claudio Gallicchio ha illustrato come il Reservoir Computing insieme a strategie di implementazione come sistemi neuromorfici ed edge computing può contribuire a rendere l'IA più sostenibile, riducendo il consumo di risorse e l'impatto ambientale associato allo sviluppo e all'implementazione di algoritmi di addestramento

A PAGINA 14



AUTOMAZIONE

La gestione digitale delle scorte e degli stock



L'integrazione di piattaforme avanzate CAD e PLM di PTC ha permesso a Modula, protagonista nel mondo dei magazzini automatici verticali e orizzontali, di rivoluzionare i suoi prodotti.

A PAGINA 8

EVENTO

Nasce la nuova gamma di elettrotensili



Presentati ufficialmente alla stampa durante l'evento all' Aruba Data Center i nuovi elettrotensili a filo e a batteria sono entrati sul mercato dell'MRO (Maintenance, Repair and Operations), ampliando l'offerta FERVI

A PAGINA 12

INTERVISTA

Strategie di crescita a 360°



Grazie alla capacità di diversificare i suoi prodotti non solo nel settore automobilistico, ma anche nelle macchine movimento terra, nell'aerospaziale, e nella meccanica generale, Heller è pronta ad affrontare con ottimismo il prossimo futuro.

A PAGINA 16

ELETTROUTENSILI

Evento

Nasce la nuova gamma di elettROUTENSILI

Presentati ufficialmente alla stampa durante l'evento all' Aruba Data Center i nuovi elettROUTENSILI a filo e a batteria sono entrati sul mercato dell'MRO (Maintenance, Repair and Operations), ampliando l'offerta FERVI

di Cristina Gualdoni

Iprofessionisti della manutenzione e della riparazione, ma anche gli appassionati del fai-da-te e del bricolage, possono oggi contare sulla nuova gamma di **elettROUTENSILI FERVI**, in grado di offrire un supporto di qualità con il miglior rapporto qualità/prezzo. I nuovi elettROUTENSILI prevedono una linea a batteria (Piattaforma F20VRange), leggera, compatta e dotata solo di motori

Un po' di storia

Quotata in borsa sul mercato Euronext Growth Milan, FERVI S.p.A. è un'azienda ben radicata nel suo territorio che fornisce utensili e attrezzature per i settori MRO (Maintenance, Repair and Operations) e fai-da-te. Nasce nel 1978 con il nome di Veprug Srl affermandosi come grossista per l'utensileria meccanica. Nel 1991 crea il marchio FERVI e, cambiando proprietà, nel 2011 consolida il proprio percorso di crescita. Nel 2012 pubblica il primo catalogo a marchio totalmente FERVI, frutto di una rivisitazione completa dell'offerta e dello stile di presentazione. La vera espansione del Gruppo modenese inizia però nel 2015 con l'acquisizione di Ri- flex Abrasives e continua tre anni dopo con l'acquisizione del 40% della spagnola Sitges Maquinas y Accesorios e di Vogel Germany GmbH & Co. Kg nel 2019.

Ultima arrivata nel Gruppo FERVI nel 2021 è la bolognese Rivit che completa quello che nel 2022 diventa ufficialmente il primo gruppo italiano del settore MRO. L'obiettivo di questo progetto è di accrescere il know-how tecnico e il proprio posizionamento su mercati diversificati, portando avanti la trasformazione digitale dei servizi per offrire ai clienti un supporto costante, efficiente e di ultima generazione, divenendo protagonista di un vero e proprio progetto imprenditoriale a livello nazionale e internazionale.

Oggi FERVI offre a catalogo più di 8600 referenze di cui 4115 dedicate al mondo dell'officina auto-moto. Con una presenza capillare che si sviluppa in oltre 4500 punti vendita, in Italia e con una costante espansione all'estero, raggiunge più di 4000 clienti con oltre 3000 ordini al mese. L'azienda inoltre possiede le certificazioni DNV per il sistema di gestione della qualità (ISO 9001), per la salute e sicurezza sul lavoro (ISO 45001) e per la gestione ambientale (ISO 14001).

Inoltre, l'azienda di Vignola è stata premiata con la Certificazione ESG (Environmental, Social and Governance) livello AA- per il suo percorso verso la sostenibilità aziendale declinata a livello ambientale, sociale e di governance.

FERVI e lo sport

Grazie a expertise e know-how acquisiti negli anni, FERVI da tempo è considerata un partner affidabile e un punto di riferimento per il settore sportivo. Le diverse sponsorship con il mondo sportivo confermano l'alto livello di professionalità e di resa dei prodotti. Nel mondo degli sport motoristici FERVI sostiene i team Aruba.it Racing - Ducati di Superbike e Supersport, per i quali ha arredato i box con carrelli e attrezzi personalizzati con i colori dei team. Nello specifico ha siglato anche una partnership con il pilota riminese di Superbike Michael Ruben Rinaldi e ha allestito gli spazi dedicati all'officina moto presenti nella MWC Square all'interno del Misano World Circuit (aperti al pubblico anche al di fuori delle gare). La collaborazione dell'azienda con il mondo del motorsport ha contribuito ai successi del team Aruba.it Racing - Ducati che nel 2022 ha vinto il Campionato del Mondo di Superbike con il pilota spagnolo Alvaro Bautista e sta continuando a raccogliere risultati importanti anche nell'attuale stagione, in entrambi i campionati motociclistici citati. FERVI inoltre supporta il talento di altre realtà sportive in linea con i valori dell'azienda, ad esempio la Vanoli Basket di Cremona e la squadra di hockey Sportivi Ghiaccio Cortina, scelta strategicamente importante in vista della XXV edizione dei Giochi Olimpici Invernali di Milano Cortina 2026.



brushless, e una linea di elettROUTENSILI a filo alimentati a 230V.

La linea a batteria su piattaforma F20VRange ruota attorno alle potenti batterie intercambiabili da 2Ah e 4Ah dotate di una tecnologia avanzata che assicura maggiori prestazioni, durata e cicli di vita più lunghi a protezione dell'investimento. La piattaforma F20VRange permette l'intercambiabilità del pacco batteria permettendone l'utilizzo sull'utensile scelto in base alle proprie esigenze. La gamma è composta dal trapano avvitatore, anche nella versione a percussione, il tassellatore, gli avvitatori a impulsi, la smerigliatrice angolare e la torcia a LED. A questa gamma si aggiunge un maneggevole trapano avvitatore a 12V ideale per i montatori e per chi cerca compattezza e leggerezza d'uso. Trapani, avvitatori e smerigliatrice vengono venduti con una pratica e robusta valigetta per semplificarne il trasporto e per riporre in modo sicuro l'attrezzo dopo l'uso, conservandolo a lungo in perfetta efficienza. Alla linea a batteria, si affianca la linea a filo 230 V, che si compone di un panorama completo di soluzioni per avvitatura, foratura, levigatura e taglio, oltre a tassellatura e demolizione. Questa linea comprende, nello specifico, il trapano a percussione 600 W e 810 W, il tassellatore 800 W e 1050 W, le smerigliatrici angolari in quattro versioni (720 W, 860 W, 1200 W e 2200 W), seghetto alternativo, satinatrice, sega circolare da 190 mm, levigatrice rotorbitale e levigatrice orbitale. Tutti gli elettROUTENSILI della nuova gamma FERVI sono dotati di certificazioni e conformità tecniche, sono coperti dalla garanzia adilegge, estendi-

bilediunanno tramite registrazione sul sito entro 30 giorni dall'acquisto. La nuova gamma di elettROUTENSILI è disponibile presso i rivenditori autorizzati che potranno anche fornire un

prezioso servizio di consulenza per orientare il cliente verso gli attrezzi più in linea con le specifiche esigenze. Maggiori informazioni sono disponibili sul sito www.fervi.com



Linea a filo



Linea a batteria



Fervi, il '23 si chiude nel segno della stabilità. “Il prossimo anno la crescita sarà proiettata più verso il secondo semestre”

I CHAMPION

Fervi, il '23 si chiude nel segno della stabilità. “Il prossimo anno la crescita sarà proiettata più verso il secondo semestre”

L'azienda di Vignola (MO) opera nella fornitura di utensili e attrezzature meccaniche al servizio dei professionisti della manutenzione e della riparazione. Anche grazie alla propria strategia di acquisizioni, lo scorso anno ha portato i ricavi a 57 mln e l'Ebitda a 8,4 mln. Il presidente Tunioli: “Puntiamo a realizzare la metà dei ricavi all'estero, oggi siamo intorno al 30%”. L'azienda è una delle 1.000 imprese Champions de L'Economia del Corriere e ItalyPost



L'azienda di Vignola (MO) opera nella fornitura di utensili e attrezzature meccaniche al servizio dei professionisti della manutenzione e della riparazione. Anche grazie alla propria strategia di acquisizioni, lo scorso anno ha portato i ricavi a 57 mln e l'Ebitda a 8,4 mln. Il presidente Tunioli: “Puntiamo a realizzare la metà dei ricavi all'estero, oggi siamo intorno al 30%”. L'azienda è una delle 1.000 imprese Champions de L'Economia del Corriere e ItalyPost



Ferramenta online: UtensileriaOnline si conferma punto di riferimento per l'industria 4.0



- [Home](#)
- [Immediapress](#)
- [Economia E Finanza](#)

[Comunicato stampa](#)

20 dicembre 2023 | 12.24

Umbertide, novembre 2023 – Ad oggi, trovare tutti gli utensili di cui si ha bisogno per lavorare è molto semplice grazie alla possibilità di navigare in rete e poter contare sulle proposte molto competitive offerte dai **portali e-commerce** che operano nel campo. Infatti, è diventato semplice rintracciare fornitori attrezzati che optino per la vendita di prodotti di alto profilo con un **ottimo rapporto qualità-prezzo**.

Si tratta di un trend che sta interessando anche un settore come quello della **ferramenta**, dove a distinguersi è soprattutto UtensileriaOnline, e-commerce specializzato che mette a disposizione un'ampia varietà di proposte, rappresentando un **vero e proprio punto di riferimento per l'industria 4.0**.

Il portale si contraddistingue per un servizio puntuale, offrendo ai suoi clienti **supporto e consulenza in tutte le fasi di acquisto**, dall'orientamento nel catalogo al momento della scelta, passando per le modalità di spedizione, elencando anche tutti i mezzi di pagamento utilizzabili.

Nel tempo, UtensileriaOnline si è costantemente evoluta cavalcando l'onda delle **innovazioni del settore** e il mutamento della domanda e dell'offerta del mercato, rimanendo sempre aggiornata sulle novità lanciate dal mondo della tecnologia.

L'assistenza di UtensileriaOnline.it

I **ventidue esperti** che collaborano con l'e-commerce UtensileriaOnline mettono al servizio degli acquirenti la propria esperienza e le proprie conoscenze, guidandoli nella ricerca dell'articolo più adatto alle singole necessità.

Il team è in grado di **rispondere ai bisogni di piccole e medie imprese** nell'ambito

della saldatura, della metallurgia, dell'impiantistica, ma anche dell'edilizia, della meccanica, fino ad arrivare alla catena di montaggio, all'ambito elettrico e all'antifortunistica. Infatti è un portale che prevede un'ampia diversificazione negli articoli che presenta e riesce così ad abbracciare un ampio specchio del mercato.

Su UtensileriaOnline oggi più di 58.000 articoli

Sono numerose e di alta qualità le **attrezzature** e le **macchine industriali** messe a disposizione da UtensileriaOnline, che grazie a quest'ampia gamma è in grado di soddisfare le esigenze di numerosi professionisti.

Il deposito dell'e-commerce, del resto, conta **2 magazzini per un totale di 10.000 metri quadrati**, che attualmente ospitano più di 58.000 prodotti e che vengono continuamente rinnovati e riorganizzati dal personale.

Oltre ai macchinari industriali, vengono venduti prodotti di ferramenta e attrezzature professionali dei marchi leader del settore, come **Bosch, Fisher, Beta, Fervi, Rothenberger**, Fami, Borletti e Telwin.

Efficiente risulta essere anche **il servizio di consegna**, in quanto il rispetto delle scadenze è uno dei punti forti dell'attività e i corrieri risultano in grado di gestire gli ordini ricevuti anche nei momenti di maggiore richiesta. I prodotti proposti presentano, inoltre, le migliori tecnologie e sono innovativi e all'avanguardia.

La **qualità** è il valore aggiunto dell'azienda, che si rivolge esclusivamente ai migliori fornitori, concentrandosi in particolare su quelle realtà pronte a impegnarsi nell'ideazione di progetti al passo con le nuove tecnologie.

Per UtensileriaOnline il protagonista è il cliente

Il cliente occupa un ruolo di primo piano, in quanto UtensileriaOnline pone la sua attenzione **sulla sua soddisfazione e sulla conseguente fidelizzazione**. Il consistente numero di recensioni positive emerse dalle valutazioni degli acquirenti è la prova del fatto che l'azienda riesca in questo senso a dimostrarsi all'altezza delle aspettative.

Tramite la **diversificazione degli interventi** e delle proposte in base alla finalità dell'acquisto, l'e-commerce è in grado di soddisfare le necessità sia di chi acquista materiali per attività hobbistiche sia di chi abbia bisogno di articoli da utilizzare in contesti tecnici di alto livello.

Il cliente entra a far parte di un circuito comprando ciò di cui ha bisogno e guadagna così anche l'opportunità di **restare costantemente informato** sulle novità del magazzino e sull'evoluzione tecnologica dei macchinari.

Per maggiori informazioni

Sito web: <https://www.utensileriaonline.it/>