

# **RASSEGNA STAMPA**



# Indice

Disec presenta la gamma di serrature per furgoni Ferramenta 2000 Hardware Magazine - 01/07/2022	4
La gamma ueicolata nel mercato automotive Ferramenta 2000 Hardware Magazine - 01/07/2022	12
Gds: le attività di comunicazione marketing e formazione Ferramenta 2000 Hardware Magazine - 01/07/2022	15
U N MERCATO IN GRANDE TRASFORMAZIONE È RICCO DI OPPORTUNITÀ Ferramenta 2000 Hardware Magazine - 01/07/2022	18
FERVI GROUP PORTA IN ITALIA VOGEL GERMANY Ferramenta 2000 Hardware Magazine - 01/07/2022	21
Calibri Elettronici Digitali Costruire Stampi - 01/07/2022	23
Quel bullone che non tiene più Far da sé - 01/07/2022	24
VETRINA FAR DA SE Far da sé - 01/07/2022	26
Fervi - Ricavi record a 29,3 milioni (+73,4% a/a) nel 1H22 ilcittadinoonline.it - 28/07/2022	27
Ricavi da record per il Gruppo Fervi ilrestodelcarlino.it - 28/07/2022	28
Gruppo Fervi, forte crescita dei ricavi del primo semestre 2022 Il presidente Tunioli: "Il miglior risultato nella storia della società" ilrestodelcarlino.it - 28/07/2022	29
Fervi: 10mila clienti e il record di fatturato Il Resto Del Carlino Macerata - Macerata - 28/07/2022	30
Ricavi da record per il Gruppo Fervi Il Resto Del Carlino - 28/07/2022	31
Gruppo Fervi, forte crescita dei ricavi del primo semestre 2022 Il presidente Tunioli: «Il miglior risultato nella storia della società» Il Resto Del Carlino Modena - Modena - 28/07/2022	32
Ricavi da record per il Gruppo Fervi Il Resto Del Carlino Bologna - Bologna - 28/07/2022	33
Fervi S.p.A.: 26/07/2022 - Preconsuntivo ricavi consolidati al 30 giugno 2022 moneycontroller.it - 26/07/2022	34
Fervi : introiti semestre balzano a 29 mln (+73%) finanza-24h.com - 26/07/2022	36
FERVI: forte crescita dei ricavi consolidati del primo semestre 2022 +73,4% italia-informa.com - 26/07/2022	37
VOGEL Germany sbarca in Italia con FERVI Group www.ferrutensil.com - 25/07/2022	38

VOGEL GERMANY SBARCA IN ITALIA CON FERVI GROUP Facebook.com (IT) - 15/07/2022	39
VOGEL GERMANY SBARCA IN ITALIA CON FERVI GROUP Twitter.com - 15/07/2022	40
VOGEL Germany sbarca in Italia con FERVI Group comunicati.eu - 15/07/2022	41
Fervi Group porta i prodotti di Vogel Germany in Italia emiliapost.it - 12/07/2022	43
VOGEL Germany sbarca in Italia con FERVI Group Comunicati-stampa.net - 15/07/2022	44
Vogel Germany sbarca in Italia con Fervi Group udite-udite.it - 12/07/2022	46
VOGEL Germany sbarca in Italia con FERVI Group ilgiornaledelmeccanico.it - 12/07/2022	48
Fervi Group porta in Italia Vogel Germany ferramenta2000.net - 12/07/2022	50
Fervi - KT&Partners avvia copertura con tp a 24,2 euro, potenziale upside del 59% ilcittadinoonline.it - 15/07/2022	51
VOGEL Germany sbarca in Italia con FERVI Group informazione.it - 14/07/2022	53
IFERR Online - News - Vogel Germany sbarca in Italia con Fervi Group iferronline.com - 14/07/2022	55
Vogel Germany sbarca in Italia con Fervi Group ilprogettistaindustriale.it - 14/07/2022	61
VOGEL Germany sbarca in Italia con FERVI Group iocarrozziere.it - 12/07/2022	63
icona produzione VOGEL Germany entra nel catalogo FERVI diyandgarden.com - 14/07/2022	65
Vogel entra sul mercato italiano grazie al Gruppo Fervi confindustriaemilia.it/home - 14/07/2022	66
Fervi lancia sul mercato italiano i prodotti della tedesca Vogel Gazzetta Di Modena - 14/07/2022	68

## LA SCHEDA

# Disec presenta la gamma di serrature per furgoni

**Proteggere adeguatamente il proprio furgone dal rischio di furti per un artigiano è essenziale, visto che di solito lo usa per trasportare l'attrezzatura che gli è indispensabile per svolgere la propria attività. La soluzione proposta dall'azienda di Susegana abbina agli elevati livelli di protezione anche la semplicità d'utilizzo**

L'aumento dell'offerta di prodotti "consumer" e la pandemia hanno portato ad un notevole sviluppo nel mondo del "delivery".

La quantità di merce che si sposta su gomma è salita verticalmente e con questa, tutti i problemi di sicurezza dovuti a furti del materiale trasportato.

In quest'ottica la nostra azienda ha deciso di investire in un campo che permetta di **collegare la sicurezza alla praticità di utilizzo**, creando una **gamma di serrature per Furgoni** che possano montare con facilità i cilindri che gli specialisti già usano.

Perché usare due chiavi per aprire il lucchetto del motorino e la porta del garage dove il motorino è custodito? o il furgone o altro? Abbiamo perciò prodotto le **serrature RIF35, 31, 40** eccetera pronte ad accogliere i vari cilindri con profili protetti, personalizzati e di alta sicurezza. Insomma, quelle che le ferra-

menta professionali già consigliano ai propri clienti per mettere in sicurezza le proprie case.

I furgoni degli artigiani trasportano molto spesso macchinari ed utensili che non solo hanno valori importanti, ma permettono all'artigiano stesso di lavorare. Il furto di tale attrezzatura non rappresenta solo una perdita economica diretta, ma per estensione l'impossibilità dell'artigiano di lavorare. Proteggere il proprio furgone con una serratura

ed un cilindro ad alte performance diventa una scelta di buon senso.

A chi si può dunque rivolgere l'utente per risolvere i suoi problemi di sicurezza?

Ai canali che già ben conosce e che potranno fornirgli prodotti di qualità, professionalità e consigli pratici grazie all'esperienza maturata dagli operatori nei furti domestici.



MG610



M630CY



MG850



RIF035



RIF70



MAGNETIC KEY



CILINDRO PROFILO EUROPEO 30/10



**DiSec**  
DEFENDS THE FUTURE



### Per informazioni:

[www.disec.it](http://www.disec.it)  
<https://vimeo.com/disectv>  
<https://www.youtube.com/user/DiSecTV>  
<https://www.instagram.com/disecsr/>  
<https://www.facebook.com/disecmadeinitaly/>  
<https://it.linkedin.com/company/disec-srl>

Ferramenta

## SPECIALE Automotive

sopra dichiarato **Ermanno Lucci** di **Fervi Group** riconosce: "nell'aumento dei costi delle utility un punto di criticità. Contestualmente la carenza di nuovi veicoli ha allungato il tempo di vita medio del parco circolante, richiedendo di conseguenza più manutenzione".

"L'emergenza sanitaria a cui ormai stiamo assistendo da più di due lunghi anni, l'incremento delle materie prime, dei costi di produzione e logistici, la scarsa disponibilità delle materie prime e dunque delle componentistiche hanno sicuramente messo a dura prova tutti i settori industriali ed in particolare quello dell'automotive", riconosce **Marco De Lucia** di **Beta Utensili** sottolineando che "uno dei pilastri fondamentali della nostra strategia in grado, almeno in parte, di contrastare le difficoltà esterne e cogliere invece il massimo dalle opportunità che si presentano è sicuramente quello di essere pronti a sup-

"Stiamo cominciando a promuovere anche il catalogo Vogel Germany dedicato agli strumenti di misura e siamo pronti a presidiare un mercato in cui la qualità del prodotto è fattore critico di successo."

**Ermanno Lucci, Direttore Marketing di Fervi Group**

portare la filiera con un servizio tempestivo". **Alfredo Casartelli** di **Mundial** riferisce che "per superare le criticità del mercato proponiamo un prodotto di qualità professionale ma con un prezzo contenuto". **Arnaldo Agnolon** di **ams Osram** conferma che il mutamento in

atto nella composizione del parco auto circolanti sta ridisegnando gli equilibri tra i diversi comparti di questo mercato. "Guardando al mercato del nuovo, dove la maggioranza delle nuove auto immatricolate sono "con la spina" (elettriche/hybrid plug-in)" afferma infatti Agnolon, "interpretiamo come opportunità la richiesta che ci sarà di cavi per la ricarica domestica o pubblica. Osram è già presente in questo segmento con i prodotti dedicati a tali auto. Al contrario, interpretiamo come una criticità il fatto che svariati veicoli nuovi escono dalla fabbrica con fari full LED. Questi fari non hanno una lampadina da cambiare, ma è necessario sostituire l'intero faretto e quindi nel lungo periodo i volumi delle lampadine si potrebbero ridurre". In quadro sostanzialmente positivo, le aspettative di **Marta Berton** di **Fra-Ber** sono particolarmente buone per quanto riguarda il Detailing. E questo anche

grazie ad alcune scelte strategiche dell'azienda che dovrebbero rivelarsi premianti. "Non abbiamo riscontrato particolari criticità, la nostra azienda è fortemente affermata sia presso i professionisti, sia presso i normali consumers, ma è sicuramente dal settore dei "detailing" che ci aspettiamo la crescita percentualmente più forte. È un mondo ancora per molti versi sconosciuto ai più, in fortissima crescita e rappresenta sicuramente un'ottima opportunità ancora tutta da cavalcare. Un settore, quello del detailing, dove", riferisce la Berton, "con il nostro marchio Innovacar ci siamo posizionati al livello più alto della qualità, mentre attraverso la realizzazione e la programmazione dei corsi, dei quali accennavo precedentemente, abbiamo a formare una nuova categoria di professionisti altamente specializzata che ci sta dando, e non potrà che continuare a darci, grandi



**ams Osram** - TyreInflate 2000 è un compressore d'aria ricaricabile con display digitale retroilluminato che visualizza i valori di pressione in BAR, kPA e PSI. Avendo una memoria interna consente di programmare e memorizzare fino a quattro valori diversi per pneumatici differenti. Ricaricabile tramite cavo USB (incluso).



FERRAMENTA

**SPECIALE** Automotive

soddisfazioni".

Anche **Stefano Cerati di Lampa** si mostra confidente sulle ricadute positive di alcuni investimenti sostenuti dalla sua azienda. "L'opportunità maggiore è rappresentata dalla disponibilità di importanti scorte di magazzino: negli ultimi due anni abbiamo accettato dai produttori aumenti mai visti in passato con l'obiettivo di evitare le rotture di stock per garantire la costanza di fornitura ai nostri clienti. I numerosi fermi di produzione negli stabilimenti in Asia, le chiusure dei porti di imbarco, la scarsità di disponibilità e l'aumento dei costi delle materie prime, containers non riparabili e limitate capacità di imbarco delle compagnie di navigazione con costi noli quintuplicato, ci hanno obbligato a cambiare la modalità di pianificazione degli ordini ai fornitori. Al fine di garantire la disponibilità dei prodotti a magazzino", prosegue Cerati, "siamo passati da una programmazione acquisti dai

precedenti 3-4 mesi del periodo pre-Covid a quella attuale di 12-16 mesi. Le criticità più rilevanti sono appunto rappresentate dall'incontrollato e continuo aumento dei costi (materie prime ed energia in primis) e dalla situazione geo politica internazionale, fortemente condizionata dalla guerra in Ucraina". Nell'ambito in cui opera **Milwaukee** l'opportunità più interessante" osserva **Davide Poretti**, "è rappresentata dalla "conversione" dei sistemi ad aria compressa utilizzati in officina verso le nuove tecnologie di avvitatori a batteria con stazioni di ricarica dedicate che garantiscono portabilità (no tubi dell'aria), autonomia e soprattutto di una ma-

nutenzione pari a zero" Anche Poretti ritiene che "la maggiore criticità sarà purtroppo ancora rappresentata da tutte le incertezze legate all'approvvigionamento delle materie prime, aumenti dei costi di gas ed elettricità che purtroppo andranno a mettere in difficoltà sia le aziende sia gli investimenti degli utilizzatori finali che dovranno confrontarsi ancora con maggiori spese fisse".

**Le sfide poste dalla trasformazione del mercato dell'auto**

Il parco circolante italiano rimane fra i più vecchi e inquinanti d'Europa, nonostante i bonus statali per l'acquisto di automobili a basso impatto ambientale. Detto questo è un fatto che le vendite di auto elettrificate (soprattutto ibride) stanno crescendo sensibilmente. Nei primi due mesi del 2022 hanno rappresentato il 41,2% sul totale delle nuove vetture immatricolate. Non solo, nel 2021 il parco auto circolante di auto ibride ed elettriche, rispetto al 2020, è aumentato del + 93%, passando da 595.807 a 1.149.528 vetture. I dati sono del Centro Studi di AutoScout24 su base dati ACI - Automobile Club d'Italia, secondo cui le auto ibride ed elettriche rappresentano solo il 2,9% (nel 2020 era dell'1,5%) del parco auto circolante, con le elettriche che si fermano allo 0,3%. Quali sono le sfide

**Fervi:** La Lampada Led Sottocofano Estensibile Magnetica (0900BL) è resistente, versatile e regolabile. I due punti luce con rotazione di 360° assicurano la massima illuminazione e possono essere staccati dalla barra estensibile e applicati magneticamente a qualsiasi superficie per una maggiore.



"Per affrontare la carenza di materie prime abbiamo lavorato sulla logistica migliorando il servizio."

**Alfredo Casartelli**  
Amministratore di Mundial

che questa trasformazione pone alle aziende protagoniste di questo speciale? **Paolo Corvo** di **NPT** è lapidario: "In questo mercato di grandi cambiamenti la regola è cercare di navigare a vista e non perdere la rotta".

**Davide Poretti** riferisce che per **Milwaukee** "l'innovazione è da sempre al centro della strategia e anche nei prossimi anni i numerosi ingegneri da noi impegnati nella costante ricerca di nuove soluzioni svilupperanno molti articoli dedicati a questo settore. Il nostro focus è da sempre l'utilizzatore finale, ed è proprio su di lui che investiremo per portare nuovi prodotti con prestazioni sempre ai massimi livelli". Un'altra chiave di volta per affrontare la criticità sul fronte delle materie prime e anche la trasformazione in atto è la vicinanza al cliente. **Marco De Lucia** di **Beta Utensili** sottolinea che "la vicinanza ai nostri distributori con relazioni forti e continuative atte a supportare e promuovere attività di sviluppo congiunto, unite alla disponibilità della merce, hanno segnato la chiave di successo Beta oggi più del passato. Pianifichiamo infatti da anni con largo anticipo, investendo nei nostri magazzini per essere sempre pronti alle richieste del mercato e investiamo ogni anno in innovazioni per supportare e guidare lo sviluppo degli utilizzatori, grazie anche alla forte collaborazione con meccanici dei vari team con cui collaboriamo nel mondo del Motorsport".

Uno dei punti di forza di **Fervi Group** è che "occupandoci di manutenzione e non della ricambistica", sottolinea **Ermanno Lucci** "è che abbiamo il vantaggio che la nostra utensileria avrà sempre un mercato e, in caso di nuove necessità, abbiamo la capacità di lavorare in ricerca e sviluppo di nuovi prodotti in tempi molto brevi, grazie anche ad accordi di produzione e fornitura ben rodati nel tempo. In parallelo", conclude Lucci riferendosi alla novità annunciata in queste ultime settimane, "con la grande diffusione dell'elettrico,

**"Abbiamo investito risorse importanti nella nostra logistica, come dimostra l'ultima evoluzione nel magazzino automatizzato dedicata al drop shipping per i nostri clienti."**

**Stefano Cerati,  
Responsabile GDO  
di Lampa**

stiamo cominciando a promuovere anche il catalogo Vogel Germany dedicato agli strumenti di misura e siamo quindi pronti a presidiare un mercato in cui la qualità del prodotto è fattore critico di successo". Il mercato dell'auto sta attraversando un grande cambiamen-

to ammette **Araldo Agnolon** di **ams Osram** sottolineando, "stiamo già lavorando da anni per essere sempre pronti ad offrire prodotti e servizi giusti per il consumatore. Abbiamo in programma la presentazione di numerosi nuovi prodotti all'insegna dell'innovazione e in grado di rispondere alle esigenze dei consumatori" annuncia. Innovazione e servizio "sono i cardini della nostra strategia aziendale", annuncia **Stefano Cerati di Lampa**. "Da sempre ci poniamo l'obiettivo di fornire al cliente il prodotto giusto al prezzo giusto nel modo più veloce ed efficiente, garantendo un servizio post vendita di primo livello. Abbiamo investito risorse importanti nella nostra logistica e continuiamo a farlo, come dimostra l'ultima evoluzione nel magazzino automatizzato dedicata al drop shipping per i nostri clienti, un servizio di primo livello



**Mundial** - Carrello porta utensili con assortimento per officine automotive.





FERRAMENTA

**SPECIALE** Automotive

molto apprezzato. Ogni mese mettiamo sul mercato centinaia di nuovi prodotti, frutto di una costante ricerca di novità e della volontà di crescere e migliorare sempre”.

La carenza e l'aumento del costo delle materie prime sta riguardando tutti i settori, non soltanto quello automobilistico inteso a livello di case costruttrici.

**Marta Berton di Fra-Ber** riconosce che anche “il settore della detergenza auto sta soffrendo questa particolare contingenza e alcune materie prime alla base delle varie formulazioni stanno subendo aumenti importanti da sembrare talvolta insostenibili. Tutto questo però accende inevitabilmente la “ricerca”, che pensa a come poter sostituire alcune componenti con altre e spesso il risultato finale è un passo in avanti verso la qualità e una maggiore sostenibilità”. Berton ammette che “non sempre riusciamo a mantenere il prezzo inalterato, ma è quasi impossibile in uno scenario come quello attuale. L'incertezza che l'acquirente di auto sta vivendo, sia per la transizione verso l'elettrico, lenta e

**“Il nostro focus è da sempre l'utilizzatore finale, ed è proprio su di lui che investiremo per portare nuovi prodotti con prestazioni sempre ai massimi livelli.”**

**Davide Poretti Key  
Account Manager Canale  
Automotive di Milwaukee**

difficoltosa, sia per i previsti tempi di consegna, talvolta davvero lunghissimi, ha portato a una stasi del mercato. Un parco auto che non si rinnova con sufficiente velocità può aver maggior bisogno di una maggiore attenzione, sia - inevitabilmente - da un punto di vista “meccanico”, sia da un punto di vista puramente “estetico” e gli accorgimenti per mantenere bella e piacevole la propria auto passano quasi tutti

da una cura della sua carrozzeria e dei suoi interni, cose nelle quali noi di Fra-Ber siamo sicuramente maestri”.

La chiave di volta è la reattività, come si evince anche dalla dichiarazione di **Alfredo Casartelli di Mundial**: “proprio per affrontare la carenza di materie prime abbiamo migliorato la logistica migliorando il servizio”.

**Gds e Ferramenta sono strategici?**

A fare la differenza è anche la tipologia di prodotto con cui l'azienda presidia questo mercato.

**Arnaldo Agnolon**, Sales Channel Manager Automotive Aftermarket di **ams**

**Osram** riferisce che “la GDS specializzata e le Ferramenta tradizionali sono molto importanti per noi poiché sono i punti vendita ideali per tutta una serie di prodotti retail che Osram propone. La dimostrazione sta proprio nel fatto che tale canale sta crescendo perché il “fai da te” non è solo in casa, ma anche in auto. Per un amante del bricolage è divertente prendersi cura anche della propria auto. Fare la piccola manu-

tenzione, come ad esempio cambiare una lampadina da soddisfazione e fa risparmiare soldi. O ancora, ad esempio, oggi non esiste nessun punto vendita GDS/Ferramenta che abbia a scalfale un cavo per la ricarica delle auto elettriche, ma per come sta andando il mercato, domani potrebbe invece essere normale andare in ferramenta a comprarlo. Di fatto è una sorta di "prolunga". Il problema è che, ad oggi, sono ancora pochi i punti vendita di tale settore che offrono questi prodotti, ma sono convinto che uno spazio, a breve, lo troveranno".

**Beta Utensili**, rivendica il Direttore Vendite Italia **Marco De Lucia** "da anni è vicina ai propri clienti distributori del comparto automotive ed anche agli utilizzatori finali. La nostra rete vendita ed i nostri promoter dislocati sul territorio sono costantemente presenti presso le officine per supportare ed intercettare soluzioni ed opportunità di sviluppo. Da non dimenticare anche il canale ferramenta tradizionale, che sempre più risponde alle domande del settore

automotive, da un lato per la prossimità che sono in grado di garantire e dall'altro per la specializzazione verso certi mercati, uno tra questi quello del mondo auto. Seppur dunque, guardando al mondo auto il focus primario è rivolto agli specialisti di settore (ricambisti e autofficine) con offerte di prodotti e servizi a loro dedicati, continuiamo a sostenere la domanda che giunge dalla rete distributiva sempre in trasformazione". **Ermanno Lucci**, Direttore Marketing di **Fervi Group** conferma: "il nostro canale commerciale passa pre-

**"In questo mercato di grandi cambiamenti la regola è cercare di navigare a vista e non perdere la rotta."**

**Paolo Corvo Direttore Commerciale Italia di NPT**

valentemente per le ferramenta tradizionali, con l'obiettivo proprio di essere più vicini alla nostra clientela con una rete capillare di rivenditori. In un catalogo con diverse migliaia di referenze molte hanno bisogno di un supporto di consulenza in fase di vendita. Questo approccio rende il nostro brand ancora più affidabile e riconoscibile sia verso gli operatori professionali sia verso gli hobbisti più esigenti. Questo discorso vale un po' per tutti i nostri prodotti", prosegue Lucci, "ma nel mondo automotive ha avuto una particolare rilevanza nell'ambito degli arredi da officina che, al momento, sono al top del gradimento per la loro modularità, per la robustezza dei materiali e la gradevolezza estetica".

L'obiettivo di **Fra-Ber** è intercettare il crescente interesse per la categoria riscontrato in questi canali. **Marta Bertoni**, Account Communication Manager spiega infatti che "la GDS e le ferramenta tradizionali, pur se in deciso progresso, non rappresentano ancora per noi canali strategici anche se li stiamo

FERRAMENTA

**SPECIALE** Automotive

affrontando con energia e passione così da continuare a farli crescere. Il fatturato generato è salito sicuramente in linea con la nostra maggiore presenza nei vari punti vendita e quello che crediamo è che questi due mercati stiano dando una maggiore attenzione al mondo automotive, probabilmente perché sta aumentando presso il pubblico dei consumatori la passione e la voglia di prendersi cura del proprio mezzo".

**Stefano Cerati**, Responsabile GDO di **Lampa** tiene a rimarcare che "i canali della Gds specializzata e delle Ferramenta tradizionali sono sempre stati importanti per noi. Circa sette anni fa, abbiamo intuito che l'Automotive avesse tutte le carte in regola per poter conquistare un ruolo importante in queste tipologie di punti vendita. Quando la GDO food ha iniziato a limitare gli spazi dedicati a questa merceologia, abbiamo ritenuto che il "vuoto" di mercato potesse trasformarsi in un'opportunità da sfruttare, immaginando ed anticipando un travaso di clientela da un settore all'altro che poi si è puntualmente verificato. Abbiamo quindi predisposto dei progetti "personalizzati" per ogni cliente, cercando di sfruttare nel modo più performante possibile

**"La carenza e l'aumento del costo delle materie prime accendono la "ricerca" e spesso il risultato finale è un passo in avanti verso la qualità e una maggiore sostenibilità."**

**Marta Berton, Account Communication Manager di Fra-Ber**

gli spazi a disposizione. Ben presto i clienti partner hanno manifestato la loro soddisfazione, aumentando gli spazi dedicati all'Automotive, fino all'allestimento di "shop in shop" con oltre 30 metri di prodotti molto eterogenei tra loro: questo è possibile" dichiara Cerati, "solamente grazie all'estensione ed alla profondità della nostra gamma che, unita ad una logistica all'avanguardia e a forze vendita dedicate per ciascun canale, ci consente di approcciare il mercato a 360", affrontando al meglio canali di vendita molto diversi tra loro. Il prezzo rimane sicuramente un aspetto

importante, ma la qualità dei prodotti è fondamentale ed è oggetto di sempre crescente attenzione da parte del consumatore finale della Gds specializzata e delle ferramenta tradizionali. Un consumatore che in generale è sempre più "specializzato", che spesso si documenta sugli acquisti da effettuare e che quindi arriva al punto vendita con un bagaglio di conoscenze che necessitano il supporto di personale a sua volta sempre più preparato e conoscitore dei prodotti trattati". Per questo secondo Cerati "il giusto rapporto qualità/prezzo abbinato ad una corretta esposizione e a un idoneo servizio rappresentano le armi migliori".

**Davide Poretti** Key Account Manager Canale Automotive chiarisce che **"Milwaukee"** non è presente per scelta nel canale della GDS, ma si propone solo attraverso i canali delle rivendite professionali come Ferramenta, Utensileria e per il canale Automotive attraverso Ricambisti ed Autoattrezzature specializzate, le quali si rivolgono al target di riferimento professionale di questo segmento che sono le officine di riparazione Veicoli, che siano autovetture, veicoli commerciali, Autocarri, ecc..."

"I nostri utensili", afferma **Alfredo Casartelli** Amministratore di **Mundial** "sia attraverso ferramenta e gds specializzata sono rivolti a un target professionale: autoriparatori, carrozzerie, gommisti...". Entra nel merito delle performance di questi due canali **Paolo Corvo** Direttore Commerciale Italia di **NPT**. "I mercati della GDS e delle ferramenta", osserva, "per il momento tengono anche se analizzando i dati, il fatturato è positivo rispetto all'anno precedente, ma non i volumi. Questo si spiega con i continui aumenti dei listini. In questi canali il consumatore privato è ritornato a fare da sé, anche perché come vediamo tutti i giorni, ha meno budget a disposizione (aumenti generalizzati, energia, carburanti ecc) e cerca di "arrangiarsi".







## La gamma veicolata nel mercato automotive

Siamo presenti nel mercato Automotive aftermarket con una gamma completa di lampade a incandescenza, alogene e allo xeno disponibili anche nelle varianti a valore aggiunto. Oltre alle lampade Osram offre fari da lavoro, luci abbaglianti addizionali omologate, fari LED completi e lampade di emergenza. Non mancano nella gamma accessori per la cura dell'auto come le torce da ispezione LED, i caricabatterie/mantenitori, avviatori, cavi d'avviamento, compressori portatili, dash cam e guardando il futuro, cavi per la ricarica, sia domestica che pubblica, per i veicoli elettrici e hybrid plug-in.

**Arnaldo Agnolon, Sales Channel Manager Automotive Aftermarket di ams Osram**

Le macro famiglie Beta di articoli rivolti al mondo dell'auto-riparazione si possono raggruppare negli attrezzi da meccanico di uso quotidiano, concepiti per utilizzi specifici, ma comuni alla grande maggioranza di modelli di autovettura. In particolare parliamo di: Strumenti e accessori per diagnosi delle autovetture; Utensili ed apparecchiature per lavorazioni sui motori; Utensili per operazioni di cambio olio e sostituzione filtri; Strumentazioni e attrezzi per manutenzione dell'impianto elettrico; Attrezzature per interventi sulle trasmissioni, sospensioni, freni, ruote, clima, impianto termico; La linea dei prodotti chimici, composta da sigillanti anaerobici, adesivi cianoacrilati e aerosol con prodotti spe-

cifici per applicazioni automotive; Utensili isolati, necessari per la manutenzione di veicoli elettrici e ibridi; Attrezzi ed utensili vari (es. vasche di lavaggio ad ultrasuoni, sollevatori e presse idrauliche); Utensili e attrezzature per carrozzerie; Utensili pneumatici ed avvolgitori. E infine non possono mancare l'Arredamento per Officina e le Cassettiere Beta, oltre a tutto l'abbigliamento e DPI per meccanici.

**Marco De Lucia Direttore Vendite Italia di Beta Utensili**

Presidiamo il settore dell'automotive con diversi articoli, sia per l'officina professionale sia per chi si occupa in proprio della manutenzione del mezzo a motore. Si va dagli arredi modulari alle gruette per il trasporto di pesi fino a 2 tonnell-



late, passando per supporti motore, luci da cofano, avvitatori pneumatici, avvolgi-tubo, aspira-liquidi e tutti gli utensili per la manutenzione delle parti meccaniche. Il nostro brand si posiziona per l'ottimale rapporto qualità-prezzo, per la scelta di articoli e per la loro affidabilità, un posizionamento che ci ha portato ad essere partner tecnici della scuderia ArubaRacing Ducati nel mondiale di Superbike dove affidabilità e performance fanno la differenza.

**Ermanno Lucci, Direttore Marketing di Fervi Group**

Fra-Ber è presente nel mercato automotive con tre differenti linee e in particolare la Hobby Line, la Professional Line e, ultima nata, la Detailing Line. La Hobby linee è sicuramente

te la linea più trasversale e abbraccia tutti i prodotti tipici di chi vuole prendersi cura della propria auto, sia che si tratti di interni o di esterni. Si va dai profumatori, ai prodotti per il cruscotto e i sedili (in pelle o tessuto), a quelli per la carrozzeria, gli pneumatici, i cerchi in lega, etc. La linea Professional è rivolta al professionista che con il suo lavaggio, sia esso a mano, automatico (con impianti e attrezzature) o self-service voglia garantire il massimo ai propri clienti. La linea Detailing è l'ultima nata ed è dedicata ai detailer, i più esperti, coloro che, grazie anche ai corsi organizzati proprio da Innovacar by Fra-Ber si sono specializzati nelle migliori tecniche di pulizia, ripristino e conservazione dei vari veicoli, siano essi attuali, youngtimer o d'epoca.

**Marta Berton, Account Communication Manager di Fra-Ber**

I prodotti più venduti sono quelli consumabili come spazzole tergicristallo, lampadine, articoli per la pulizia dell'auto, ecc... Gli accessori telefonia hanno un ruolo importante con una gamma di primissimo livello ed un rapporto qualità/prezzo inarrivabile. Anche le catene da neve e il portaggio commerciale a marchio Nordrive ci stanno dando grandi soddisfazioni in termini di fatturato e gradimento. Infine tutti i prodotti "su misura" (fodere, tappeti in gomma e moquette, tendine parasole, ruotini di scorta, braccioli, deflettori, ecc.) hanno un ruolo di primo piano nella nostra gamma.

**Stefano Cerati, Responsabile GDO di Lampa**





## Gds: le attività di comunicazione, marketing e formazione

**Considerando che questo numero ospita uno speciale Grande Distribuzione Specializzata, ci è sembrato opportuno provare ad approfondire alcuni aspetti dell'approccio a questo specifico canale.**

**Ecco cosa ci hanno risposto i protagonisti dello Speciale.**

Per quanto riguarda la formazione, la nostra azienda benissimo che trattandosi di prodotti tecnici è fondamentale la formazione dell'addetto e quindi abbiamo una persona dedicata a tali attività che, su richiesta del cliente può fare formazione sia in modalità in presenza che da remoto. Osram fornisce inoltre dei materiali di marketing/comunicazione come ad esempio il nostro tool online "cerco-trovo" con il quale mettiamo a disposizione dei clienti uno strumento "semplice" che possa aiutarli a trovare la lampada giusta per ogni applicazione della propria auto.

**Arnaldo Agnolon, Sales Channel Manager Automotive Aftermarket di ams Osram**

La GDS è intaccata marginalmente dalle attività che facciamo sul mercato e il motivo risiede nel fatto che ha modalità

promozionali che talvolta non collimano con i nostri obiettivi. Per questo motivo concentriamo sforzi e attenzione alle attività per la ferramenta tradizionale, che supportiamo sia con promozioni nazionali ma anche con progetti site specific dedicati a singoli punti vendita.

**Ermanno Lucci, Direttore Marketing di Fervi Group**

Fra-Ber supporta il lavoro della GDS con materiale informativo, con la presenza temporanea di personale qualificato direttamente sul posto e con la conseguente formazione degli addetti alle vendite, formazione dalla quale non si può assolutamente prescindere se si desidera ottenere un risultato sicuro e con un trend in crescita poiché i consumatori sono sempre più informati e vogliono sapere sempre di più del prodotto che stanno per acquistare. All'interno dei vari punti vendita della GDS, inoltre, non manca e non mancherà mai il "visual merchandising" che naturalmente contribuisce alla diffusione del nostro brand presso un pubblico più am-

FERRAMENTA

**SPECIALE** Automotive

# UN MERCATO IN GRANDE TRASFORMAZIONE È RICCO DI OPPORTUNITÀ

**Il mercato dell'auto, e conseguentemente anche quello dell'Aftermarket è alle prese con la transizione elettrica. Nonostante le criticità nell'approvvigionamento delle materie prime e il continuo rialzo dei prezzi, le aziende del settore stanno investendo - e non da oggi - per essere in grado di rispondere alle nuove esigenze**

Analizzando l'andamento del fatturato aftermarket nel periodo 2017-2021 e fatto 100 il valore del fatturato nell'anno 2017, si rileva, per il 2021, un incremento dell'8,5% rispetto al 2017. Il dato è contenuto nel Barometro Aftermarket, la rilevazione statistica interna al Gruppo Componenti ANFIA che fornisce

un trend indicativo dell'andamento del mercato dei ricambi automotive. Ragionando sulle singole famiglie di prodotto, il Barometro rileva che sono in rialzo a doppia cifra i materiali di consumo, (+26,8%), mentre i componenti undercar si mantengono sugli stessi livelli (-0,4%) e le altre famiglie registrano una

variazione negativa: -1,2% i componenti motore, -7,8% i componenti elettrici ed elettronici e, infine, -31,1% i componenti di carrozzeria e abitacolo. Questa tendenza che trova riscontro anche nelle analisi sull'andamento del mercato raccolte nell'ambito di questo speciale. **Arnaldo Agnolon**, Sales Channel Ma-



22

nager Automotive Aftermarket di **ams Osram** rileva che nel primo semestre la sua azienda "ha performato bene crescendo rispetto al 2021, anno durante il quale è cresciuta comunque anche rispetto all'anno pre-Covid (2019). Le previsioni rimangono buone in quanto il parco circolante continua ad aumentare e ad invecchiare e, quindi, ci sono tutte le premesse per delle buone performance nel prossimo futuro".

Le prospettive di questo mercato da qui a fine anno sono buone anche secondo **Marco De Lucia** Direttore Vendite Italia di **Beta Utensili**. "Il settore Automotive, dopo una lenta ripresa a causa della pandemia, già dal 2021 ha mostrato forti trend di crescita confermati anche dai risultati Beta, che testimoniamo come il lavoro delle officine sia ripreso in modo considerevole e, conseguentemente, anche la domanda sia cresciuta

molto. Anche il 2022 conferma dunque i trend positivi e siamo certi che a fine anno la crescita sarà in linea con le nostre aspettative a doppia cifra". Anche questo settore ha dovuto confrontarsi e sta continuando a farlo con le criticità che da ormai diversi mesi colpiscono in modo trasversale tutti i settori economici. Nonostante qualche scossone, complessivamente, però, questi fattori non hanno impedito al mercato di mantenere un buon trend. Questo il quadro offerto da **Ermanno Lucci**, Direttore Marketing di **Fervi Group**. "Il settore", afferma infatti, "ha performato abbastanza bene. Un po' in contrazione rispetto allo scorso anno, ma semplicemente perché gli aumenti dei costi di luce e gas hanno impattato sugli acquisti da parte degli operatori di settore. Comunque, siamo molto contenti e negli ultimi due mesi abbiamo anche avuto percezione di una ulteriore spinta in avanti".

**"Il mercato dell'auto sta attraversando un grande cambiamento e stiamo già lavorando da anni per essere sempre pronti ad offrire prodotti e servizi giusti per il consumatore."**

**Arnaldo Agnolon, Sales Channel Manager Automotive Aftermarket di ams Osram**

Dopo un lungo periodo di sospensione anche le manifestazioni fieristiche hanno finalmente potuto ripartire. E questa, come spiega **Marta Berton**, Account Communication Manager di **Fra-Ber**, è stata un'importantissima opportunità per tastare il polso agli umori dell'utente finale. "Nel primo semestre, il settore automotive ha avuto un andamento

**Beta Utensili** - Il sollevatore idraulico ribassato a 4 ruote da 2 tonnellate 3329/2T presenta struttura in acciaio e ruota in nylon. Pedale di avvicinamento rapido.



sostanzialmente costante in linea con le nostre previsioni, ma è soprattutto con la ripartenza delle fiere e dei vari eventi ai quali siamo stati (...e saremo) presenti che abbiamo potuto riscontrare un bellissimo feedback da parte del pubblico che", racconta la Berton, "ha finalmente la voglia e il desiderio di tornare a essere partecipe e protagonista in prima persona. C'è moltissimo interesse, voglia di interagire ed è tanto il desiderio di conoscere e scoprire le numerosissime novità che abbiamo e stiamo presentando".

In un contesto complesso a fare la differenza è anche la capacità della singola azienda di offrire ai propri clienti la gamma di prodotto, ma soprattutto un servizio all'altezza delle nuove esigenze. Ne è convinto **Stefano Cerati**, Responsabile GDO di **Lampa**. "Per il mercato in generale il primo semestre 2022 è stato particolarmente complicato a causa dei continui aumenti dei costi e, di conseguenza, dei prezzi di vendita al pubblico. Tutto questo mentre il potere di acquisto delle famiglie diminuisce costantemente". Passando ad illustrare i risultati di **Lampa**, Cerati spiega che "ha fornito risultati estrema-



*Fra-Ber - Multiforce è lo sgrassatore polivalente, rapido e concentrato per l'asfalto e l'interno di tutte le tipologie di veicoli e ambienti (cantieri navali, casa, industrie, carrozzerie...). Ha un effetto innovatore con anticarsivi per grasso, smag, macchie e Italia film.*



## SPECIALE Automotive

mente positivi, soprattutto grazie alla costante disponibilità della merce e al servizio di consegna veloce, che ci hanno permesso di raggiungere nuovi mercati eterogenei in Italia ed all'estero. Le previsioni per il secondo semestre, pur essendo consapevoli che il continuo aumento dei costi rappresenti una leva critica per i consumi, rimangono positive in quanto riteniamo che rappresenti una sicurezza per i nostri partner sapere che possono continuare a beneficiare del nostro profondo magazzino e dell'efficiente servizio logistico, garantito dal nostro magazzino completamente automatizzato". Outlook positivo anche per **Alfredo Casartelli** Amministratore di **Mundial**: "la nostra azienda è in continuo incremento nel settore automotive e prevede un buon andamento per arrivare a fine anno". **Paolo Corvo** Direttore Commerciale Italia di **NPT** riferisce che ad oggi sul mercato italiano la sua azienda registra "un trend del +10%. Stimiamo che

**"Uno dei pilastri fondamentali della nostra strategia in grado, almeno in parte, di contrastare le difficoltà esogene è quello di essere pronti a supportare la filiera con servizio tempestivo."**

**Marco De Lucia** Direttore Vendite Italia di **Beta Utensili**

possa essere mantenuto con previsione annua, considerato che il secondo semestre è composto dai mesi caldi dove il mercato è più brillante e in cui si possono cogliere più opportunità". Unico neo, secondo Corvo, "le mancanze di materie prime e i prezzi che corrono che potrebbero essere uno scoglio". Il

segmento di mercato Automotive in cui opera la sua azienda, dichiara **Davide Poretti** Key Account Manager Canale Automotive di **Milwaukee** "nel primo semestre 2022 è continuato a crescere seguendo il trend di fine 2021 e le nostre previsioni ci portano ad incrementare ulteriormente la nostra quota di mercato in questo settore anche nella seconda parte dell'anno, grazie alle novità prodotte e al costante presidio del territorio con tutta la nostra forza vendita dedicata al sell out.

**Il mercato italiano: i fattori di sviluppo e gli ostacoli da superare**

In un contesto trasversalmente incerto abbiamo voluto sondare l'umore delle aziende protagoniste di questo speciale per capire quali sono a loro parere le dinamiche del mercato italiano che interpretano come un'opportunità e quali le criticità con cui si stanno confrontando che più potrebbero condizionare i loro risultati. Riacciacciandosi a quanto



Arnaldo Agnoloni, Sales Channel Manager Automotive Aftermarket di ams Osram



Marta Bortoni, Account Communication Manager Fia-Bar



Alfredo Casartelli Amministratore di Mundial



Davide Poretti, Key Account Manager Canale Automotive di Milwaukee



Marco De Lucia Direttore Vendite Italia di Beta Utensili



## FERVI GROUP PORTA IN ITALIA VOGEL GERMANY

Gli strumenti di misura di Vogel Germany, azienda tedesca del Gruppo Fervisono ora disponibili in Italia attraverso la rete commerciale del Gruppo Fervi. Calibri di precisione, micrometri e sofisticati strumenti di misura marchiati Vogel Germany entrano quindi nell'offerta che Fervi veicola sul mercato attraverso la sua rete di distribuzione e vendita. Il catalogo Vogel Germany, con oltre 4.500 referenze, verrà affidato alla rete commerciale di Fervi per proporre questi prodotti ai clienti. I prodotti dell'azienda tedesca saranno gestiti direttamente in Fervi con una sola procedura di vendita, consolidando in questo modo la relazione con i rivenditori, ma con la possibilità di fornire anche un supporto di competenza nei confronti dell'utente.

Si tratta, in molti casi, di strumentazione più o meno complessa che richiede infatti competenze specifiche in fase di vendita ed è per questo che l'approccio al mercato è stato programmato puntando su specializzazione e consulenza al cliente.

La valorizzazione del catalogo Vogel e la distribuzione dei prodotti viene dunque portata avanti, sia con la presentazione del catalogo, che attraverso la Selection 2022, il giornalino promozionale che ha l'obiettivo di presentare e far provare la qualità dei prodotti Vogel.

L'altro elemento di valorizzazione importante e imprescindibile è il riferimento commerciale per il rivenditore che

rimane sempre il medesimo. Un unico punto di riferimento per Fervi e per Vogel Germany.

"A prodotti sofisticati e con un alto grado di complessità tecnica deve corrispondere un'adeguata specializzazione nel supporto alla vendita e, per questo motivo, la nostra organizzazione commerciale è stata preparata e formata", ha commentato Ermanno Lucci, direttore marketing Fervi Group. "Questo tipo di approccio ci consente di consolidare la relazione con il cliente attraverso la rete di vendita valorizzando le nuove referenze a catalogo. In questo modo inoltre contribuiamo in modo efficace a posizionarci sempre più come un punto di riferimento nel settore con un obiettivo, diventare sempre più un One Stop Shop!"





► 1 luglio 2022





## Calibri Elettronici Digitali



I nuovi Calibri Elettronici Digitali nel catalogo **Fervi** sono i modelli C035, C047- e C047-xB caratterizzati da alta precisione, praticità di utilizzo, robustezza dei materiali e con un sistema innovativo che consente misurazioni precise escludendo il rischio di errori.

C035 è caratterizzato dalla scala di misurazione in vetro ed è dotato di becchi di misurazione lappati in superficie e rettificati per azzerare le possibilità di imprecisioni nelle misurazioni. La cassa e i pulsanti sono realizzati

in metallo, con la rotella di scorrimento rimovibile e una vite di bloccaggio per una misurazione sicura e corretta. Il C035 è provvisto inoltre di una porta mini-USB per essere facilmente connesso a dispositivi esterni sui quali vengono automaticamente riportati i dati di misurazione, senza incorrere in una laboriosa e difficile trascrizione. C035 è disponibile nelle misure 150, 200 e 300 mm.

C047- è indicato per la lettura di diametri esterni ed interni di medie-grandi dimensioni, potendo scegliere i modelli da 300, 500 o 1000 mm. Come il modello precedente presenta vite di bloccaggio, becchi di misurazione rettificati e schermo LCD molto leggibile, ma si arricchisce dell'esclusiva funzione "Absolute" che evita errori di lettura derivanti da spostamenti rapidi, aumenta la durata delle batterie e consente di non azzerare il calibro ad ogni accensione grazie alla memorizzazione automatica dell'ultima rilevazione. La versione -xb è dotata di becchi superiori per la misurazione dei diametri interni.



Vediamo come funziona e cosa contiene questa scatola "magica" che permette di rigenerare diverse misure di filetto. La procedura prevede l'allargamento del foro per inserire un inserto filettato che riporta il pezzo in lavorazione allo stato di origine; capace quindi di ricevere l'avvitatura della vite o del bullone che c'erano o di tipo identico

## Quel bullone che non tiene più...

**U**na delle cose che teme di più chi svolge lavori di manutenzione e riparazione meccanica è il cedimento del filetto femmina, ovviamente non quando si tratti di un dado, ma quando si trovi nello spessore di una parte costituente un oggetto. La soluzione di allargare il foro per filettarlo alla misura superiore impone di aumentare pariteticamente la taglia del bullone e, se anche la manovra fosse consentita dalla conformazione degli accoppiamenti, quasi sempre il risultato non è valido esteticamente. Come soluzione definitiva per questo genere di problemi, Fervi mette a catalogo una nutrita gamma di kit per la rigenerazione di filetti, capaci di fronteggiare tutte le più frequenti situazioni.

Abbiamo provato il Kit riparazione filetti metrici F-Coil art. E010 che contiene 5 set completi per la rigenerazione di altrettante misure di filetto: M5, M6, M8, M10 ed M12. Per ogni misura ci sono gli utensili necessari per l'intervento: sono una punta per trapano, un maschio, un utensile di montaggio e un attrezzo di rottura, più un certo numero di inserti filettati inox. Per svolgere il lavoro serve un trapano, possibilmente a colonna in modo da forare correttamente, e un giramaschi, non incluso nel kit.

La procedura inizia allargando il foro che presenta il filetto spanato, per eseguire una nuova filettatura di dimensioni maggiori; la fase è propedeutica per poter rigenerare il filetto con l'avvitatura di un inserto che riporta il diametro del foro alla misura originaria, ivi compresa la filettatura metrica. In questo modo il pezzo può ricevere il bullone originale, se non danneggiato, oppure uno identico nuovo. |



## Tutto ciò che serve per la riparazione



Il Kit riparazione filetti metrici F-Coil EO10 è adatto alla rigenerazione delle filettature M5, M6, M8, M10 ed M12. Fornisce 5 punte HSS ( $\varnothing$  5,2 - 6,3 - 8,3 - 10,4 - 12,4 mm), 5 maschi (M5x0,8 - M6x1,0 - M8x1,25 - M10x1,5 - M12x1,75), 5 utensili di montaggio e 5 attrezzi di rottura di misure adeguate, infine gli inserti filettati inox, che sono 25x nelle misure da M5, M6, M8, M10, e 10x nella misura M12. Attualmente il kit art. EO10 è in promozione al prezzo di euro 122,00.



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

Per altre attrezzature interessanti guarda l'Almanacco Multimediale



## Una procedura semplice e intuitiva



1. Anche se non si hanno dubbi, è sempre meglio verificare il diametro del filetto che si è sponato.

2. Sulla base della misura presa, si sceglie la punta del kit con il valore superiore più vicino e si allarga il foro nel pezzo da riparare.



3. Si filetta il foro appena allargato scegliendo il maschio in dotazione abbinato alla punta utilizzata al passo precedente. Un goccio d'olio aiuta l'azione di filettatura.

4. Si regola l'arresto di profondità con la chiave a brugola in dotazione, in modo che la parte superiore arrivi perfettamente a filo piano.



5. Si avvita l'inserto filettato corrispondente alla filettatura eseguita mandandolo a fondo sino allo scontro dell'arresto di profondità.

6. Con l'attrezzo di rottura si rimuove l'estensione trasversale che permette all'inserto di essere posizionato avvitanolo, ma ostruisce su un lato l'imboccatura dell'inserto; si ottiene così la totale pervietà, necessaria per il libero accesso della vite.





# VETRINA FAR DA SÉ



## Idropulitrice a batteria per pulizie efficaci e delicate

Per pulire superfici e attrezzature senza dover contare su una rete elettrica o idrica, l'Idropulitrice Fontus 18V è la soluzione ideale: alimentata con batteria da 18 volt, estraibile e compatibile (fa parte del sistema POWER FOR ALL Alliance 18V) raggiunge una pressione massima di 20 bar, regolabile su tre livelli, e ha un serbatoio per l'acqua da 15 litri. Qualora fosse presente una presa d'acqua, può essere alimentata tramite l'adattatore dotato di filtro integrato. Quattro i getti d'erogazione: puntuale per lo sporco ostinato; a ventaglio a 15° per pulizie precise su piccole superfici; a ventaglio a 50° per lavare superfici ampie; diffuso per pulire con delicatezza. L'accessorio innestabile SmartBrush è ideale per pulire superfici ampie come auto o mobili da giardino. Il tubo flessibile è lungo 4 m. Pesa 7,5 kg. Disponibile in versione solo corpo macchina: **euro 229,90**; versione con batteria e caricabatterie: **euro 299,90**.

Bosch ([www.bosch-diy.com/it/it](http://www.bosch-diy.com/it/it))



## Aspiratori multitasking per officina e bricolage

Con 7 modelli di aspiratori e aspiraliquidi Fervi arricchisce la sua offerta per il mercato delle attrezzature professionali per l'officina, la falegnameria, il cantiere e il garage, con un occhio di riguardo anche al fai da te in ambito casalingo. La versatile gamma di aspiratori soddisfa le più diverse esigenze, proponendo modelli con serbatoio fino a 80 litri e diversa potenza di motore.

Il modello A024/10, aspiratore per polveri e liquidi con serbatoio in ABS e funzione di soffiaggio, monta un motore elettrico a 230 volt ed esprime una potenza di 1,2 kW; ha una portata d'aria di 30 litri al secondo ed è fornito completo degli accessori (tubo flessibile, spazzola multifunzione, spazzola piccola, tubo in plastica assemblabile, sacchetto raccogli-polvere, filtro in spugna) che ne rendono facile e immediato l'utilizzo. Pesa solo 3,7 kg e, grazie alle quattro ruote piroettanti, si sposta con facilità in ogni angolo della casa.

Euro 59,90.

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



## Nuovo silicone per sigillature super rapide

Innovazione nel campo dei sigillanti: oggi è disponibile un nuovo sigillante acetico a polimerizzazione super rapida con protezione antimuffa. È stato messo a punto dai laboratori di ricerca Saratoga che hanno sviluppato un prodotto con potenziale sigillante molto elevato e durevole nel tempo, capace di mantenere inalterate le sue proprietà elastiche anche dopo la messa in posa e di garantire un'eccellente tenuta al contatto con i liquidi. Adatto per l'applicazione in zone asciutte e pulite, Silicone Acetico Super Rapido è ideale per sigillare i sanitari e, più in generale, superfici che vanno a contatto con l'acqua quali box doccia, vasche, lavabi/lavelli, e altri accessori per bagni e cucine, ma è molto efficace anche per applicazioni su vetro (giunzioni con i serramenti, pannelli delle celle frigorifere, degli acquari ecc), con i metalli (alluminio, acciaio inox, supporti metallici verniciati ecc) e per la sigillatura di ceramica smaltata, piastrelle, porcellana, legno e alcuni tipi di materiali plastici.

Il prodotto ha caratteristiche di asciugatura super rapida: in 2 ore forma una pelle superficiale che ne consente l'uso in ambienti soggetti a umidità. È adatto all'utilizzo in ambienti interni ed esterni, pure esposti all'azione degli agenti atmosferici. È disponibile di colore bianco o trasparente in cartucce da 280 ml.

Saratoga ([www.saratoga.it](http://www.saratoga.it))







## Fervi – Ricavi record a 29,3 milioni (+73,4% a/a) nel 1H22

Data: 28 Luglio 2022 14:07



Il Gruppo Fervi ha chiuso il primo semestre 2022 con un preconsuntivo di ricavi pari a circa 29,3 milioni, in crescita del 73,4% rispetto a 16,9 milioni al 30 giugno 2021 e segnando il record storico del periodo. L'incremento è da attribuire principalmente al consolidamento della Rivit acquisita a settembre 2021.

Dal lato patrimoniale, l'indebitamento finanziario netto è risultato pari a 10,4 milioni, sostanzialmente stabile rispetto al dato al 30 marzo 2022 (10,5 milioni) per effetto dell'investimento in capitale circolante necessario a far fronte all'aumento dei volumi di vendita.

Nel commentare l'andamento del Gruppo, Roberto Tunioi, Presidente ed Amministratore

Delegato, ha dichiarato: "Il Gruppo Fervi archivia il miglior semestre nella storia della Società. Il quadro economico presenta segnali di instabilità e rallentamento alimentati da fattori internazionali quali: il ritorno dell'inflazione, la ripresa dei contagi da Covid19 e dalla Guerra Russia Ucraina a cui si aggiungono fattori interni derivanti dalla crisi politica.

Ciononostante continua il cammino di crescita della Società sia in Italia che all'estero attraverso la rete dei propri Partners che ha superato la soglia dei 10.000 Clienti attivi".



## Ricavi da record per il Gruppo Fervi



Ottimi risultati nei primi sei mesi dell'anno per il Gruppo Fervi, con sede a Vignola. Nel primo semestre del 2022 l'azienda, quotata sul mercato Euronext Growth Milan, ha infatti riportato un preconsuntivo di ricavi consolidati netti pari a circa 29,3 milioni di euro, rispetto a 16,9 milioni di un anno fa, con un incremento circa del 73,4% e segnando il record storico di ricavi consolidati del periodo. L'incremento è da attribuire principalmente al consolidamento della Rivit Srl, acquisita poco meno di un anno fa, a settembre 2021. La posizione finanziaria netta consolidata, negativa (indebitamento) per circa 10,4 milioni di euro, è rimasta sostanzialmente stabile rispetto al dato al 30 marzo 2022 (negativa per 10,5 milioni di euro) per effetto dell'investimento in capitale circolante necessario a far fronte all'aumento dei volumi di vendita. I dati relativi al 30 giugno sono dati preconsuntivi gestionali e non sono, ad oggi, stati oggetto di revisione contabile.

Come da calendario finanziario, il Consiglio di Amministrazione del prossimo 29 settembre approverà la relazione semestrale consolidata al 30 giugno di quest'anno sottoposta a revisione contabile limitata, che verrà pubblicata nei tempi e nei modi previsti dai regolamenti in materia.

Nel commentare l'andamento dei conti del gruppo, Roberto Tunioli, presidente e amministratore delegato, ha dichiarato: "Il Gruppo Fervi archivia il miglior semestre nella storia della società. Il quadro economico presenta segnali di instabilità e rallentamento alimentati da fattori internazionali quali il ritorno dell'inflazione, la ripresa dei contagi da Covid-19 e dalla Guerra Russia-Ucraina a cui si aggiungono fattori interni derivanti dalla crisi politica. Ciononostante continua il cammino di crescita della società sia in Italia che all'estero attraverso la rete dei propri Partners che ha superato la soglia dei 10.000 Clienti attivi".



## Gruppo Fervi, forte crescita dei ricavi del primo semestre 2022 Il presidente Tunioli: "Il miglior risultato nella storia della società"



il Resto del Carlino

Al termine del primo semestre 2022 il Gruppo Fervi, quotato sul mercato Euronext Growth Milan, riporta un preconsuntivo di ricavi consolidati netti pari a circa 29,3 milioni di euro, rispetto a 16,9 milioni al 30 giugno 2021, con un incremento circa del 73,4% e segnando il record storico di ricavi consolidati del periodo. L'incremento è da attribuire principalmente al consolidamento della Rivit Srl acquisita a settembre 2021. La posizione finanziaria netta consolidata, negativa (indebitamento) per circa 10,4 milioni di euro, è rimasta sostanzialmente stabile rispetto al dato al 30 marzo 2022 (negativa per 10,5 milioni di Euro) per effetto dell'investimento in capitale circolante necessario a far fronte all'aumento dei volumi di vendita. I dati relativi al 30 giugno sono dati preconsuntivi gestionali e non sono stati oggetto di revisione contabile. Come da calendario finanziario, il consiglio di amministrazione del prossimo 29 settembre approverà la relazione semestrale consolidata al 30 giugno sottoposta a revisione contabile limitata, che verrà pubblicata nei tempi e nei modi previsti dai regolamenti. "Il gruppo Fervi – ha detto Roberto Tunioli, presidente ed amministratore delegato – archivia il miglior semestre nella storia della società. Il quadro economico presenta segnali di instabilità e rallentamento alimentati da fattori internazionali quali: il ritorno dell'inflazione, la ripresa dei contagi da Covid19 e dalla guerra Ucraina a cui si aggiungono fattori interni derivanti dalla crisi politica. Ciò nonostante continua il cammino di crescita della società sia in Italia che all'estero attraverso la rete dei propri Partners che ha superato la soglia dei 10.000 clienti attivi".



Vignola (Modena)

**Fervi: 10mila clienti e il record di fatturato**

**Record** di ricavi per il Gruppo Fervi di Vignola (Modena): 29,3 milioni rispetto a 16,9 milioni al 30 giugno 2021 (+73,4%). «Il Gruppo Fervi archivia il miglior semestre nella storia della società – commenta Roberto Tunioli (foto), presidente e ad -. Il quadro economico presenta segnali di instabilità e rallentamento, ciononostante continua il cammino di crescita della società sia in Italia che all'estero attraverso la rete dei partners che ha superato la soglia dei 10.000 clienti attivi».



# Ricavi da record per il Gruppo Fervi

Nel primo semestre dell'anno aumento del 73,4%. Tunioli: «Crescita continua nonostante l'instabilità»

**Ottimi** risultati nei primi sei mesi dell'anno per il Gruppo Fervi, con sede a Vignola. Nel primo semestre del 2022 l'azienda, quotata sul mercato Euronext Growth Milan, ha infatti riportato un preconsuntivo di ricavi consolidati netti pari a circa 29,3 milioni di euro, rispetto a 16,9 milioni di un anno fa, con un incremento circa del 73,4% e segnando il record storico di ricavi consolidati del periodo. L'incremento è da attribuire principalmente al consolidamento della Rivit Srl, acquisita poco meno di un anno fa, a settembre 2021. La posizione finanziaria netta consolidata, negativa (indebitamento) per circa 10,4 milioni di euro, è rimasta sostanzialmente stabile rispetto al dato al 30 marzo 2022 (negativa per 10,5 milioni di euro) per effetto dell'investimento in capitale circolante necessario a far fronte all'aumento dei volumi di vendita. I dati relativi al 30 giugno sono dati preconsuntivi gestionali e non sono, ad oggi, stati oggetto di revisione contabile.

**Come da calendario** finanziario, il Consiglio di Amministrazione del prossimo 29 settembre approverà la relazione semestrale consolidata al 30 giugno di quest'anno sottoposta a revisione contabile limitata, che verrà pubblicata nei tempi e nei modi previsti dai regolamenti in materia.

**Nel commentare** l'andamento

dei conti del gruppo, Roberto Tunioli, presidente e amministratore delegato, ha dichiarato: «Il Gruppo Fervi archivia il miglior semestre nella storia della società. Il quadro economico presenta segnali di instabilità e rallentamento alimentati da fattori internazionali quali il ritorno dell'inflazione, la ripresa dei contagi da Covid-19 e dalla Guerra Russia-Ucraina a cui si aggiungono fattori interni derivanti dalla crisi politica. Ciononostante continua il cammino di crescita della società sia in Italia che all'estero attraverso la rete dei propri Partners che ha superato la soglia dei 10.000 Clienti attivi».

**red.cro.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## I DATI

**L'indebitamento di circa 10,4 milioni è rimasto stabile rispetto a marzo**



Roberto Tunioli, presidente e amministratore delegato del Gruppo Fervi





**AZIENDE**

**Gruppo Fervi, forte crescita dei ricavi del primo semestre 2022  
Il presidente Tunioli: «Il miglior risultato nella storia della società»**

**Al termine** del primo semestre 2022 il Gruppo Fervi, quotato sul mercato Euro-next Growth Milan, riporta un preconsuntivo di ricavi consolidati netti pari a circa 29,3 milioni di euro, rispetto a 16,9 milioni al 30 giugno 2021, con un incremento circa del 73,4% e segnando il record storico di ricavi consolidati del periodo. L'incremento è da attribuire principalmente al consolidamento della Rivit Srl acquisita a settembre 2021. La posizione finanziaria netta consolidata, negativa (indebitamento) per circa 10,4 milioni di euro, è rimasta

ed amministratore delegato -archivia il miglior semestre nella storia della società. Il quadro economico presenta segnali di instabilità e rallentamento alimentati da fattori internazionali quali: il ritorno dell'inflazione, la ripresa dei contagi da Covid19 e dalla guerra Ucraina a cui si aggiungono fattori interni derivanti dalla crisi politica. Ciò nonostante continua il cammino di crescita della società sia in Italia che all'estero attraverso la rete dei propri Partners che ha superato la soglia dei 10.000 clienti attivi».

sostanzialmente stabile rispetto al dato al 30 marzo 2022 (negativa per 10,5 milioni di Euro) per effetto dell'investimento in capitale circolante necessario a far fronte all'aumento dei volumi di vendita. I dati relativi al 30 giugno sono dati preconsuntivi gestionali e non sono stati oggetto di revisione contabile. Come da calendario finanziario, il consiglio di amministrazione del prossimo 29 settembre approverà la relazione semestrale consolidata al 30 giugno sottoposta a revisione contabile limitata, che verrà pubblicata nei tempi e nei modi previsti dai regolamen-

ti. «Il gruppo Fervi - ha detto Roberto Tunioli, presidente



## Ricavi da record per il Gruppo Fervi

Nel primo semestre dell'anno aumento del 73,4%. Tunioli: «Crescita continua nonostante l'instabilità»

**Ottimi** risultati nei primi sei mesi dell'anno per il Gruppo Fervi, con sede a Vignola. Nel primo semestre del 2022 l'azienda, quotata sul mercato Euronext Growth Milan, ha infatti riportato un preconsuntivo di ricavi consolidati netti pari a circa 29,3 milioni di euro, rispetto a 16,9 milioni di un anno fa, con un incremento circa del 73,4% e segnando il record storico di ricavi consolidati del periodo. L'incremento è da attribuire principalmente al consolidamento della Rivit Srl, acquisita poco meno di un anno fa, a settembre 2021. La posizione finanziaria netta consolidata, negativa (indebitamento) per circa 10,4 milioni di euro, è rimasta sostanzialmente stabile rispetto al dato al 30 marzo 2022 (negativa per 10,5 milioni di euro) per effetto dell'investimento in capitale circolante necessario a far fronte all'aumento dei volumi di vendita. I dati relativi al 30 giugno sono dati preconsuntivi gestionali e non sono, ad oggi, stati oggetto di revisione contabile.

**Come da calendario** finanziario, il Consiglio di Amministrazione del prossimo 29 settembre approverà la relazione semestrale consolidata al 30 giugno di quest'anno sottoposta a revisione contabile limitata, che verrà pubblicata nei tempi e nei modi previsti dai regolamenti in materia.

**Nel commentare** l'andamento

dei conti del gruppo, Roberto Tunioli, presidente e amministratore delegato, ha dichiarato: «Il Gruppo Fervi archivia il miglior semestre nella storia della società. Il quadro economico presenta segnali di instabilità e rallentamento alimentati da fattori internazionali quali il ritorno dell'inflazione, la ripresa dei contagi da Covid-19 e dalla Guerra Russia-Ucraina a cui si aggiungono fattori interni derivanti dalla crisi politica. Ciononostante continua il cammino di crescita della società sia in Italia che all'estero attraverso la rete dei propri Partners che ha superato la soglia dei 10.000 Clienti attivi».

red.cro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

### I DATI

**L'indebitamento di circa 10,4 milioni è rimasto stabile rispetto a marzo**



Roberto Tunioli, presidente e amministratore delegato del Gruppo Fervi



## Fervi S.p.A.: 26/07/2022 - Preconsuntivo ricavi consolidati al 30 giugno 2022

26/07/2022 - Preconsuntivo ricavi consolidati al 30 giugno 2022 Comunicato Stampa FERVI: Vignola (MO), 26 luglio 2022 - al termine del primo semestre 2022 il Gruppo Fervi, quotato sul mercato Euronext Growth Milan, riporta un preconsuntivo di ricavi consolidati netti pari a circa 29,3 milioni di Euro, rispetto a 16,9 milioni di Euro al 30 giugno 2021, con un incremento circa del 73,4% e segnando il record storico di ricavi consolidati del periodo. L'incremento è da attribuire principalmente al consolidamento della Rivit Srl acquisita a settembre 2021.

La posizione finanziaria netta consolidata, negativa (indebitamento) per circa 10,4 milioni di Euro, è rimasta sostanzialmente stabile rispetto al dato al 30 marzo 2022 (negativa per 10,5 milioni di Euro) per effetto dell'investimento in capitale circolante necessario a far fronte all'aumento dei volumi di vendita.

I dati relativi al 30 giugno 2022 sono dati preconsuntivi gestionali e non sono, ad oggi, stati oggetto di revisione contabile. Come da calendario finanziario, il Consiglio di Amministrazione del prossimo 29 settembre 2022 approverà la relazione semestrale consolidata al 30 giugno 2022 sottoposta a revisione contabile limitata, che verrà pubblicata nei tempi e nei modi previsti dai regolamenti.

Nel commentare l'andamento del Gruppo, Roberto Tunioi, Presidente ed Amministratore Delegato, ha dichiarato: "Il Gruppo FERVI archivia il miglior semestre nella storia della Società. Il quadro economico presenta segnali di instabilità e rallentamento alimentati da fattori internazionali quali: il ritorno dell'inflazione, la ripresa dei contagi da Covid19 e dalla Guerra Russia Ukraina a cui si aggiungono fattori interni derivanti dalla crisi politica.

Ciononostante continua il cammino di crescita della Società sia in Italia che all'estero attraverso la rete dei propri Partners che ha superato la soglia dei 10.000 Clienti attivi".

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

Fervi S.p.A.

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)



## Fervi : introiti semestre balzano a 29 mln (+73%)

Fervi ricavi semestre Al termine del primo semestre 2022 il Gruppo Fervi, quotato sul mercato Euronext Growth Milan, ha realizzato ricavi consolidati netti di 29,3 milioni di euro, rispetto a 16,9 milioni di euro al 30... | 26 luglio 2022

MILANO (MF-DJ)–Alla fine del 1º semestre 2022 il Gruppo Fervi, quotato sul mercato Euronext Growth Milan, ha realizzato introiti consolidati netti di 29,3 milioni di euro, in confronto a 16,9 milioni di euro al 30 giugno 2021, con un aumento del 73,4% e segnando il record storico di introiti consolidati del periodo.

L'aumento è da attribuire specialmente al rafforzamento di Rivit acquisita a settembre 2021.

La posizione finanziaria netta consolidata del gruppo dell'utensileria, negativa (indebitamento) per quasi 10,4 milioni, è rimasta sostanzialmente stabile rispetto al dato al 30 marzo 2022n per effetto dell'investimento in capitale circolante essenziale a far fronte all'incremento dei volumi di vendita.





## **FERVI: forte crescita dei ricavi consolidati del primo semestre 2022 +73,4%**

Al termine del primo semestre 2022 il Gruppo Fervi, quotato sul mercato Euronext Growth Milan, riporta un preconsuntivo di ricavi consolidati netti pari a circa 29,3 milioni di Euro, rispetto a 16,9 milioni di Euro al 30 giugno 2021, con un incremento circa del 73,4% e segnando il record storico di ricavi consolidati del periodo. L'incremento è da attribuire principalmente al consolidamento della Rivit Srl acquisita a settembre 2021.

La posizione finanziaria netta consolidata, negativa (indebitamento) per circa 10,4 milioni di Euro, è rimasta sostanzialmente stabile rispetto al dato al 30 marzo 2022 (negativa per 10,5 milioni di Euro) per effetto dell'investimento in capitale circolante necessario a far fronte all'aumento dei volumi di vendita.

I dati relativi al 30 giugno 2022 sono dati preconsuntivi gestionali e non sono, ad oggi, stati oggetto di revisione contabile. Come da calendario finanziario, il Consiglio di Amministrazione del prossimo 29 settembre 2022 approverà la relazione semestrale consolidata al 30 giugno 2022 sottoposta a revisione contabile limitata, che verrà pubblicata nei tempi e nei modi previsti dai regolamenti.

Nel commentare l'andamento del Gruppo, Roberto Tunioi, Presidente ed Amministratore Delegato, ha dichiarato: "Il Gruppo FERVI archivia il miglior semestre nella storia della Società. Il quadro economico presenta segnali di instabilità e rallentamento alimentati da fattori internazionali quali: il ritorno dell'inflazione, la ripresa dei contagi da Covid19 e dalla Guerra Russia Ukraina a cui si aggiungono fattori interni derivanti dalla crisi politica.

Ciononostante continua il cammino di crescita della Società sia in Italia che all'estero attraverso la rete dei propri Partners che ha superato la soglia dei 10.000 Clienti attivi".



## VOGEL Germany sbarca in Italia con FERVI Group



***Un approccio al mercato pianificato e graduale nella distribuzione delle nuove referenze contribuirà al posizionamento di FERVI Group, consolidando così la strategia commerciale e l'affidabilità dei prodotti verso gli utenti finali.***

Al ricco catalogo FERVI si aggiungono da oggi gli strumenti di precisione e di misura di **VOGEL Germany**, disponibili in Italia attraverso la rete commerciale del Gruppo. Calibri di precisione, micrometri e sofisticati strumenti di misura marchiati Vogel Germany entrano quindi nell'offerta che FERVI veicola sul mercato attraverso la sua rete di distribuzione e vendita.

Il catalogo VOGEL Germany, con oltre 4.500 referenze, verrà affidato alla rete commerciale di FERVI per proporre questi prodotti ai clienti. I prodotti dell'azienda tedesca saranno gestiti direttamente in FERVI con una sola procedura di vendita, consolidando in questo modo la relazione con i rivenditori, ma con la possibilità di fornire anche un supporto di competenza nei confronti dell'utente.

Si tratta, in molti casi, di strumentazione più o meno complessa che richiede infatti competenze specifiche in fase di vendita ed è per questo che l'approccio al mercato è stato programmato puntando su specializzazione e consulenza al cliente.

*"A prodotti sofisticati e con un alto grado di complessità tecnica deve corrispondere un'adeguata specializzazione nel supporto alla vendita e, per questo motivo, la nostra organizzazione commerciale è stata preparata e formata. Questo tipo di approccio ci consente di consolidare la relazione con il cliente attraverso la rete di vendita valorizzando le nuove referenze a catalogo. In questo modo inoltre contribuiamo in modo efficace a posizionarci sempre più come un punto di riferimento nel settore con un obiettivo, diventare sempre più un ONE STOP SHOP!",* ha commentato **Ermanno Lucci**, direttore marketing FERVI Group ( *nella foto*).

La valorizzazione del catalogo VOGEL e la distribuzione dei prodotti viene dunque portata avanti, sia con la presentazione del catalogo, che attraverso la Selection 2022, il giornalino promozionale che ha l'obiettivo di presentare e far provare la qualità dei prodotti Vogel.

L'altro elemento di valorizzazione importante e imprescindibile è il riferimento commerciale per il Rivenditore che rimane sempre il medesimo. Un unico punto di riferimento per FERVI e per VOGEL Germany.

Fondata nel 1949, VOGEL Germany è un'azienda tedesca specializzata nella produzione di strumenti di misura e di precisione. Acquisita da FERVI Group, nel 2019 entra a fare parte del primo gruppo italiano del settore MRO nonché in un network internazionale che coinvolge aziende di altri Paesi e una rete di distribuzione e vendita specializzata e capillare in oltre 50 Paesi del mondo.



**FerramentaEvolution - Magazine e Portale**

@FerramentaEvolutionMagazinePortale · ★ 4,2 5 recensioni · Editore

[Scopri di più](#)

[ferramenta2000.net](http://ferramenta2000.net)



**FerramentaEvolution - Magazine e Portale**

21 h · 🌐

VOGEL GERMANY SBARCA IN ITALIA CON FERVI GROUP. Approfondisci su <http://www.ferramenta2000.net/.../vogel-germany-sbarca-in...>



Mi piace

Commenta

Condividi



URL :http://www.twitter.com/

PAESE :Stati Uniti

TYPE :Web International



► 15 luglio 2022 - 08:40

> [Versione online](#)

## ← Ferramenta 2000 Evolution

1.172 Tweet



### Ferramenta 2000 Evolution

@2000Ferramenta

Ferramenta 2000 Evolution è la rivista punto di riferimento per tutto il comparto della ferramenta.

[ferramenta2000.net](http://ferramenta2000.net) Iscrizione: febbraio 2015

586 following 425 follower



Ferramenta 2000 Evolution @2000Ferramenta · 21h

VOGEL GERMANY SBARCA IN ITALIA CON FERVI GROUP. Approfondisci su [ferramenta2000.net/view/news/voge...](http://ferramenta2000.net/view/news/voge...)







## VOGEL Germany sbarca in Italia con FERVI Group

*Al ricco catalogo FERVI si aggiungono gli strumenti di precisione e di misura marchiati VOGEL Germany: un approccio al mercato pianificato e graduale nella distribuzione delle nuove referenze contribuirà al posizionamento di FERVI Group, consolidando così la strategia commerciale e l'affidabilità dei prodotti verso gli utenti finali.*

Vignola (MO), 14 luglio 2022 – Gli strumenti di misura di VOGEL Germany, azienda tedesca del Gruppo FERVI, sono ora disponibili in Italia attraverso la rete commerciale del Gruppo. Calibri di precisione, micrometri e sofisticati strumenti di misura marchiati Vogel Germany entrano quindi nell'offerta che FERVI veicola sul mercato attraverso la sua rete di distribuzione e vendita.

Il catalogo VOGEL Germany, con oltre 4.500 referenze, verrà affidato alla rete commerciale di FERVI per proporre questi prodotti ai clienti. I prodotti dell'azienda tedesca saranno gestiti direttamente in FERVI con una sola procedura di vendita, consolidando in questo modo la relazione con i rivenditori, ma con la possibilità di fornire anche un supporto di competenza nei confronti dell'utente.

Si tratta, in molti casi, di strumentazione più o meno complessa che richiede infatti competenze specifiche in fase di vendita ed è per questo che l'approccio al mercato è stato programmato puntando su specializzazione e consulenza al cliente.

La valorizzazione del catalogo VOGEL e la distribuzione dei prodotti viene dunque portata avanti, sia con la presentazione del catalogo, che attraverso la Selection 2022, il giornalino promozionale che ha l'obiettivo di presentare e far provare la qualità dei prodotti Vogel.

L'altro elemento di valorizzazione importante e imprescindibile è il riferimento commerciale per il Rivenditore che rimane sempre il medesimo. Un unico punto di riferimento per FERVI e per VOGEL Germany.

Fondata nel 1949, VOGEL Germany è un'azienda tedesca specializzata nella produzione di strumenti di misura e di precisione. Acquisita da FERVI Group, nel 2019 entra a fare parte del primo gruppo italiano del settore MRO nonché in un network internazionale che coinvolge aziende di altri Paesi e una rete di distribuzione e vendita specializzata e capillare in oltre 50 Paesi del mondo.

*“A prodotti sofisticati e con un alto grado di complessità tecnica deve corrispondere un'adeguata specializzazione nel supporto alla vendita e, per questo motivo, la nostra organizzazione commerciale è stata preparata e formata. Questo tipo di approccio ci consente di consolidare la relazione con il cliente attraverso la rete di vendita valorizzando le nuove referenze a catalogo. In questo modo inoltre contribuiamo in modo efficace a posizionarci sempre più come un punto di riferimento nel settore con un obiettivo, diventare sempre più un ONE STOP SHOP!”, ha commentato*

**Ermanno Lucci**, direttore marketing FERVI Group.





## Fervi Group porta i prodotti di Vogel Germany in Italia

[emiliapost.it/fervi-group-porta-i-prodotti-di-vogel-germany-in-italia](https://www.emiliapost.it/fervi-group-porta-i-prodotti-di-vogel-germany-in-italia)

12 luglio 2022



Il catalogo Vogel Germany, con oltre 4.500 referenze, verrà affidato alla rete commerciale di Fervi, azienda con sede a Vignola, per proporre questi prodotti ai clienti con una sola procedura di vendita. Il direttore marketing Lucci: "Così consolidiamo la relazione con il cliente e contribuiamo in modo efficace a posizionarci come un punto di riferimento nel settore"



## VOGEL Germany sbarca in Italia con FERVI Group

*Al ricco catalogo FERVI si aggiungono gli strumenti di precisione e di misura marchiati VOGEL Germany: un approccio al mercato pianificato e graduale nella distribuzione delle nuove referenze contribuirà al posizionamento di FERVI Group, consolidando così la strategia commerciale e l'affidabilità dei prodotti verso gli utenti finali.*



Vignola (MO), 14 luglio 2022 – Gli strumenti di misura di VOGEL Germany, azienda tedesca del Gruppo FERVI, sono ora disponibili in Italia attraverso la rete commerciale del Gruppo. Calibri di precisione, micrometri e sofisticati strumenti di misura marchiati Vogel Germany entrano quindi nell'offerta che FERVI veicola sul mercato attraverso la sua rete di distribuzione e vendita.

Il catalogo VOGEL Germany, con oltre 4.500 referenze, verrà affidato alla rete commerciale di FERVI per proporre questi prodotti ai clienti. I prodotti dell'azienda tedesca saranno gestiti direttamente in FERVI con una sola procedura di vendita, consolidando in questo modo la relazione con i rivenditori, ma con la possibilità di fornire anche un supporto di competenza nei confronti dell'utente.

Si tratta, in molti casi, di strumentazione più o meno complessa che richiede infatti competenze specifiche in fase di vendita ed è per questo che l'approccio al mercato è stato programmato puntando su specializzazione e consulenza al cliente.

La valorizzazione del catalogo VOGEL e la distribuzione dei prodotti viene dunque portata avanti, sia con la presentazione del catalogo, che attraverso la Selection 2022, il giornalino promozionale che ha l'obiettivo di presentare e far provare la qualità dei prodotti Vogel.

L'altro elemento di valorizzazione importante e imprescindibile è il riferimento commerciale per il Rivenditore che rimane sempre il medesimo. Un unico punto di riferimento per FERVI e per VOGEL Germany.

Fondata nel 1949, VOGEL Germany è un'azienda tedesca specializzata nella produzione di strumenti di misura e di precisione. Acquisita da FERVI Group, nel 2019 entra a fare parte del primo gruppo italiano del settore MRO nonché in un network internazionale che coinvolge aziende di altri Paesi e una rete di distribuzione e vendita



ppo italiano del settore MRO nonché in un network internazionale che coinvolge aziende di altri Paesi e una rete di distribuzione e vendita specializzata e capillare in oltre 50 Paesi del mondo.

“A prodotti sofisticati e con un alto grado di complessità tecnica deve corrispondere un’adeguata specializzazione nel supporto alla vendita e, per questo motivo, la nostra organizzazione commerciale è stata preparata e formata.

Questo tipo di approccio ci consente di consolidare la relazione con il cliente attraverso la rete di vendita valorizzando le nuove referenze a catalogo. In questo modo inoltre contribuiamo in modo efficace a posizionarci sempre più come un punto di riferimento nel settore con un obiettivo, diventare sempre più un ONE STOP SHOP!”, ha commentato Ermanno Lucci, direttore marketing FERVI Group.



## Vogel Germany sbarca in Italia con Fervi Group

[udite-udite.it/2022/07/vogel-germany-sbarca-in-italia-con-fervi-group](http://udite-udite.it/2022/07/vogel-germany-sbarca-in-italia-con-fervi-group)

12 Luglio 2022

### dalle Aziende

Al ricco catalogo FERVI si aggiungono gli strumenti di precisione e di misura marchiati VOGEL Germany: un approccio al mercato pianificato e graduale nella distribuzione delle nuove referenze contribuirà al posizionamento di FERVI Group, consolidando



Al ricco catalogo FERVI si aggiungono gli strumenti di precisione e di misura marchiati VOGEL Germany: un approccio al mercato pianificato e graduale nella distribuzione delle nuove referenze contribuirà al posizionamento di FERVI Group, consolidando così la strategia commerciale e l'affidabilità dei prodotti verso gli utenti finali.



Gli strumenti di misura di VOGEL Germany, azienda tedesca del Gruppo FERVI, sono ora disponibili in Italia attraverso la rete commerciale del Gruppo. Calibri di precisione, micrometri e sofisticati strumenti di misura marchiati Vogel Germany entrano quindi nell'offerta che FERVI veicola sul mercato attraverso la sua rete di distribuzione e vendita.

Il catalogo VOGEL Germany, con oltre 4.500 referenze, verrà affidato alla rete commerciale di FERVI per proporre questi prodotti ai clienti. I prodotti dell'azienda tedesca saranno gestiti direttamente in FERVI con una sola procedura di vendita, consolidando in questo modo la relazione con i rivenditori, ma con la possibilità di fornire anche un supporto di competenza nei confronti dell'utente.

Si tratta, in molti casi, di strumentazione più o meno complessa che richiede infatti competenze specifiche in fase di vendita ed è per questo che l'approccio al mercato è stato programmato puntando su specializzazione e consulenza al cliente.



La valorizzazione del catalogo VOGEL e la distribuzione dei prodotti viene dunque portata avanti, sia con la presentazione del catalogo, che attraverso la Selection 2022, il giornalino promozionale che ha l'obiettivo di presentare e far provare la qualità dei prodotti Vogel.

L'altro elemento di valorizzazione importante e imprescindibile è il riferimento commerciale per il Rivenditore che rimane sempre il medesimo. Un unico punto di riferimento per FERVI e per VOGEL Germany.

Fondata nel 1949, VOGEL Germany è un'azienda tedesca specializzata nella produzione di strumenti di misura e di precisione. Acquisita da FERVI Group, nel 2019 entra a fare parte del primo gruppo italiano del settore MRO nonché in un network internazionale che coinvolge aziende di altri Paesi e una rete di distribuzione e vendita specializzata e capillare in oltre 50 Paesi del mondo.

“A prodotti sofisticati e con un alto grado di complessità tecnica deve corrispondere un'adeguata specializzazione nel supporto alla vendita e, per questo motivo, la nostra organizzazione commerciale è stata preparata e formata.

Questo tipo di approccio ci consente di consolidare la relazione con il cliente attraverso la rete di vendita valorizzando le nuove referenze a catalogo. In questo modo inoltre contribuiamo in modo efficace a posizionarci sempre più come un punto di riferimento nel settore con un obiettivo, diventare sempre più un ONE STOP SHOP!”, ha commentato **Ermanno Lucci**, direttore marketing FERVI Group.

**FERVI S.p.A.**, società quotata sul mercato AIM Italia, 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 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 impiegano gli utensili Fervi a fini non professionali.

Nella foto: Ermanno Lucci ©

Vignola (MO), 12 luglio 2022





## VOGEL Germany sbarca in Italia con FERVI Group

GM [ilgiornaledelmeccanico.it/news/fervi-group-vogel-germany-sbarca-in-italia](http://ilgiornaledelmeccanico.it/news/fervi-group-vogel-germany-sbarca-in-italia)

12 luglio 2022

News



Gli strumenti di misura di VOGEL Germany, azienda tedesca del Gruppo FERVI, sono ora disponibili in Italia attraverso la rete commerciale del Gruppo. Calibri di precisione, micrometri e sofisticati strumenti di misura marchiati Vogel Germany entrano quindi nell'offerta che FERVI veicola sul mercato attraverso la sua rete di distribuzione e vendita.

Il catalogo VOGEL Germany, con oltre 4.500 referenze, verrà affidato alla rete commerciale di FERVI per proporre questi prodotti ai clienti. I prodotti dell'azienda tedesca saranno gestiti direttamente in FERVI con una sola procedura di vendita, consolidando in questo modo la relazione con i rivenditori, ma con la possibilità di fornire anche un supporto di competenza nei confronti dell'utente.

Si tratta, in molti casi, di strumentazione più o meno complessa che richiede infatti competenze specifiche in fase di vendita ed è per questo che l'approccio al mercato è stato programmato puntando su specializzazione e consulenza al cliente.

La valorizzazione del catalogo VOGEL e la distribuzione dei prodotti viene dunque portata avanti, sia con la presentazione del catalogo, che attraverso la Selection 2022, il giornalino promozionale che ha l'obiettivo di presentare e far provare la qualità dei prodotti Vogel.





L'altro elemento di valorizzazione importante e imprescindibile è il riferimento commerciale per il Rivenditore che rimane sempre il medesimo. Un unico punto di riferimento per FERVI e per VOGEL Germany.

Fondata nel 1949, VOGEL Germany è un'azienda tedesca specializzata nella produzione di strumenti di misura e di precisione. Acquisita da FERVI Group, nel 2019 entra a fare parte del primo gruppo italiano del settore MRO nonché in un network internazionale che coinvolge aziende di altri Paesi e una rete di distribuzione e vendita specializzata e capillare in oltre 50 Paesi del mondo.

“A prodotti sofisticati e con un alto grado di complessità tecnica deve corrispondere un'adeguata specializzazione nel supporto alla vendita e, per questo motivo, la nostra organizzazione commerciale è stata preparata e formata.

Questo tipo di approccio ci consente di consolidare la relazione con il cliente attraverso la rete di vendita valorizzando le nuove referenze a catalogo. In questo modo inoltre contribuiamo in modo efficace a posizionarci sempre più come un punto di riferimento nel settore con un obiettivo, diventare sempre più un ONE STOP SHOP!”, ha commentato Ermanno Lucci, direttore marketing FERVI Group.



## Fervi Group porta in Italia Vogel Germany

[ferramenta2000.net/view/news/fervi-group-porta-in-italia-vogel-germany.htm](http://ferramenta2000.net/view/news/fervi-group-porta-in-italia-vogel-germany.htm)

12/07/2022



Fervi comunica che gli strumenti di misura di Vogel Germany, l'azienda tedesca del Gruppo, sono ora disponibili in Italia attraverso la sua rete di distribuzione e vendita.

Il catalogo Vogel Germany, con oltre 4.500 referenze, verrà affidato alla rete commerciale di Fervi per proporre questi prodotti ai clienti. I prodotti dell'azienda tedesca saranno gestiti direttamente in Fervi con una sola procedura di vendita, consolidando in questo modo la relazione con i rivenditori, ma con la possibilità di fornire anche un supporto di competenza nei confronti dell'utente. Si tratta, in molti casi, di strumentazione più o meno complessa che richiede infatti competenze specifiche in fase di vendita ed è per questo che l'approccio al mercato è stato programmato puntando su specializzazione e consulenza al cliente.

La valorizzazione del catalogo Vogel e la distribuzione dei prodotti viene dunque portata avanti, sia con la presentazione del catalogo, che attraverso la Selection 2022, il giornalino promozionale che ha l'obiettivo di presentare e far provare la qualità dei prodotti Vogel.

L'altro elemento di valorizzazione importante e imprescindibile è il riferimento commerciale per il Rivenditore che rimane sempre il medesimo. Un unico punto di riferimento per Fervi e per Vogel Germany. Fondata nel 1949, Vogel Germany è specializzata nella produzione di strumenti di misura e di precisione ed è stata acquisita da Fervi Group nel 2019. **Ermanno Lucci**, direttore marketing Fervi Group ha così commentato la notizia:

“A prodotti sofisticati e con un alto grado di complessità tecnica deve corrispondere un'adeguata specializzazione nel supporto alla vendita e, per questo motivo, la nostra organizzazione commerciale è stata preparata e formata.

Questo tipo di approccio ci consente di consolidare la relazione con il cliente attraverso la rete di vendita valorizzando le nuove referenze a catalogo. In questo modo inoltre contribuiamo in modo efficace a posizionarci sempre più come un punto di riferimento nel settore con un obiettivo, diventare sempre più un One Stop Shop!”.

Tags: Vogel Germany strumenti di misura Gruppo Fervi Fervi



## Fervi – KT&Partners avvia copertura con tp a 24,2 euro, potenziale upside del 59%



KT&Partners ha avviato la copertura su Fervi con giudizio 'add' e fissando il fair value a 24,2 euro, pari a un potenziale upside di oltre il 59% rispetto al prezzo di chiusura di ieri di 15,2 euro.

Fervi Group è attivo nella fornitura di attrezzature principalmente per l'officina meccanica, l'officina auto, la falegnameria, il cantiere e tutto quanto ruota intorno al settore cosiddetto «MRO» (maintenance, repair and operations) ossia fornitura di attrezzature al servizio dei professionisti della manutenzione e riparazione e per produzioni artigianali oltre che per il "Fai-da-te".

Come sottolinea la boutique finanziaria, sebbene il settore MRO sia considerato un mercato maturo rispetto ad altri settori (come ad esempio quello tecnologico), è caratterizzato da una crescita stabile e sostenibile ed è uno dei mercati più affidabili in termini di generazione di cassa.

Secondo Precedence Research, la dimensione del mercato globale della distribuzione MRO ha raggiunto i 635,5 miliardi di dollari nel 2021 ed è previsto superare i 799 miliardi entro il 2030, con un Cagr 2021-2030 del 2,6% trainato principalmente dall'obiettivo delle imprese manifatturiere di ottimizzare i processi produttivi e minimizzare le inefficienze.

Nonostante la crescita dei ricavi del gruppo abbia inevitabilmente frenato nel 2020 a causa della pandemia, lo scorso anno Fervi ha registrato il record di fatturato con 38 milioni (+44,9% a/a) anche grazie all'acquisizione di Rivit, riportando un Cagr 2019-2021 del 15%.

Solo a livello organico, i ricavi sono aumentati del 22,4% rispetto al 2020 e dell'11,6% rispetto al 2019, accompagnati da un incremento dell'Ebitda del 40% a 5,8 milioni con un margine al 14,8%.

Per il 2022-2025, KT&Partners stima ricavi in crescita a un Cagr 2021-2025 del 15,2% raggiungendo i 66,7 milioni nel 2025, sostenuti dall'espansione del portafoglio prodotti

del gruppo, dal rafforzamento della presenza sia in Italia sia all'estero e all'espansione della base di clienti finali anche grazie all'ultima acquisizione della piattaforma di ecommerce Mr. Worker.

L'Ebitda, invece, è atteso in aumento a un tasso medio annuo del 17,4% toccando i 10,9 milioni nel 2025, con una redditività in miglioramento al 16,3% (dal 14,8% del 2021). La posizione finanziaria netta è prevista migliorare progressivamente da un debito netto di 10,4 milioni nel 2021 a cassa per 7,8 milioni nel 2025.

Nello stesso periodo, KT&Partners stima un dividend pay-out ratio in media di circa il 28%, alla luce dell'attenzione alla remunerazione degli azionisti dimostrata dalla società negli ultimi anni.





## VOGEL Germany sbarca in Italia con FERVI Group

Al ricco catalogo FERVI si aggiungono gli strumenti di precisione e di misura marchiati VOGEL Germany: un approccio al mercato pianificato e graduale nella distribuzione delle nuove referenze contribuirà al posizionamento di FERVI Group, consolidando così la strategia commerciale e l'affidabilità dei prodotti verso gli utenti finali.  
Bologna, 14/07/2022

Vignola (MO), 14 luglio 2022 – Gli strumenti di misura di VOGEL Germany, azienda tedesca del Gruppo FERVI, sono ora disponibili in Italia attraverso la rete commerciale del Gruppo. Calibri di precisione, micrometri e sofisticati strumenti di misura marchiati Vogel Germany entrano quindi nell'offerta che FERVI veicola sul mercato attraverso la sua rete di distribuzione e vendita.

Il catalogo VOGEL Germany, con oltre 4.500 referenze, verrà affidato alla rete commerciale di FERVI per proporre questi prodotti ai clienti. I prodotti dell'azienda tedesca saranno gestiti direttamente in FERVI con una sola procedura di vendita, consolidando in questo modo la relazione con i rivenditori, ma con la possibilità di fornire anche un supporto di competenza nei confronti dell'utente.

Si tratta, in molti casi, di strumentazione più o meno complessa che richiede infatti competenze specifiche in fase di vendita ed è per questo che l'approccio al mercato è stato programmato puntando su specializzazione e consulenza al cliente.



La valorizzazione del catalogo VOGEL e la distribuzione dei prodotti viene dunque portata avanti, sia con la presentazione del catalogo, che attraverso la Selection 2022, il giornalino promozionale che ha l'obiettivo di presentare e far provare la qualità dei prodotti Vogel.

L'altro elemento di valorizzazione importante e imprescindibile è il riferimento commerciale per il Rivenditore che rimane sempre il medesimo. Un unico punto di riferimento per FERVI e per VOGEL Germany.

Fondata nel 1949, VOGEL Germany è un'azienda tedesca specializzata nella produzione di strumenti di misura e di precisione. Acquisita da FERVI Group, nel 2019 entra a fare parte del primo gruppo italiano del settore MRO nonché in un network internazionale che coinvolge aziende di altri Paesi e una rete di distribuzione e vendita specializzata e capillare in oltre 50 Paesi del mondo.

*“A prodotti sofisticati e con un alto grado di complessità tecnica deve corrispondere un'adeguata specializzazione nel supporto alla vendita e, per questo motivo, la nostra organizzazione commerciale è stata preparata e formata. Questo tipo di approccio ci consente di consolidare la relazione con il cliente attraverso la rete di vendita valorizzando le nuove referenze a catalogo. In questo modo inoltre contribuiamo in modo efficace a posizionarci sempre più come un punto di riferimento nel settore con un obiettivo, diventare sempre più un ONE STOP SHOP!”,* ha commentato **Ermanno Lucci**, direttore marketing FERVI Group.



## IFERR Online - News - Vogel Germany sbarca in Italia con Fervi Group

[iferronline.com/it/news.asp](http://iferronline.com/it/news.asp)



14/07/2022 Vogel Germany sbarca in Italia con Fervi Group

Calibri di precisione, micrometri e sofisticati strumenti di misura del **marchio Vogel Germany** sono entrati a far parte dell'**offerta che Fervi mette a disposizione del mercato in Italia** attraverso la sua rete di distribuzione e vendita. Con **oltre 4.500 referenze**, il catalogo Vogel Germany verrà **affidato alla rete commerciale di Fervi** che proporrà questi prodotti ai clienti con una sola procedura di vendita, consolidando in questo modo la **relazione con i rivenditori**. Inoltre, ci sarà la possibilità di fornire anche un **supporto di competenza** nei confronti dell'utente. La **valorizzazione del catalogo Vogel e la distribuzione dei prodotti** viene portata quindi avanti, sia con la **presentazione del catalogo**, che attraverso **la Selection 2022**, il giornalino promozionale che ha l'obiettivo di presentare e far provare la **qualità dei prodotti Vogel**. Il **riferimento commerciale per il rivenditore** rimane quindi **sempre il medesimo** e si tratta di un ulteriore elemento di valorizzazione importante e imprescindibile. Un unico punto di riferimento per Fervi e per Vogel Germany.

*“A prodotti sofisticati e con un alto grado di complessità tecnica deve corrispondere un'adeguata specializzazione nel supporto alla vendita e, per questo motivo, la nostra organizzazione commerciale è stata preparata e formata. Questo tipo di approccio ci consente di consolidare la relazione con il cliente attraverso la rete di vendita*



*valorizzando le nuove referenze a catalogo. In questo modo inoltre contribuiamo in modo efficace a posizionarci sempre più come un punto di riferimento nel settore con un obiettivo, diventare sempre più un ONE STOP SHOP!”, le dichiarazioni di **Ermanno Lucci, direttore Marketing Fervi Group.***





## Vogel Germany sbarca in Italia con Fervi Group

 [ilprogettistaindustriale.it/vogel-germany-sbarca-in-italia-con-fervi-group](http://ilprogettistaindustriale.it/vogel-germany-sbarca-in-italia-con-fervi-group)

Aldo Zasso

14/07/2022



*Al catalogo Fervi si aggiungono gli strumenti di precisione e di misura marchiati Vogel Germany: un approccio al mercato pianificato e graduale nella distribuzione delle nuove referenze contribuirà al posizionamento di Fervi Group, consolidando così la rete commerciale e l'affidabilità dei prodotti verso gli utenti finali.*

**Gli strumenti di misura di Vogel Germany, azienda tedesca del Gruppo Fervi, sono ora disponibili in Italia attraverso la rete commerciale del Gruppo.**

Calibri di precisione, micrometri e sofisticati strumenti di misura marchiati Vogel Germany entrano quindi nell'offerta che Fervi veicola sul mercato attraverso la sua rete di distribuzione e vendita.

Il catalogo Vogel Germany, con oltre 4.500 referenze, verrà affidato alla rete commerciale di Fervi per proporre questi prodotti ai clienti. I prodotti dell'azienda tedesca saranno gestiti direttamente in Fervi con una sola procedura di vendita, consolidando in questo modo la relazione con i rivenditori, ma con la possibilità di fornire anche un supporto di competenza nei confronti dell'utente.

**Si tratta, in molti casi, di strumentazione più o meno complessa che richiede infatti competenze specifiche in fase di vendita ed è per questo che l'approccio al mercato è stato programmato puntando su specializzazione e consulenza al cliente.**



La valorizzazione del catalogo Vogel e la distribuzione dei prodotti viene dunque portata avanti, sia con la presentazione del catalogo, che attraverso la Selection 2022, il giornalino promozionale che ha l'obiettivo di presentare e far provare la qualità dei prodotti Vogel.

L'altro elemento di valorizzazione importante e imprescindibile è il riferimento commerciale per il rivenditore che rimane sempre il medesimo. Un unico punto di riferimento per Fervi e per Vogel Germany.

Fondata nel 1949, Vogel Germany è un'azienda tedesca specializzata nella produzione di strumenti di misura e di precisione. **Acquisita da Fervi Group, nel 2019 entra a fare parte del primo gruppo italiano del settore MRO** nonché in un network internazionale che coinvolge aziende di altri Paesi e una rete di distribuzione e vendita specializzata e capillare in oltre 50 Paesi del mondo.

*“A prodotti sofisticati e con un alto grado di complessità tecnica deve corrispondere un'adeguata specializzazione nel supporto alla vendita e, per questo motivo, la nostra organizzazione commerciale è stata preparata e formata. Questo tipo di approccio ci consente di consolidare la relazione con il cliente attraverso la rete di vendita valorizzando le nuove referenze a catalogo. In questo modo inoltre contribuiamo in modo efficace a posizionarci sempre più come un punto di riferimento nel settore con un obiettivo, diventare sempre più un ONE STOP SHOP!”*, ha commentato **Ermanno Lucci**, direttore marketing Fervi Group.





## VOGEL Germany sbarca in Italia con FERVI Group

🔗 [iocarrozziere.it/news/item/11453-vogel-germany-sbarca-in-italia-con-fervi-group](https://iocarrozziere.it/news/item/11453-vogel-germany-sbarca-in-italia-con-fervi-group)

12 luglio 2022

News



Gli strumenti di misura di VOGEL Germany, azienda tedesca del Gruppo FERVI, sono ora disponibili in Italia attraverso la rete commerciale del Gruppo. Calibri di precisione, micrometri e sofisticati strumenti di misura marchiati Vogel Germany entrano quindi nell'offerta che FERVI veicola sul mercato attraverso la sua rete di distribuzione e vendita.

Il catalogo VOGEL Germany, con oltre 4.500 referenze, verrà affidato alla rete commerciale di FERVI per proporre questi prodotti ai clienti. I prodotti dell'azienda tedesca saranno gestiti direttamente in FERVI con una sola procedura di vendita, consolidando in questo modo la relazione con i rivenditori, ma con la possibilità di fornire anche un supporto di competenza nei confronti dell'utente.

Si tratta, in molti casi, di strumentazione più o meno complessa che richiede infatti competenze specifiche in fase di vendita ed è per questo che l'approccio al mercato è stato programmato puntando su specializzazione e consulenza al cliente.

La valorizzazione del catalogo VOGEL e la distribuzione dei prodotti viene dunque portata avanti, sia con la presentazione del catalogo, che attraverso la Selection 2022, il giornalino promozionale che ha l'obiettivo di presentare e far provare la qualità dei prodotti Vogel.



L'altro elemento di valorizzazione importante e imprescindibile è il riferimento commerciale per il Rivenditore che rimane sempre il medesimo. Un unico punto di riferimento per FERVI e per VOGEL Germany.

Fondata nel 1949, VOGEL Germany è un'azienda tedesca specializzata nella produzione di strumenti di misura e di precisione. Acquisita da FERVI Group, nel 2019 entra a fare parte del primo gruppo italiano del settore MRO nonché in un network internazionale che coinvolge aziende di altri Paesi e una rete di distribuzione e vendita specializzata e capillare in oltre 50 Paesi del mondo.

“A prodotti sofisticati e con un alto grado di complessità tecnica deve corrispondere un'adeguata specializzazione nel supporto alla vendita e, per questo motivo, la nostra organizzazione commerciale è stata preparata e formata.

Questo tipo di approccio ci consente di consolidare la relazione con il cliente attraverso la rete di vendita valorizzando le nuove referenze a catalogo. In questo modo inoltre contribuiamo in modo efficace a posizionarci sempre più come un punto di riferimento nel settore con un obiettivo, diventare sempre più un ONE STOP SHOP!”, ha commentato Ermanno Lucci, direttore marketing FERVI Group.





## VOGEL Germany entra nel catalogo FERVI

Ermanno Lucci, Fervi Group

*Ermanno Lucci, Fervi Group*

Alla proposta FERVI si aggiungono gli strumenti di precisione e di misura marchiati VOGEL Germany: un ampliamento che contribuirà al posizionamento di FERVI Group, consolidando così la strategia commerciale e l'affidabilità dei prodotti verso gli utenti finale.

Gli strumenti di misura di VOGEL Germany – **Calibri di precisione, micrometri e sofisticati strumenti di misura** – azienda tedesca del Gruppo FERVI, sono ora disponibili in Italia attraverso la rete commerciale del Gruppo.

Un catalogo con **oltre 4.500 referenze gestite direttamente in FERVI** con una sola procedura di vendita, consolidando in questo modo la relazione con i rivenditori, ma con la possibilità di fornire anche un supporto di competenza nei confronti dell'utente.

La valorizzazione del catalogo VOGEL e la distribuzione dei prodotti viene dunque portata avanti, sia con la presentazione del catalogo, che attraverso la Selection 2022, **il giornalino promozionale** che ha l'obiettivo di presentare e far provare la qualità dei prodotti Vogel. Inoltre **il riferimento commerciale per il rivenditore rimane sempre il medesimo**. Un unico punto di riferimento per FERVI e per VOGEL Germany.

VOGEL Germany è un'azienda tedesca specializzata nella produzione di strumenti di misura e di precisione, è stata **acquisita da FERVI Group nel 2019**.

“A prodotti sofisticati e con un alto grado di complessità tecnica deve corrispondere un'adeguata specializzazione nel supporto alla vendita e, per questo motivo, la nostra organizzazione commerciale è stata preparata e formata – ha commentato **Ermanno Lucci, direttore marketing FERVI Group** – Questo tipo di approccio ci consente di consolidare la relazione con il cliente attraverso la rete di vendita valorizzando le nuove referenze a catalogo”.



## Vogel entra sul mercato italiano grazie al Gruppo Fervi



14/07/2022

Gli strumenti di misura di VOGEL Germany, azienda tedesca del Gruppo **FERVI**, sono ora disponibili in Italia attraverso la rete commerciale del Gruppo. Calibri di precisione, micrometri e sofisticati strumenti di misura marchiati Vogel Germany entrano quindi nell'offerta che **FERVI** veicola sul mercato attraverso la sua rete di distribuzione e vendita.

Il catalogo VOGEL Germany, con oltre 4.500 referenze, verrà affidato alla rete commerciale di **FERVI** per proporre questi prodotti ai clienti. I prodotti dell'azienda tedesca saranno gestiti direttamente in **FERVI** con una sola procedura di vendita, consolidando in questo modo la relazione con i rivenditori, ma con la possibilità di fornire anche un supporto di competenza nei confronti dell'utente.

Si tratta, in molti casi, di strumentazione più o meno complessa che richiede infatti competenze specifiche in fase di vendita ed è per questo che l'approccio al mercato è stato programmato puntando su specializzazione e consulenza al cliente.

La valorizzazione del catalogo VOGEL e la distribuzione dei prodotti viene dunque portata avanti, sia con la presentazione del catalogo, che attraverso la Selection 2022, il giornalino promozionale che ha l'obiettivo di presentare e far provare la qualità dei prodotti VOGEL.

L'altro elemento di valorizzazione importante e imprescindibile è il riferimento commerciale per il Rivenditore che rimane sempre il medesimo. Un unico punto di riferimento per **FERVI** e per VOGEL Germany.

Fondata nel 1949, VOGEL Germany è un'azienda tedesca specializzata nella produzione di strumenti di misura e di precisione. Acquisita da **FERVI** Group, nel 2019 entra a fare parte del primo gruppo italiano del settore MRO nonché in un network internazionale che coinvolge aziende di altri Paesi e una rete di distribuzione e vendita specializzata e capillare in oltre 50 Paesi del mondo.

“A prodotti sofisticati e con un alto grado di complessità tecnica deve corrispondere un'adeguata specializzazione nel supporto alla vendita e, per questo motivo, la nostra

organizzazione commerciale è stata preparata e formata. Questo tipo di approccio ci consente di consolidare la relazione con il cliente attraverso la rete di vendita valorizzando le nuove referenze a catalogo. In questo modo inoltre contribuiamo in modo efficace a posizionarci sempre più come un punto di riferimento nel settore con un obiettivo, diventare sempre più un one stop shop”, ha commentato **Ermanno Lucci**, direttore marketing **FERVI** Group.



## L'azienda vignolese che produce attrezzature per manutenzione Fervi lancia sul mercato italiano i prodotti della tedesca Vogel

di **Stefano Turcato**

I sofisticati strumenti di misura tedeschi dell'azienda Vogel di Kevelaer arrivano sul mercato italiano grazie alla Fervi di Vignola, azienda quotata in Borsa a Milano, che produce utensili e attrezzature per la manutenzione e la riparazione di livello professionale. L'azienda tedesca, sul mercato da oltre settant'anni, tre anni fa è stata acquisita da Fervi, impegnata da tempo in una significativa attività di espansione. Gli strumenti di misura di Vogel hanno sempre goduto di una reputazione notevole nel settore e ora Fervi, che a suo tempo perfezionò l'acquisizione per una somma di 2,8 milioni di euro, rende disponibili i prodotti tedeschi attraverso la propria rete commerciale.

I calibri di precisione, i micrometri, strumenti di misura marchiati Vogel Germany entrano a far parte dell'offerta che Fervi propone sul mercato mediante la propria rete di distribuzione e vendita.

In questa prima fase il catalogo Vogel Germany, con oltre 4.500 referenze, verrà affidato a una selezione di agenti che manifesteranno specifico interesse a proporre que-

sti prodotti alla propria clientela.

«I prodotti dell'azienda tedesca – dice l'azienda guidata dal presidente Roberto Tunio – saranno reperibili di-

rettamente nell'ordine Fervi con una sola procedura di vendita, consolidando in questo modo la relazione con i rivenditori, ma con la possibilità di fornire anche un supporto di competenza nei confronti dell'utente. Si tratta, in molti casi, di strumentazione abbastanza complessa che richiede infatti competenze specifiche in fase di vendita ed è per questo che l'approccio al mercato è stato programmato in piccoli passi puntando su specializzazione e consulenza al cliente».

«La valorizzazione del catalogo Vogel – continua Fervi in una nota – e la distribuzione dei prodotti viene portata avanti per fasi, incominciando con la consegna del catalogo e con la formazione degli agenti interessati, per procedere in un secondo tempo con l'ampliamento delle strategie, che prevede l'invio di una newsletter a tutti i rivenditori per selezionare quelli più interessati, affidando poi lo storytelling dell'affidabilità del colosso tedesco degli

strumenti di misura anche a informazioni tecniche sui canali digitali».

«A prodotti sofisticati e con un alto grado di complessità tecnica deve corrispondere un'adeguata specializzazione nel supporto alla vendita – ha commentato Ermanno Lucci, direttore marketing di Fervi Group – Per questo motivo cominciamo

ad avvicinare il mercato attraverso gli agenti più motivati e con il più alto grado di conoscenza dei rivenditori, proprio per proporre un catalogo ancora più completo e aggiornato con strumenti di misura marchiati Vogel Germany, punto di riferimento internazionale per affidabilità e serietà. Questo tipo di ap-

proccio ci consente di consolidare la relazione con la rete di vendita e di valorizzare le nuove referenze a catalogo. In questo modo inoltre contribuiamo in modo efficace a posizionare Fervi Group come marchio prestigioso e autorevole per il settore di riferimento».

Ermanno Lucci è entrato in Fervi Group circa un anno e mezzo fa con l'obiettivo di contribuire in misura determinante alla crescita già in atto della società vignolese. ●

**Lucci: «Prodotti molto sofisticati per i quali è necessaria adeguata specializzazione nel supporto di vendita»**



**La sede**  
Nella foto  
l'ingresso  
dell'azienda  
Fervi Group





► 14 luglio 2022

a Vignola  
dove è attiva  
da oltre  
40 anni



**Tunioli**  
Il presidente  
dell'azienda  
vignolese  
all'interno  
della sede