

MAGGIO 2024

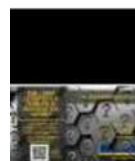
# RASSEGNA STAMPA



# Indice

TORNI PROFESSIONALI Stampi Progettazione e Costruzione	4
FERVI E E BERGAMASCHI & FIGLIO SPA: LA NUOVA PARTNERSHIP Il Giornale dell'Aftermarket Moto - Moto	5
UNA GAMMA CONTINUANIENTE AGGIORNATA E IL SERVIZIO SONO IVERI FATTORI DIFFERENZIANTI Ferramenta 2000 Hardware Magazine	6
VETRINA FAR DA SE Far da sé	13
Decorazione di recupero in libertà Far da sé	14
Fervi in partnership con E. Bergamaschi & Figlio, storico marchio di ricambi moto Ferrutensil	15
Aggiornato il catalogo prodotti con una nuova linea di torni Newsmec	16
Disponibile il nuovo catalogo Costruire Stampi	18
È il welfare di Fervi Group per i dipendenti neo-genitori Gazzetta Di Modena - 16/05/2024	19
FERVI - FORTE ATTENZIONE ALLE ESIGENZE DEI CLIENTI CON UN'OFFERTA SEMPRE PIÙ AMPIA marketinsight.it - 19/05/2024	21
Utensili FERVI: affidabilità, compatibilità e praticità di utilizzo iocarroziere.it - 21/05/2024	28
FERVI presenta la nuova gamma di mandrini per torni: affidabilità, compatibilità e praticità di utilizzo ferramenta2000.net - 23/05/2024	29
Fervi Group avvia il programma di wellbeing aziendale "Benessere organizzativo" italia-informa.com - 23/05/2024	30
Anche Fervi sostiene la natalità. Bonus di 2.000 euro ai neogenitori emiliapost.it - 23/05/2024	31
Welfare aziendale. Fervi lancia il programma "Benessere organizzativo" confindustriaemilia.it	32
Welfare aziendale: FERVI Group lancia il programma "Benessere organizzativo". Previsto anche un bonus d 2.000 € a sostegno della genitorialità Politicallymentecorretto.com	34
Fervi Group lancia il programma "Benessere organizzativo" iferronline.com - 23/05/2024	36
FERVI GROUP LANCIA IL PROGRAMMA "BENESSERE ORGANIZZATIVO" iferr.com - 23/05/2024	37
Welfare aziendale: FERVI Group lancia il programma "Benessere organizzativo". ferramenta2000.net - 23/05/2024	38

Nuova gamma di mandrini per torni FERVI bricoportale.it - 23/05/2024	40
FERVI: nuova gamma di pratici e affidabili mandrini per torni tecnelab.it - 23/05/2024	41
Il welfare aziendale di Fervi Group diyandgarden.com - 27/05/2024	43



## TORNİ PROFESSIONALI

Fervi propone la nuova linea di torni professionali T997, pensata specificamente per i reparti attrezzatura delle aziende metalmeccaniche, per le officine e per le carpenterie. È stata progettata per aggiornare l'offerta esistente, in base alle mutevoli esigenze del mercato.

Fervi, società del modenese quotata sull'Euronext Growth Milan, è attiva nel settore della fornitura di attrezzature professionali principalmente per l'officina meccanica, l'officina auto, la falegnameria, il cantiere e dei prodotti inclusi nel cosiddetto MRO (Maintenance, Repair and Operations), ossia fornitura di attrezzature al servizio dei professionisti della manutenzione e riparazione.

Da un'attenta e costante attività in ambito di ricerca & sviluppo nascono sei nuove referenze della casa emiliana, aggiornando in questo modo le linee di torni già presenti nel catalogo e

apprezzati dai clienti di riferimento.

Tra le caratteristiche è da segnalare la distanza punte di 1000 mm, un'altezza punte di 160 mm, un passaggio barra di 38 mm e un mandrino con attacco Camlock D1- 4" del diametro di 160 mm. Fervi riserva da sempre grande attenzione ai materiali di costruzione dei suoi torni, per assicurare robustezza e longevità del macchinario, scegliendo per le strutture delle nuove unità la solidità dell'acciaio.

A tutela della sicurezza degli operatori sono previsti una serie di dispositivi di protezione come il freno a pedale elettromeccanico, paraspruzzi posteriore, pulsanti di emergenza e protezione del mandrino, della torretta e della vite madre. Tutti i torni della linea sono poi anche disponibili in versione 60 Hz.

Al fine di salvaguardare l'investimento, i torni della linea T997 sono coperti dal servizio Fervi



Plus, che garantisce l'estensione della garanzia, il controllo pre consegna del prodotto e degli accessori, l'assistenza tecnica post-vendita e un'area online riservata dove conservare tutta la documentazione e la manualistica.



**news**

**FERVI E E. BERGAMASCHI & FIGLIO S.P.A:  
LA NUOVA PARTNERSHIP**

La nuova collaborazione tra FERVI e E. Bergamaschi & Figlio S.p.a costituisce 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 la sua esperienza 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.



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





FERRAMENTA

## DOSSIER elettrotensili

# UNA GAMMA CONTINUAMENTE AGGIORNATA E IL SERVIZIO SONO I VERI FATTORI DIFFERENZIANTI

In un mercato che, almeno per quest'anno, non si prevede particolarmente dinamico le aziende puntano a ottenere il miglior risultato possibile investendo per essere continuamente al passo con lo stato dell'arte e per conquistare la fiducia del canale distributivo grazie a un supporto qualificato

Il 2024 del mercato degli elettrotensili? Sarà tendenzialmente stabile e senza grosse variazioni. Questo il dato che emerge dalle risposte fornite dai protagonisti di questo dossier. **Fabrizio Pasini**, Responsabile Commerciale **Compa Tech** spiega che "attualmente la categoria rappresenta il 75 % del nostro fatturato totale, e che per quanto riguarda il 2024 pensiamo ad una stabilità rispetto all'anno precedente". Negli ultimi anni la percentuale della categoria elettrotensili sul totale del fatturato **Grupa Topex** in Italia "si è attestata intorno al 20%, dimostrando comun-

que un certo dinamismo al suo interno, dove gli utensili a batteria crescono di importanza" dichiara **Maurizio Verna** Business Development Manager. "Per quanto riguarda il mercato degli elettrotensili nel 2024, non penso che si registrerà una crescita importante nei volumi, vedo una crescente domanda di soluzioni innovative, sostenibili e convenienti, con nuove opportunità sia nei mercati "hobbistici" che "professionali". La crescente competizione tra i produttori costituisce un altro fattore che spinge ulteriormente l'innovazione e l'adozione di pratiche sostenibili per

soddisfare le esigenze in evoluzione dei consumatori". **Makita** "è l'unico brand che produce e commercializza solo elettrotensili" precisa **Stefano Mattaini**, Responsabile Advertising di **Makita Italia**. "Di conseguenza il fatturato totale è frutto della vendita di elettrotensili sia alimentati da batterie agli ioni di litio sia con alimentazione a cavo. Il costante inserimento di prodotti novità permette di rispondere alle esigenze di tutti i professionisti e le innovazioni tecnologiche di cui sono dotati garantisce un presidio rilevante nel mercato anche in futuro. Le macchine rappresentano



**Black+Decker** - I nuovi trapani Avvitatori 18V 2.0 Ah - BCD382D1XC, BCD382D1XK, BCD382D2XK - sono dotati di un mandrino autoserrante da 13 mm a ghiera singola che li rende versatili e compatibili con una vasta gamma di punte e inserti. Ogni trapano è dotato di una luce LED integrata per una visibilità ottimale anche in ambienti poco illuminati, una frizione a 10 posizioni per un controllo preciso sulla forza di serraggio e due impostazioni di velocità (0-400 / 0-1.550 giri/min). Sono parte del sistema Power Connect di che rende possibile condividere la stessa batteria tra diversi elettrotensili.





FERRAMENTA

## DOSSIER elettrotensili

Alex Pavignani Product Manager di Fervi



circa 80% del fatturato totale il restante è suddiviso tra accessori e ricambi".

**Andrea Zanin**, titolare di **Virutex** spiega che "essendo produttori di elettrotensili, l'incidenza è di almeno l'80%. Il resto sono accessori e articoli comple-

mentari. Riguardo al 2024 non dovrebbero esserci variazioni. Consolidamento è la parola che userei per definire le nostre aspettative, la nostra politica / strategia mira a fidelizzare e concentrare il prodotto sul territorio per centri specializzati, anziché essere ovunque."

**Alex Pavignani** Product Manager di **Fervi** si concentra sulla nuova gamma di elettrotensili appena lanciata: "pur trattandosi di un progetto nuovo e fresco di lancio, la nuova gamma di elettrotensili ci sta già regalando grandi soddisfazioni e ci aspettiamo un incremento continuo sia a livello di fatturato che di quantità vendute".

## L'evoluzione della gamma

Il continuo affinamento della gamma rappresenta un cardine della strategia di queste aziende che in questo modo riescono a servire una fascia sempre

più ampia di utenti. "I nostri elettrotensili sono in continua evoluzione" assicura **Alex Pavignani** di **Fervi**. "E questo soprattutto in virtù del fatto che abbiamo lanciato la nuova gamma puntando sui prodotti principali ad elevata richiesta. L'inserimento di nuovi prodotti, per allargare e completare ulteriormente la gamma e rispondere ancora meglio alle numerose e diverse esigenze dei nostri clienti, è un progetto in divenire", per quanto riguarda **Compa Tech Fabrizio Pasini** riferisce che negli ultimi anni l'evoluzione si è rivolta alle vendite online tramite market place e all'introduzione in nuove catene di GDS con nuovi prodotti". **Stefano Mattaini** di **Makita Italia** ribadisce che "Makita Corporation Japan ha come core business l'elettrotensile. Gli ingegneri progettisti sono interamente dedicati allo sviluppo di nuove tecnologie applicate ai nuovi prodotti. L'intera linea di utensili a batteria è in continua espansione. Sono molto rilevanti gli sviluppi di cleaners e di strumenti per la cura e manutenzione del verde a zero emissioni, così come il nuovo comparto outdoor che da alcuni anni offre la possibilità di trovare il brand in nuovi comparti del mercato. Sistemi di illuminazione, articoli come i box termici o i ventilatori che hanno la doppia applicazione: professionale e/o per il tempo libero. Per la conservazione di materiali isolanti e per scaldare o raffreddare vivande come nel caso dei box termici, essiccare più rapidamente pareti stuccate e rinfrescare l'aria in ambienti chiusi o poco arieggiati come nel caso di utilizzo di ventilatori".

La direzione intrapresa da **Virutex**, afferma **Andrea Zanin**, "è quella di proporre aggiornamenti e novità quasi ogni anno, cercando sempre di restare fedele al concetto che offriamo prodotti che permettono di risolvere un problema, o di ottenere una lavorazione in tempi ridotti, ovvero senza alcune unità specifiche della Virutex, studiate per lavorazioni molto particolari si può ottenere lo stesso risultato ma in tempi



**Compa Tec** - Queste alcune caratteristiche della Troncatrice Silver-Green Mod. 250 EVOLUTION: lama 250mm. Z.60; leggera e compatta 13 Kg.; capacità di taglio mm. 150x70h.; potenza 1600 W.; piano superiore in alluminio pressofuso cm.40 x 30 con 3 punti di bloccaggio; pulsante bloccaggio rapido automatico angolo; goniometro scorrevole su piano superiore + squadretta con bloccaggio rapido; morsa verticale; squadrette inferiori scorrevoli per taglio 90-45 in sicurezza; interruttore unico dotato di bobina di sgancio per evitare riavvio accidentale.





## La gamma di elettrotensili veicolata sul mercato

I marchi Compa e OMS nascono negli anni '50 per la produzione di macchine lavorazione del legno; sempre attivi nel settore sono ormai internazionalmente riconosciuti come marchi storici in tale comparto specializzati in macchine per legno e alluminio professionali portatili. Nel corso degli anni abbiamo implementato la produzione e incrementato l'offerta di prodotti con l'inserimento di diverse linee sempre a marchi Compa e OMS: macchine per taglio materiali ferrosi; paranchi e macchine combinate lavorazione legno.

**Fabrizio Pasini, Responsabile Commerciale Compa Tech**

Robusti, potenti e progettati per un utilizzo semi-professionale, i nostri nuovi elettrotensili a filo e a batteria rappresentano un'ottima scelta per professionisti e hobbisti che cercano elettrotensili di alta qualità, affidabili e innovativi. La gamma è composta da una linea di prodotti a batteria (Piattaforma F20VRange), leggera, compatta e dotata solo di motori brushless, e una linea a filo, alimentati a 230V. I nuovi utensili risultano ottimi dal punto di vista delle prestazioni, della potenza, dell'ergonomia e della sicurezza, collocandosi, nel rapporto prezzo/prestazioni, ad un livello elevato nel confronto con i player di riferimento.

Sono dotati di certificazioni e conformità tecniche, sono coperti dalla garanzia di legge, estendibile un altro anno tramite registrazione sul sito entro 30 giorni dall'acquisto. La nuova gamma è infine disponibile presso i rivenditori autorizzati che potranno anche fornire un prezioso servizio di consulenza per individuare gli attrezzi più in linea con le spe-

cifiche esigenze e di supporto post-vendita.

**Alex Pavignani Product Manager di Fervi**

GTX-Poland (questa è la nuova ragione sociale di Grupa Topex) offre una gamma di elettrotensili che comprende sia macchine "a Batteria" sia "a Filo" e che offrono soluzioni alle esigenze del faidateista ma anche dell'artigiano o professionista, potendo supportare carichi di lavoro medi con la nostra gamma a marchio GRAPHITE. La gamma offre strumenti sia per i classici lavori di costruzione come avitatori, demolitori, seghe circolari, seghetti alternativi, troncatrici, sia macchine per la manutenzione del giardino come Robot rasaerba [novità 2024], tagliasiepi, taglia bordi, seghe e motoseghe.

**Maurizio Verna Business Development Manager di Grupa Topex**

Makita propone la gamma di elettrotensili professionali alimentati a batteria più ampia al mondo. Circa 600 articoli suddivisi in 3 differenti piattaforme: CXT (Compact Extreme Technology) 12Vmax, LXT (Lithium Extreme Technology) 18V / 18Vx2 e XGT (Next Generation Technology) 40Vmax / 80Vmax (40Vmax X 2). Una gamma di utensili ad alte prestazioni ideale in edilizia, carpenteria metallica, impiantistica industriale e laddove il Professionista necessita di performance estreme. In forte espansione lo sviluppo di prodotti per il cleaning professionale e la manutenzione del verde.

**Stefano Mattaini, Responsabile Advertising di Makita Italia**

molto più lunghi e dovendo utilizzare 2 o 3 utensili diversi.

E questo mentre esistono articoli speciali che permettono di lavorare con un solo utensile Virutex, direttamente in cantiere (senza quindi dover smontare il manufatto da lavorare o modificare, portarlo in laboratorio, lavorarlo e poi ritornare in cantiere ed installarlo nuovamente). Perché si sa: tempo =soldi".

**Grupa Topex** "introduce continuamente sul mercato nuovi elettrotensili, con l'obiettivo di soddisfare al meglio le esigenze dei consumatori e anticipare le loro aspettative con macchine sempre al passo, seguendo un processo di sviluppo e miglioramento costante nel design, nell'ergonomia e nell'efficienza tecnica" dichiara **Maurizio Verna**, "Ogni nuovo elettrotensile rappresenta un'opportunità per migliorare i nostri



**Grupa Topex** - Il robot rasaerba NEO con sistema batteria Energy+ (Cod. 04-621) ha una tensione di alimentazione di 18 V CC, dà una potenza nominale massima del motore di taglio di 50 W. Consente un taglio di larghezza 180 mm e un'altezza di taglio regolabile da 20 a 60 mm. La velocità di rotazione del dispositivo è di 3100 giri al minuto. Il robot viene offerto in un set con docking station, alimentatore e prolunga, cavo da 100 m per delimitare l'area di lavoro, 100 perni per il fissaggio del cavo, 6 perni per il fissaggio della docking station, 3 lame di taglio, 2 connettori per cavi e una chiave esagonale.





FERRAMENTA

## DOSSIER elettrotensili

standard e di elevare il livello di qualità, prestazioni e affidabilità. Globalmente, nella ricerca del rispetto dell'ambiente, puntiamo molto anche sulla possibilità della "riparazione" offrendo una ampia



Maurizio Verna Business Development Manager di Grupa Topex

gamma di pezzi di ricambio. In Italia non abbiamo ancora affrontato questo tema, ma all'estero, a cominciare dalla Polonia che è la nostra "patria", siamo molto avanti nel cercare di ridurre al minimo l'impatto ambientale del "rifiuto" legato alla rottura dell'elettrotensile".

### I servizi al canale e all'utilizzatore

Consapevoli che una quota importante dei riscontri sul mercato, arriva proprio dai servizi, le aziende protagoniste di questo dossier hanno nel tempo affinato la loro offerta. Molti sinteticamente **Fabrizio Pasini di Compa Tech** spiega che "a tutti offriamo assistenza diretta e fornitura ricambistica." **Stefano Mattaini** parte dal concetto che "**Makita Italia** presente da 50 anni nel mercato Italiano" per arrivare a dire che "rap-

presenta per tutte le realtà distributive una garanzia di affidabilità e servizio". Da alcuni anni l'azienda si è rinforzata con una squadra di tecnici specializzati che dotati di van allestiti, incontrano direttamente gli utilizzatori finali permettendo loro di testare direttamente sul campo i vantaggi e le peculiarità degli elettrotensili Makita.

Disponibilità del prodotto grazie al magazzino in Italia ed un servizio consegna veloce abbinato ad una rete di assistenza efficiente sono segni che contraddistinguono i valori del brand".

**Andrea Zanin di Virutex** constata che "la tecnologia ora risolve molto questo aspetto, dal Qr code per registrare automaticamente i nostri macchinari, a una quantità vasta di tutorial e video che mostrano come utilizzare, registra-

## Le azioni di marketing a supporto del lancio di un nuovo elettrotensile

Di solito sosteniamo il lancio di un nuovo elettrodomestico utilizzando i social e con una segnalazione agli agenti.

**Fabrizio Pasini, Responsabile Commerciale Compa Tech**

L'introduzione sul mercato della nuova gamma di elettrotensili è stata accompagnata da una vera e propria campagna di lancio con diverse attività e strumenti a supporto. A partire dall'evento di lancio in cui è stata coinvolta tutta la rete vendita, la nuova gamma è stata presentata al pubblico attraverso attività di comunicazione online e offline, tra cui comunicazioni sui social, attività di advertising su canali online e offline, per non parlare di catalogo e sito web dedicati alla nuova gamma. Le nostre attività, come dicevo, non si limitano solo all'informazione. Dedichiamo grande impegno anche alla formazione degli addetti alla vendita dei nostri clienti con sessioni formative dedicate e in affiancamento. Si tratta di attività regolari che abbracciano tutti i nostri prodotti, realizzate durante l'anno con l'ausilio del nostro Van dimostrativo, costantemente in tournée presso rivenditori ed utilizzatori, per presentare i prodotti del nostro catalogo e fare formazione circa le loro caratteristiche e modalità di applicazione.

**Alex Pavignani Product Manager di Fervi**

Per sostenere il lancio di un nuovo elettrotensile, mirando a massimizzare la consapevolezza del prodotto e a generare interesse nei clienti, ci concentriamo su una comunicazione diretta, tramite utilizzo di newsletter, video tutorial e brochure contenenti informazioni dettagliate e vantaggi

del prodotto. All'estero vengono usati anche testimonial che sono molto seguiti su diversi social e questo è un canale di comunicazione che cercheremo di sviluppare anche in Italia, avendone la possibilità. Inoltre, legato ai nuovi strumenti di comunicazione, il passaparola tramite FORUM o altro degli utenti soddisfatti, rappresenta una delle forme più autentiche e potenti di pubblicità per gli elettrotensili, perchè genera un'impressione di affidabilità che può influenzare positivamente le decisioni di acquisto di altri potenziali acquirenti.

**Maurizio Verna Business Development Manager di Grupa Topex**

La promozione dei prodotti novità è costruita in base ai differenti target professionali. Oltre all'uso dei social network e del proprio canale video, l'Azienda collabora con importanti riviste di vari settori, con creatori di contenuti e youtuber influenti; da anni supporta associazioni ed atenei universitari, organizza corsi di Academy in tutto il territorio nazionale, ma ritiene efficace come detto, il contatto diretto con gli utilizzatori finali per far testare on field le caratteristiche dei propri prodotti.

**Stefano Mattaini, Responsabile Advertising di Makita Italia**

Le dimostrazioni, le fiere e le giornate presso i clienti sono le occasioni migliori perchè permettono di vedere e provare le novità. Resta un punto fondamentale che la tecnologia e i supporti non riusciranno mai a compensare il lato esperienziale e tattile fondamentale.

**Andrea Zanin, titolare di Virutex**





**Makita** - Il tassellatore 40Vmax modello HR010G (SDS-Plus compatibile) offre una potenza del colpo pari a 2,1 J ed un peso di soli 3,6 kg con sistema di aspirazione integrata DX16 installato. Grazie alla possibilità di settaggio su 3 funzioni differenti (rotazione, percussione, rotazione con percussione) può rispondere alle esigenze di foratura e scalpellatura intensiva su tutti i tipi di muratura. È alimentato da batteria XGT 40Vmax e predisposto con potente motore brushless esente da manutenzione, tecnologia XPT (Extreme Protection Technology) per resistere a polveri e schizzi d'acqua, sistema antivibrazioni AVT e AWS-bluetooth per collegamento remoto ad aspiratore.



re, i nostri macchinari... Abbiamo dei numeri telefonici a supporto che permettono di comunicare /video comunicare direttamente con i nostri tecnici, permettendo all'utilizzatore di muoversi in parallelo con il nostro tecnico e stando entrambi di fronte allo stesso elettro-utensile risolvere il problema o spiegare l'utilizzo".

**Alex Pavignani di Fervi** inserisce tra i servizi anche "l'eterogeneità del nostro catalogo. Il cliente rivenditore può trovare tutto ciò che gli serve a complemento dell'elettro-utensile: punte e scalpelli per vari materiali (metallo, legno, edilizia ecc.), ruote per satinatrice in vari formati di abrasivo, lame per seghetti e dischi lamellari made in Italy della nostra consociata Riflex. Siamo sempre alla ricerca di accessori da integrare alla nostra gamma di elettro-utensili per renderli più versatili e adatti a qualsiasi

tipo di lavorazione e, in aggiunta a tutto ciò, Fervi si impegna a fornire ai propri clienti assistenza tempestiva, soluzioni efficaci per qualsiasi problema o richiesta e supporto post-vendita. Infine, investiamo in formazione per i venditori, attraverso materiale informativo dettagliato e sessioni di affiancamento per garantire una conoscenza approfondita del nostro prodotto.

"Come ho già detto" risponde **Maurizio Verna di Grupa Topex** "offriamo la possibilità di avere una ampia gamma di pezzi di ricambio per la riparazione dell'elettro-utensile, ove questa operazione sia possibile e conveniente. Sottolineo che i nostri elettro-utensili Graphite hanno una garanzia di 3 Anni anziché 2, senza necessità di registrazioni a siti o altre procedure. Per la corretta esposizione sui punti vendita, abbiamo soluzioni espositive sia da

lineare che come esposizione "fuori banco", per poter meglio evidenziare il prodotto. Su questo punto, ovvero l'esposizione, puntiamo molto per migliorare la visibilità e di conseguenza il sell out dei prodotti".

### I più indicati per la Ferramenta Tradizionale e quelli adatti alla GDS

Nonostante l'impegno di tante insegne ad alzare il proprio posizionamento, le risposte raccolte nell'ambito di questo dossier confermano la distinzione classica tra la Ferramenta che tratta prodotti più specialistici e la Gds che si posiziona su un'offerta più entry level.

**Stefano Mattaini** rivendica a **Makita** un altro primato. Quello di "proporre il numero più elevato di prodotti rispetto ad altri brand. Grazie a questo intercetta le esigenze dei professionisti che tradizionalmente si rivolgono alle Ferramenta, ma anche dell'hobbista evoluto che più frequentemente si rivolge a GDS o Brico. Nel tradizionale vengono inserite tutte le referenze per i professionisti dei vari settori, articoli entry level principalmente per la GDS".

Anche su questo fronte secondo **Alex Pavignani** vede l'ampiezza del catalogo rappresenta un punto forte "La versatilità della gamma **Fervi** ci consente di essere presenti sia all'interno dei canali tradizionali della ferramenta e utensileria sia nella GDS, permetten-



Stefano Mattaini, Responsabile Advertising di Makita Italia





FERRAMENTA

## DOSSIER elettrotensili

**Virutex** - Bordatrice portatile PEB Zeroline con tecnologia "laser" ad aria calda. Grazie a questa tecnologia la fasciatura tra pannello e nastro è praticamente perfetta, rendendo invisibile la colla. Finitura perfetta su superfici dritte, tonde, sagomate e inclinate pannelli. Molto pratico per la piccola o media produzione grazie alla sua facilità d'uso e alla rapida regolazione.

Potenza: 3400 W.

Altezza del nastro: 10 - 65 mm.

Piatto girevole: 0° - 50°.

Spessore del nastro: 0,8 - 2,0 mm.

Raggio interno: 12 mm.

Tempo di riscaldamento: 240 s (4 min).

Temperatura massima: 370° C.

Velocità: 1,0 - 3,3 m/min.

Collegamento aria: 6 bar.



docci di rispondere alle esigenze delle diverse tipologie di utilizzatore. In questo modo, grazie al canale della ferramenta tradizionale, siamo in grado di offrire macchine con elevate potenze di lavorazione ai professionisti più esigenti e allo stesso tempo tramite il canale DIY possiamo soddisfare le esigenze degli appassionati evoluti del fai-da-te e del bricolage che per i loro lavori cercano prodotti pratici ed ergonomici con un buon rapporto prezzo/qualità".

**Maurizio Verna** di **Grupa Topex** non vede "una forte differenziazione tra la Ferramenta Tradizionale e la GDS DIY in termini di tipologia di prodotti offerti, soprattutto con l'avvento di strutture GDS come Tecnomat che offre a libero servizio utensili anche di alta qualità e specializzazione. La differenza tra un canale e l'altro c'è soprattutto nel servizio di assistenza alla vendita (il commesso che aiuta nella scelta) e nel servizio post vendita. Su questi due punti la Ferramenta ha ancora un buon vantaggio e il consumatore la sceglie come punto di acquisto anche per questo."

"Per tipologia di articolo non siamo "mainstream", dichiara **Andrea Zanin** di **Virutex**. "L'hobbista raramente ci

conosce, abbiamo un taglio più specifico, tecnico e specializzato, La grande distribuzione non è attualmente nel nostro interesse". Infine **Fabrizio Pasini** di **Compa Tech** riferisce che "le macchine da laboratorio sono più vendute

presso il canale tradizionale, mentre elettrotensili e macchine portatili sono più indirizzati verso la GDS".

### La batteria è davvero un elemento differenziante nel senza fili?

Nelle loro comunicazioni relative agli elettrotensili senza filo le aziende danno grande evidenza alle caratteristiche della batteria e alla possibilità di utilizzarla per diversi tipi di apparecchiature. Ci siamo così convinti a provare a capire se secondo loro, questo è un elemento che può contribuire a indurre il cliente a "fidelizzarsi" al brand per trarre il massimo vantaggio da questa opportunità. "L'elevato standard tecnologico di batterie e caricabatterie ha sicuramente un peso sulla scelta della marca di elettrotensile", afferma **Alex Pavignani** Product Manager di **Fervi**. "Nello specifico, le potenti batterie di cui sono dotati i nostri elettrotensili garantiscono elevate prestazioni, durata e cicli di vita più lunghi e la loro intercambiabilità aiuta la fidelizzazione del cliente finale al momento dell'acqui-



**Mistral** - Dall'azienda il kit smerigliatrice POWXB20030. La smerigliatrice angolare compatta POWXB20030 della linea Powerplus XB è facilmente manovrabile grazie al suo peso leggero e all'impugnatura morbida. Consente di realizzare tutti i progetti di taglio, molatura o sbavatura senza sforzo con i 5 dischi abrasivi Ø115 mm forniti. È dotata di un motore brushless durevole e potente che richiede meno manutenzione e garantisce una maggiore durata. Il caricabatteria e le due batterie da 20 V consentono di mettersi subito al lavoro. Viene fornita con due protezioni di sicurezza.





sto di un secondo elettroutensile. Non è una nostra invenzione, ma funziona molto bene". È dello stesso parere anche **Stefano Mattaini**, Responsabile Advertising di **Makita Italia**. "Senza alcun dubbio l'affidabilità della tecnologia applicata ai prodotti a batteria, quindi alimentatori ed accumulatori, fa la differenza. Da molti anni il sistema di ricarica digitale che propone Makita garantisce il massimo numero di cicli di ricarica senza decadimento delle prestazioni nel tempo. Questo vantaggio tecnologico rappresenta il principale plus di Makita nel comparto batteria consentendo il raggiungimento delle performance richieste dai professionisti oltre che all'autonomia in utilizzo continuativo sempre più elevata".

**Secondo Maurizio Verna** Business Development Manager di **Grupa Topex** "una tecnologia avanzata delle batterie e dei caricabatterie rappresenta un fattore determinante nella scelta di un elettroutensile a batteria. Questi componenti non solo influenzano le prestazioni dell'attrezzo, ma anche l'esperienza complessiva del cliente. Una batteria con tecnologia avanzata può garantire una maggiore durata, una ricarica più veloce e una maggio-

**Rivit** - Con potenti motori brushless e batterie di lunga durata, la gamma Rivit 700 per rivetti (RIV710 e RIV720) e per inserti (RIV730 e RIV740), propone strumenti ideali per un fissaggio facile, affidabile e veloce. È progettata per coprire un ampio range di utilizzo: rivetti da Ø 2.4 fino a Ø 6.4 in tutte le principali leghe, e inserti da M3 a M8 (M10 solo in alluminio). Sono comodamente trasportabili nell'apposita valigetta. Come le altre anche la nuova linea a batteria, è coperta dal servizio di assistenza e riparazione che garantisce al cliente un prezioso supporto di qualità e consulenza pre e post vendita.



re efficienza energetica, consentendo all'utente di lavorare in modo più efficiente e prolungato. Inoltre, la presenza di una tecnologia all'avanguardia nella gestione delle batterie può contribuire a migliorare la sicurezza durante l'uso e la conservazione degli elettroutensili, riducendo il rischio di incidenti legati

alla batteria. Su questo punto le aziende fornitrici di batterie sono sempre alla ricerca della migliore soluzione e il progresso è continuo, come nel mondo delle batterie per auto". Prendendo spunto da quanto accaduto nel mondo della telefonia dove "qualche tempo fa ogni marchio attivo nella telefonia aveva il proprio caricabatteria" **Andrea Zanin**, titolare di **Virutex** constata che "in modo altrettanto poco avveduto questo settore non ha saputo cogliere l'insegnamento. Finalmente e saggiamente, i produttori stanno cercando di uniformare gli attacchi delle batterie. Questo aiuterà il consumatore a scegliere il prodotto svincolandolo dalla dipendenza delle batterie. Aumentare la versatilità e la compatibilità delle batterie si traduce anche in sostenibilità generale".

Anche **Fabrizio Pasini**, Responsabile Commerciale **Compa Tech** non crede molto nel potere fidelizzante della soluzione scelta per la batteria. Tanto che spiega che "siccome non siamo convinti della motivazione alla ripetizione degli acquisti su un marchio, forniamo la macchina a batteria con due batterie oltre al carica batteria".



**Fervi** - La satinatrice FFSF14003A-110K è ideale per levigare e lucidare superfici, per la lavorazione del legno e dei metalli ed è utilizzata nell'industria manifatturiera per migliorare l'aspetto, la texture e la finitura dei materiali. Il suo cuore è il potente motore da 1400W, ma a renderla versatile è la molteplicità di accessori abrasivi. In base alla tipologia di accessorio, infatti, l'utensile potrà essere usato su materiali diversi e per numerose operazioni di abrasione, levigatura o satinatura. I rulli possono infatti essere composti da lamelle, panno abrasivo, feltro, fili d'acciaio e nylon.

VETRINA FAR DA SÉ



Avvitatori a impulsi pronti per il lavoro duro



FB20IS3AB-K  
euro 121,00



FB20IW3AB-K  
euro 133,00

Fra gli elettrotensili della gamma Fervi si trovano due avvitatori a impulsi con prestazioni molto simili, ma che si pongono come macchine destinate a differenti utilizzi. Entrambe hanno il motore brushless (senza spazzole) e la testa in magnesio, che facilita la dissipazione del calore; hanno velocità di rotazione 0-2100 giri/min e percussioni/min 0-3200, gestibili con il pulsante di avviamento; infine, entrambe hanno 4 livelli di coppia di serraggio impostabili: la prima, il mod. FB20IS3AB-K, su

coppie massime di 35, 130, 200 e 260 Nm; la seconda, mod. FB20IW3AB-K, su coppie massime di 35, 130, 200 e 300 Nm. Un piccolo scarto sulla prestazione massima, quindi, ma la differenza maggiore sta nell'attacco che nella prima è esagonale per bit di avvitatura, mentre nella seconda è quadro da 1/2" per le bussole, cosa che rende quest'ultima più adatta ai lavori gravosi, mentre la prima è più versatile.

Gli elettrotensili senza filo Fervi usano batterie

al litio da 20 V della famiglia F20VRange, disponibili con capacità di 2 Ah e 4 Ah. Due anche i caricabatterie: un modello base che ricarica la batteria da 2,0 Ah in 60 minuti e quella da 4,0 Ah 120 minuti, e il modello rapido, che le ricarica rispettivamente in 30 e 60 minuti.

La batteria 2,0 Ah costa **euro 63,00**; la batteria da 4,0 Ah costa **euro 88,00**. Attualmente la linea a batteria Fervi è in promozione.

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

Uno spray protettivo che risana il legno

Indicato per contrastare e neutralizzare l'attacco degli insetti lignivori in modo permanente, Tarlo Block ne evita l'inseguimento e la colonizzazione perché penetra in profondità e occlude i piccoli fori del legno. Incolore, è ideale per risanare i legni trattati e restaurare e preservare mobili, porte, finestre, travi, perlinature, zoccolini e opere lignee in genere.

La sua triplice veste di prodotto protettivo, turapori e primer ne consente un impiego pratico, versatile e risolutivo. Come turapori, grazie al suo elevato potere riempitivo, chiude i pori aperti del legno, ottimizzando la resa degli eventuali successivi processi di finitura.

Può essere usato come primer prima della verniciatura del legno.

Tarlo Block è pronto all'uso, non macchia, non contiene cere, oli o siliconi e asciuga rapidamente senza patine oleose.

**Euro 11,99** confezione spray da 150 ml. **Saratoga** ([www.saratoga.it](http://www.saratoga.it))



Spazzola lavapavimenti ad alta pressione

Accessorio molto pratico e funzionale per idropulitrice che, con un semplice click, permette di passare dall'azione di lavaggio a quella di risciacquo e asportazione dello sporco, Aqua Sweeper è uno strumento multifunzione che garantisce il 30% di superficie pulita in più rispetto a un normale patio cleaner, assicurando un risparmio di tempo e di energia.

Aqua Sweeper è perfetta per pulire pavimenti esterni, scale e piscine. Grazie ai tre ugelli di cui è dotata e alle setole ad alta efficacia pulente, offre ottime performance; mentre le ruote e il serbatoio detergente con regolazione di dosaggio rendono il lavoro ancora più semplice e pratico.

Nella modalità CLEAN, l'azione meccanica combinata delle setole e del getto ad alta pressione a tre ugelli consente di eliminare facilmente ogni genere di sporco.

Successivamente, posizionando l'accessorio nella modalità SWEEP, si passa all'azione di risciacquo allontanando tutta la sporcizia rimossa e i residui di detergente, lasciando la superficie pulita e splendente.

**Annovi Reverberi** ([www.arblueclean.it](http://www.arblueclean.it))







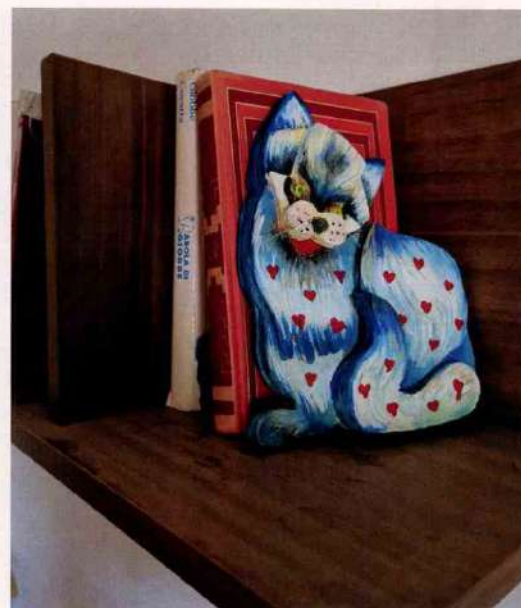
## Ancora **3** idee dai lettori Far da sé



GLI AUTORI  
DEI LAVORI  
PUBBLICATI  
IN QUESTE PAGINE  
RICEVERANNO  
IN PREMIO UNA  
SERIE DI BUSSOLE  
A PROFILO RIBASSATO  
OFFERTA DA

**FERVI**

(la foto è puramente indicativa del contenuto del pacco)



### Decorazione di recupero in libertà

Mi piace guardarmi in giro e recuperare molti manufatti che altrimenti finirebbero in discarica o nel caminetto: certe volte basta veramente poco per dare nuova veste e funzionalità agli oggetti.

Il vassoio da forno in terracotta, ad esempio, era crepato al centro e quindi non più utilizzabile per la cottura di cibi: ho realizzato un colorato girasole di cartapesta che ho incollato sul fondo.

Ad alcune tavolette di legno vecchio, con un seghetto alternativo, ho dato diverse forme: qui quella di un gatto dai colori improbabili che però esercita al meglio la funzione di fermalibri.

Cassette di legno di varie forme e dimensioni (così da poter costruire originali composizioni), pronte per il fuoco, con un'accurata ripulitura e una mano di fondo rosso, diventano delle coloratissime fioriere, abbellite da mazzi di fiori variopinti e da una fantastica coppia sole/luna.

In tutti i casi gli oggetti così recuperati, se destinati a stare all'aperto, vanno rifiniti con una vernice trasparente che li protegga dagli agenti atmosferici.

Alba Sciscio (Lecce)







## Fervi in partnership con E. Bergamaschi & Figlio, storico marchio di ricambi moto

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. L'accordo coinvolge i ricambisti del settore moto e le officine autorizzate RideUp – la rete distributiva fidelizzata con copertura nazionale che offre l'esperienza di Bergamaschi al servizio di motociclisti e scooteristi. Fervi potrà così 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.

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



Ermanno Lucci, direttore sales & marketing di Fervi.



Enrico e Bruno Bergamaschi, rispettivamente presidente e ad della E. Bergamaschi & figlio SpA.

# Aggiornato il catalogo prodotti con una nuova linea di torni



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

**F**ervi (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.

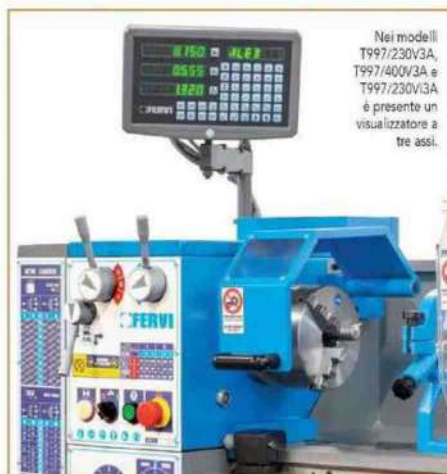
**Macchine robuste e di lunga durata**

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 attrezzatura 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 l'azienda modenese 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.



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



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

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- 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.

**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. ✓





## Disponibile il nuovo catalogo

Presentato a Bologna il nuovo catalogo **FERVI** durante l'evento annuale di kick off della forza vendita: sono passati due anni dall'ultima release e la nuova edizione - la numero 46, ovvero gli anni dalla nascita dell'azienda - è pronta per essere distribuita capillarmente presso i rivenditori nazionali e internazionali degli utensili e delle macchine presenti nell'offerta FERVI.

La versione cartacea del catalogo, 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 8.600 prodotti, con più di 300 nuove referenze tra cui i nuovi e apprezzati elettro utensili a filo e a batteria, recentemente lanciati sul mercato dalla casa di Vignola (MO).

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 che consente di orientarsi con maggiore comodità nella ricerca e nella consultazione di codici e prodotti.

A completare l'offerta di strumenti per gli agenti anche il nuovo catalogo Vogel Germany e la Selection 2024 Edizione 01.





## Vignola

Soldi, lavoro a casa, permessi  
È il welfare di Fervi Group  
per i dipendenti neo-genitori

► Medici a pag. 33

# Fervi in sostegno ai neo-genitori «Soldi, lavoro a casa e permessi»

**Vignola** Il progetto dell'azienda dedicato ai suoi dipendenti

► di **Giovanni Medici**

**Vignola** Lavoro e famiglia, come bilanciare le due cose? Fervi Group prova a farlo con un programma denominato Benessere organizzativo, che punta ad incrementare il benessere dei propri dipendenti e creare in azienda un clima ancora più inclusivo. Favorire e accompagnare la scelta genitoriale per Fervi Group, spiegano a Vignola, significa in primis azioni concrete che comprendono, oltre a un riconoscimento di 2mila euro per i neo-genitori, anche la possibilità di house working e orari di lavoro flessibili. Previsti da questo programma, voluto dal Consiglio di amministrazione, incentivi anche per i neo papà che avranno a disposizione un bonus di 10 giorni aggiuntivi di congedo parentale retribuito, per dedicarsi attivamente alla cura dei propri figli. «Si tratta di iniziative che già da tempo avevamo in essere per Fervi – spiega l'amministratore delegato Guido Greco – Entro l'anno attiveremo poi un nuovo pacchetto di benefici a favore dei nostri dipendenti per ciò che riguarda la flessi-

bilità e vogliamo ottenere la certificazione relativa alla Parità di genere». Le politiche di benessere aziendale comprendono anche incentivi finanziari per il conseguimento di un titolo di studio, in linea con gli obiettivi dell'Agenda Onu 2030. Questi bonus, che vanno da 500 euro per il diploma

ai mille euro per la laurea, sono riservati ai dipendenti che decidono di perfezionare la propria formazione, conseguendo nuove qualifiche. «Noi di Fervi Group da sempre mettiamo i dipendenti al centro. In un contesto economico e sociale che sta cambiando, diventa sempre più importante per le imprese riuscire a valorizzare le proprie risorse umane, attraverso politiche tese a incrementare il loro benessere e l'equilibrio lavoro-famiglia. Con "Benessere organizzativo" puntiamo a migliorare la soddisfazione, la serenità e le performance dei nostri collaboratori, ma anche ad attrarre e trattenere i migliori talenti», dice sempre Greco.

Ricordiamo che il Gruppo è composto da Fervi, nata nel 1978, e dalle sue controllate Ri-

vit di Ozzano, Ri-flex Abrasives di Spilamberto, la tedesca Vogel Germany GmbH &CO

KG mentre la spagnola Sitges è un'azienda collegata. In tutto i dipendenti sono 155 circa, di cui poco meno di un terzo a Vignola. Il Gruppo è attivo nel settore della fornitura di attrezzature professionali principalmente per l'officina meccanica, l'officina auto, la falegnameria, il cantiere, l'industria. L'operatività di Fervi copre anche il segmento di mercato dei prodotti per il fai-da-te in ambito casalingo. Il Gruppo ha chiuso il 2023 con un bilancio stabile dal punto di vista dei ricavi ma con redditività in crescita. I ricavi netti consolidati sono stati di 56,4 milioni, mentre l'indebitamento finanziario netto è risultato in calo per 7,6 milioni rispetto ai -11,2 del 2022. In crescita il valore nominale delle azioni (+17,5%) con un dividendo di 0,47 euro per azione rispetto al valore di 0,40 del 2022. ●

© RIPRODUZIONE RISERVATA





► 17 maggio 2024



**Guido Greco**  
È l'ad di Fervi, il Gruppo ha dato vita al progetto dedicato ai dipendenti neo-genitori

EGM

Industria

Lettera all'Investitore

Trending stocks

# FERVI – FORTE ATTENZIONE ALLE ESIGENZE DEI CLIENTI CON UN'OFFERTA SEMPRE PIÙ AMPIA

20/05/2024 7:11

**“Consolidare e sviluppare i rapporti con i principali clienti/partners; razionalizzare la gestione dei canali di vendita e sviluppare ulteriori canali; intercettare potenziali opportunità di aggregazione e partnership”, sono le priorità strategiche illustrate da Guido Greco, AD di Fervi. Strategie orientate a una “crescita del Gruppo con tassi superiori a quella del mercato di riferimento/PIL attraverso il costante miglioramento ed integrazione della gamma di prodotto offerta nonché un’azione commerciale sempre attenta ad incontrare le esigenze dei clienti attuali e prospettici”. Un mercato di riferimento “maturo che si muove infatti tendenzialmente in maniera sincrona all’andamento del PIL e nel quale, di conseguenza ci aspettiamo una crescita costante ed in linea con quanto avvenuto storicamente”.**



*Fervi conferma le aspettative di ripresa sulla seconda parte del 2024, alla luce di "alcuni segnali positivi che lasciano ben sperare per un'inversione di trend che permetta di aumentare i volumi di vendita anche grazie alla spinta commerciale e alle attività a supporto dei nostri clienti che sono state pianificate e che si svilupperanno nel corso di tutto l'anno", come sottolinea l'AD Greco.*

*Il tutto dopo aver archiviato "un primo trimestre all'insegna di una sostanziale stabilità" con un fatturato intorno ai 15 milioni e con una generazione di cassa da attività operativa che continua ad essere significativa per circa 1,8 milioni.*

*Iniziative e numeri che fanno leva su un approccio strategico che vede, tra i propri pilastri, quello di "consolidare e sviluppare i rapporti con i principali clienti/partners; razionalizzare la gestione dei canali di vendita e sviluppare ulteriori canali; intercettare potenziali opportunità di aggregazione e partnership".*

*Strategie sostenute da investimenti "in persone e strumenti, tra cui la digitalizzazione, per aumentare la presenza sui territori di nostra competenza e mostrare le nostre competenze agli addetti ai lavori che oggi cercano sempre più la soluzione ai propri problemi attraverso i prodotti che proponiamo".*

## **Guido Greco, AD di Fervi, illustra le priorità strategiche**



*Guido Greco, AD di Fervi*

*"Consolidare e sviluppare i rapporti con i principali clienti/partners; razionalizzare la gestione dei canali di vendita e sviluppare ulteriori canali; intercettare potenziali opportunità di aggregazione e partnership".*

*Sono queste, afferma Guido Greco, AD di Fervi, "le priorità strategiche sulle quali restiamo orientati per crescere a tassi superiori rispetto al mercato di riferimento/PIL attraverso il costante miglioramento ed integrazione della gamma di prodotto offerta nonché un'azione commerciale sempre attenta ad incontrare le esigenze dei clienti attuali e prospettici".*

*Tutto ciò in un mercato di riferimento "maturo che si muove tendenzialmente in maniera sincrona all'andamento del PIL e nel quale, di conseguenza ci aspettiamo una crescita costante ed in linea con quanto avvenuto storicamente".*



## **“Consolidare e sviluppare i rapporti con i principali clienti/partners”**

“Dal punto di vista commerciale”, afferma Greco, “intendiamo consolidare e sviluppare i rapporti con i principali clienti/partners incrementando i volumi di vendita di tutti i marchi del Gruppo con attività di cross selling e di riorganizzazione logistica con l’obiettivo di offrire ai nostri clienti un’offerta sempre più ampia di prodotti con un livello di servizio in termini di disponibilità del materiale e tempestività delle consegne sempre migliore, il tutto accompagnato da un servizio post sales sul quale stiamo investendo ormai da anni”.

“Nel corso del 2024 è stato lanciato il nuovo Catalogo Generale Fervi e sono state pianificate numerose attività promozionali on line e off line. Un’attività che sta

portando risultati significativi è rappresentata dalle visite ai clienti ed agli utilizzatori finali effettuata dal nostro dimostratore con Van allestito ed attrezzato dei prodotti dei marchi di tutte le aziende del Gruppo, attività sulla quale intendiamo ampliare l’investimento per avere una copertura geografica più ampia”.



## **“Razionalizzare la gestione dei canali di vendita e sviluppare ulteriori canali”**

“Altro importante obiettivo”, riporta l’AD, “è la razionalizzazione della gestione dei canali di vendita; siamo presenti in modo massiccio nel mondo della rivendita tradizionale di utensileria e ferramenta, presso i grossisti e nella Grande Distribuzione Specializzata, oltre a gestire un importante canale di utilizzatori industriali delle controllate Rivit e Vogel”.



trovare il prodotto proprio dove il cliente si aspetta di trovarlo. I recenti investimenti nel portale MisterWorker e nel primo punto vendita fisico a marchio Mister Worker ci hanno permesso di portare avanti la strategia omnichannel aggiungendo l’e-commerce e la presenza fisica dei prodotti in un punto vendita multimarca: l’obiettivo è che il cliente possa acquistare i nostri prodotti nella modalità che preferisce senza essere vincolato da modelli di vendita tradizionali”.



## **“Intercettare potenziali opportunità di aggregazione e partnership”**

In ultimo, spiega Greco, “siamo sempre attivi nell’esplorazione del mercato per intercettare potenziali opportunità di aggregazione e partnership che permettano di portare avanti il secondo pilastro della nostra strategia oltre a quella organica, ossia la crescita per linee esterne in un mercato che negli ultimi anni sta manifestando una tendenza al consolidamento anche tramite M&A dato il numero notevole di players con dimensioni e offerte molto variegata sempre nell’ambito del mercato dell’MRO (maintenance, repair and operations)”.

## **I risultati dell’esercizio 2023**

Fervi ha archiviato l’esercizio 2023 con ricavi delle vendite consolidate pari a 56,4 milioni in calo dell’1,5% su base annua.

Una dinamica, spiega la società, derivata “principalmente da un rallentamento dei ritiri dei clienti industriali verificatosi nel quarto trimestre dell’esercizio i cui effetti principali si sono manifestati nel dicembre 2023. Si ricorda che nell’esercizio 2023, Rivit India (controllata al 99,9% da Rivit Srl) è stata consolidata integralmente, apportando circa 1,3 milioni di ricavi a livello consolidato”.

L’EBITDA si è attestato a 8,4 milioni e l’EBIT a 5,5 milioni, sostanzialmente in linea all’anno precedente. L’incidenza dell’EBITDA sul fatturato è stata pari al 14,8%, in aumento dello 0,3%.

L’EBITDA adjusted, escludendo i costi non ricorrenti, legati principalmente alle risoluzioni dei contratti con i precedenti direttori generali di Fervi e di Vogel, è migliorato di 0,2 milioni; l’incidenza dell’EBITDA Adjusted sul fatturato si è attestata al 15,3%, in aumento dello 0,6% rispetto al 2022.



Gli oneri finanziari sono calati del 32,2% a seguito della diminuzione degli interessi su mutui e delle commissioni sulla garanzia bancaria prestata al venditore di Rivit Srl dovute entrambe alla diminuzione del debito residuo.

Il minor carico fiscale, in termini di percentuale di imposte rispetto all'EBT (25,0% nel 2023 rispetto a 28,5% nel 2022) "è frutto, principalmente, dell'utile di

Vogel Germany, lo scorso anno in perdita, che non paga imposte nel 2023 avendo perdite pregresse da utilizzare a compensazione. Inoltre, si è esaurito per Fervi e Riflex, il beneficio fiscale connesso all'agevolazione Patent Box dell'anno 2020. La società continua invece a beneficiare della detrazione connessa all'agevolazione maturata nel 2023, in misura maggiore rispetto al precedente anno".

L'esercizio si è chiuso con un utile netto di 3,9 milioni (3,6 milioni nel 2022). Il risultato netto adjusted dell'ammortamento del Know How "affrancato oltre che dei costi non ricorrenti, legati principalmente alla risoluzione del contratto con il precedente direttore generale di Fervi", sarebbe risultato "pari a 5 milioni rispetto a 4,5 milioni dello scorso anno con un incremento dell'10,1% a parità delle componenti non ricorrenti di aggiustamento rilevate nel 2023".

Sul fronte patrimoniale, l'indebitamento finanziario netto si è fissato a 7,6 milioni, in miglioramento di 1,2 milioni circa rispetto al 30 settembre 2023 (8,8 milioni) e di 3,6 milioni rispetto al 31 dicembre 2022 (11,2 milioni).

La variazione positiva della PFN, spiega la società, "è dovuta principalmente ai seguenti fattori: il Gruppo ha generato un flusso derivante dall'attività operativa pari a 5,5 milioni; Investimenti in immobilizzazioni per 1,2 milioni di cui circa 500mila euro per l'acquisto del nuovo gestionale di Rivit; nel corso di maggio 2023 è stato corrisposto agli azionisti un dividendo pari a circa 1,02 milioni; con il primo consolidamento della Rivit India, la posizione finanziaria netta consolidata ha beneficiato di un miglioramento di circa 0,3 milioni".





## Le aspettative societarie sui prossimi mesi

“Dal punto di vista dello scenario globale ma con particolare riferimento a quello Europeo”, afferma il CEO, “ci aspettiamo una ripresa a partire dal secondo semestre del 2024 dopo il periodo difficile cominciato a partire da metà del 2023 con l’economia tedesca che ha sofferto particolarmente ma che sta mostrando i primi segnali di ripresa”.



“Detto ciò, dopo un primo trimestre all’insegna di una sostanziale stabilità”, evidenzia Greco, “stiamo vedendo alcuni

segnali positivi che lasciano ben sperare per un’inversione di trend che permetta di aumentare i volumi di vendita anche grazie alla spinta commerciale ed alle attività a supporto dei nostri clienti che sono state pianificate e che si svilupperanno nel corso di tutto l’anno”.

“Siamo riusciti a far fronte ad alcune criticità della supply chain dovuta alle tensioni internazionali che hanno portato ad evitare le rotte che passavano dal canale di Suez e quindi il livello delle scorte è adeguato all’auspicabile aumento dei volumi”.

## Lo scenario dei mercati di riferimento per i prossimi mesi

“Il nostro mercato di riferimento è un mercato maturo che si muove tendenzialmente in maniera sincrona all’andamento del PIL e di conseguenza ci aspettiamo una crescita costante ed in linea con quanto avvenuto storicamente”, riporta Greco.

“In questo contesto”, sottolinea, “l’obiettivo del Gruppo è quello di crescere con tassi superiori alla crescita del mercato di riferimento/PIL attraverso il costante miglioramento ed integrazione della gamma di prodotto offerta ed un’azione commerciale sempre attenta ad incontrare le esigenze dei clienti attuali e prospettici”.



“Per questo investiamo in persone e strumenti a supporto, la digitalizzazione è una di queste, per permetterci di aumentare la presenza sui territori di nostra competenza e mostrare le nostre competenze agli addetti ai lavori che oggi cercano sempre più la



## Le proiezioni degli analisti

Nello studio del 22 aprile scorso, KT&Partners stima, sul Gruppo Fervi, ricavi in aumento a 59,2 milioni nel 2024, e che dovrebbero proseguire la crescita fino a raggiungere 68,6 milioni nel 2027 (CAGR 2023-27E del +5%).

Una dinamica attesa ad amplificarsi a livello di gestione operativa con un EBITDA stimato a 9,1 milioni nell'esercizio corrente (marginalità in aumento al 15,4%) e 11,3 milioni (marginalità in ulteriore crescita al 16,5%) al termine del quadriennio (CAGR 2023-27E +8,3%) nonché con un EBIT rispettivamente a 6,3 e 9,3 milioni (CAGR 2023-27E +14,6%).

L'utile netto è previsto a 4,6 milioni nel 2024 e 6,8 milioni nel 2027 (CAGR 2023/27E +14,9%).

Dal lato patrimoniale, gli analisti di KT&Partners stimano un indebitamento finanziario netto in calo a 6,6 milioni nel 2024 e a 2,1 milioni nel 2025 per poi invertire segno con una cassa netta di 2,7 milioni nel 2026, in aumento a 7,9 milioni al termine del quadriennio.

OUTLOOK (€ mln)	2023	2024E	2025E	2026E	2027E	Cagr 2023/27E
Ricavi delle vendite	56,4	59,2	62,2	65,3	68,6	5,0%
<b>Ebitda</b>	<b>8,2</b>	<b>9,1</b>	<b>9,8</b>	<b>10,5</b>	<b>11,3</b>	<b>8,3%</b>
Ebitda margin	14,5%	15,4%	15,8%	16,1%	16,5%	-
<b>Ebit</b>	<b>5,4</b>	<b>6,3</b>	<b>6,9</b>	<b>8,7</b>	<b>9,3</b>	<b>14,6%</b>
Ebit margin	9,6%	10,7%	11,1%	13,3%	13,5%	-
<b>Utile netto</b>	<b>3,9</b>	<b>4,6</b>	<b>5,0</b>	<b>6,3</b>	<b>6,8</b>	<b>14,9%</b>
Indebitamento finanziario netto (cassa)	7,6	6,6	2,1	[2,7]	[7,9]	n.s.

Fonte: KT&Partners (Equity Research 22/04/2024)

###

RESTA SEMPRE AGGIORNATO SUL TUO TITOLO PREFERITO, APRI L'INSIGHT DEDICATO A  
**FERVI**

AZIENDE Fervi





## Utensili FERVI: affidabilità, compatibilità e praticità di utilizzo



FERVI, azienda di utensili e attrezzature per il settore MRO e fai-da-te, aggiunge all'ampio catalogo anche una nuova gamma di mandrini per torni. Concepiti per il fissaggio mediante flangia, i nuovi mandrini sono dotati di attacco Camlock a 3 o 4 griffe resistenti e in acciaio temprato, con corpo unico intercambiabile in ghisa sferoidale pesante che assicura un'ottima tolleranza di presa. Inoltre, la nuova linea prevede un pratico ingrassatore per lubrificare e, per una maggiore praticità di utilizzo, permette l'intercambiabilità tra articoli di pari misura e con lo stesso numero di griffe.

La scelta del mandrino da utilizzare varia in base al tipo di lavorazione da eseguire: il **mandrino a 3 griffe autocentrante** consente di bloccare e centrare pezzi circolari pieni, tubolari, poligonali con lati divisibili per 3 mediante griffe dritte o rovesce; il **mandrino a 4 griffe autocentrante** viene impiegato per il fissaggio di pezzi circolari pieni o tubolari, a sezione irregolare o poligonale con lati divisibili per 4 mediante griffe dritte o rovesce; il **mandrino a griffe indipendenti** fissa il pezzo con il suo asse fuori centro per eseguire particolari lavorazioni.

Nello specifico, la nuova linea è composta da diversi articoli, tutti dotati di guida singola. Le **linee M075A- e M076A-** sono compatibili con flange grezze FDx, prevedono una serie di griffe dritte, rovesce e tenere; per alcuni modelli della serie M075A- è prevista anche la copertura posteriore in metallo. Le **linee M079A- e M078A-** hanno griffe dritte e rovesce e l'attacco Camlock già integrato che le rende compatibili con tutti i torni a marchio FERVI valorizzando l'investimento e aumentando le funzionalità di un tornio acquistato in precedenza. Le **serie M449A- e M049A-**, anch'esse compatibili con flange grezze FDx, prevedono in dotazione una serie di griffe dritte e rovesce. Inoltre, come accessori opzionali, sono disponibili per tutta la linea anche le griffe tenere. Infine ci sono le **linee M005A- e P444A-**. La prima è dotata di morsetti reversibili (i teneri possono essere acquistati a parte) e copertura posteriore in plastica per la misura con diametro 200 mm, mentre la seconda è provvista di morsetti reversibili, 4 griffe indipendenti e chiave per griffe e viti di fissaggio in dotazione.



## FERVI presenta la nuova gamma di mandrini per torni: affidabilità, compatibilità e praticità di utilizzo



23/05/2024 FERVI amplia la propria proposta per il settore della tornitura con una nuova gamma di mandrini affidabile e compatibile con tutti i torni dell'azienda. L'attacco Camlock consente infatti il montaggio diretto su ogni modello di tornio marchiato FERVI.

FERVI, azienda di utensili e attrezzature per il settore MRO e fai-da-te, aggiunge all'ampio catalogo anche una nuova gamma di mandrini per torni. Concepiti per il fissaggio mediante flangia, i nuovi mandrini sono dotati di attacco Camlock a 3 o 4 griffe resistenti e in acciaio temprato, con corpo unico intercambiabile in ghisa sferoidale pesante che assicura un'ottima tolleranza di presa. Inoltre, la nuova linea prevede un pratico ingrassatore per lubrificare e, per una maggiore praticità di utilizzo, permette l'intercambiabilità tra articoli di pari misura e con lo stesso numero di griffe.

La scelta del mandrino da utilizzare varia in base al tipo di lavorazione da eseguire: il **mandrino a 3 griffe autocentrante** consente di bloccare e centrare pezzi circolari pieni, tubolari, poligonali con lati divisibili per 3 mediante griffe dritte o rovesce; il **mandrino a 4 griffe autocentrante** viene impiegato per il fissaggio di pezzi circolari pieni o tubolari, a sezione irregolare o poligonale con lati divisibili per 4 mediante griffe dritte o rovesce; il **mandrino a griffe indipendenti** fissa il pezzo con il suo asse fuori centro per eseguire particolari lavorazioni.

Nello specifico, la nuova linea è composta da diversi articoli, tutti dotati di guida singola. Le **linee M075A- e M076A-** sono compatibili con flange grezze FDx, prevedono una serie di griffe dritte, rovesce e tenere; per alcuni modelli della serie M075A- è prevista anche la copertura posteriore in metallo. Le **linee M079A- e M078A-** hanno griffe dritte e rovesce e l'attacco Camlock già integrato che le rende compatibili con tutti i torni a marchio FERVI valorizzando l'investimento e aumentando le funzionalità di un tornio acquistato in precedenza. Le **serie M449A- e M049A-**, anch'esse compatibili con flange grezze FDx, prevedono in dotazione una serie di griffe dritte e rovesce. Inoltre, come accessori opzionali, sono disponibili per tutta la linea anche le griffe tenere. Infine ci sono le **linee M005A- e P444A-**. La prima è dotata di morsetti reversibili (i teneri possono essere acquistati a parte) e copertura posteriore in plastica per la misura con diametro 200 mm, mentre la seconda è provvista di morsetti reversibili, 4 griffe indipendenti e chiave per griffe e viti di fissaggio in dotazione.

Maggiori informazioni sui mandrini e sui torni sono disponibili su [www.fervi.com](http://www.fervi.com)





## Fervi Group avvia il programma di wellbeing aziendale "Benessere organizzativo"



L'obiettivo è quello di aumentare il benessere dei dipendenti, creando un atmosfera organizzativa più stimolante e inclusiva. Lo strumento: il programma di wellbeing aziendale denominato "**Benessere organizzativo**". È così che **Fervi Group** punta a rispondere alle esigenze dei suoi lavoratori, favorendo contestualmente la scelta genitoriale con iniziative come un bonus di 2.000 euro per chi ha aver i neogenitori. A questo si aggiungono possibilità di avere orari di lavoro flessibili e house working, in modo da legare al meglio esigenze professionali e familiari.

Il programma prevede incentivi per i neo papà (bonus di 10 giorni aggiuntivi di congedo parentale retribuito), in modo da promuovere la parità di genere, o per chi ha appena conseguito di titolo di studio (da 500 euro per il diploma di Scuola media superiore ai 1.000 euro per la Laurea),

**Guido Greco, Amministratore Delegato Fervi Group** (nella foto), ha commentato: *"Noi di Fervi Group mettiamo i dipendenti al centro della governance aziendale. In un contesto economico e sociale che sta profondamente cambiando, diventa sempre più importante per le imprese riuscire a valorizzare le proprie risorse umane, attraverso politiche tese a incrementare il loro benessere e l'equilibrio lavoro-famiglia. Con il nostro programma "Benessere organizzativo" puntiamo a migliorare la soddisfazione, la serenità e le performance dei nostri collaboratori, ma anche l'employer branding, essenziale per attrarre e trattenere i migliori talenti"*.



## Anche Fervi a supporto della natalità. Bonus di 2.000 euro a bebè

Dopo i big come Barilla, Chiesi e a2a, ora è l'azienda modenese degli utensili e delle attrezzature meccaniche (56,4 mln di ricavi nel '23) ad introdurre un riconoscimento di 2.000 euro ai neogenitori, oltre alla possibilità di house working e orari flessibili. Prolungato di 10 giorni il congedo parentale e previsti bonus di 500 o 1.000 euro per i dipendenti che conseguiranno il diploma di scuola superiore o la laurea







## Welfare aziendale. Fervi lancia il programma “Benessere organizzativo”

[confindustriaemilia.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/104984](http://confindustriaemilia.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/104984)

23/05/2024



Guido Greco, Amministratore Delegato Fervi Group

“Benessere organizzativo”, il programma di wellbeing aziendale introdotto da **Fervi Group**; obiettivo del nuovo piano di welfare: incrementare il benessere dei propri dipendenti e creare un clima organizzativo ancora più stimolante, inclusivo e rispettoso delle esigenze dei lavoratori.

Il programma del gruppo modenese affronta alcuni temi fondamentali per rispondere alle nuove esigenze e stili di vita. In particolare, punta a favorire e accompagnare la scelta genitoriale con azioni concrete che comprendono, oltre a un riconoscimento di 2.000 euro per i neogenitori, anche la possibilità di house working e orari di lavoro flessibili per bilanciare al meglio le esigenze professionali con quelle di vita familiare.



Incentivi anche per i neopapà che avranno a disposizione un bonus di 10 giorni aggiuntivi di congedo parentale retribuito, per dedicarsi attivamente alla cura dei propri figli, senza preoccupazioni finanziarie. L'iniziativa punta a promuovere la parità di genere e a migliorare la soddisfazione e l'impegno dei dipendenti diventati neogenitori.

Le politiche di benessere aziendale **Fervi Group** comprendono anche incentivi finanziari per il conseguimento di titolo di studio, in linea con obiettivi 4 e 10 dell'Agenda ONU 2030. Questi bonus, che vanno da 500 euro per il diploma di Scuola media superiore ai 1.000 euro per la Laurea, sono riservati ai dipendenti che decidono di perfezionare la propria formazione, conseguendo nuove qualifiche professionali o accademiche.

“Noi di **Fervi Group** mettiamo i dipendenti al centro della governance aziendale. In un contesto economico e sociale che sta profondamente cambiando, diventa sempre più importante per le imprese riuscire a valorizzare le proprie risorse umane, attraverso politiche tese a incrementare il loro benessere e l'equilibrio lavoro-famiglia. Con il nostro programma “Benessere organizzativo” puntiamo a migliorare la soddisfazione, la serenità e le performance dei nostri collaboratori, ma anche l'employer branding, essenziale per attrarre e trattenere i migliori talenti”, commenta **Guido Greco**, Amministratore Delegato **Fervi Group**.

Argomenti

[ImpreseSostenibilità](#)





## Welfare aziendale: FERVI Group lancia il programma “Benessere organizzativo”. Previsto anche un bonus di 2.000 € a sostegno della genitorialità

[politicamentecorretto.com/2024/05/23/welfare-aziendale-fervi-group-lancia-il-programma-benessere-organizzativo-previsto-anche-un-bonus-di-2-000-e-a-sostegno-della-genitorialita](http://politicamentecorretto.com/2024/05/23/welfare-aziendale-fervi-group-lancia-il-programma-benessere-organizzativo-previsto-anche-un-bonus-di-2-000-e-a-sostegno-della-genitorialita)



Welfare aziendale: FERVI Group lancia il programma “Benessere organizzativo”. Previsto anche un bonus di 2.000 € a sostegno della genitorialità

Vignola (MO), 23 maggio 2024 – Incrementare il benessere dei propri dipendenti e creare un clima organizzativo ancora più stimolante, inclusivo e rispettoso delle esigenze dei lavoratori. È questo l’obiettivo di “Benessere organizzativo”, il programma di wellbeing aziendale appena introdotto da FERVI Group.

Il programma del gruppo modenese affronta alcuni temi fondamentali per rispondere alle nuove esigenze e stili di vita. In particolare, punta a favorire e accompagnare la scelta genitoriale con azioni concrete che comprendono, oltre a un riconoscimento di 2.000 euro per i neogenitori, anche la possibilità di house working e orari di lavoro flessibili per bilanciare al meglio le esigenze professionali con quelle di vita familiare.

Incentivi anche per i neo papà che avranno a disposizione un bonus di 10 giorni aggiuntivi di congedo parentale retribuito, per dedicarsi attivamente alla cura dei propri figli, senza preoccupazioni finanziarie. L’iniziativa punta a promuovere la parità di genere e a migliorare la soddisfazione e l’impegno dei dipendenti diventati neogenitori.

Le politiche di benessere aziendale FERVI Group comprendono anche incentivi finanziari per il conseguimento di titolo di studio, in linea con obiettivi 4 e 10 dell’Agenda ONU 2030. Questi bonus, che vanno da 500 euro per il diploma di Scuola media superiore ai 1.000 euro per la Laurea, sono riservati ai dipendenti che decidono di perfezionare la propria formazione, conseguendo nuove qualifiche professionali o accademiche

“Noi di FERVI Group mettiamo i dipendenti al centro della governance aziendale. In un contesto economico e sociale che sta profondamente cambiando, diventa sempre più importante per le



imprese riuscire a valorizzare le proprie risorse umane, attraverso politiche tese a incrementare il loro benessere e l'equilibrio lavoro-famiglia. Con il nostro programma "Benessere organizzativo" puntiamo a migliorare la soddisfazione, la serenità e le performance dei nostri collaboratori, ma anche l'employer branding, essenziale per attrarre e trattenere i migliori talenti", commenta Guido Greco, Amministratore Delegato FERVI Group.

Guido Greco, AD FERVI Group

FERVI GROUP. Il Gruppo è composto da Fervi e dalle sue controllate Rivit S.r.l., Ri-flex Abrasives S.r.l., Vogel Germany GmbH & CO KG e Sitges SL. Il Gruppo è attivo nel settore della fornitura di attrezzature professionali principalmente per l'officina meccanica, l'officina auto, la falegnameria, il cantiere, l'industria 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.

---





## IFERR Online - News - Fervi Group lancia il programma "Benessere organizzativo"



24/05/2024 Fervi Group lancia il programma "Benessere organizzativo"

Incrementare il benessere dei propri dipendenti e creare un clima organizzativo ancora più stimolante, inclusivo e rispettoso delle esigenze dei lavoratori. È questo l'obiettivo di "Benessere organizzativo", il programma di *wellbeing* aziendale appena introdotto da **FERVI Group** che affronta alcuni temi fondamentali per rispondere alle nuove esigenze e stili di vita. In particolare, punta a **favorire e accompagnare la scelta genitoriale** con azioni concrete che comprendono, oltre a un **riconoscimento di 2.000 euro per i neogenitori**, anche la **possibilità di house working e orari di lavoro flessibili** per bilanciare al meglio le esigenze professionali con quelle di vita familiare.

Incentivi anche per i **neo papà** che avranno a disposizione un **bonus di 10 giorni aggiuntivi di congedo parentale retribuito**, per dedicarsi attivamente alla cura dei propri figli, senza preoccupazioni finanziarie. L'iniziativa punta a promuovere la parità di genere e a migliorare la soddisfazione e l'impegno dei dipendenti diventati neogenitori.

Le politiche di benessere aziendale del gruppo modenese comprendono anche **incentivi finanziari per il conseguimento di titolo di studio**, in linea con obiettivi 4 e 10 dell'Agenda ONU 2030. Questi bonus, che vanno da 500 euro per il diploma di Scuola media superiore ai 1.000 euro per la Laurea, sono riservati ai dipendenti che decidono di perfezionare la propria formazione, conseguendo nuove qualifiche professionali o accademiche.

*"Noi di Fervi Group mettiamo i dipendenti al centro della governance aziendale. In un contesto economico e sociale che sta profondamente cambiando, diventa sempre più importante per le imprese riuscire a valorizzare le proprie risorse umane, attraverso politiche tese a incrementare il loro benessere e l'equilibrio lavoro-famiglia. Con il nostro programma "Benessere organizzativo" puntiamo a migliorare la soddisfazione, la serenità e le performance dei nostri collaboratori, ma anche l'employer branding, essenziale per attrarre e trattenere i migliori talenti"*, commenta **Guido Greco**, **Amministratore Delegato FERI Group**.



## FERVI GROUP LANCIA IL PROGRAMMA “BENESSERE ORGANIZZATIVO”

[iferr.com/fervi-group-lancia-il-programma-benessere-organizzativo](http://iferr.com/fervi-group-lancia-il-programma-benessere-organizzativo)



Incrementare il benessere dei propri dipendenti e creare un clima organizzativo ancora più stimolante, inclusivo e rispettoso delle esigenze dei lavoratori. È questo l'obiettivo di **“Benessere organizzativo”**, il programma di *wellbeing aziendale* appena introdotto da **FERVI Group** che affronta alcuni temi fondamentali per rispondere alle nuove esigenze e stili di vita. In particolare, punta a **favorire e accompagnare la scelta genitoriale** con azioni concrete che comprendono, oltre a un **riconoscimento di 2.000 euro per i neogenitori**, anche la **possibilità di house working e orari di lavoro flessibili** per bilanciare al meglio le esigenze professionali con quelle di vita familiare.

Incentivi anche per i **neo papà** che avranno a disposizione un **bonus di 10 giorni aggiuntivi di congedo parentale retribuito**, per dedicarsi attivamente alla cura dei propri figli, senza preoccupazioni finanziarie. L'iniziativa punta a promuovere la parità di genere e a migliorare la soddisfazione e l'impegno dei dipendenti diventati neogenitori.

Le politiche di benessere aziendale del gruppo modenese comprendono anche **incentivi finanziari per il conseguimento di titolo di studio**, in linea con obiettivi 4 e 10 dell'Agenda ONU 2030. Questi bonus, che vanno da 500 euro per il diploma di Scuola media superiore ai 1.000 euro per la Laurea, sono riservati ai dipendenti che decidono di perfezionare la propria formazione, conseguendo nuove qualifiche professionali o accademiche.

*“Noi di Fervi Group mettiamo i dipendenti al centro della governance aziendale. In un contesto economico e sociale che sta profondamente cambiando, diventa sempre più importante per le imprese riuscire a valorizzare le proprie risorse umane, attraverso politiche tese a incrementare il loro benessere e l'equilibrio lavoro-famiglia. Con il nostro programma “Benessere organizzativo” puntiamo a migliorare la soddisfazione, la serenità e le performance dei nostri collaboratori, ma anche l'employer branding, essenziale per attrarre e trattenere i migliori talenti”*, commenta **Guido Greco, Amministratore Delegato FERVI Group**.





## Welfare aziendale: FERVI Group lancia il programma “Benessere organizzativo”.

[ferramenta2000.net/5922\\_welfare-aziendale-fervi-group-lancia-il-programma-benessere-organizzativo](https://www.ferramenta2000.net/5922_welfare-aziendale-fervi-group-lancia-il-programma-benessere-organizzativo)



24/05/2024

### Previsto anche un bonus di 2.000 € a sostegno della genitorialità

Incrementare il benessere dei propri dipendenti e creare un clima organizzativo ancora più stimolante, inclusivo e rispettoso delle esigenze dei lavoratori. È questo l'obiettivo di “Benessere organizzativo”, il programma di *wellbeing* aziendale appena introdotto da FERVI Group.

Il programma del gruppo modenese affronta alcuni temi fondamentali per rispondere alle nuove esigenze e stili di vita. In particolare, punta a favorire e accompagnare la scelta genitoriale con azioni concrete che comprendono, oltre a un riconoscimento di 2.000 euro per i neogenitori, anche la possibilità di *house working* e orari di lavoro flessibili per bilanciare al meglio le esigenze professionali con quelle di vita familiare.

Incentivi anche per i neo papà che avranno a disposizione un bonus di 10 giorni aggiuntivi di congedo parentale retribuito, per dedicarsi attivamente alla cura dei propri figli, senza preoccupazioni finanziarie. L'iniziativa punta a promuovere la parità di genere e a migliorare la soddisfazione e l'impegno dei dipendenti diventati neogenitori.



Le politiche di benessere aziendale FERVI Group comprendono anche incentivi finanziari per il conseguimento di titolo di studio, in linea con obiettivi 4 e 10 dell'Agenda ONU 2030. Questi bonus, che vanno da 500 euro per il diploma di Scuola media superiore ai 1.000 euro per la Laurea, sono riservati ai dipendenti che decidono di perfezionare la propria formazione, conseguendo nuove qualifiche professionali o accademiche

*“Noi di FERVI Group mettiamo i dipendenti al centro della governance aziendale. In un contesto economico e sociale che sta profondamente cambiando, diventa sempre più importante per le imprese riuscire a valorizzare le proprie risorse umane, attraverso politiche tese a incrementare il loro benessere e l'equilibrio lavoro-famiglia. Con il nostro programma “Benessere organizzativo” puntiamo a migliorare la soddisfazione, la serenità e le performance dei nostri collaboratori, ma anche l'employer branding, essenziale per attrarre e trattenere i migliori talenti”, commenta **Guido Greco**, Amministratore Delegato FERVI Group.*





## Nuova gamma di mandrini per torni FERVI

[bricoportale.it/fai-da-te/tecniche/tornitura/nuova-gamma-di-mandrini-per-torni-fervi](http://bricoportale.it/fai-da-te/tecniche/tornitura/nuova-gamma-di-mandrini-per-torni-fervi)

24 maggio 2024



Concepiti per il fissaggio mediante flangia, i nuovi mandrini per torni di FERVI sono compatibili con tutti i torni dell'azienda. Sono dotati di attacco Camlock a 3 o 4 griffe resistenti e in acciaio temprato, con corpo unico intercambiabile in ghisa sferoidale pesante che assicura un'ottima tolleranza di presa. Inoltre, la nuova linea prevede un pratico ingrassatore per lubrificare e, per una maggiore praticità di utilizzo, permette l'intercambiabilità tra articoli di pari misura e con lo stesso numero di griffe.

La scelta del mandrino da utilizzare varia in base al tipo di lavorazione da eseguire: il mandrino a 3 griffe autocentrante consente di bloccare e centrare pezzi circolari pieni, tubolari, poligonali con lati divisibili per 3 mediante griffe dritte o rovesce; il mandrino a 4 griffe autocentrante viene impiegato per il fissaggio di pezzi circolari pieni o tubolari, a sezione irregolare o poligonale con lati divisibili per 4 mediante griffe dritte o rovesce; il mandrino a griffe indipendenti fissa il pezzo con il suo asse fuori centro per eseguire particolari lavorazioni.

Nello specifico, la nuova linea è composta da diversi articoli, tutti dotati di guida singola. Le linee M075A e M076A sono compatibili con flange grezze FDx, prevedono una serie di griffe dritte, rovesce e tenere; per alcuni modelli della serie M075A è prevista anche la copertura posteriore in metallo. Le linee M079A e M078A hanno griffe dritte e rovesce e l'attacco Camlock già integrato che le rende compatibili con tutti i torni a marchio FERVI valorizzando l'investimento e aumentando le funzionalità di un tornio acquistato in precedenza. Le serie M449A e M049A, anch'esse compatibili con flange grezze FDx, prevedono in dotazione una serie di griffe dritte e rovesce. Inoltre, come accessori opzionali, sono disponibili per tutta la linea anche le griffe tenere.



Infine ci sono le linee M005A e P444A. La prima è dotata di morsetti reversibili (quelli teneri possono essere acquistati a parte) e copertura posteriore in plastica per la misura con diametro 200 mm, mentre la seconda è provvista di morsetti reversibili, 4 griffe indipendenti e chiave per griffe e viti di fissaggio in dotazione.



## FERVI: nuova gamma di pratici e affidabili mandrini per torni

[tecnelab.it/news/tecnologie/fervi-nuova-gamma-di-pratici-e-affidabili-mandrini-per-torni](https://tecnelab.it/news/tecnologie/fervi-nuova-gamma-di-pratici-e-affidabili-mandrini-per-torni)



*FERVI propone una nuova gamma di mandrini per torni, concepiti per il fissaggio mediante flangia e dotati di attacco Camlock a 3 o 4 griffe resistenti e in acciaio temprato.*

**FERVI**, azienda di utensili e attrezzature per il settore MRO e fai-da-te, ha aggiunto al suo ampio catalogo anche una nuova gamma di **mandrini per torni**. Concepiti per il fissaggio mediante flangia, i nuovi mandrini sono dotati di attacco Camlock a 3 o 4 griffe resistenti e in acciaio temprato, con corpo unico intercambiabile in ghisa sferoidale pesante, che assicura un'ottima tolleranza di presa.

Inoltre, la nuova linea prevede un pratico ingrassatore per lubrificare e, per una maggiore praticità di utilizzo, permette l'intercambiabilità tra articoli di pari misura e con lo stesso numero di griffe.

La scelta del mandrino da utilizzare varia in base al tipo di lavorazione da eseguire: il **mandrino a 3 griffe autocentrante** consente di bloccare e centrare pezzi circolari pieni, tubolari, poligonali con lati divisibili per 3, mediante griffe dritte o rovesce; il **mandrino a 4 griffe autocentrante** viene impiegato per il fissaggio di pezzi circolari pieni o tubolari, a sezione irregolare o poligonale con lati divisibili per 4, mediante griffe dritte o rovesce; il **mandrino a griffe indipendenti** fissa il pezzo con il suo asse fuori centro, per eseguire particolari lavorazioni.

Nello specifico, la nuova linea è composta da diversi articoli, tutti dotati di guida singola. Le **linee M075A-** e **M076A-** sono compatibili con flange grezze FDx, prevedono una serie di griffe dritte, rovesce e tenere; per alcuni modelli della serie M075A- è prevista anche la copertura posteriore in metallo.

Le **linee M079A-** e **M078A-** hanno griffe dritte e rovesce e l'attacco Camlock già integrato, che le rende compatibili con tutti i torni a marchio FERVI, valorizzando l'investimento e aumentando le funzionalità di un tornio acquistato in precedenza.





Le serie **M449A-** e **M049A-**, anch'esse compatibili con flange grezze FDx, prevedono in dotazione una serie di griffe dritte e rovesce. Inoltre, come accessori opzionali, sono disponibili per tutta la linea anche le griffe tenere.

Infine, ci sono le linee **M005A-** e **P444A-**. La prima è dotata di morsetti reversibili (i teneri possono essere acquistati a parte) e copertura posteriore in plastica per la misura con diametro 200 mm, mentre la seconda è provvista di morsetti reversibili, 4 griffe indipendenti e chiave per griffe e viti di fissaggio in dotazione.



*I mandrini per torni della linea M076A- sono compatibili con flange grezze FDx e prevedono una serie di griffe dritte, rovesce e tenere.*



## Il welfare aziendale di Fervi Group



Incrementare il benessere dei propri dipendenti e creare un clima organizzativo ancora più stimolante, inclusivo e rispettoso delle esigenze dei lavoratori. È questo l'obiettivo di "Benessere organizzativo", il programma di wellbeing aziendale appena introdotto da Fervi Group.

In anni in cui molti parlano di **famiglia** e di come dare la possibilità ai giovani di crearne una, ma al contempo si parla moltissimo anche di **intelligenza artificiale** e del suo sviluppo che, con ogni probabilità, inciderà in maniera significativa sui tassi di occupazione, è importante ciò che le aziende stanno attivamente facendo per affrontare queste importanti problematiche. È il caso del Gruppo Fervi.

"Noi di Fervi Group mettiamo i dipendenti al centro della governance aziendale – spiega **Guido Greco, amministratore delegato Fervi Group** -. In un contesto economico e sociale che sta profondamente cambiando, diventa sempre più importante per le imprese riuscire a valorizzare le proprie risorse umane, attraverso politiche tese a incrementare il loro benessere e l'equilibrio lavoro-famiglia".

"Con il nostro programma "Benessere organizzativo" – sottolinea **Guido Greco** – puntiamo a migliorare la soddisfazione, la serenità e le performance dei nostri collaboratori, ma anche l'employer branding, essenziale per attrarre e trattenere i migliori talenti".

Parità di genere e famiglia

Il programma del gruppo modenese affronta alcuni temi fondamentali per rispondere alle nuove esigenze e stili di vita. In particolare, punta a favorire e accompagnare la scelta genitoriale con azioni concrete che comprendono, oltre a un riconoscimento di **2.000 euro per i neogenitori**, anche la possibilità di **house working** e **orari di lavoro flessibili** per bilanciare al meglio le esigenze professionali con quelle di vita familiare

Incentivi anche per i **neo papà che avranno a disposizione un bonus di 10 giorni aggiuntivi** di congedo parentale retribuito, per dedicarsi attivamente alla cura dei propri figli, senza preoccupazioni finanziarie. L'iniziativa punta a promuovere la parità di genere e a migliorare la soddisfazione e l'impegno dei dipendenti diventati neogenitori. Scuola e formazione

Le politiche di benessere aziendale Fervi Group comprendono anche **incentivi finanziari per il conseguimento di titolo di studio**, in linea con obiettivi 4 e 10 dell'Agenda ONU 2030. Questi bonus, che vanno da 500 euro per il diploma di Scuola media superiore ai 1.000 euro per la Laurea, sono riservati ai dipendenti che decidono di



perfezionare la propria formazione, conseguendo nuove qualifiche professionali o accademiche

© **SAGA s.r.l.**

Ogni diritto sui contenuti è riservato ai sensi della normativa vigente. I contenuti di diyandgarden.com non possono, neppure in parte, essere copiati, riprodotti, trasferiti, caricati, pubblicati o distribuiti in qualsiasi modo senza il preventivo consenso scritto della società SAGA srl.