

# **RASSEGNA STAMPA**



# Indice

Superbike 2024: Fervi a supporto del team Go Eleven eventinews24.com	4
Fervi presenta il Catalogo n 46 in carta ecologica Ferrutensil	6
FERVI SEMPRE PIÙ SOSTENIBILE (CONFERMATA LA CERTIFICAZIONE ESG) Fare	7
Mondiale di Superbike 2024: Fervi ancora a supporto del team Go Eleven iFerr magazine	8
RICAMBI MOTO: ACCORDO DI PARTNERSHIP TRA FERVI E E. BERGAMASCHI & FIGLIO Ferramenta 2000 Hardware Magazine	9
Gamma, prestazioni e servizio. Così si affronta un mercato maturo Ferramenta 2000 Hardware Magazine	10
Fervi Spa: approvato il bilancio 2023 Ferramenta 2000 Hardware Magazine	18
SUPERBIKE 2024: FERVI SPONSOR TECNICO ANCHE PER IL TEAM GO ELEVEN Ferramenta 2000 Hardware Magazine	19
IL CATALOGO N. 46 FERVI È IN CARTA ECOLOGICA Ferramenta & Casalinghi	20
ELETTROUTENSILI FERVI Legno Lab	21
Indebitamento netto in calo e ricavi netti stabili con redditività in crescita: chiuso e approvato il bilancio 2023 di FERVI S.p.A. ferramenta2000.net - 03/04/2024	32
RICAMBI MOTO: FERVI SIGLA UN ACCORDO DI PARTNERSHIP CON LO STORICO MARCHIO E. BERGAMASCHI & FIGLIO mediakey.tv - 10/04/2024	33
FERVI sigla un accordo di partnership con lo storico marchio E. Bergamaschi & Figlio ilgiornaledelmeccanico.it - 10/04/2024	35
FERVI: siglato un accordo di partnership con lo storico marchio E. Bergamaschi & Figlio ilgiornaledellaftermarket.it - 10/04/2024	37
Accordo di partnership tra FERVI e lo storico marchio E Bergamaschi & Figlio tecnelab.it	39
Fervi, firmata la partnership con il marchio E. Bergamaschi & Figlio emiliapost.it - 12/04/2024	41
Il marchio E. Bergamaschi & Figlio sigla la partnership con Fervi Group lombardiapost.it - 12/04/2024	42
Ricambi moto: Fervi sigla accordo con E. Bergamaschi & Figlio ferrutensil.com	43
FERVI sigla un accordo di partnership con lo storico marchio E. Bergamaschi & Figlio www.rassegnabusiness.news - 15/04/2024	45

Ricambi moto: FERVI sigla un accordo di partnership con lo storico marchio E. Bergamaschi & Figlio ferramenta2000.net - 15/04/2024	47
Fervi Accordo doc con Bergamaschi Gazzetta Di Modena - 15/04/2024	49
FERVI - "NEL 2023 MARGINALITÀ IN FORTE MIGLIORAMENTO E OTTIMA RESILIENZA NONOSTANTE IL DIFFICILE CONTESTO" marketinsight.it - 15/04/2024	51
War Room Business con Guido Greco (Fervi Group) www.war-room.it - 22/04/2024	53
23/04/2024 - Fervi S.p.A.: 23/04/2024 - Ricavi consolidati al 31 marzo 2023 moneycontroller.it - 23/04/2024	54
Fervi, i ricavi nel 1° trimestre 2024 abcrisparmio.soldionline.it - 24/04/2024	56
Aggiornato il catalogo prodotti Fervi con una nuova linea di torni publiteconline.it - 28/04/2024	57

# Superbike 2024 : Fervi a supporto del team Go Eleven



FIM World Championship Grand Prix, Test, 19-20. February 2024, WorldSBK, Phillip Island, Australia

La sponsorship FERVI del team Go Eleven prevede la fornitura da parte dell'azienda emiliana del materiale per l'allestimento del box. L'accordo ha l'obiettivo di supportare il talento sportivo e di sancire proficui incroci comunicativi tra i due brand, attraverso la presenza del logo FERVI sui pannelli dei box e su quelli dedicati alle interviste, sui camion utilizzati per la logistica del team e sulle tute dei membri della squadra.



Un impegno quello di FERVI verso il *motorsport* e il mondo *racing* consolidato nel tempo, che porta l'azienda di Vignola, punto di riferimento per i settori della manutenzione e del fai da te, a incrementare la propria presenza nel campionato delle derivate di serie, riprendendo la sponsorizzazione del team Go Eleven e affiancandola a quella del team ufficiale [Aruba.it](#) Racing – Ducati.

Il team Go Eleven quest'anno scende in pista con il pilota Andrea Iannone che ritorna così nel mondo delle competizioni delle moto da corsa. In sella alla Ducati Panigale V4 R con livrea gialla, il pilota italiano cercherà di dire la sua nella lotta per il campionato iniziata con la prima gara australiana del 23-25 febbraio e che da calendario approderà in Italia nei mesi di giugno e settembre.



## Fervi presenta il Catalogo n. 46 in carta ecologica

Sono passati due anni dall'ultima release e la nuova edizione del catalogo Fervi è pronta per essere distribuita. La versione cartacea risulta rinnovata nella confezione e nell'estetica, mantenendo però la tradizionale logica di ricerca dei prodotti. Disponibile anche in versione digitale online sul sito dell'azienda, il catalogo 46 comprende oltre 8600 prodotti, con più di 300 nuove referenze tra cui elettrotensili a filo e a batteria, recentemente lanciati sul



mercato. Stampato su carta leggera e resistente, certificata PEFC in coerenza con il percorso di sostenibilità ESG avviato dall'azienda, il catalogo ha una copertina rinnovata, grafica accattivante

con una leggibilità migliorata che consente di orientarsi con maggiore comodità nella ricerca e nella consultazione di codici e prodotti. Fervi fornisce alla propria forza vendita anche il nuovo Catalogo Vogel Germany, storico marchio tedesco di Fervi Group specializzato in strumenti di misura e di precisione, ed una nuova Selection 2024 Edizione 01 dedicata ad una selezione di prodotti best runner con un prezzo promo, che per la prima volta conterrà anche le migliori referenze di Vogel Germany ed una sezione dedicata a Rivit. [www.fervi.com](http://www.fervi.com)





Guido Greco, CEO di Fervi Group

## FERVI SEMPRE PIÙ SOSTENIBILE, CONFERMATA LA CERTIFICAZIONE ESG

Fervi conferma il proprio impegno per la sostenibilità. Nel 2023 l'azienda di Vignola, in provincia di Modena, attiva nel settore della fornitura di attrezzature professionali, ha infatti incrementato il suo punteggio raggiungendo il 64,48% e confermando il livello AA- della Certificazione ESG (Environmental, Social and Governance) del 2022. In particolare, il miglioramento nel punteggio è collegato alle voci salute e benessere aziendale (76,29%), quality education (63,45%) e pace e giustizia (62,83%). Tutto questo è stato possibile grazie all'ottimizzazione di una serie di procedure interne e a investimenti specifici portati avanti dall'azienda emiliana, punto di riferimento del mercato MRO (Maintenance, Repair and Operations) e delle attrezzature per officina, per il fai-da-te e per i professionisti della manutenzione. L'obiettivo rimane quello di agire in modo concreto su diversi aspetti della vita aziendale e sull'impatto delle varie attività, sia in termini di sostenibilità ambientale, sia di welfare aziendale e governance.

La certificazione ESG, insieme al già ricco palmarès di certificazioni di Fervi come la ISO 45001 relativa ai sistemi di gestione per la salute e sicurezza sul lavoro, la ISO 14001 relativa al sistema di gestione ambientale e la ISO 9001 sul sistema di gestione della qualità dei prodotti (con tutte le varie fasi di verifica e di controllo prima

dell'immissione sul mercato), diventa quindi un importante indicatore di sostenibilità per le imprese moderne, trainando tutta la filiera in un percorso di responsabilità, orientato a far emergere l'affidabilità e l'eccellenza delle aziende più sensibili.

“Continuiamo con orgoglio e soddisfazione il nostro percorso di crescita e miglioramento per raggiungere gli obiettivi di sviluppo sostenibile dell'ONU. Confermare il nostro rating AA- a distanza di un anno è già un risultato, ma incrementare ulteriormente il nostro punteggio ci fa capire che stiamo andando nella direzione giusta. Siamo determinati a continuare in questa direzione, anno dopo anno, garantendo un miglioramento per le risorse aziendali, la sostenibilità ambientale e il sostegno alla comunità”, afferma Guido Greco, CEO di Fervi Group.

E non si ferma nemmeno il supporto che l'azienda modenese darà alle eccellenze del territorio: anche per il 2024 Fervi scende in pista con Aruba.it Racing-Ducati nei mondiali Superbike e SuperSport; dopo le vittorie dell'anno scorso in Superbike con Alvaro Bautista e Supersport con Nicolò Bulega, ha deciso infatti di rinnovare il proprio impegno e il supporto al team campione del mondo.

In particolare, fornirà i propri prodotti come carrelli, arredi modulari e utensili ai meccanici del team per la messa a punto delle potenti due-ruote Ducati Panigale V4 R e Panigale V2, allestendo tutti i box della squadra durante i dodici round che porteranno i due campionati racing sui circuiti di tutto il mondo.



### Mondiale di Superbike 2024: Fervi ancora a supporto del team Go Eleven

La sponsorship Fervi del team Go Eleven prevede la fornitura da parte dell'azienda emiliana del **materiale per l'allestimento del box**. L'accordo ha l'obiettivo di supportare il talento sportivo e di sancire proficui incroci comunicativi tra i due brand, attraverso la presenza del logo Fervi sui pannelli dei box e su quelli dedicati alle interviste, sui camion utilizzati per la logistica del team e sulle tute dei membri della squadra. Un impegno quello dell'azienda verso il motorsport e il mondo racing consolidato nel tempo, che porta l'azienda di Vignola a incrementare la propria presenza nel campionato delle derivate di serie, riprendendo la **sponsorizzazione del team Go Eleven** e affiancandola a quella del **team ufficiale Aruba.it Racing - Ducati**.



**RICAMBI MOTO: ACCORDO DI PARTNERSHIP TRA FERVI E E. BERGAMASCHI & FIGLIO**

FERVI, HA SIGLATO UNA PARTNERSHIP CON E. BERGAMASCHI & FIGLIO S.P.A., LO STORICO DISTRIBUTORE MILANESE DI RICAMBI, ACCESSORI E ATTREZZATURA MOTO PER LO SPORT E IL TEMPO LIBERO. SI TRATTA DI UN ULTERIORE PASSAGGIO PER CONSOLIDARE IL MARCHIO FERVI COME PUNTO DI RIFERIMENTO PER LA MANUTENZIONE DELLE DUE RUOTE IN ABBINAMENTO ALLE RECENTI ESPERIENZE DI SPONSORSHIP IN SUPERBIKE E SUPERSPORT, DOVE IL MARCHIO E L'ESPERIENZA FERVI SONO STATI PROTAGONISTI NEI BOX CON ARREDI E UTENSILI. L'ACCORDO ANTICIPATO AGLI ADDETTI AI LAVORI IN OCCASIONE DELLA CONVENTION AZIENDALE DI BERGAMASCHI A INIZIO MARZO, COINVOLGE I RICAMBISTI DEL SET-

TORE MOTO E LE OFFICINE AUTORIZZATE RIDEUP – LA RETE DISTRIBUTIVA FIDELIZZATA CON COPERTURA NAZIONALE CHE OFFRE TUTTA L'ESPERIENZA DI BERGAMASCHI AL SERVIZIO DEI MOTOCICLISTI E DEGLI SCOOTERISTI.

GRAZIE A QUESTA PARTNERSHIP, FERVI POTRÀ SUPPORTARE IN MODO MIRATO CON LE ATTREZZATURE DI MANUTENZIONE E GLI ARREDI DA OFFICINA STUDIATI SPECIFICAMENTE PER LE ESIGENZE DEL SETTORE MOTORISTICO, TUTTE LE OFFICINE MOTO ADERENTI AL NETWORK RIDE UP E NON SOLO, CON LA POSSIBILITÀ DI MIGLIORARE IL POSIZIONAMENTO DEL BRAND COME PUNTO DI RIFERIMENTO DEL COMPARTO DUE RUOTE. LE ATTREZZATURE E GLI ARTICOLI DEDICATI AL MONDO DELLE DUE RUOTE DEL CATALOGO FERVI SARANNO, INFATTI, DISPONIBILI NELLA RETE VENDITA E DISTRIBUTIVA DI BERGAMASCHI.



FERRAMENTA

## SPECIALE utensili manuali

# GAMMA, PRESTAZIONI E SERVIZIO. COSÌ SI AFFRONTA UN MERCATO MATURO

**Il contesto non è particolarmente dinamico e questo spinge le aziende del comparto ad innovare continuamente la proposta andando ad affinare le prestazioni - anche in termini di praticità di utilizzo - e la gamma dei servizi a supporto. La ferramenta si conferma come un canale strategico**

Se pur con qualche incertezza, dovuta anche a un contesto internazionale decisamente complesso, per le aziende protagoniste di questo speciale il bilancio dei primi mesi del 2024 è sostanzialmente positivo. **Valerio Traversi** Business Unit Manager Utensileria, Responsabile Divisione Key Account, ricorda che **Beta Utensili** "è una realtà in costante crescita, nonostante il complicato contesto socio-economico del recente passato. Ci siamo affermati come punto di riferimento sul mercato italiano e internazionale e anche il 2024 si è aperto con ottime performance".

**Pietro Gentilini**, Product Manager **Fervi** guarda al 2024 come a "un anno difficile e sicuramente impegnativo. A livello di mercato, le premesse non sono al momento positive, ma confidiamo internamente nella nostra capacità

di azione anche a fronte di venti contrari e mari turbolenti. La pianificazione pensata al momento sta dando buoni risultati e ci aspettiamo una risposta dal mercato altrettanto buona, vista la sempre più crescente "brand awareness" del marchio Fervi sia nei rivenditori ma soprattutto nell'utilizzatore finale".

Il bilancio dei primi mesi del 2024 "è sicuramente positivo", dichiara **Enrico Ullmann**, Amministratore **Ullmann**. "I dati di vendita sono incoraggianti, così come il numero di clienti serviti che si mantiene in crescita. Gli strumenti manuali sono tra i protagonisti del nostro Best of, il giornalino promo dedicato ai professionisti, che, come nel 2023, contribuirà a spingere le vendite. La criticità più sfidante di quest'anno è integrare nuovi articoli all'interno della gamma. Abbiamo in arrivo molti stru-

menti nuovi, scelti con lo scopo di allargare il pubblico dei professionisti che hanno strumenti Ullmann nella cassetta degli attrezzi.

In un mercato che alterna luci ed ombre, le aziende continuano a investire. La conferma arriva anche da **Elena Caverio**, Socia Titolare CEO **Caverio Angelo**. "I primi mesi del 2024 per noi sono stati positivi anche se si avverte un po' di incertezza generale forse dovuta ad una situazione ancora instabile dei costi energivivi e delle materie prime. Per il 2024", dichiara Caverio, "come per gli ultimi anni passati prosegue la nostra sfida Green finalizzata ad offrire attrezzi prodotti senza l'utilizzo di sostanze tossiche (obiettivo ormai raggiunto) nel pieno rispetto dei nostri operatori interni, degli utilizzatori finali e dell'ambiente che ci circonda. Nel 2023 abbiamo investito nell'acquisto di pannelli fotovoltaici che ci permettono di alimentare la nostra produzione attraverso fonti rinnovabili. Anche per quanto riguarda gli imballi vorremo riuscire ad utilizzare esclusivamente imballi in carta e cartone ed imballi di riciclo senza gravare sul prezzo finale del prodotto". In generale i primi mesi del 2024 sono stati all'insegna dell'incertezza, anche secondo **Maurizio Verna** Business Development Manager **Grupa Topex** che prosegue spiegando "noi abbiamo comunque presentato parecchie novità nel primo trimestre di quest'anno. Novità che ci possono dare una mano a realizzare i nostri obiettivi.



**Beta Utensili** - La chiave dinamometrica Beta 666 Zero-Reset non ha bisogno di essere scaricata. Progettata e sviluppata internamente, viene prodotta presso gli stabilimenti Beta in Italia con materiali performanti e trattamenti speciali sulla componentistica 100% Made in Italy. Non deve più essere riportata al minimo a fine del ciclo di utilizzo e garantisce il rispetto della normativa di riferimento per numero di cicli, durata nel tempo e precisione di serraggio.





Una criticità può essere rappresentata dall'incertezza sui prezzi e sui tempi di approvvigionamento dovuta ai noti problemi legati all'importazione dalla Cina o altri paesi di quell'area. Grupa Topex, comunque, ha avuto la possibilità di programmare l'arrivo di buona parte dei prodotti in anticipo e, quindi, non stiamo ora soffrendo sul lato disponibilità". Verna conclude osservando che "i persistenti alti tassi di interesse che condizionano sia le imprese che le famiglie rendendo più oneroso il denaro (prestiti o mutui) ci rendono cauti sulle prospettive del 2024". Visto il contesto, preferisce non sbilanciarsi troppo **Paolo Sassone** General Manager **Pferd**. "Nei primi due mesi del 2024 abbiamo avuto dei risultati molto positivi mentre a marzo abbiamo registrato una leggera flessione. Le nostre previsioni per il prosieguo sono comunque improntate ad un cauto ottimismo. La sfida più importante è far comprendere il valore della qualità dei nostri prodotti, e per questo l'attività di formazione è da sempre fondamentale. La nostra Accademia eroga formazione e addestramento tecnico aperto sia a personale di vendita sia a utilizzatori finali. "Il 2024 è regolare e penso di confermare stabilità per tutto anno", afferma **Alfredo Casartelli**, Amministratore **Mundial**.



**Stanley** - I tre nuovi modelli di cutter da 18 mm sono dotati di un meccanismo che consente di staccare il segmento della lama in modo rapido, semplice e sicuro, eliminando la necessità di utensili o accessori aggiuntivi. Sono disponibili con rotella di bloccaggio e cursore autobloccante, sono ideali per una vasta gamma di applicazioni, come il taglio di cartongesso, vinile, feltro, materiali per l'isolamento e molti altri.



**Pferd** - Proposto come alternativa potente ed ergonomica ai dischi da sbavo, lamellari e fibrati, CC-Grind Robust è leggero, silenzioso, molto maneggevole e genera meno polveri (circa l'85% in meno), le vibrazioni sono considerevolmente ridotte ed è nettamente più silenzioso. Garantisce un'asportazione del materiale tre volte più veloce e permette di ottenere una superficie nettamente migliore.

L'Ufficio Marketing **Metalminotti** riferisce che "rileviamo una maggiore vendita di utensili verso la clientela estera piuttosto che italiana, che però rimane sempre un mercato prioritario per la nostra azienda, essendo la nostra una realtà storica operante sul territorio da 100 anni (1924-2024).

#### Le dinamiche che caratterizzano questo comparto

In un caratterizzato da una domanda non particolarmente brillante la sfida per le aziende è potenziare il proprio appeal andando a lavorare sulla gamma e sui servizi. **Enrico Ullmann** di **Ullmann** osserva che "la dinamica più

interessante sul mercato è quella della specializzazione di professionisti e artigiani. Questo significa maggiore attenzione nella scelta degli strumenti di lavoro. Il focus si sposta dal prezzo ai dettagli che consentono di svolgere un lavoro preciso, pulito, veloce. Diventa, quindi, sempre più importante offrire ai professionisti l'occasione di testare dal vivo i nostri strumenti e coglierne il valore. La nostra strategia è quindi quella di moltiplicare le occasioni di incontro partecipando o organizzando direttamente open day e giornate dimostrative presso i clienti che fanno parte della rete degli Ullmann Premium Reseller". La dinamica non è cambiata molto rispetto agli anni precedenti. Ne è convinto **Pietro Gentilini** di **Fervi**. "È un mercato stabile e maturo dove sono difficili flessioni importanti o impennate improvvise. La certezza è la parte logistica e di servizio, sul quale continuiamo a investire costantemente mantenendo e migliorando di anno in anno il nostro tasso di servizio che va oltre il 90%. Un dato fondamentale che non tutti riescono a garantire in tempi di scambi logistici difficoltosi". L'obiettivo è mantenere il vantaggio competitivo. Per riuscirci **Paolo Sassone** General Manager **Pferd** giudica indispensabili "qualità di prodotto e soprattutto, rapidità di risposta e soluzioni tecniche sempre più performanti. A fronte dei





FERRAMENTA

## SPECIALE utensili manuali

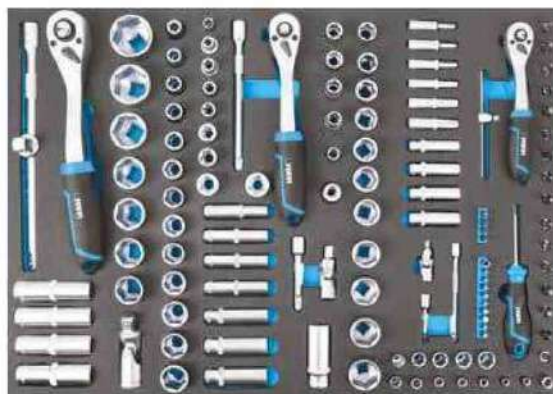
**Metalmintoffi** - La linea di utensili forgiati in lega MZW e CuBe per la sicurezza negli ambienti di lavoro a rischio di incendio ed esplosione (Dir. Europee ATEX 137 e ATEX 95) vanta proprietà antiscintilla, amagnetiche, è resistente alla corrosione e ha vita utile molto lunga. Trova impiego nel settore petrolchimico, nelle stazioni e depositi di gas, in ambienti caratterizzati dalla presenza di infiammabili, esplosivi, acqua marina e con interferenze o campi magnetici (TAC).



ridotti margini con cui devono fare i conti le aziende, l'esigenza principale è quella di incrementare l'efficienza e la velocità di risposta. I clienti ci chiedono una gamma di prodotti in grado di aiutarli a fronteggiare, nel migliore dei modi, le sfide complesse che il merca-

to, specie in tempi critici, richiede di affrontare. Da lato nostro la continua ricerca di soluzioni tecniche di ultima generazione sempre più performanti è fondamentale per mantenere un vantaggio competitivo. Ci proponiamo, prosegue Sassone, come "problem sol-

ver", forti dell'elevata specializzazione, di prodotti di qualità e di tecnici esperti. I nostri utensili giocano un ruolo fondamentale e devono quindi rispondere adeguatamente alle richieste per ogni fase delle lavorazioni". La ricetta indicata da **Alfredo Casartelli** per **Mundial** è "prediligere tassativamente la qualità professionale ma con prezzi adeguati". Pensando a come l'utilizzatore sceglie l'utensile manuale **Beta Utensili** pone al centro il rapporto qualità/prezzo, afferma **Valerio Traversi**. "L'ampiezza del catalogo Beta ci permette di soddisfare ogni esigenza dell'utilizzatore finale: la scelta del professionista è guidata in primo luogo dalla qualità dell'utensile, nel mondo del fai-da-te e dell'hobbistica un altro driver di acquisto è il prezzo. La nostra nuova linea di contenitori e assortimenti di utensili Beta Worker offre soluzioni essenziali e funzionali, caratterizzate da un ottimo rapporto qualità/prezzo". Si distingue dalle altre la strategia descritta da **Maurizio Verna** di **Grupa Topex**. "Di fronte a una domanda che non presenta un marcato dinamismo, la nostra azienda sta implementando una importante pressione promozionale che si protrarrà, alternando sottocategorie e prodotti specifici, tutto l'anno con almeno 8 eventi promozionali di diversa durata". Secondo Verna, "queste azioni permetteranno anche di mitigare gli effetti sui



**Fervi** - I nuovi termoformati porta utensili della linea C960 rappresentano la soluzione avanzata per l'organizzazione degli strumenti in officina e per gli appassionati di fai da te. Aiutano ad ottimizzare lo spazio di lavoro e offrono un alloggiamento comodo per una vasta gamma di utensili manuali dalle dimensioni più grandi alle minuterie più piccole. Sono stati studiati in diverse dimensioni per essere inseriti nelle cassettiere mobili della linea Fervi e progettati con assortimenti di utensili per la maggior parte delle necessità di lavorazione.





prezzi in leggero rialzo". Il Made in Italy resta un'imprescindibile leva competitiva, quando si tratta di affrontare un mercato che vede una sempre più forte presenza di articoli d'importazione. Ne è convinta **Elena Caverio di Caverio Angelo** "I nostri attrezzi sono semplici, non hanno parti elettriche o elettroniche, quindi per soddisfare le richieste del mercato e differenziarci da prodotti non Made In Italy cerchiamo di offrire prodotti Professionali, robusti, affidabili e rivestiti con vernice atossica, e di condividere il nostro know-how con il cliente per supportarlo in caso abbia richieste di modifiche tecniche ed estetiche da apporre ai nostri prodotti".



**Ullmann** - La sega professionale con lama giapponese Japan Rapid Pull 265 Tajima consente tagli rapidi, puliti, precisi anche in profondità. La lama è più sottile rispetto a quella di una sega tradizionale, più affilata, di un acciaio più duro che non flette. Può montare lame diverse a seconda dell'uso: la lama di serie da 265 mm con 16 dpi può essere sostituita velocemente con lame di lunghezze e dentature diverse; oppure con lame "nere" in acciaio temprato con rivestimento antiaderente che restano sempre fredde e non inchiodano, perfette per tagliare legni duri o resinosi.

**L'innovazione? Non è un'opzione se si vuoi restare competitivi**

**Paolo Sassone** rileva che "la soddisfazione dei clienti è direttamente correlata alla qualità. Per questa ragione **Pferd**

si dedica costantemente alla ricerca e allo sviluppo di prodotti innovativi e ad alte prestazioni investendovi circa il 10% del fatturato globale. Costruiamo internamente le macchine e gli impianti

## La gamma proposta in questa categoria di prodotto

Beta Utensili vanta oltre 100 anni di storia ed esperienza. La nostra gamma è in continua evoluzione e include attrezzature da lavoro e utensili manuali per rispondere ad ogni esigenza di utilizzo: dalle chiavi di manovra alle chiavi dinamometriche, passando per giravite, pinze e utensili speciali come quelli antiscintilla o Inox.

**Valerio Traversi Business Unit Manager Utensileria, Responsabile Divisione Key Account Beta Utensili**

La nostra realtà è nata nel 1974, quando Caverio Angelo e la moglie Elisabetta (i miei genitori) fondano la Caverio Angelo Fabbrica. Oggi volutamente continuiamo ad essere un'azienda a conduzione familiare e siamo orgogliosi di portare avanti l'eccellenza del Made In Italy e promuovere l'artigianalità Italiana. La nostra produzione comprende: archetti per seghetto manuale da taglio, articoli per la misurazione: piombi e squadre muratore, piastre piegaferro e staffe, miscelatori per colle e vernici ed altri articoli per cantiere.

**Elena Caverio, Socia Titolare CEO Caverio Angelo**

La gamma di termoformati con utensili di Fervi è costituita da vassoi in polietilene reticolato a densità variabile, lavorati in house con fresatrice CNC. Questi termoformati morbidi sono l'ideale per mantenere ordinata la postazione di lavoro grazie alla loro estrema praticità e facilità di estrazione e inserimento degli utensili. La nuova gamma propone oltre 40 configurazioni compatibili con tutte le nostre cassettiere e arredamenti da officina.

**Pietro Gentilini, Product Manager Fervi**

Grupa Topex offre un ampio assortimento di utensili manuali (circa 6200 codici) suddivisi in 14 diverse sottocategorie che spaziano dagli utensili utili per l'officina, per impresa edile, per l'elettricista e l'idraulico. In tutte queste sottocategorie troviamo prodotti declinati sia per l'utilizzatore più

professionale (Neo Tools) sia per l'hobbista (Topex) che per le piccole necessità domestiche (Top Tools)

**Maurizio Verna Business Development Manager Grupa Topex**

Mundial offre una gamma completa di utensili professionali giraviti, pinze, chiavi, chiavi a bussola, carrelli portautensili, tutti prodotti con materiali selezionati e con le più innovative tecnologie frutto dell'esperienza acquisita in oltre 70 anni. La gamma Mundial si rivolge ai professionisti dell'utensileria, ferramenta, industria, autoriparazione, elettrico, idraulica, edilizia garantendo alti standard qualitativi.

**Alfredo Casartelli, Amministratore Mundial**

Pferd propone una vasta gamma di frese, perforatori e svasatori per sbavare, lavorare profili e praticare aperture, soluzioni ottimali per finitura e lucidatura dalla lavorazione grossolana delle superfici fino alla lucidatura. Il programma Pferd comprende inoltre spazzole per l'uso manuale, meccanico e stazionario nonché dischi da taglio, da sbavo e lamellari per tagliare, smerigliare e sgrossare. Infine la novità delle frese in metallo duro integrale per uso stazionario.

**Paolo Sassone General Manager Pferd**

Da sempre distribuiamo e offriamo ai rivenditori specializzati una gamma molto ampia di utensili manuali che spazia dai cutter all'attrezzatura per l'edilizia leggera.

Gli strumenti da taglio e quelli di misura rappresentano da oltre 40 anni uno dei nostri fiori all'occhiello, grazie a cutter, lame, seghe e flessometri firmati Tajima, il più importante produttore giapponese di strumenti professionali, garanzia, anche sul mercato italiano, di qualità e affidabilità. A questi si aggiungono le livelle e gli strumenti per l'edilizia leggera: coltelli, raspe, traccia linee, spatole e raschiatori.

**Enrico Ullmann, Amministratore Ullmann**





FERRAMENTA

## SPECIALE utensili manuali

### I plus che fanno della ferramenta un canale strategico

La ferramenta si rivela un partner prezioso per un'azienda come Beta grazie alla sua capillarità e capacità di creare un rapporto continuativo con i clienti.

**Valerio Traversi Business Unit Manager Utensileria, Responsabile Divisione Key Account Beta Utensili**

Il canale della ferramenta ed edilizia per noi è di fondamentale importanza, anche se indirettamente tramite i nostri clienti grossisti: Il feed back del negozio di ferramenta che vende al cliente finale o del rivenditore edile ci permette di migliorare ed ottimizzare i nostri prodotti.

**Elena Caverio, Socia Titolare CEO Caverio Angelo**

Il canale della ferramenta è storicamente molto importante per Fervi per diversi motivi, tra cui la vicinanza ai clienti finali e la possibilità di offrire un servizio personalizzato.

**Pietro Gentilini, Product Manager Fervi**

Il canale della ferramenta rappresenta sempre un punto importante per la promozione dei nostri prodotti specifici, soprattutto a livello nazionale.

**Ufficio Marketing Metalminotti**

Il canale di distribuzione tradizionale della ferramenta è sicuramente importante per la nostra azienda, perché garantisce molti vantaggi. Innanzitutto c'è il vantaggio della capillarità dei punti vendita, soprattutto nell'Italia centro e sud. Questo va a vantaggio della presenza sul territorio e

del rapporto di fiducia che si instaura con i clienti. Inoltre, spesso i dipendenti della ferramenta sono esperti del settore e possono offrire consulenza specializzata e questo è un importante valore aggiunto.

**Maurizio Verna Business Development Manager Grupa Topex**

È il canale principale, anche se il prodotto Mundial è sempre più apprezzato anche in utensilerie forniture industriali e automotive.

**Alfredo Casartelli, Amministratore Mundial**

Il canale ferramenta è per noi molto importante per la capacità di accompagnare l'utilizzatore finale all'individuazione del prodotto più adatto alle sue esigenze,

**Paolo Sassone General Manager Pferd**

È da sempre fondamentale ed è la base su cui si fonda la nostra crescita. La ferramenta specializzata ha il grande vantaggio di servire un'ampia gamma di professionisti - idraulici, elettricisti, carpentieri, serramentisti, ecc. - con una selezione di strumenti e brand vasta e articolata. È un settore che da qualche anno vive una fase di grande cambiamento che coincide con l'ingresso delle nuove generazioni. Crescono così anche in ferramenta i servizi di e-commerce, la comunicazione social, gli open day e gli incontri dimostrativi. Una vivacità che rendono questo canale ancora più interessante.

**Enrico Ullmann, Amministratore Ullmann**

**Grupa Topex** - Da Neo Tools il nuovo raschietto cod. 63-019 dalla struttura in alluminio leggera ma resistente con inserti in gomma termoplastica TPR per una perfetta ergonomia. La lama è in acciaio inox per una massima efficienza. Con l'utensile viene offerto un set con 5 lame in acciaio inox di ricambio. Il semplice sistema di sostituzione delle lame è un altro suo valore aggiunto del nuovo raschietto.



per la produzione e controlliamo e aggiorniamo costantemente gli standard di qualità e di sicurezza: in tal modo riusciamo a garantire la qualità Pferd. Come membro fondatore dell'oSa, l'organizzazione per la sicurezza degli abrasivi, offriamo agli utilizzatori la massima sicurezza possibile, perché monitoriamo costantemente la produzione in tutti gli stabilimenti. La nostra gestione della qualità è certificata secondo la norma EN ISO 9001. La nostra abilità", sottolinea ancora Sassone, "è trovare una soluzione personalizzata ottimale per i clienti, producendo e adattando gli utensili alle loro esigenze. L'obiettivo è quello di rendere meno faticoso il lavoro dell'utilizzatore: nello sviluppo dei nostri prodotti, le priorità sono l'uomo e le sue esigenze. Ai propri partner commerciali, la nostra azienda offre un pacchetto di servizi esclusivo: consulenza per la

soluzione di tutte le problematiche di applicazione, servizio orientato al cliente, massima rapidità nelle consegne ed un ottimo rapporto qualità-prezzo. Nell'accademia Pferd, infine, offriamo, a utilizzatori e consulenti di vendita, le nostre conoscenze teoriche e la possibilità di effettuare prove pratiche. I corsi di formazione, strutturati su vari livelli, sono studiati per creare veri specialisti degli utensili", assicura.

L'innovazione è un valore e un fattore di successo anche secondo **Enrico Ullmann di Ullmann**. "Anche il più semplice strumento manuale può essere innovato aggiungendo dettagli che ne migliorano le performance per soddisfare esigenze specifiche del professionista", assicura infatti. "Parlando in generale, l'innovazione è sempre un valore: il mercato cambia molto velocemente, così come le esigenze dei





professionisti e di tutti noi, che abbiamo bisogno delle loro competenze. Nascono nuovi materiali, nuove soluzioni per le ristrutturazioni e cresce la necessità di strumenti più resistenti o più precisi e versatili. È un processo che non si ferma mai e che noi affrontiamo tenendo sempre gli occhi aperti sulle novità del settore a livello internazionale". Affrontando il tema dell'innovazione dei servizi Ullmann spiega che è "legata alla digitalizzazione a cui è destinata



Elena Caverio Socia Titolare e Ceo Caverio Angelo

una quota importante degli investimenti previsti nel 2024".

**Beta Utensili**, assicura **Valerio Traversi** "investe costantemente in Ricerca e Sviluppo, aggiornando ogni anno la gamma con attrezzature da lavoro e utensili sempre più innovativi e performanti. La nostra azienda supporta la continua crescita con standard molto elevati di servizio pre e post-vendita." Restando focalizzata sulle sfide poste dall'ingresso di articoli che puntano sulla convenienza, **Elena Caverio di Caverio Angelo** osserva che "per competere con i prezzi di mercato penso che l'unico modo sia investire in nuove tecnologie che permettono di ottimizzare i cicli di lavorazione e di ridurre i costi".

**Pietro Gentilini di Fervi** puntualizza che "l'innovazione è fondamentale in qualsiasi settore, compreso quello degli utensili manuali. Fervi è costantemente impegnata nello scouting e nella ricerca di nuovi prodotti sul mercato. Tramite l'ascolto dei bisogni e delle esigenze

dei nostri clienti pensiamo e ricerchiamo le soluzioni più adatte a soddisfare le mutevoli esigenze del mercato con l'obiettivo di offrire una qualità sempre migliore e un'innovazione costante sia in termini di prodotto sia in termini di servizi a supporto". Sono tanti i fattori che portano le aziende nell'innovazione una leva competitiva imprescindibile. **Maurizio Verna di Grupa Topex** ne individua alcuni: "l'innovazione consente lo sviluppo di nuovi materiali, design e tecnologie che migliorano le prestazioni degli utensili manuali. Questo può tradursi in strumenti più efficienti, più precisi e più facili da utilizzare. Inoltre, può portare a miglioramenti nella sicurezza di utilizzo. Gli utensili manuali innovativi spesso sono progettati per ridurre la fatica e migliorare il comfort durante l'uso prolungato. Tutti questi elementi possono essere decisivi per differenziarsi tra la concorrenza! Grupa Topex è molto sensibile a tutti questi aspetti. Al riguardo l'**Ufficio Marketing Metal-**



Alfredo Casartelli Amministratore Mundial



Valerio Traversi Business Unit Manager Utensileria Beta Utensili



Maurizio Verna Business Development Manager di Grupa Topex



Paolo Sassone General Manager Pferd



Pietro Gentilini Product Manager Fervi



Enrico Ullmann Amministratore Ullmann





FERRAMENTA

## SPECIALE utensili manuali

### Usag –

L'assortimento con inserti 660 X e bussole 235 X con profilo speciale X-GRIP, è fornito di una cassetta, realizzata in bimatrimiale con rivestimento soft-touch che garantisce una presa comoda durante il trasporto e protegge anche gli utensili. La marcatura interna delle bussole facilita l'identificazione rapida delle dimensioni, mentre la clip di aggancio in metallo assicura grande praticità durante il trasporto. 23 i pezzi inclusi.



**minotti** riferisce: "negli ultimi anni abbiamo puntato su elementi innovativi arricchendo la nostra gamma con una maggiore disponibilità di articoli, misure e componenti che recentemente stanno vedendo un più largo impiego (esempio: manici in fibra di vetro che garantiscono una migliore maneggevolezza rispetto al classico legno).

Criptico **Alfredo Casartelli** che si limita ad annunciare che "nel 2024 **Mundial** amplierà la gamma con molti nuovi prodotti".

### I canali distributivi: criteri di scelta e posizionamento della gamma

Il comportamento di acquisto del Privato e anche del Professionista, ma anche le caratteristiche costruttive, le funzionalità e il posi-

### I target di utilizzatori considerati strategici

La gamma Beta risponde alle esigenze dei professionisti dell'industria, della meccanica, dell'autoriparazione e dell'artigianato. Le loro abitudini e aspettative sono in costante evoluzione e per questo manteniamo un contatto continuo con gli utilizzatori in tutti i settori.

**Valerio Traversi Business Unit Manager Utensileria, Responsabile Divisione Key Account Beta Utensili**

La maggior parte della nostra clientela è composta da grossisti di edilizia e ferramenta. Avere un ampio parco macchine (taglio laser, impianto di verniciatura a polvere, cnc, robot di saldatura) ci permette di offrire loro servizi di personalizzazione tecniche estetiche su prodotti già esistenti o di crearne di nuovi.

**Elena Caverio, Socia Titolare CEO Caverio Angelo**

La gamma di utensili Fervi è stata ideata e progettata per soddisfare sia i professionisti che gli appassionati del fai da te. Grazie alla vasta varietà e alle diverse tipologie di utensili presenti nel nostro catalogo, offriamo soluzioni adatte a ogni esigenza.

**Pietro Gentilini, Product Manager Fervi**

Il target di utilizzatori cui ci rivolgiamo è ampio e variegato. Troviamo i professionisti del settore edile (muratori, carpentieri, idraulici, elettricisti), artigiani, manutentori, riparatori, operatori del fai da te, hobbisti o professionisti che lavorano in settori come la lavorazione del legno, la lavorazione dei metalli, la modellazione, la ceramica, ed infine gli utilizzatori domestici. Possiamo dire che gli hobbisti sono stati i primi utilizzatori che in Italia hanno provato con soddisfazione i prodotti di Grupa Topex ed ora il target

più promettente è quello dei professionisti o utilizzatori più esigenti. Qualunque sia il target, i nostri consumatori sono sempre più utilizzatori consapevoli e attenti.

**Maurizio Verna Business Development Manager Grupa Topex**

Restano saldi i settori Oil & Gas, Petrochimico e Navale.  
**Ufficio Marketing Metalminotti**

Il nostro cliente è il professionista, artigiano, industria, meccanici.

**Alfredo Casartelli, Amministratore Mundial**

Proponendo una gamma di prodotti premium altamente performanti i nostri utilizzatori sono professionisti che apprezzano in primis qualità e robustezza, dando comunque grande importanza alla marca e conoscono il valore del tempo risparmiato grazie alla qualità. Nel concreto i nostri utilizzatori sono principalmente carpenterie e stampisti ma più in generale chiunque effettui lavorazioni sui metalli. La lavorazione è sempre più specialistica: alta qualità, precisione e puntualità.

**Paolo Sassone General Manager Pferd**

Da diverso tempo stiamo lavorando in modo specifico sui professionisti che lavorano nell'ambito delle ristrutturazioni: progettisti, cartongessisti, decoratori. Il nostro interesse per questa categoria si muove di pari passo alla crescita di interesse nei settori dell'edilizia e del colore, che è il risultato di un lavoro importante sia sul fronte della gamma che della forza vendita, con l'ingresso di professionisti di grande esperienza.

**Enrico Ullmann, Amministratore Ullmann**





zionamento prezzo della propria gamma. Sono questi i criteri che guidano le scelte delle aziende nella selezione dei canali distributivi da presidiare e anche delle linee da veicolare in ciascuno di essi. Una prima conferma arriva da **Valerio Traversi** Business Unit Manager Utensileria, Responsabile Divisione Key Account **Beta Utensili**: "gli utensili manuali, cuore di gamma del catalogo Beta, vengono proposti su tutti i canali a nostra disposizione (ferramenta, grossisti, forniture industriali, autoriparazione...) con differenze e personalizzazioni dettate dalle logiche distributive. **Pietro Gentilini** riferisce che "Fervi è presente sia nel tradizionale canale delle ferramenta che in quello più moderno della Grande Distribuzione Organizzata (GDO). Grazie alla nostra vasta gamma di articoli verticali, siamo in grado di soddisfare le esigenze dei target di entrambi i canali di vendita". Per **Gruppa Topex** il canale di distribuzione di riferimento è la ferramenta, servita soprattutto grazie a consolidati rapporti con distributori sul territorio nazionale", dichiara **Maurizio Verna** Business Development Manager.

La ferramenta specializzata è anche il canale distributivo principale di **Ullmann**. **L'amministratore dell'azienda, Enrico Ullmann**, spiega che ad essa "aggiungono i colorifici e le rivendite edili. Nelle ferramenta proponiamo una vastissima gamma di strumenti professionali che è ben rappresentata dal nostro giornalino Best Of. Per i colorifici e le rivendite edili abbiamo creato

**Mundial** - L'azienda propone una gamma completa di utensili a mano professionali per professionisti, industria e automotive ed espositori da parete per una esposizione organizzata per tipo di utensile.



una specifica selezione che proponiamo attraverso il Drywall Kit, un giornalino pensato proprio per il loro target di clienti. Non c'è invece alcuna selezione in termini di prezzo: proponiamo da sempre strumenti di fascia alta che hanno uno specifico posizionamento e un buon rapporto qualità/prezzo". La strategia commerciale di **Pferd Italia**, dichiara **Paolo Sassone General**

**Manager**, prevede di veicolare al mercato i propri sistemi e prodotti soltanto attraverso Utensilerie e Ferramenta evolute. Viene posta una grande attenzione a come trasmettere informazioni tecnico-commerciali agli utilizzatori in maniera veloce e completa. A questo scopo il nostro portale ha cambiato design grafico per facilitare la navigazione dei professionisti e contiene tutte le informazioni tecniche e pratico applicative di interesse per chi utilizza i nostri prodotti. Inoltre, al fine di facilitare il reperimento e l'acquisto degli utensili è operativa la possibilità di geo localizzare il nostro distributore più vicino. Alcune Utensilerie e Ferramenta evolute hanno predisposto un loro sito e-commerce che include i nostri prodotti". **Mundial** spiega il suo amministratore **Alfredo Casartelli** veicola i propri utensili nel "canale tradizionale Ferramenta, utensilerie e automotive".

**Caverio Angelo** - Archetto mignon Pony, formato ridotto ma molto robusto, in acciaio piatto trafilato, rivestito con vernice epossidica atossica, completo di lama ferro o legno alta qualità. Grazie alla sua dimensione ridotta è ideale per carrelli e borse porta utensili.





### FERVI SPA: APPROVATO IL BILANCIO 2023

Fervi chiude il 2023 con un bilancio stabile dal punto di vista dei ricavi ma con redditività in crescita sia a livello di EBITDA che di utile. In data 22 marzo 2024 il Consiglio di Amministrazione di Fervi SpA ("Fervi" o "Società") riunitosi in data odierna ha approvato il Progetto di Bilancio d'Esercizio ed il Bilancio consolidato del Gruppo chiusi al 31 dicembre 2023:

- Ricavi delle vendite consolidate nel 2023 pari ad Euro 56.435 migliaia, in calo del -1,5% rispetto al precedente esercizio sociale in cui erano pari ad Euro 57.322 migliaia. Si rileva che la contrazione dei ricavi consolidati deriva principalmente da un rallentamento dei ritiri dei clienti industriali verificatosi nel quarto trimestre dell'esercizio i cui effetti principali si sono manifestati nel mese di dicembre 2023. Si ricorda che nell'esercizio 2023, Rivit India (controllata al 99,9% da Rivit Srl) è stata consolidata integralmente, apportando circa Euro 1,3 milioni di ricavi a livello consolidato.
- EBITDA Consolidato pari ad Euro 8.355 migliaia, contro Euro 8.326 migliaia del 2022 (+0,3%). L'EBITDA ADJUSTED dei costi non ricorrenti legati principalmente alle risoluzioni dei contratti con i precedenti Direttori Generali di Fervi e di Vogel (Euro 306 migliaia nel 2023 vs Euro 100 migliaia nel 2022) pari ad Euro 8.661 migliaia, contro Euro 8.426 migliaia del 2022 (+2,8%).
- Risultato netto consolidato pari ad



- Euro 3.922 migliaia, contro Euro 3.611 migliaia del 2022 (+8,6%). Risultato netto consolidato adjusted dei costi non ricorrenti e dell'ammortamento del Know How, pari ad Euro 5.026 migliaia, contro Euro 4.566 migliaia del 2022 (+10,1%) a parità delle componenti non ricorrenti di aggiustamento rilevate nel 2023.
- Posizione Finanziaria Netta consolidata (indebitamento finanziario netto) pari ad Euro - 7.624 migliaia al 31 dicembre 2023, contro Euro -8.790 migliaia al 30 settembre 2023 e Euro -11.193 migliaia al 31 dicembre 2022.
- Patrimonio netto consolidato pari ad Euro 31.808 migliaia al 31 dicembre 2023, contro Euro 28.724 migliaia del 2022.
- Proposto dividendo unitario lordo pari a 0,47 Euro per azione contro 0,40 Euro del 2022. Il dividendo, qualora approvato dall'Assemblea, sarà messo in pagamento per gli aventi diritto in data 08 maggio 2024 con data stacco cedola 06 maggio 2024 e record date 07 maggio 2024.

Nel commentare l'andamento del Gruppo, Guido Greco Amministratore Delegato, ha dichiarato: "Nonostante una leggera contrazione del fatturato principalmente legato al rallentamento della produzione industriale europea verificatosi in particolare nell'ultimo trimestre dell'anno, i risultati del 2023 mostrano un miglioramento dei parametri di redditività sia a livello





### **SUPERBIKE 2024: FERVI SPONSOR TECNICO ANCHE PER IL TEAM GO ELEVEN**

CONTINUA LA FLORIDA COLLABORAZIONE TRA L'AZIENDA DI UTENSILI E ATTREZZATURE DA OFFICINA E IL MONDO DELLE DUE RUOTE NEL MONDIALE DI SUPERBIKE. NELLA STAGIONE 2024 FERVI SCENDE IN PISTA COME SPONSOR TECNICO ANCHE PER IL TEAM GO ELEVEN. QUESTA SPONSORIZZAZIONE INFATTI SI AFFIANCA A QUELLA DEL TEAM UFFICIALE ARUBA.IT RACING - DUCATI. IL TEAM GO ELEVEN QUEST'ANNO SCENDE IN PISTA CON IL PILOTA ANDREA IANNONE CHE RITORNA COSÌ NEL MONDO DELLE COMPETIZIONI DELLE MOTO DA CORSA. IN SELLA ALLA DUCATI PANIGALE V4 R CON LIVREA GIALLA, IL PILOTA ITALIANO CERCHERÀ DI DIRE LA SUA NELLA LOTTA PER IL CAMPIONATO INIZIATA CON LA PRIMA GARA AUSTRALIANA DEL 23-25 FEBBRAIO E CHE DA CALENDARIO APPRODERÀ IN ITALIA NEI MESI DI GIUGNO E SETTEMBRE.

LA SPONSORSHIP DEL TEAM GO ELEVEN PREVEDE LA FORNITURA DA PARTE DELL'AZIENDA EMILIANA DEL MATERIALE PER L'ALLESTIMENTO DEL BOX. L'ACCORDO HA L'OBIETTIVO DI SUPPORTARE IL TALENTO SPORTIVO E DI SANCIRE PROFICUI INCROCI COMUNICATIVI TRA I DUE BRAND, ATTRAVERSO LA PRESENZA DEL LOGO FERVI SUI PANNELLI DEI BOX E SU QUELLI DEDICATI ALLE INTERVISTE, SUI CAMION UTILIZZATI PER LA LOGISTICA DEL TEAM E SULLE TUTE DEI MEMBRI DELLA SQUADRA.





## IL CATALOGO N. 46 FERVI È IN CARTA ECOLOGICA

[www.fervi.com](http://www.fervi.com)

La versione cartacea del **catalogo Fervi**, molto apprezzata dagli addetti ai lavori per la praticità di consultazione, risulta rinnovata nella confezione e nell'estetica, mantenendo però la tradizionale logica di ricerca dei prodotti per agevolare il lavoro di chi già utilizza da anni questo strumento.

Disponibile **anche in versione digitale online sul sito dell'azienda**,

per chi preferisce fare le ricerche da "terminale", il **catalogo 46** comprende **oltre 8600 prodotti**, con **più di 300 nuovissime referenze** tra cui i nuovi e apprezzati elettrodomestici a filo e a batteria, recentemente lanciati sul mercato dalla casa di Vignola.

Stampato su carta leggera e resistente, certificata PEFC in coerenza con il percorso di sostenibilità ESG avviato



dall'azienda, il catalogo ha una copertina rinnovata, una grafica accattivante con una leggibilità migliorata.



IMPRESSIONI D'USO

# ELETTROUTENSILI FERVI

Trapano avvitatore 12V FB12CD3AS-22B a 167,00 euro  
 Seghetto alternativo FFJS07103A-K a 121,00 euro  
 Sega circolare FFCS15003A-190K a 182,00 euro  
 Smerigliatrice angolare FB20AG3AB-14B a 381,00 euro



**R**inomata per il rapporto qualità prezzo dei suoi prodotti e la presenza capillare sul territorio, Fervi è riuscita nel tempo a ritagliarsi uno spazio significativo nella fornitura di attrezzature per i settori della manutenzione e riparazione (il cosiddetto "MRO") e il fai da te. Alla sua storia cinquantenaria e al suo già vasto catalogo di attrezzature e macchinari per l'officina meccanica, il cantiere e la falegnameria, l'azienda di Vignola ha da poco aggiunto una nuova pagina che segna il suo esordio nel mercato degli elettrotensili. Da questa gamma di prodotti a filo e batteria (eterogenea, ma per quanto ci riguarda sfornita di un'elettrofresatrice e di un elettrotensile da giunzione che speriamo di vedere in futuro), abbiamo scelto e testato quattro apparecchi, tra i più comuni per chi lavora con il legno ma non solo: il trapano avvitatore da 12V, il seghetto alternativo, la sega circolare e la smerigliatrice angolare a batteria. Come per il resto del lotto, l'azienda le definisce macchine dall'eccellente rapporto qualità prezzo, etichetta che ci siamo proposti di verificare con questa recensione.

Elettro-  
 utensili  
 Fervi



**FB12CD3AS: IL TRAPANO AVVITATORE**

E' una macchina di dimensioni mediamente compatte (17x18,5 cm), bilanciata nel peso e curata nell'ergonomia. Gli assemblaggi tra le parti della scocca sono ben rifiniti, gli inserti in materiale cedevole rendono salda e confortevole la presa. I comandi di inversione della rotazione e del cambio di marcia hanno un azionamento agevole, senza impuntamenti, quello di accensione una corsa regolare (nel primissimo tratto attiva soltanto il led di illuminazione e quelli dello stato di carica della batteria) così come regolare è la progressione della velocità di rotazione alla sua pressione. La coppia può essere impostata su 21 posizioni -fin troppe per il nostro campo- attraverso la ghiera frontale, la batteria nel calcio offre una base di appoggio stabile che permette di posare l'avvitatore "in piedi" anche quando nel mandrino sono serrate le punte più grandi.



Nella versione 22B della prova, il trapano/avvitatore Fervi è venduto in valigetta. Ha a corredo due batterie al litio 12V- 2 Ah, il loro caricatore, un bit a taglio/croce e un completo manuale di uso e manutenzione.

Velocità a vuoto	0-380 min-1 / 0-1250 min-1
Serraggio mandrino	0,8 - 10 mm
Coppia max	19 / 30 Nm
Capacità foratura acciaio	Max 10 mm
Capacità foratura legno	Max 28 mm
Diametro massimo vite	6 mm
Peso	0,96 kg



Molto buono il livello di finitura e l'assemblaggio delle parti, ottime l'ergonomia e il confort della presa.



Il ciclo di ricarica completa della batteria dura poco più di 50 minuti. La batteria è protetta contro la scarica profonda, l'elettronica del trapano arresta l'unità in caso di surriscaldamento e sovraccarico.



# IMPRESSIONI D'USO / Elettrotensili Fervi



Le buone impressioni ricevute con l'analisi statica del trapano hanno trovato conferma nelle prove pratiche, dove la macchina, possiamo dirlo, ha superato le nostre migliori aspettative: il motore a spazzole fa un uso parco della batteria, è poco rumoroso e garantisce una potenza più che adeguata ai compiti generici di questo tipo di apparecchio; nelle sessioni di lavoro più lunghe scalda un poco ma non al punto di rendere l'uso fastidioso. La regolazione della coppia, in quanto a progressività, è tra le migliori che ci sia mai capitato di provare in questa classe di utensili, le due velocità meccaniche sono ben tarate e permettono di lavorare tranquillamente sia nella fase di avvitatura che in quella di foratura.



Il trapano Fervi nell'uso al limite delle specifiche (e oltre). In foto l'inserimento di viti 6x70 mm e la serie di forature  $\varnothing 30$  mm su abete; la buona potenza della macchina permette di concludere il lavoro senza problemi.



Nelle dotazioni della versione da noi ricevuta sono presenti due pacchi batteria, il che permette un uso praticamente non-stop del trapano, considerato che la ricarica completa con il caricabatterie a corredo prende meno di un'ora. Un plauso particolare va al libretto di uso e manutenzione, chiaro e ben illustrato, che ai soliti pittogrammi sulle parti e sulle procedure da seguire per utilizzare l'apparecchio ne aggiunge altri sull'uso intelligente di qualsiasi trapano.

La regolazione della coppia è esemplare in quanto a progressività; nella foto la penetrazione nel materiale di viti 5x50 mm con la coppia impostata sui 6 valori numerici presenti sulla ghiera del trapano.



La fonte luminosa è potente ma il fascio è parzialmente oscurato dal mandrino; nella foto a destra la visibilità migliora con l'impiego di bit più lunghi.





**FFJS07103A: IL SEGHETTO ALTERNATIVO**

Cosa è lecito aspettarsi da un seghetto alternativo dal costo attorno ai 100 euro? Stringendo all'osso, che abbia il numero di corse regolabile, una buona potenza, non perda la verticalità del taglio quando si seguono percorsi non rettilinei e agevoli la visione del tracciato in prossimità della lama. Aumentando un po' le pretese, che permetta un cambio rapido dell'utensile, sia robusto e faccia poco rumore.

Detto subito che il Fervi FFJS07103A soddisfa buona parte di queste aspettative, vediamo nel dettaglio come è fatta la macchina. E' del tipo a impugnatura chiusa e mostra lo stesso livello di finitura e confort del precedente trapano, è però un apparecchio decisamente più pesante (2,9 kg). I comandi sono nelle posizioni canoniche, il pulsante di accensione può essere bloccato nella posizione ON attraverso l'apposito tasto ma questo risulta un po' troppo incassato nell'azionamento con il pollice della mano destra (spingerlo con l'indice della mano sinistra, per i mancini, è più immediato).



Nelle dotazioni del seghetto, il manuale, la guida parallela, il dispositivo per tagli circolari e una lama.



Potenza	710 W
Amperaggio	3,1 A
Frequenza corse a vuoto	700-3000 min <sup>-1</sup>
Lunghezza corsa	26 mm
Profondità di taglio nel legno	85 mm
Profondità di taglio nell'alluminio	20 mm
Profondità di taglio nell'acciaio	10 mm
Angolo di taglio	Max 45° / 45°
Peso	2,9 kg

Il seghetto dispone di una base in lega robusta che può essere inclinata verso destra o sinistra di 45°. La lettura del goniometro è resa difficile dalla posizione e dalla sovrapposizione della leva di sblocco. Nella foto in basso a sinistra il selettore per l'azione pendolare della lama, regolabile su tre posizioni, qui sotto la rotella di regolazione della velocità della corsa.





# IMPRESSIONI D'USO / Elettroutensili Fervi

Il sistema di guida della lama si basa sul classico rullino scanalato, il cui supporto ha una buona rigidità, il fissaggio dell'utensile non richiede attrezzi e si attua con la semplice rotazione della protezione anteriore in policarbonato. L'eventuale azione pendolare della lama può essere impostata su tre passi attraverso l'apposito selettore il cui azionamento è risultato regolare. Il selettore delle velocità della corsa, situato posteriormente al termine dell'impugnatura e regolabile su sei posizioni, ha invece mostrato un comportamento meno inappuntabile: accendendo l'elettroutensile con la rotella in posizione 1, il numero di corse risulta molto minore del dichiarato, valore al quale invece la macchina si stabilizza se la selezione viene raggiunta in discesa, provenendo da velocità di corsa maggiori. L'ultimo scatto della rotella mostra inoltre una certa gommosità che rende inizialmente poco intuitiva la selezione della velocità massima.



Nell'uso il seghetto Fervi fa quello che gli viene chiesto in modo molto soddisfacente: la potenza permette di lavorare agevolmente anche gli spessori maggiori, le vibrazioni sono ben smorzate, la rumorosità non è elevata, la lama mantiene un'ottima verticalità anche quando si compiono curve strette.

Ruotando la protezione in policarbonato si sblocca la pinza: è tutto quello che occorre fare per inserire/sostituire la lama.



A sinistra il taglio di un cerchio con l'apposito dispositivo presente nelle dotazioni, a destra la stessa azione compiuta a mano libera; la buona manovrabilità e precisione del seghetto consentono di ottenere risultati molto simili.





Anche tagliando alla massima capacità su traiettorie curvilinee la lama non sbandiera; la rigidità della guida a rullo permette di mantenere una buona ortogonalità anche nei tagli più profondi.

Si potrebbe tuttavia chiedere qualcosa in più per quel che riguarda la visibilità sul tracciato, che viene in parte limitata dalla presenza della guardia metallica anteriore e dalla mancanza di una fonte di illuminazione, e anche per il cavo elettrico, rigido e relativamente corto (1,5 m). La versione ricevuta in prova non include l'adattatore per l'aspirazione (elencato nel manuale ma non illustrato nei suoi pittogrammi) tra le dotazioni, che invece comprendono la guida parallela e il suo utile accessorio per tagli circolari.

**FFCS15003A: LA SEGA CIRCOLARE**



Con la sega circolare ci troviamo di fronte a una macchina di architettura classica, con corpo motore incernierato frontalmente alla base e regolazione della profondità di taglio tramite compasso situato in posizione posteriore rispetto alla lama. Essendo uno strumento potenzialmente molto più pericoloso di un seghetto alternativo, data la velocità di rotazione della lama (5500 giri/min in questo caso), le nostre prime verifiche hanno riguardato la solidità della struttura e l'adeguatezza delle protezioni. La FFCS15003A ha lasciato pochi dubbi al riguardo: impugnature robuste, carter di copertura della lama in lega, protezione mobile che scorre liberamente ed è prontamente spinta verso il basso non appena viene a mancare l'appoggio sul materiale.

Potenza	1500 W
Amperaggio	6,8 A
Velocità a vuoto	5500 min-1
Ø min / max lama	185 / 190 mm
Diametro foro	20 mm
Spessore lama	2 mm
Profondità di taglio	Max 66 mm (90°) / 46 mm (45°)
Peso	4,4 kg

L'equipaggiamento della circolare prevede l'attacco per l'aspirazione, la guida parallela, il manuale e la chiave di servizio per la sostituzione della lama.





## IMPRESSIONI D'USO / Elettroutensili Fervi



Nell'impugnatura frontale gli spigoli un po' troppo pronunciati penalizzano il confort ma non la presa salda. La circolare monta una lama da 190 mm e 24 denti che fa un lavoro egregio sia nei tagli lungovena che al trasverso.

La sega è protetta dall'avviamento accidentale, il pulsante di accensione non può essere attivato se non si preme prima quello posto lateralmente sull'impugnatura. Finiture, ergonomia e confort di utilizzo rispecchiano i buoni standard visti con i precedenti apparecchi. Meno convincenti sono invece apparsi da subito la base e il suo fissaggio al corpo: il piatto in lamiera stampata manca di vere e proprie nervature di rinforzo e gli attacchi all'unità fanno uso dello stesso materiale, una scelta costruttiva evidentemente tesa a limitare i costi di produzione.



Il pulsante di protezione contro gli avviamenti accidentali va premuto per primo per abilitare l'accensione della circolare con il pulsante posto sotto l'impugnatura.



La veduta posteriore in cui si nota la leva di sblocco della profondità di taglio e il relativo compasso con la scala delle misure; tutti gli indici mancano di contrasto e sono di difficile lettura

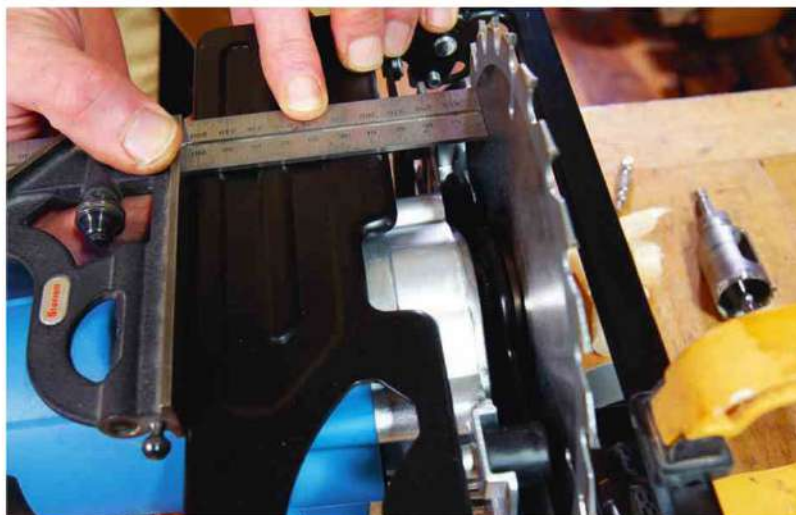


Il piatto di base, la cerniera e il goniometro sono realizzati in lamiera. I fissaggi sono solidi ma l'insieme pecca in rigidità. Nella terza immagine le due tacche per l'allineamento del taglio a 0 e 45°.



Con queste premesse la regolarità della base e il parallelismo del bordo di scorrimento alla lama possono facilmente riservare sorprese, è così è stato: in prossimità dell'angolo anteriore destro la base della macchina esaminata perde la planarità e risulta rialzata di 2 mm, il bordo di scorrimento converge invece verso la lama posteriormente di 1,5 mm.

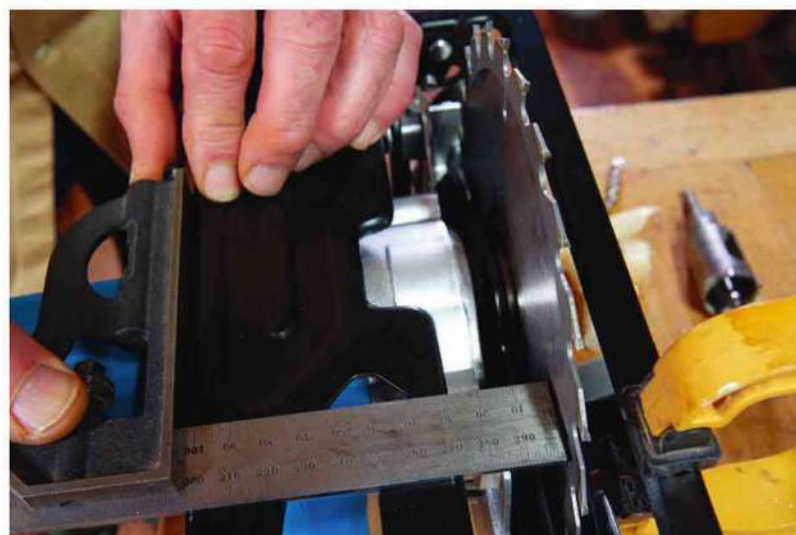




La scarsa rigidità del piatto di base e degli staffaggi dà origine a difetti di planarità (2 mm) sull'angolo frontale destro e di fuori parallelismo (1,5 mm) tra il bordo di scorrimento e la lama.

Volendo sistemare tali discrepanze non c'è altro da fare se non intervenire sulla lamiera e sugli staffaggi, con esiti incerti e con il rischio che esse possano ripresentarsi alla prima caduta in terra dell'apparecchio. Diciamo parimenti che difetti di questo tipo ed entità influenzano poco l'uso generico; nel caso della circolare Fervi l'appoggio stabile sul materiale non è mai stato un problema mentre nelle operazioni lungo i binari di guida si è notata solo la leggera divergenza posteriore del piatto.

I tagli sono stati sufficientemente puliti e la circolare non ha mostrato affaticamenti particolari neanche in quelli più impegnativi fatti lungovena, allo spessore massimo e su legni duri, merito sia della motorizzazione che delle caratteristiche della lama scelta dal produttore.



Taglio a troncare su tavolone di castagno da 70 mm di spessore. Nel particolare a destra si nota la divergenza tra il binario di guida e la parte posteriore della base, causata dal fuori parallelismo tra la base stessa e la lama.



# IMPRESSIONI D'USO / Elettrotensili Fervi



La buona potenza del motore e la dentatura rada della lama permettono di eseguire tagli lungovena senza difficoltà anche operando alla profondità massima concessa dalla sega.

Nelle dotazioni è presente il raccordo di attacco per l'aspiratore, la chiave per lo smontaggio della lama e la guida parallela; come per tutti gli ausili dell'ultimo tipo, l'utilità è discutibile, sia per la lunghezza limitata dell'asta sia per l'esiguo appoggio della battuta. Il modo migliore per compiere tagli rettilinei con questo tipo di elettrotensile è sempre quello di farlo scorrere lungo un regolo o un binario di guida.

## FB20AG3AB: LA SMERIGLIATRICE ANGOLARE

La smerigliatrice a batteria Fervi è l'utensile concettualmente più evoluto del lotto. E' equipaggiata con un motore brushless 20 V e pacco batteria da 4 Ah (nella versione 14B in prova) e dispone di un'elettronica avanzata che assicura il soft start e diverse protezioni: contro il sovraccarico/surriscaldamento motore, surriscaldamento/scarica eccessiva della batteria, riavvio accidentale (nel caso venga inserita la batteria con l'interruttore di avviamento in posizione ON la smerigliatrice non si accende) e contraccolpi. L'elettronica provvede inoltre ad arrestare la rotazione del motore entro 2 secondi, sia in seguito all'intervento delle protezioni stesse che nello spegnimento normale dell'apparato.

Velocità nominale	8000 min-1
Voltaggio	20V
Tipo di batteria	Li-ion
Potenza della batteria	2 o 4 Ah
Tempo di ricarica	60 min
Attacco	M14 Ø
Max disco da taglio	125 mm Ø
Max mola da levigatura	125 mm Ø
Max piattello	125 mm Ø
Max spazzola in ferro circolare	75 mm Ø
Max spazzola in ferro conica	75 mm
Peso lordo	1,83 kg



Nella versione 14B la smerigliatrice è venduta in valigetta. Le dotazioni includono una batteria da 4 Ah, il caricatore, l'impugnatura ausiliaria, la chiave di servizio per la sostituzione del disco e il manuale.





L'ampia base di appoggio della batteria permette lo stazionamento in verticale della smerigliatrice. Si nota in basso una delle due prese d'aria in ingresso ben protetta da un filtro in maglie metalliche. Qui sopra il pulsante di avviamento, il tasto di blocco dell'albero e il pulsante per la rotazione della cuffia di protezione.

All'analisi statica la macchina conferma il buon livello di finitura delle precedenti e i loro ottimi standard di ergonomia e confort d'utilizzo. Il pulsante di avviamento ubicato centralmente in prossimità della testa è a portata di pollice e può essere azionato rapidamente anche indossando i guanti da lavoro. I due tasti per il blocco dell'albero e la rotazione rapida della protezione si trovano poco più avanti e sono anch'essi di facile utilizzo. Sebbene l'apparecchio completo di batteria abbia un rilevante sviluppo in altezza (37 cm), il bilanciamento non ne risente.



Pur non avendo un sistema di fissaggio rapido del disco, lo stazionamento in verticale della smerigliatrice libera una mano facilitando l'operazione.

L'intervento del soft start all'accensione elimina virtualmente la controrotazione, facendo subito sentire l'utilizzatore a suo agio e in controllo dell'apparecchio; vibrazioni e rumorosità sono a livelli minimi, la testa metallica e il sistema di ventilazione fanno un buon lavoro nel tenere bassa la temperatura anche nei lavori più prolungati.



La sensibilità con cui si riesce a lavorare permette di usare la smerigliatrice non solo nei lavori di sgrossa ma anche in quelli più delicati di sverniciatura e levigatura del legno.



IMPRESSIONI D'USO / Elettroutensili Fervi



Le lavorazioni su legno possono intasare rapidamente i filtri delle due prese d'aria inferiori. Possono essere soffiati con il compressore o ripuliti velocemente dalla polvere con un pennello.



L'ottima controllabilità della smerigliatrice Fervi consente di mantenere una buona precisione anche nelle lavorazioni su ferro.

A questo proposito segnaliamo la presenza di due filtri a fitte maglie metalliche posti sulle prese d'aria laterali, ubicate in prossimità della batteria: nel caso si usi la smerigliatrice per levigare o sagomare il legno con i dischi a lamelle abrasive, occorre regolarmente soffiarli col compressore o pulirli dall'accumulo di polvere con un pennello per non limitare l'afflusso dell'aria.

L'autonomia della batteria è un parametro sempre difficile da rendere con certezza, tutto dipende dal tipo di uso che si fa dell'apparato. Nella nostra prova, partendo da uno stato di carica completo (si raggiunge in poco meno di 60 min con il caricabatteria in dotazione) e usando lo strumento in varie prove di taglio/smerigliatura su ferro e di levigatura/sagomatura su legni duri e morbidi, per una durata cumulativa di lavoro di circa 40 minuti, abbiamo visto calare l'indicatore di stato di due spie su quattro. Per chi fa un uso analogo della smerigliatrice, riteniamo che la sola batteria da 4 Ah a corredo della versione in prova, sia molto più che adeguata. Per tutti gli altri casi si può scegliere tra le versioni a batteria singola e doppia, da 2 o 4 Ah.

**CONCLUSIONI**

Partendo dall'assunto che non bisognerebbe mai chiedere all'oste se il suo vino è buono e, se lo si fa, che bisognerebbe ignorarne la risposta, riteniamo che l'affermazione del produttore circa l'eccellente rapporto qualità prezzo di questi prodotti corrisponda al vero, specialmente per tre degli apparecchi da noi testati. E questo anche senza considerare la promozione di lancio ancora in essere, che sconta tutti i prodotti della nuova gamma del 30%. Per il quarto, la circolare, il rapporto è ugualmente valido, rimane però il dubbio se non sia preferibile spendere qualcosa in più per avere una macchina con una base migliore. Un dubbio che vorremmo condividere col produttore, nella speranza di una seconda versione! 🍷



## Indebitamento netto in calo e ricavi netti stabili con redditività in crescita: chiuso e approvato il bilancio 2023 di FERVI S.p.A.



03/04/2024 Il Consiglio di Amministrazione di FERVI S.p.A. approva il bilancio 2023 con ricavi stabili, indebitamento netto in calo e dividendi proposti in crescita.

FERVI chiude il 2023 con un bilancio stabile dal punto di vista dei ricavi ma con redditività in crescita sia a livello di EBITDA che di utile netto. I ricavi netti consolidati al 31 dicembre 2023 sono stati 56,4 milioni di Euro, mentre l'indebitamento finanziario netto (PFN) è in calo per -7,6 milioni di Euro, un dato migliorato rispetto ai -11,2 milioni del 31 dicembre 2022.

In crescita di +2,8% rispetto al 2022 anche l'EBITDA Adj (8,7 mil.) e il valore nominale delle azioni (+17,5%) con un dividendo proposto di 0,47 Euro per azione rispetto al valore di 0,40 Euro del 2022. Lo stacco della cedola è previsto per il 6 maggio 2024.

*"I risultati del 2023 mostrano un miglioramento dei parametri di redditività sia a livello di EBITDA che di utile netto, oltre a un significativo miglioramento della posizione finanziaria netta: questo dimostra che il Gruppo è in salute e che le aspettative definite nel programma di crescita del Gruppo potranno essere rispettate"* ha commentato **Guido Greco**, Amministratore Delegato FERVI Group.





## Leggi News

1. mediakey.tv
2. News
3. Leggi News

RICAMBI MOTO: FERVI SIGLA UN ACCORDO DI PARTNERSHIP CON LO STORICO MARCHIO E. BERGAMASCHI & FIGLIO



L'azienda del modenese specializzata nella fornitura di attrezzature professionali per i professionisti del settore MRO (Maintenance, Repair and Operations) e per gli appassionati del fai-da-te, ha siglato una partnership con E. Bergamaschi & Figlio S.p.a., lo storico distributore milanese di ricambi, accessori e attrezzatura moto per lo sport e il tempo libero. Si tratta di un ulteriore passaggio per consolidare il marchio FERVI come punto di riferimento per la manutenzione delle due ruote in abbinamento alle recenti esperienze di sponsorship in Superbike e Supersport, dove il marchio e l'esperienza FERVI sono stati protagonisti nei box con arredi e utensili.

L'accordo, anticipato agli addetti ai lavori in occasione della convention aziendale di Bergamaschi a inizio marzo, coinvolge i ricambisti del settore moto e le officine autorizzate RideUp – la rete distributiva fidelizzata con copertura nazionale che offre tutta l'esperienza di Bergamaschi al servizio dei motociclisti e degli scooteristi.

Grazie a questa partnership, FERVI potrà supportare in modo mirato con le attrezzature di manutenzione e gli arredi da officina studiati specificatamente per le esigenze del settore motoristico, tutte le officine moto aderenti al Network Ride up e non solo, con la possibilità di migliorare il posizionamento del brand come punto di riferimento del comparto due ruote. Leattrezzature e gli articoli dedicati al mondo delle due ruote del catalogo FERVI saranno, infatti, disponibili nella rete vendita e distributiva di Bergamaschi.

I due marchi hanno storie differenti, accomunate però da solidità e serietà: l'azienda di Vignola nasce nel 1978, è quotata in borsa e dà il nome a FERVI Group, il primo gruppo italiano del settore MRO. Bergamaschi inizia la sua avventura nel 1919 e conta oggi una capillare rete di vendita con oltre 2.300 clienti attivi. Insieme possono offrire la più

completa selezione di referenze di mercato dedicate al settore delle due ruote, dall'utensileria alla ricambistica, passando per accessori e attrezzature da officina.

“Siamo molto soddisfatti di questa partnership perché, da appassionati del mondo due ruote, sappiamo quanto Bergamaschi rappresenti un punto di riferimento storico per il settore. Questo accordo ci consente di posizionare FERVI in modo ancora più preciso in una fascia di mercato dove siamo in grado di fornire referenze di prodotto dedicate, e i nostri tradizionali servizi di pre e post vendita, con soluzioni perfezionate negli anni anche grazie alla lunga esperienza nel Campionato Mondiale di Superbike” ha dichiarato Ermanno Lucci, Direttore Sales & Marketing di FERVI.

Bruno Bergamaschi, AD di E. Bergamaschi & Figlio, ha quindi commentato: “Riteniamo molto importante questo sodalizio; per la Bergamaschi si tratta non solo di un importante completamento della linea di Garage equipment ma un fondamentale sviluppo strategico, funzionale al nostro progetto di officine affiliate a marchio RideUp. Sono certo che sarà una collaborazione ricca di successi e soddisfazioni reciproche”.





## FERVI sigla un accordo di partnership con lo storico marchio E. Bergamaschi & Figlio



Ermanno Lucci, Direttore Sales & Marketing di **FERVI**



Enrico Bergamaschi, Presidente E. Bergamaschi & Figlio S.p.a., e Bruno Bergamaschi, AD E. Bergamaschi & Figlio S.p.a.

L'azienda del modenese specializzata nella fornitura di attrezzature professionali per i professionisti del settore MRO (*Maintenance, Repair and Operations*) e per gli appassionati del fai-da-te, ha siglato una partnership con **E. Bergamaschi & Figlio S.p.a.**, lo storico distributore milanese di ricambi, accessori e attrezzatura moto per lo sport e il tempo libero. Si tratta di un ulteriore passaggio per consolidare il marchio **FERVI** come punto di riferimento per la manutenzione delle due ruote in abbinamento alle recenti esperienze di sponsorship in Superbike e Supersport, dove il marchio e l'esperienza **FERVI** sono stati protagonisti nei box con arredi e utensili.

L'accordo, anticipato agli addetti ai lavori in occasione della *convention* aziendale di Bergamaschi a inizio marzo, coinvolge i ricambisti del settore moto e le officine autorizzate **RideUp** – la rete distributiva fidelizzata con copertura nazionale che offre tutta l'esperienza di Bergamaschi al servizio dei motociclisti e degli scooteristi.

Grazie a questa partnership, **FERVI** potrà supportare in modo mirato con le attrezzature di manutenzione e gli arredi da officina studiati specificatamente per le esigenze del settore motoristico, tutte le officine moto aderenti al *Network Ride up* e non solo, con la possibilità di migliorare il posizionamento del brand come punto di riferimento del comparto due ruote. Le attrezzature e gli articoli dedicati al mondo delle due ruote del

catalogo *FERVI* saranno, infatti, disponibili nella rete vendita e distributiva di Bergamaschi.

I due marchi hanno storie differenti, accomunate però da solidità e serietà: l'azienda di Vignola nasce nel 1978, è quotata in borsa e dà il nome a *FERVI* Group, il primo gruppo italiano del settore MRO. Bergamaschi inizia la sua avventura nel 1919 e conta oggi una capillare rete di vendita con oltre 2.300 clienti attivi. Insieme possono offrire la più completa selezione di referenze di mercato dedicate al settore delle due ruote, dall'utensileria alla ricambistica, passando per accessori e attrezzature da officina.

*"Siamo molto soddisfatti di questa partnership perché, da appassionati del mondo due ruote, sappiamo quanto Bergamaschi rappresenti un punto di riferimento storico per il settore. Questo accordo ci consente di posizionare FERV I in modo ancora più preciso in una fascia di mercato dove siamo in grado di fornire referenze di prodotto dedicate, e i nostri tradizionali servizi di pre e post vendita, con soluzioni perfezionate negli anni anche grazie alla lunga esperienza nel Campionato Mondiale di Superbike"* ha dichiarato **Ermanno Lucci**, Direttore Sales & Marketing di *FERVI*.

**Bruno Bergamaschi**, AD di E. Bergamaschi & Figlio, ha quindi commentato: *"Riteniamo molto importante questo sodalizio; per la Bergamaschi si tratta non solo di un importante completamento della linea di Garage equipment ma un fondamentale sviluppo strategico, funzionale al nostro progetto di officine affiliate a marchio RideUp. Sono certo che sarà una collaborazione ricca di successi e soddisfazioni reciproche"*.





## FERVI: siglato un accordo di partnership con lo storico marchio E. Bergamaschi & Figlio



Ermanno Lucci, Direttore Sales & Marketing di **FERVI**



Enrico Bergamaschi, Presidente E. Bergamaschi & Figlio S.p.a, e Bruno Bergamaschi, AD E. Bergamaschi & Figlio S.p.a

10 Aprile 2024

FERVI e Bergamaschi siglano un accordo che consente all'azienda emiliana di consolidare il suo posizionamento come partner affidabile per i professionisti del settore automotive, entrando con decisione nel comparto specialistico delle due ruote.

L'azienda del modenese specializzata nella fornitura di attrezzature professionali per i professionisti del settore MRO (*Maintenance, Repair and Operations*) e per gli appassionati del fai-da-te, ha siglato una partnership con **E. Bergamaschi & Figlio S.p.a.**, lo storico distributore milanese di ricambi, accessori e attrezzatura moto per lo sport e il tempo libero. Si tratta di un ulteriore passaggio per consolidare il marchio **FERVI** come punto di riferimento per la manutenzione delle due ruote in abbinamento alle recenti esperienze di sponsorship in Superbike e Supersport, dove il marchio e l'esperienza **FERVI** sono stati protagonisti nei box con arredi e utensili.

L'accordo, anticipato agli addetti ai lavori in occasione della *convention* aziendale di Bergamaschi a inizio marzo, coinvolge i ricambisti del settore moto e le officine autorizzate **RideUp** – la rete distributiva fidelizzata con copertura nazionale che offre tutta l'esperienza di Bergamaschi al servizio dei motociclisti e degli scooteristi.

Grazie a questa partnership, **FERVI** potrà supportare in modo mirato con le attrezzature di manutenzione e gli arredi da officina studiati specificatamente per le esigenze del settore motoristico, tutte le officine moto aderenti al *Network Ride up* e non solo, con la possibilità di migliorare il posizionamento del brand come punto di riferimento del comparto due ruote. Le attrezzature e gli articoli dedicati al mondo delle due ruote del catalogo **FERVI** saranno, infatti, disponibili nella rete vendita e distributiva di

Bergamaschi.

I due marchi hanno storie differenti, accomunate però da solidità e serietà: l'azienda di Vignola nasce nel 1978, è quotata in borsa e dà il nome a *FERVI* Group, il primo gruppo italiano del settore MRO. Bergamaschi inizia la sua avventura nel 1919 e conta oggi una capillare rete di vendita con oltre 2.300 clienti attivi. Insieme possono offrire la più completa selezione di referenze di mercato dedicate al settore delle due ruote, dall'utensileria alla ricambistica, passando per accessori e attrezzature da officina.

*"Siamo molto soddisfatti di questa partnership perché, da appassionati del mondo due ruote, sappiamo quanto Bergamaschi rappresenti un punto di riferimento storico per il settore. Questo accordo ci consente di posizionare FERV I in modo ancora più preciso in una fascia di mercato dove siamo in grado di fornire referenze di prodotto dedicate, e i nostri tradizionali servizi di pre e post vendita, con soluzioni perfezionate negli anni anche grazie alla lunga esperienza nel Campionato Mondiale di Superbike"* ha dichiarato **Ermanno Lucci**, Direttore Sales & Marketing di *FERVI*.

**Bruno Bergamaschi**, AD di E. Bergamaschi & Figlio, ha quindi commentato: *"Riteniamo molto importante questo sodalizio; per la Bergamaschi si tratta non solo di un importante completamento della linea di Garage equipment ma un fondamentale sviluppo strategico, funzionale al nostro progetto di officine affiliate a marchio RideUp. Sono certo che sarà una collaborazione ricca di successi e soddisfazioni reciproche"*.





## Accordo di partnership tra FERVI e lo storico marchio E. Bergamaschi & Figlio

[tecnelab.it/news/attualita/accordo-di-partnership-tra-fervi-e-lo-storico-marchio-e--bergamaschi--e--figlio](http://tecnelab.it/news/attualita/accordo-di-partnership-tra-fervi-e-lo-storico-marchio-e--bergamaschi--e--figlio)



*Ermanno Lucci, Direttore Sales & Marketing di FERVI.*

L'azienda del modenese **FERVI**, specializzata nella fornitura di attrezzature professionali per i professionisti del settore MRO-Maintenance, Repair and Operations e per gli appassionati del fai-da-te, ha siglato una partnership con **E. Bergamaschi & Figlio S.p.A.**, lo storico **distributore** milanese di **ricambi, accessori e attrezzatura moto** per lo sport e il tempo libero.

Si tratta di un ulteriore passaggio per consolidare il marchio FERVI come punto di riferimento per la **manutenzione delle due ruote** in abbinamento alle recenti esperienze di sponsorship in Superbike e Supersport, dove il marchio e l'esperienza FERVI sono stati protagonisti nei box con arredi e utensili.

L'accordo, anticipato agli addetti ai lavori in occasione della convention aziendale di Bergamaschi a inizio marzo, coinvolge i **ricambisti** del settore moto e le **officine autorizzate RideUp** - la rete distributiva fidelizzata, con copertura nazionale, che offre tutta l'esperienza di Bergamaschi al servizio di motociclisti e scooteristi -.

Grazie a questa partnership, FERVI potrà supportare, in modo mirato, con le attrezzature di manutenzione e gli arredi da officina studiati specificatamente per le esigenze del settore motoristico, tutte le officine moto aderenti al **Network RideUp** e non solo, con la possibilità di migliorare il posizionamento del brand come punto di riferimento del comparto due ruote.

Le attrezzature e gli articoli dedicati al mondo delle due ruote del catalogo FERVI saranno, infatti, disponibili nella rete vendita e distributiva di Bergamaschi.

### **Abbinata vincente**

I due marchi hanno storie differenti, accomunate però da **solidità** e **serietà**: l'azienda di Vignola nasce nel 1978, è quotata in borsa e dà il nome a FERVI Group, il primo Gruppo italiano del settore **MRO**. Bergamaschi inizia la sua avventura nel 1919 e conta oggi una capillare rete di vendita con oltre 2.300 clienti attivi.



Insieme possono offrire la più completa selezione di referenze di mercato dedicate al settore delle due ruote, dall'**utensileria** alla **ricambistica**, passando per **accessori e attrezzature** da officina.

*“Siamo molto soddisfatti di questa partnership perché, da appassionati del mondo due ruote, sappiamo quanto Bergamaschi rappresenti un punto di riferimento storico per il settore. Questo accordo ci consente di posizionare FERVI in modo ancor più preciso in una fascia di mercato dove siamo in grado di fornire referenze di prodotto dedicate, e i nostri tradizionali servizi di pre e postvendita, con soluzioni perfezionate negli anni anche grazie alla lunga esperienza nel Campionato Mondiale di Superbike”,* dichiara **Ermanno Lucci, Direttore Sales & Marketing di FERVI.**

*“Riteniamo molto importante questo sodalizio; per la Bergamaschi si tratta non solo di un importante completamento della linea di Garage Equipment, ma un fondamentale sviluppo strategico, funzionale al nostro progetto di officine affiliate a marchio RideUp. Sono certo che sarà una collaborazione ricca di successi e soddisfazioni reciproche”,* commenta **Bruno Bergamaschi, Amministratore Delegato di E. Bergamaschi & Figlio.**



*Enrico Bergamaschi, Presidente di E. Bergamaschi & Figlio S.p.A., e Bruno Bergamaschi, Amministratore Delegato di E. Bergamaschi & Figlio S.p.A.*





## Fervi, firmata la partnership con il marchio E. Bergamaschi & Figlio

L'azienda modenese punta a consolidare la propria posizione nel settore delle due ruote, con un accordo che permetterà di rifornire con i propri prodotti e attrezzature i ricambisti RideUp del gruppo Bergamaschi, attivi nel settore moto con copertura nazionale. "Siamo molto soddisfatti di questa partnership perché sappiamo quanto Bergamaschi rappresenti un punto di riferimento storico per il settore" spiega Ermanno Lucci di Fervi





## Il marchio E. Bergamaschi & Figlio sigla la partnership con Fervi Group

L'accordo permetterà ai ricambisti e alle officine autorizzate RideUp del gruppo di essere rifornite con articoli Fervi. L'obiettivo è quello di offrire la più completa selezione possibile di utensili e ricambi agli appassionati del settore delle due ruote. "Un importante completamento della linea di Garage equipment e un fondamentale sviluppo strategico" commenta l'Ad del gruppo Bruno Bergamaschi







## Ricambi moto: Fervi sigla accordo con E. Bergamaschi & Figlio

**F** [ferrutensil.com/ricambi-moto-fervi-sigla-accordo-con-e-bergamaschi-figlio](https://www.ferrutensil.com/ricambi-moto-fervi-sigla-accordo-con-e-bergamaschi-figlio)



12 aprile 2024

Con questa partnership Fervi consolida il suo posizionamento come partner affidabile per i professionisti del settore automotive, entrando con decisione nel comparto specialistico delle due ruote.

L'azienda del modenese specializzata nella fornitura di attrezzature professionali per i professionisti del settore MRO (*Maintenance, Repair and Operations*) e per gli appassionati del fai-da-te, ha siglato una partnership con **E. Bergamaschi & Figlio Spa**, lo storico distributore milanese di ricambi, accessori e attrezzatura moto per lo sport e il tempo libero. Si tratta di un ulteriore passaggio per consolidare il marchio Fervi come punto di riferimento per la manutenzione delle due ruote in abbinamento alle recenti esperienze di sponsorship in Superbike e Supersport, dove il marchio e l'esperienza Fervi sono stati protagonisti nei box con arredi e utensili.

L'accordo, anticipato agli addetti ai lavori in occasione della *convention* aziendale di Bergamaschi a inizio marzo, coinvolge i ricambisti del settore moto e le officine autorizzate **RideUp** – la rete distributiva fidelizzata con copertura nazionale che offre tutta l'esperienza di Bergamaschi al servizio dei motociclisti e degli scooteristi.

Grazie a questa partnership, Fervi potrà supportare in modo mirato con le attrezzature di manutenzione e gli arredi da officina studiati specificatamente per le esigenze del settore motoristico, tutte le officine moto aderenti al *Network Ride up* e non solo, con la possibilità di migliorare il posizionamento del brand come punto di riferimento del comparto due ruote. Le attrezzature e gli articoli dedicati al mondo delle due ruote del catalogo Fervi saranno, infatti, disponibili nella rete vendita e distributiva di Bergamaschi.

I due marchi hanno storie differenti, accomunate però da solidità e serietà: l'azienda di Vignola nasce nel 1978, è quotata in borsa e dà il nome a Fervi Group, il primo gruppo italiano del settore MRO. Bergamaschi inizia la sua avventura nel 1919 e conta oggi una capillare rete di vendita con oltre 2.300 clienti attivi. Insieme possono offrire la più completa selezione di referenze di mercato



dedicate al settore delle due ruote, dall'utensileria alla ricambistica, passando per accessori e attrezzature da officina.

*“Siamo molto soddisfatti di questa partnership perché, da appassionati del mondo due ruote, sappiamo quanto Bergamaschi rappresenti un punto di riferimento storico per il settore. Questo accordo ci consente di posizionare Fervi in modo ancora più preciso in una fascia di mercato dove siamo in grado di fornire referenze di prodotto dedicate, e i nostri tradizionali servizi di pre e post vendita, con soluzioni perfezionate negli anni anche grazie alla lunga esperienza nel Campionato Mondiale di Superbike”* ha dichiarato **Ermanno Lucci**, Direttore Sales & Marketing di Fervi.

**Bruno Bergamaschi**, AD di E. Bergamaschi & Figlio, ha quindi commentato: *“Riteniamo molto importante questo sodalizio; per la Bergamaschi si tratta non solo di un importante completamento della linea di Garage equipment ma un fondamentale sviluppo strategico, funzionale al nostro progetto di officine affiliate a marchio RideUp. Sono certo che sarà una collaborazione ricca di successi e soddisfazioni reciproche”*.

nella foto da sinistra Ermanno Lucci, Direttore Sales & Marketing di Fervi; Enrico Bergamaschi, Presidente E. Bergamaschi & Figlio S.p.a, e Bruno Bergamaschi, AD E. Bergamaschi & Figlio S.p.a

tags: partnership Fervi Ricambi moto E. Bergamaschi & Figlio S.p.a





## FERVI sigla un accordo di partnership con lo storico marchio E. Bergamaschi & Figlio



Grazie a questa partnership, FERVI potrà supportare in modo mirato con le attrezzature di manutenzione e gli arredi da officina studiati specificatamente per le esigenze del settore motoristico

15 Aprile 2024

ImpresePartneship

Di Redazione

**Fervi**, azienda del modenese specializzata nella fornitura di attrezzature professionali per i professionisti del settore MRO (Maintenance, Repair and Operations) e per gli appassionati del fai-da-te, **ha siglato una partnership con E. Bergamaschi & Figlio S.p.a.**, lo storico distributore milanese di ricambi, accessori e attrezzatura moto per lo sport e il tempo libero.

L'accordo, anticipato agli addetti ai lavori in occasione della convention aziendale di Bergamaschi a inizio marzo, coinvolge i ricambisti del settore moto e le officine autorizzate **RideUp** – la rete distributiva fidelizzata con copertura nazionale che offre tutta l'esperienza di Bergamaschi al servizio dei motociclisti e degli scooteristi.

Grazie a questa partnership, **FERVI** potrà supportare in modo mirato con le attrezzature di manutenzione e gli arredi da officina studiati specificatamente per le esigenze del settore motoristico, tutte le officine moto aderenti al **Network Ride up** e non solo, con la possibilità di migliorare il posizionamento del brand come punto di riferimento del comparto due ruote. Le attrezzature e gli articoli dedicati al mondo delle due ruote del catalogo FERVI saranno, infatti, disponibili nella rete vendita e distributiva di Bergamaschi.

**Ermanno Lucci**, Direttore Sales & Marketing di FERVI, ha dichiarato:

*“Siamo molto soddisfatti di questa partnership perché, da appassionati del mondo due ruote, sappiamo quanto Bergamaschi rappresenti un punto di riferimento storico per il settore. Questo accordo ci consente di posizionare FERVI in modo ancora più preciso in una fascia di mercato dove siamo in grado di fornire referenze di prodotto dedicate, e i nostri tradizionali servizi di pre e post vendita, con soluzioni perfezionate negli anni anche grazie alla lunga esperienza nel Campionato Mondiale di Superbike”.*

**Bruno Bergamaschi**, AD di E. Bergamaschi & Figlio, ha commentato:

*“Riteniamo molto importante questo sodalizio; per la Bergamaschi si tratta non solo di un importante completamento della linea di Garage equipment ma un fondamentale sviluppo strategico, funzionale al nostro progetto di officine affiliate a marchio RideUp. Sono certo che sarà una collaborazione ricca di successi e soddisfazioni reciproche”.*





## Ricambi moto: FERVI sigla un accordo di partnership con lo storico marchio E. Bergamaschi & Figlio



15/04/2024 FERVI e Bergamaschi siglano un accordo che consente all'azienda emiliana di consolidare il suo posizionamento come partner affidabile per i professionisti del settore automotive, entrando con decisione nel comparto specialistico delle due ruote.

L'azienda del modenese specializzata nella fornitura di attrezzature professionali per i professionisti del settore MRO (*Maintenance, Repair and Operations*) e per gli appassionati del fai-da-te, ha siglato una partnership con **E. Bergamaschi & Figlio S.p.a.**, lo storico distributore milanese di ricambi, accessori e attrezzatura moto per lo sport e il tempo libero. Si tratta di un ulteriore passaggio per consolidare il marchio FERVI come punto di riferimento per la manutenzione delle due ruote in abbinamento alle recenti esperienze di sponsorship in Superbike e Supersport, dove il marchio e l'esperienza FERVI sono stati protagonisti nei box con arredi e utensili.

L'accordo, anticipato agli addetti ai lavori in occasione della *convention* aziendale di Bergamaschi a inizio marzo, coinvolge i ricambisti del settore moto e le officine autorizzate **RideUp** – la rete distributiva fidelizzata con copertura nazionale che offre tutta l'esperienza di Bergamaschi al servizio dei motociclisti e degli scooteristi.

Grazie a questa partnership, FERVI potrà supportare in modo mirato con le attrezzature di manutenzione e gli arredi da officina studiati specificatamente per le esigenze del settore motoristico, tutte le officine moto aderenti al *Network Ride up* e non solo, con la possibilità di migliorare il posizionamento del brand come punto di riferimento del comparto due ruote. Le attrezzature e gli articoli dedicati al mondo delle due ruote del catalogo FERVI saranno, infatti, disponibili nella rete vendita e distributiva di Bergamaschi.

I due marchi hanno storie differenti, accomunate però da solidità e serietà: l'azienda di Vignola nasce nel 1978, è quotata in borsa e dà il nome a FERVI Group, il primo gruppo italiano del settore MRO. Bergamaschi inizia la sua avventura nel 1919 e conta oggi una capillare rete di vendita con oltre 2.300 clienti attivi. Insieme possono offrire la più completa selezione di referenze di mercato dedicate al settore delle due ruote, dall'utensileria alla ricambistica, passando per accessori e attrezzature da officina.

*“Siamo molto soddisfatti di questa partnership perché, da appassionati del mondo due ruote, sappiamo quanto Bergamaschi rappresenti un punto di riferimento storico per il settore. Questo accordo ci consente di posizionare FERVI in modo ancora più preciso in una fascia di mercato dove siamo in grado di fornire referenze di prodotto dedicate, e i nostri tradizionali servizi di pre e post vendita, con soluzioni perfezionate negli anni anche grazie alla lunga esperienza nel Campionato Mondiale di Superbike”* ha dichiarato **Ermanno Lucci**, Direttore Sales & Marketing di FERVI.

**Bruno Bergamaschi**, AD di E. Bergamaschi & Figlio, ha quindi commentato: *“Riteniamo molto importante questo sodalizio; per la Bergamaschi si tratta non solo di un importante completamento della linea di Garage equipment ma un fondamentale sviluppo strategico, funzionale al nostro progetto di officine affiliate a marchio RideUp. Sono certo che sarà una collaborazione ricca di successi e soddisfazioni reciproche”*.





# Fervi Accordo doc con Bergamaschi

La partnership con lo storico distributore di ricambi occasione di crescita

Fervi di Vignola chiude l'anno con un bilancio stabile dal punto di vista dei ricavi ma con redditività in crescita.

I ricavi netti consolidati al 31 dicembre 2023 sono stati infatti di 56,4 milioni di euro, mentre l'indebitamento finanziario netto è risultato in calo per 7,6 milioni di euro rispetto ai -11,2 del 2022.

In crescita pure il valore nominale delle azioni (+17,5%) con un dividendo proposto di 0,47 euro per azione rispetto al valore di 0,40 del 2022. Lo stacco della cedola è previsto per il 6 maggio prossimo.

«I risultati del 2023 mostrano un miglioramento dei parametri di redditività sia a livello di Ebitda che di utile netto, oltre a un significativo miglioramento della posizione finanziaria netta: questo dimostra che il Gruppo è in salute e che le aspettative definite nel programma di crescita del Gruppo potranno essere rispettate» ha commentato questi dati Guido Greco, amministratore delegato di Fervi Group.

L'azienda di Vignola, società quotata sul mercato Euro-next Growth Milan, è attiva nel settore della fornitura di attrezzature professionali principalmente per l'officina meccanica, l'officina au-

to, la falegnameria, il cantiere e per gli appassionati del fai-da-te, ha siglato intanto nei giorni scorsi una partner-

ship con la Bergamaschi & Figlio spa, lo storico distributo-

re milanese di ricambi, accessori e attrezzatura moto per lo sport e il tempo libero.

Si tratta di un ulteriore passaggio per consolidare il mar-

chio Fervi come punto di riferimento per la manutenzione delle due ruote in abbinamento alle recenti esperienze di sponsorship in Superbike e Supersport, dove il marchio e l'esperienza Fervi sono stati protagonisti nei box con arredi e utensili.

L'azienda di Vignola nasce nel 1978, è quotata in borsa e dà il nome a Fervi Group, il primo gruppo italiano del settore.

Bergamaschi inizia invece la sua avventura nel 1919 e conta oggi una capillare rete di vendita con oltre 2.300 clienti attivi. Insieme possono offrire la più completa selezione di referenze di mercato dedicate al settore delle due ruote, dall'utensileria alla ricambistica, passando per accessori e attrezzature da officina.

G.M.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**Il bilancio 2023**  
**Ricavi netti**  
**consolidati a 56 milioni**  
**In salita il valore**  
**nominale delle azioni**

La Fervi di Vignola ha chiuso un 2023 positivo



**Ermanno Lucci**  
Direttore sales e marketing  
del gruppo Fervi



## FERVI – “NEL 2023 MARGINALITÀ IN FORTE MIGLIORAMENTO E OTTIMA RESILIENZA NONOSTANTE IL DIFFICILE CONTESTO”

**Guido Greco, Amministratore Delegato di Fervi, illustra, in questa intervista rilasciata a Market Insight, i punti chiave dei risultati 2023 e dell’outlook. Il Gruppo ha archiviato lo scorso esercizio con una “marginalità, sia a livello di primo margine che di EBITDA, migliorata in modo significativo, a fronte di una leggera contrazione dei ricavi”, avendo registrato infatti un margine commerciale cresciuto dal 39,2% al 41,1% e un EBITDA ricorrente (adjusted) assestatosi al 15,3% contro il 14,7% dell’esercizio precedente. Il tutto in un contesto di “rallentamento dell’economia globale, dopo il periodo di euforia post pandemia”, nel quale “le società del Gruppo hanno mostrato comunque un’ottima capacità di resilienza facendo leva sulle capacità commerciali sempre con l’obiettivo di mantenere una marginalità adeguata”. Nonostante lo scenario resti complesso, il Gruppo rimarrà impegnato “nel rispettare i dati di piano in maniera costante” e “sempre con un occhio attento alle tematiche ESG”.**

### **Siete soddisfatti dei risultati del FY 2023?**

“Il 2023 si è chiuso con risultati in chiaroscuro, infatti a fronte di una leggera contrazione dei ricavi, la marginalità, sia a livello di primo margine che di EBITDA, è migliorata in modo significativo.

Il margine commerciale è cresciuto da 39,2% a 41,1% e l’EBITDA ricorrente (adjusted) si è assestato al 15,3% contro il 14,7% dell’esercizio precedente.

L’utile netto è stato pari a 3,9 milioni di Euro, utile che sconta un ammortamento del know-how scaturito dall’acquisizione della Rivit di circa 0,9 milioni di Euro già al netto del teorico effetto fiscale.

Dal punto di vista finanziario la generazione di cassa è stata sostenuta anche nel 2023 con un flusso di cassa totale di 3,6 milioni di Euro dopo il pagamento di circa 1 milione di dividendi”.

### **Sono in linea con le attese o migliori? È possibile illustrarne i motivi.**

“Alla luce di quanto accaduto a partire dal secondo semestre del 2023 con il rallentamento dell’economia globale seguito al periodo di euforia post pandemia, i risultati in termini di

volumi di vendita hanno subito tale trend, in particolare nel quarto trimestre dell'anno a seguito del deciso rallentamento dell'industria europea. In tale contesto le società del Gruppo hanno mostrato comunque un'ottima capacità di resilienza facendo leva sulle capacità commerciali sempre con l'obiettivo di mantenere una marginalità adeguata".

**Quali eventi hanno maggiormente influenzato il periodo appena chiuso?**

"A parte lo scenario geopolitico che non dà segnali di miglioramento imminente, anzi si è ulteriormente complicato con la crisi mediorientale e le conseguenti tensioni globali che non aiutano lo sviluppo economico, come anticipato, la sofferenza dell'industria europea – soprattutto quella tedesca – ha contribuito al rallentamento significativo dell'ultimo trimestre del 2023".

**Quale è lo scenario del mercato per l'esercizio in corso e il prossimo anno?**

"Al momento la situazione non appare in miglioramento e il trend dell'industria nel primo trimestre del 2024 è in linea con la fine del 2023; le aspettative di ripresa variano dalla seconda metà dell'anno corrente a inizio 2025".

**Sulla base delle conoscenze disponibili ad oggi, è possibile immaginare che le aspettative del mercato/il consensus vengano rispettati o superati?**

"Rispetto a quanto detto è difficile ipotizzare se le aspettative di mercato possano essere confermate; certo è che lo sforzo del Gruppo di rispettare i dati di piano continuerà in maniera costante ed i risultati del 2023 testimoniano che la solidità delle società del Gruppo permetterà da un lato di aggredire con forza i concorrenti per guadagnare quote di mercato e dall'altro permetterà di farsi trovare pronti nel momento in cui comincerà un'auspicabile ripresa".

**Varie ed eventuali**

"Tutte le società del Gruppo continueranno a portare avanti programmi di investimento in risorse umane, strumenti e attrezzature mentre alcune sedi saranno interessate da sviluppo immobiliare e progetti di ottimizzazione e razionalizzazione della logistica sempre con un occhio attento alle tematiche ESG come dimostra la conferma del rating AA- con punteggio globale in miglioramento".



## War Room Business con Guido Greco (Fervi Group)



Fervi Group è un'azienda italiana altamente specializzata nella realizzazione e commercializzazione di attrezzature professionali e utensileria per officine meccaniche, auto e falegnameria. Tra gli obiettivi l'incremento del fatturato all'estero, una sfida importante vista la presenza dei grandi player internazionali. Alla base della crescita anche un programma di welfare per rinforzare l'appartenenza aziendale. Ne parla a War Room Business l'Amministratore Delegato **Guido Greco**. Intervista di **Gianluca Colace**

Partecipano:

Guido Greco



22 Apr 2024

### War Room Business con Guido Greco (Fervi Group)

Fervi Group è un'azienda italiana specializzata nella realizzazione e commercializzazione di attrezzature professionali e utensileria per officine meccaniche

[VAI AL VIDEO](#)





## 23/04/2024 - Fervi S.p.A.: 23/04/2024 - Ricavi consolidati al 31 marzo 2023

Comunicato Stampa FERVI: Ricavi consolidati nel primo trimestre 2024 pari a Euro 14,6 milioni (-3,3% rispetto al primo trimestre 2023) per effetto della dinamica del fatturato della controllata Rivit dovuta al cambio di gestionale avvenuto il 01 aprile 2023.

PFN negativa per 5,8 milioni di Euro, in miglioramento di 1,8 milioni di Euro rispetto al 31 dicembre 2023.

Valuta i requisiti di indipendenza degli amministratori nominati dall'Assemblea.

Vignola (MO), 23 aprile 2024 - al termine del primo trimestre 2024 il Gruppo Fervi, quotato sul mercato Euronext Growth Milan, riporta un preconsuntivo di ricavi consolidati netti pari a circa 14,6 milioni di Euro, rispetto a 15,1 milioni di Euro al 31 marzo 2023; il decremento di 0,5 milioni di Euro (circa 3,3%) è pressoché interamente imputabile alla dinamica della fatturazione della controllata Rivit per la quale, in vista del go live del nuovo sistema gestionale avvenuto il 1 aprile 2023 e al fine di ridurre possibili problemi operativi in fase di passaggio, era stata pianificata con alcuni clienti un'anticipazione delle consegne degli ordini e della relativa fatturazione.

La posizione finanziaria netta consolidata, negativa (indebitamento netto) per circa 5,8 milioni di Euro, risulta in miglioramento di 1,8 milioni di Euro rispetto al dato al 31 dicembre 2023 (-7,6 milioni di Euro) per effetto dei flussi di cassa derivanti dalla gestione caratteristica.

I dati relativi al 31 marzo 2024 sono dati preconsuntivi gestionali e non sono, ad oggi, stati oggetto di revisione contabile.

Nel commentare l'andamento L'AD del Gruppo, Guido Greco ha dichiarato: "il risultato del primo trimestre risente ancora della generale debolezza dei mercati cominciata a partire dal secondo semestre del 2023, tuttavia il livello di fatturato che su base comparabile si mantiene sostanzialmente in linea con quello del primo trimestre 2023 lascia intravedere potenzialità di recupero già a partire dal secondo trimestre. Inoltre la generazione di cassa continua ad essere significativa con circa 1,8 milioni di Euro generati dall'attività operativa nell'arco del primo trimestre"

Il Consiglio di Amministrazione ha inoltre accertato la sussistenza dei requisiti di indipendenza in capo agli amministratori nominati dall'Assemblea degli azionisti svoltasi in data odierna e qualificati come indipendenti, tenendo conto anche dei criteri quantitativi e qualitativi di significatività delle relazioni potenzialmente rilevanti ai fini della valutazione degli amministratori indipendenti approvati nel Consiglio di Amministrazione del 22 marzo 2024.

Fervi S.p.A.

Via del Commercio, 81 41058 Vignola (MO)

pag. of

+39 059 767172 info@fervi.com www.fervi.com

Comunicato Stampa

Il presente Comunicato è disponibile sul sito della Società [www.fervi.com](http://www.fervi.com) nella sezione Investors

al seguente indirizzo

[www.emarketstorage.com](http://www.emarketstorage.com)

Il Gruppo Fervi composto da Fervi SpA e dalle controllate Rivit S.r.l., Ri-flex Abrasives S.r.l. e Vogel Germany GMBH & CO KG è attivo nel settore della fornitura di attrezzature professionali principalmente per l'officina meccanica, l'officina auto, la falegnameria, il cantiere e dei prodotti inclusi nel mercato cosiddetto «MRO» (Maintenance, Repair and Operations), ossia fornitura di attrezzature al servizio dei professionisti della manutenzione e riparazione. L'operatività del Gruppo copre poi anche il segmento di mercato "Do it yourself", o DIY, vale a dire il mercato dei prodotti per il fai-da-te in ambito casalingo e di bricolage, rivolto a hobbisti e in generale soggetti che utilizzano gli utensili Fervi a fini non professionali.

Per maggiori informazioni:

Guido Greco - Investor relator - telefono: +39 059 767172 - e-mail: [investor@fervi.com](mailto:investor@fervi.com)

MIT SIM SPA - Euronext Growth Advisor - C.so Venezia 16 - 20121 Milano - Tel: +39 02 87399069 -Francesca Martino - [Francesca.martino@mitsim.it](mailto:Francesca.martino@mitsim.it)

MIT SIM SPA - Specialist - C.so Venezia 16 - 20121 Milano - Tel: +39 02 87399069 - Andrea Scarsi - [Trading-desk@mitsim.it](mailto:Trading-desk@mitsim.it)

Fervi S.p.A.

Via del Commercio, 81 41058 Vignola (MO)

pag. of

+39 059 767172 [info@fervi.com](mailto:info@fervi.com) [www.fervi.com](http://www.fervi.com)

[Allegati](#)

[Link originale](#)

[Documento originale](#)

[Permalink](#)

[Disclaimer](#)

Fervi S.p.A. ha pubblicato questo contenuto il 23 aprile 2024 ed è responsabile delle informazioni in esso contenute. Distribuito da Public , senza apportare modifiche o alterazioni, il 23 aprile 2024 20:59:37 UTC



## Fervi, i ricavi nel 1° trimestre 2024

di **Redazione Lapenna del Web24** 24 apr 2024 ore 08:49Le news sul tuo Smartphone

**Fervi** - società quotata all'Euronext Growth Milan e attiva nella fornitura di attrezzature al servizio dei professionisti della manutenzione e riparazione - ha comunicato di aver chiuso il 1° trimestre del 2024 con **ricavi** pari a circa 14,6 milioni di euro, rispetto ai 15,1 milioni ottenuti nello stesso periodo dello scorso anno, con un decremento del 3,3%. La flessione è dovuta alla dinamica del fatturato della controllata Rivit per la quale era stata pianificata con alcuni clienti un'anticipazione delle consegne degli ordini e della relativa fatturazione.

A fine marzo 2024 la **posizione finanziaria netta** era negativa per circa 5,8 milioni di euro, in miglioramento rispetto ai 7,6 milioni di euro di inizio anno, per effetto dei flussi di cassa derivanti dalla gestione caratteristica.





## Aggiornato il catalogo prodotti Fervi con una nuova linea di torni

---

**NM** [publiteconline.it/newsmecc/2024/04/29/aggiornato-il-catalogo-prodotti-fervi-con-una-nuova-linea-di-torni](http://publiteconline.it/newsmecc/2024/04/29/aggiornato-il-catalogo-prodotti-fervi-con-una-nuova-linea-di-torni)

Aprile 29, 2024



**I nuovi torni della serie T997- di Fervi (che comprende le varianti 230V, 400 V, 230V3A, 400V3A, 230VI e 230VI3A) sono stati sviluppati per soddisfare soprattutto le richieste provenienti dai reparti attrezzeria delle aziende metalmeccaniche, delle officine e delle lavorazioni di carpenteria.**

---

di Laura Alberelli

**Fervi** (uno dei brand appartenenti a **Fervi Group**) propone un ampio catalogo prodotti che comprende macchine utensili, utensileria manuale e abrasivi. Con oltre 8.600 referenze al servizio dei professionisti della manutenzione e riparazione in ambito industriale, automotive e artigianale, **Fervi** è particolarmente attenta alle esigenze provenienti dal mercato fornendo dunque un catalogo prodotti sempre aggiornato e in linea con quelle che sono le reali esigenze dei clienti. Ad ampliare il programma di macchine già noto e apprezzato sul mercato, sei nuovi modelli di torni appartenenti alla serie T997- frutto dell'attenta e costante attività di ricerca & sviluppo svolta da **Fervi**. Nel prossimo paragrafo, ne descriviamo le peculiarità tecniche e prestazionali di maggior interesse.

### Macchine robuste e di lunga durata

---

**I nuovi torni della serie T997- di Fervi (che comprende le varianti 230V, 400 V, 230V3A, 400V3A, 230VI e 230VI3A) sono stati sviluppati per soddisfare soprattutto le richieste provenienti dai reparti attrezzeria delle aziende metalmeccaniche, delle officine e delle lavorazioni di carpenteria.**

Per la loro messa a punto, una particolare attenzione è stata riservata ai materiali utilizzati per la costruzione dei nuovi torni in modo da assicurare elevata robustezza e lunga durata alle macchine. In virtù di ciò, le strutture dei **nuovi torni T997- di Fervi** sono realizzate in acciaio. Oltre a una struttura robusta, per lo sviluppo dei suoi nuovi torni Fervi ha pensato di dotare le macchine con una serie di dispositivi in grado di assicurare **massima sicurezza all'operatore**. Tra i dispositivi di protezione ricordiamo, ad esempio, il freno a pedale elettromeccanico, il paraspruzzi posteriore, i pulsanti di emergenza e la protezione del mandrino, della torretta e della vite madre.



In tutte le configurazioni dei **torni della serie T997-**, la distanza delle punte è di 1.000 mm, mentre l'altezza punte è pari a 160 mm. Identico per tutti i modelli è anche il passaggio barra, pari a 38 mm e l'attacco mandrino con attacco Camlock D1-4" del diametro di 160 mm. Diverso è invece il regime massimo di rotazione mandrino che nei modelli T997/230V, 400V, 230V3A e 400V3A è di 1.800 giri/min, mentre nei modelli 230VI e 230VI3A è invece pari a 1.750 giri/min. Il diametro massimo gestibile sul banco è 320 mm, mentre il diametro massimo sul carro è di 180 mm. A seconda dei modelli, i **torni serie T997-** sono dotati di un motore con potenza 1,1 – 1,5 kW. Tutti i **torni della linea T997- di Fervi** sono anche disponibili in versione 60Hz. I nuovi torni proposti da **Fervi** hanno un ingombro di 1.880 x 760 x 1.620 mm e un peso di 650 kg.



Nei modelli T997/230V3A, T997/400V3A e T997/230VI3A è presente un visualizzatore a tre assi.

### Un servizio di assistenza a tutto tondo

I **torni Fervi** vengono forniti già configurati con gli accessori richiesti dal cliente e in linea con le specifiche esigenze di utilizzo. Fra gli accessori ricordiamo le lunette, le contropunte, la lampada a LED e il sistema di raffreddamento. Nei modelli T997/230V3A, T997/400V3A e T997/230VI3A è presente un visualizzatore a tre assi, mentre i modelli T997/230VI e T997/230VI3A possono essere equipaggiati con un innovativo motore inverter in modo da garantire alte prestazioni assicurando al tempo stesso una maggiore silenziosità e un numero ridotto di vibrazioni. A tutela dell'investimento, i **torni della serie T997-** sono coperti dal servizio Fervi Plus, un pacchetto che prevede l'estensione di garanzia, il controllo pre-consegna del prodotto e degli accessori, l'assistenza tecnica post-vendita e un'area online riservata, dove tenere tutta la documentazione e la manualistica.



Fervi ha previsto una serie di dispositivi in grado di assicurare massima sicurezza all'operatore.