

RASSEGNA STAMPA



Indice

LAVORO RICERCA E OFFERTE Ferrutensil	4
Un supporto per il carrozziere Io Carrozziere	5
Manutenzione Il Giornale dell'Aftermarket Moto - Moto	7
Carrello portautensili da professionista Far da sé - 31/08/2023	9
Attrezzi per la meccanica Far da sé - 31/08/2023	10
Attrezzi per la meccanica -2- Far da sé - 31/08/2023	11
Attrezzi per la meccanica -3- Far da sé - 31/08/2023	12
45 anni di attività sotto il segno delle macchine e dell automazione Newsmec - 31/08/2023	13
Carrelli portautensili Costruire Stampi - 31/08/2023	14
Dossier carrelli e cassette portautensili - QUALITA DEL PRODOTTO, PERSONALIZZAZIONE E SUPPORTO AL CANALE Ferramenta 2000 Hardware Magazine - 31/08/2023	15
Fervi Heavy duty lathes range Macchine utensili Supplemento - Supplemento - 31/08/2023	22
"BAV - Birra a Vignola" torna in Piazza dei Contrari Modenatoday.it - 06/09/2023	23
Fervi a Bricoday e SicilFerr, in arrivo novità di prodotto youtradeweb.com - 06/09/2023	24
Con Bricoday e SicilFerr, un Autunno all'insegna del business per FERVI tecnelab.it - 08/09/2023	25
Fervi, i conti del 1° semestre 2023 abcrisparmio.soldionline.it - 28/09/2023	26
Fervi: ricavi e utili stabili nel primo semestre. finanza-24h.com - 28/09/2023	27
Fervi, utile semestrale adjusted sale a 2,9 milioni di euro ilsecoloxix.it - 28/09/2023	28
Fervi, utile semestrale adjusted sale a 2,9 milioni di euro teleborsa.it - 28/09/2023	30
Fervi, utile semestrale adjusted sale a 2,9 milioni di euro lastampa.it - 28/09/2023	32
Fervi, nel primo semestre 23' aumentano i ricavi a 29,5 mln (+0,6%) e l'Ebitda a 4,8 mln (+0,9%) emiliapost.it - 28/09/2023	34



LAVORO, RICERCA E OFFERTE

Le inserzioni pubblicate per la prima volta, sono riquadrate

Agenzia di rappresentanza di riferimento in Campania con rilevante introduzione presso il canale ingrosso/dettaglio ricerca aziende qualificate da inserire tra i propri mandati leader nel settore. *Per contatti e info: fasar2010@gmail.com*

Fervi Group seleziona 22 nuovi profili, in particolare: 8 posizioni in **Area Vendita** come key account manager di canale, key account manager direzionali e key account manager estero; 6 persone in **Area Prodotto** come product marketing e tecnici commerciali e 4 profili da inserire in **Area Pre & After Sales**. Si cercano, inoltre, 2 persone per potenziare **Amministrazione, Finanza e Controllo** e 2 per la divisione **Sistemi Informativi**. *Inviare la propria candidatura a: people@fervi.com*

REIT SPA, da oltre 50 anni distributore esclusivo di principali brands nel settore degli utensili manuali, abrasivi, sistemi di fissaggio ecc. (documentazione disponibile su www.reit.it) ricerca un **Agente plurimandatario** inserito presso le rivendite di ferramenta, utensileria, edilizia e colorifici per le province di Milano e Pavia. *Inviare C.V. a curriculumvitae@reit.it.*

Vendo attività di brico, ferramenta, edilizia, ecc. al centro di una delle mete turistiche principali italiane in Puglia. L'attività è storica, ma il punto vendita è di nuovissima costruzione, improntato sul modello self service dei centri commerciali, minimizzando lo sforzo lavoro, riducendo il personale e massimizzando le vendite. Possibilità di acquisto e gestione; volendo anche l'acquisto dell'intero immobile, piano terra con 150 mq di punto vendita, 100 mq di magazzini (trasformabili in negozio o esposizione), 15 metri di vetrine esterne. *Info: Ferramenta Di Lalla Peschici - 0884964222 - daniedi@libero.it*

LMA Antinfortunistica, azienda che tratta Dpi, scarpe e abbigliamento da lavoro per il commercio all'ingrosso, ricerca **agenti plurimandatari** già inseriti nel settore dell'edilizia, ferramenta, colorificio e giardinaggio per ampliamento del proprio organico. Età preferibile: 30 - 50 anni. Regioni: Trentino, Veneto, Piemonte, numero 2 agenti per regione. *Se interessati inviare la propria candidatura a: lma.info.capelli@gmail.com*

Per pubblicare un annuncio in questo spazio, è sufficiente inviare il testo via e-mail a: ferrutensil@ferrutensil.com. L'inserzione, salvo indicazione contraria del richiedente, verrà ripetuta per tre numeri. Il servizio è gratuito.



Un supporto per il carrozziere

FERVI propone un supporto telescopico che si usa soltanto quando serve e che può essere riposto in pochissimo spazio. Un aiuto prezioso per il carrozziere, che può utilizzarlo per interventi da seduto e in piedi, grazie alla regolabilità in altezza e lunghezza



A CURA DELLA REDAZIONE

Gli arredi, le attrezzature e gli strumenti presenti in carrozzeria possono essere più o meno funzionali al lavoro. Molto dipende dalla fase di sviluppo e progettazione, che deve tener conto delle reali necessità del professionista.

Lo sanno molto bene in FERVI, azienda di Vignola che fa parte del FERVI Group, da anni uno dei più affermati

specialisti nella fornitura di attrezzature professionali per i professionisti del mercato MRO e per gli hobbisti più esigenti: il know-how del marchio emiliano è stato tradotto in una nuova ampia gamma di prodotti e referenze anche per il mondo della carrozzeria.

Un supporto per ogni esigenza

Tra le novità, il Supporto Universale Telescopico FERVI (art.S017), ideale per

eseguire diverse lavorazioni: dalla riparazione alla preparazione per la verniciatura della carrozzeria di veicoli diversi, dalle livree delle moto alle portiere di auto e camion.

Prodotto con materiali di qualità che gli conferiscono robustezza e resistenza nel tempo, il Supporto Telescopico FERVI è stato realizzato pensando alla versatilità ed all'adattabilità al servizio del carrozziere. I tubi quadrati in acciaio



TECNOLOGIE E PRODOTTI



io che lo compongono possono sopportare carichi con portata fino a 100 kg e sono regolabili - in altezza e in lunghezza - tramite apposite manopole, sulle quali l'operatore può agire per trovare la conformazione più adatta al lavoro da svolgere.

Entrando nello specifico, l'altezza dei tubi estensibili copre un range da 840 a 1320 mm, consentendo di adattarsi anche a superfici sagomate o che presentano un dislivello fra le estremità. Una soluzione particolarmente utile per l'operatore, la cui attività risulta agevolata dalla possibilità di regolare i tubi in base alla propria altezza e alle proprie necessità, evitando così di as-

sumere posture scorrette durante le operazioni di lavoro.

Un altro vantaggio di S017 è rappresentato dalla lunghezza regolabile dei tubi, che varia da 225 a 1380 mm e consente di riporre l'attrezzo in spazi ridotti, quando non viene utilizzato, grazie all'estensibilità del traliccio a pantografo o a fisarmonica. Questo rende il Supporto Telescopico FERVI facile da usare e in grado di adattarsi a qualsiasi ambiente, anche a quelli più stretti.

Le barre d'appoggio misurano 860 mm, e sono ricoperte da un rivestimento in gomma antigraffio per proteggere le superfici delle componenti di carrozzeria durante le fasi di lavorazione. La pra-

ticità di utilizzo del Supporto Telescopico FERVI risiede non solo nella sua adattabilità all'ambiente di lavoro, ma anche nella sua maneggevolezza garantita da quattro ruote girevoli, di cui due con freno che permette così di bloccare il supporto e posizionarlo con stabilità nel luogo desiderato.

Una soluzione versatile, sotto tutti gli aspetti

Il Supporto Telescopico FERVI propone un perfetto equilibrio tra esigenze di resistenza e agilità, senza però trascurare l'estetica. Infatti, il Supporto Universale Telescopico FERVI presenta verniciature e finiture di colore azzurro che ben si abbinano al nero del rivestimento in gomma antigraffio e con il grigio dell'acciaio, rendendo esteticamente elegante e riconoscibile l'attrezzo. A questo contribuisce anche il logo FERVI, ben riconoscibile, riportato sulla parte inferiore del Supporto.

L'azienda di Vignola è sempre molto attenta agli utilizzatori dei suoi prodotti, rimando vicina ai propri clienti in tutte le fasi d'acquisto: per agevolarli al massimo, come per altre referenze a catalogo, anche il Supporto Telescopico Universale viene fornito già montato e pronto all'uso.

Tutte le informazioni sulla gamma FERVI sono consultabili sul sito: www.fervi.com





Manutenzione DA COMPETIZIONE

Per i professionisti ed appassionati della manutenzione delle due ruote, FERVI lancia in tiratura limitata una gamma di prodotti ispirata a quelli utilizzati nei box del Team Aruba.it Racing – Ducati. Prestazioni massime garantite, proprio come in Superbike e Supersport

a cura della Redazione

La collaborazione fra FERVI e Aruba.it Racing esce dalle piste di Superbike con una Limited Edition di arredi ed utensili: una selezione di prodotti che consente a professionisti ed amanti della manutenzione di effettuare interventi con performance elevate, sia in officina che nel garage di casa.

Dal motorsport, all'officina: utensili campioni del mondo

Una partnership che unisce l'affidabilità nell'ambito dell'utenileria dell'azienda di Vignola, da anni punto di riferimento per il settore MRO e per il fai-da-te, con l'esperienza racing sviluppata nei box di gara grazie alla sponsorizzazione del team Aruba.it Racing-Ducati in Superbike e SuperSport. L'Aruba.it Racing Limited Edition di FERVI comprende un range di prodotti essenziali per la cura della moto e del proprio ambiente di lavoro, alla portata sia del professionista che di chi ha il piacere di dedicarsi alla manutenzione della propria moto come hobby, che potranno servirsi di utensili e arredi utilizzati nel box Ducati, realizzati con materiali di alta qualità. Nella selezione rientrano un Carrello Portautensili, un Set Giraviti Diamantati, una Valigetta in Tessuto con Utensili e Accessori,



Il Carrello Portautensili (cat. C900/898)





La Valigetta in Tessuto con Utensili e Accessori (art. 0164AR)



Il Set Giraviti Diamantati (art. D880/006AR)



La Serie Chiavi Esagonali a T-Speedy (art. 0190AR)



La Serie Chiavi Esagonali Colorate con Punta Sferica (art. 0545/EFAR)

attualità



La Serie Chiavi Cromate, Lucidate a Specchio (art. 0199AR)



La Serie Chiavi Cromate, Lucidate a Specchio (art. 0201AR)

una Serie Chiavi Esagonali a T-Speedy, una Serie Chiavi Combinate Cromate, una Serie Chiavi Fisse Combinate Cromate e una Serie Chiavi Esagonali con Punta Sferica.

Aruba.it Racing Limited Edition di FERVI

Il Carrello Portautensili (art. C900/BAR) si adatta con versatilità a qualsiasi contesto di lavoro, dal laboratorio fai-da-te ai box di gara, e si può facilmente spostare grazie alle 4 ruote di cui è dotato. La solida struttura e i cassetti in lamiera d'acciaio rendono il carrello ideale per riporre in modo ordinato gli attrezzi. I cassetti, ciascuno con una portata di 25 kg, sono facilmente estraibili grazie alle guide telescopiche a sfera, consentendo così di individuare in modo immediato l'utensile cercato. Inoltre, grazie ai bordi anticaduta, anche il ripiano superiore può essere sfruttato per appoggiare strumenti, attrezzi o altri complementi d'arredo FERVI, per esempio una cassetta portautensili.

La Valigetta in Tessuto con Utensili e Accessori (art. 0164AR) è progettata in materiali ultra-resistenti e provvista di doppia maniglia superiore e pratica tracolla per consentirne il facile trasporto. Contiene al suo interno 59 utensili e accessori come pinze, chiavi esagonali, forbici, cutter, porta inserti magnetico, inserti, porta inserti a cricchetto, martello tedesco, giraviti, flessometro e chiavi combinate.

Il Set Giraviti Diamantati (art. D880/006AR) è progettato per avvitare qualsiasi tipo di vite, anche quelle più usurate. I giraviti sono in acciaio al Mo-V (molibdeno-vanadio) con punta diamantata, mentre il manico è in materiale tri-componente per assicurare un migliore grip all'operatore e per offrire una maggiore resistenza all'olio e all'usura.

Nella selezione di articoli firmati Aruba.it Racing sono poi pre-

sentati due serie di chiavi esagonali: la Serie Chiavi Esagonali a T-Speedy (art. 0190AR) e la Serie Chiavi Esagonali Colorate con Punta Sferica (art. 0545/EFAR). Le prime sono realizzate in alluminio spazzolato e in acciaio al Cr-V (cromo-vanadio) ad alta resistenza, ideali per viti con esagono incassato. La pratica impugnatura girevole "speedy" assicura una presa salda e una maggiore facilità di utilizzo. Le estremità sono in brunito con misure che vanno da 2 a 10 mm. Le seconde invece sono 9 chiavi esagonali in acciaio al Mo-V che assicura un'elevata resistenza meccanica, mentre la verniciatura in elettropolvere protegge l'attrezzo da usura e corrosione. Inoltre, l'estremità a sfera poliedrica consente di raggiungere un angolo di inserzione fino a 25° con un range di misure coperte che va da 1,5 a 10 mm. Le Chiavi esagonali 0545/EFAR sono tutte conformi alla normativa DIN ISO 911.

Infine, all'interno del set sono disponibili le due Serie Chiavi Cromate, Lucidate a Specchio. La prima ha il cod. 0199AR ed è composta da chiavi combinate con misure che vanno da 6 a 22 mm, tutte conformi alla normativa DIN ISO 3113 e realizzate in acciaio al Cr-V e lucidatura a specchio per un effetto anticorrosione. La seconda è la serie di chiavi fisse (art. 0201AR) con misure da 6x7 a 30x32 mm. Queste chiavi presentano anch'esse un'elegante finitura cromata e uno strato anticorrosione dato dalla lucidatura a specchio. Realizzate in acciaio al Cr-V, sono conformi alla normativa DIN ISO 3110.

Portare i box Ducafi in officina, o in garage

Fino al prossimo dicembre, è possibile acquistare la collection FERVI Aruba.it Racing ad un prezzo promozionale tramite i rivenditori FERVI. Ma attenzione all'esaurimento scorte!





Carrello portautensili da professionista

Pensato per unire la praticità di utilizzo con l'elegante design, permette di creare soluzioni funzionali in grado di rendere l'officina o il garage di casa un ambiente professionale, in ordine ed esteticamente gradevole. La pratica maniglia laterale e le quattro ruote, di cui due fisse e due pivotanti dotate di freno, consentono spostamenti comodi e il posizionamento preciso del carrello, per avere gli attrezzi sempre a portata di mano. I cassetti sono scorrevoli su guide telescopiche a sfera, con tappetino anti-urto a protezione della base, per prevenire l'usura della struttura interna. Il carrello è inoltre dotato di sistema antiribaltamento e di serratura centralizzata frontale.

Il modello C900/B è un elegante carrello composto da 6 cassetti in grado di reggere un peso fino a 25 kg cadauno, con la possibilità di implementare lo stoccaggio degli attrezzi grazie alla cassetta attrezzi C900/A. Tale cassetta può essere incastrata sul ripiano superiore del carrello, protetto da un tappetino realizzato in polipropilene espanso facile da pulire. La cassetta ha maniglie laterali e 6 cassetti di dimensioni diverse: tre misurano 174x267x45 mm, gli altri tre sono invece più grandi e spaziosi (578x267x45 e 578x267x60 mm). Anche la cassetta attrezzi è dotata di sistema antiribaltamento e di una serratura centralizzata frontale, con due chiavi ripiegabili, per garantire la massima sicurezza.

Attualmente in promo a partire da **Euro 364,80** (iva inclusa).

Fervi (www.fervi.com)



GUIDA FAR DA SÉ ATTREZZI PER LA MECCANICA

Negli interventi di meccanica hanno importanza vitale le varie chiavi, declinate in tutti i modi possibili: a forchetta, chiuse, bussole, a tubo, a S, a T, snodate, a cricchetto e via dicendo (1, 2, 3, 4). Per ogni tipo, il meccanico deve possedere tutte le principali misure e, di alcune, persino un duplicato, per poter stringere un dado su un bullone o dado e controdado. Ne consegue l'accumulo di un numero veramente elevato di utensili, che vanno conservati in modo assolutamente ordinato, pena la perdita di tantissimo tempo nella ricerca della chiave giusta, dispersa nel cumulo delle altre (se tutte ammassate in un cassetto) oppure lasciata chissà dove, al termine di una precedente operazione.

Quindi gli imperativi sono due: primo, mantenere le chiavi separate per tipo, ordinandole a scalare per misura; secondo, al termine di qualsiasi intervento, pulirle e riporle al loro posto.

Per rispettare la prima regola si può agire in due modi: raccogliere tutte le chiavi, mettendole ben divise e ordinate a scalare su una salamandra (6), il pannello che il fardasé conosce bene, avendo l'abitudine di tappezzarne le pareti del garage e del laboratorio sopra i banconi. In questo caso conviene allestire sezioni specifiche per le varie chiavi, in modo che siano ben ordinate, a scalare di misura. Una seconda soluzione è quella di raccogliere tutta l'attrezzatura in un carrello con cassette (5), dove trovano posto tutte le chiavi, magari con separatori. Il carrello ha il vantaggio di poterlo avvicinare al veicolo su cui si lavora e prendere volta per volta ciò che serve. Difficile, però, che tutta l'attrezzatura possa stare nel carrello; per questo si possono usare banchi attrezzati di vario tipo e capienza (7, 8).

segue a pag. 17 >>>



7. Arredamento modulare
Combinazione con 2 armadi pensili con ammortizzatori a gas, 1 armadio alto con 3 ripiani interni, 1 armadio basso a 2 ante con piano interno, 1 cassetteria a 5 cassette su cuscinetti, piano di legno, 2 pannelli forati. Attualmente in promo a euro 1.720.



1, 2, 3. Serie chiavi in termoformato
Serie di chiavi fisse, a T snodabili con bussola esagonale e bussole esagonali in supporto termoformato da collocare in cassettera.



5. Carrello attrezzi officina
7 cassette su cuscinetti a sfera, chiudibile a chiave, inserti antiscivolo, carico max 150 kg, sistema di interblocco antiribaltamento (si può aprire solo un cassetto per volta).
www.einhell.it



4. Bussole varie impronte
Confezionate in serie o misura singola, con attacco posteriore quadro da 1/4", 3/8" e 1/2". www.fervi.com

6. Pannello forato da parete
Pannello forato addizionale per appendere gli utensili con ganci.



8. Banco da lavoro
Stabile e professionale, carico massimo 600 kg. Gambe in tubo acciaio quadro 40x40 mm, piano in faggio laminato, spesso 30 mm, misure 1130x650 mm.
www.wolcraft.it





GUIDA FAR DA SÉ ATTREZZI PER LA MECCANICA

Parlare di comodità, nei lavori di meccanica, è argomento spinoso, soprattutto per i *far da sé* che non possono contare sui ponti per sollevare auto e moto. Tutto ciò che si deve fare sotto la vettura, per accedere alle parti inferiori del motore o di altri organi meccanici, impone di lavorare da sdraiati o comunque chini verso il basso. Per questo motivo i sistemi di sollevamento della vettura sono utilissimi, spesso necessari, e vanno utilizzati con alcune accortezze.

Innanzitutto l'auto va sollevata soltanto quando è su una superficie piana, in modo che non abbia la tendenza a muoversi da sola (avanti o indietro) o gravare più su un lato rispetto all'altro (destra o sinistra). Inoltre vanno sempre messi tacchi alle ruote che restano a terra per impedire che possa muoversi in una delle due direzioni, in risposta alla forza che capita di esercitare nello svitare alcuni bulloni.

Quando l'auto va sollevata per lavorare su un fianco, per esempio per togliere una ruota, va benissimo il cric (1) o il carrello a cric (2) come quelli delle officine.

Rimanendo all'esterno della sagoma, la posizione di lavoro è abbastanza sicura; se si vuole scongiurare qualsiasi inconveniente, una volta sollevata, si può aggiungere un cavalletto (3), in condizione di spinta vicino al punto di sollevamento.

Dovendo lavorare sotto l'auto, dopo averla sollevata, è sicuramente necessario mettere i cavalletti (3) e farla scendere in appoggio su questi; oppure si usano le rampe (4, 5) che consentono all'auto di rimanere fermamente in appoggio sulle ruote. Andare sdraiati sotto la macchina, comunque, non è mai agevole, anche se c'è sufficiente spazio; per non strisciare sul pavimento con la schiena, l'ideale è usare un carrello sottoauto (6, 7), che fornisce supporto per il corpo e, con il profilo bassissimo e le rotelline pivotanti, permette di scorrere agevolmente, spingendosi con le gambe.



1. Cric idraulico a bottiglia
2000 kg di portata;
altezza minima 155 mm, altezza massima 320 mm.



2. Cric idraulico a carrello
Portata 2500 kg; altezza minima 150 mm;
altezza massima 530 mm; peso 19,8 kg.
Con prolunga rimovibile da 93 mm. www.valex.it



3, 4. Cavalletti
Disponibili con diverse portate e diversi range di altezza: da 2 a 10 tonnellate di portata e altezze minime da 240 a 468 mm; massime da 365 a 718 mm.
www.fervi.com



4. Rampe per autoveicoli
L'art. R015 è in polipropilene, ha portata di 2,5 tonnellate; altezza di sollevamento 170 mm; inclinazione 15°.



5. Rampe per autoveicoli
In acciaio, hanno portata di 2 t; altezza di sollevamento 200 mm.



6. Carrello sottoauto ergonomico
Struttura in materiale plastico, cuscino in poliuretano espanso imbottito; 6 ruote; dimensioni 900x400x90 mm. www.valex.it



7. Carrello sgabello sottoauto 2 in 1
Doppia funzione di carrello e di sgabello; dimensioni 1020x410x150(H) mm; 6 ruote; telaio in tubo quadro d'acciaio; cuscino imbottito.
www.fervi.com



GUIDA FAR DA SÉ ATTREZZI PER LA MECCANICA



1. La chiave a catena presenta il vantaggio di poter abbracciare un range di diametri molto vasto. Può rovinare leggermente ciò che stringe e non dà possibilità di serraggi a coppia calibrata.



2. Le chiavi con griffe autoregolanti hanno gommini che permettono di non rovinare il filtro e l'attacco centrale permette l'uso di chiavi a bussola, quindi anche dinamometriche.



3, 4. La chiave dinamometrica permette di stringere con la coppia di serraggio corretta i bulloni e i dadi del veicolo. Seguendo le indicazioni del manuale officina, per qualsiasi vite, bullone o dado è indicata la corretta coppia in Nm. Dato che il ventaglio di valori è molto ampio, non ci sono chiavi dinamometriche che riescano a coprire tutto il range, quindi se ne dovrebbero avere almeno due.



5. Utilissime le taniche che permettono di raccogliere direttamente l'olio esausto al momento dello svuotamento della coppa ed essere chiuse in modo sicuro per il trasporto all'isola ecologica.



6. Il frenafiletto è disponibile con vari gradi di potenza, contrassegnati anche dal colore del prodotto. Solitamente il colore blu è attribuito ai frenafiletto con potere medio e medio-basso che sono i più utilizzati e consentono lo smontaggio con i normali utensili. I prodotti ad azione forte, contrassegnati con il colore rosso, si usano per i fissaggi permanenti.



7. L'illuminazione è determinante quando si lavora al motore e agli organi meccanici sotto l'auto. Consigliamo caldamente l'uso di lampade alimentate a batteria che offrono libertà d'azione, senza avere l'ingombro del cavo.

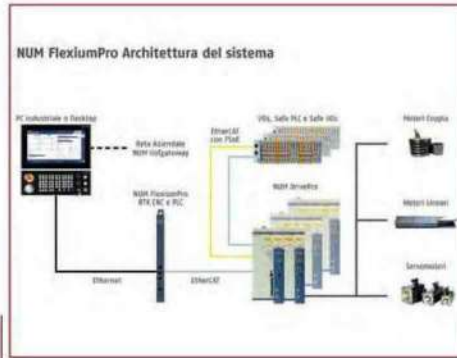
Attrezzi a portata di mano

In situazioni di lavoro poco comode bisogna evitare inutili andirivieni per recuperare utensili, pertanto dedichiamo sempre un po' di tempo (basta un minuto) per fare il riepilogo del necessario. Per un cambio olio e filtro, per esempio, servono le chiavi per rimuovere eventuali gusci protettivi che rivestono il motore inferiormente, la chiave per svitare il tappo dell'olio, quella per svitare il filtro (1, 2), la chiave dinamometrica (3, 4), la bacinella di raccolta dell'olio esausto (5), la guarnizione di rame da sostituire al tappo dell'olio, una lampada (7), un po' di carta assorbente (da officina) ed eventualmente un detergente spray per il grasso da usare se la zona del tappo fosse imbrattata (operazione da fare, ovviamente, prima di rimuoverlo).

È chiaro che la prima volta che si esegue l'operazione è necessario informarsi sulla procedura, i tipi e le misure delle chiavi necessarie, non ultima, la coppia di serraggio del tappo e del filtro dell'olio; le informazioni si recuperano dal manuale officina o cercando sulla rete o semplicemente andando sotto la macchina a guardare (tranne le coppie di serraggio).

Quando si lavora all'automobile è quasi sempre necessario disporre di una lampada; non importa se è giorno e la zona è ben illuminata. La luce è sempre debole se volge lo sguardo negli anfratti del motore ed è importante notare i più piccoli particolari. Inoltre, anche per rilevare i più piccoli difetti nella carrozzeria è fondamentale tragararla, spostando opportunamente una lampada in controlloce.

Per certi lavori è necessario essere certi che, con il tempo e le vibrazioni, i bulloni non abbiano a svitarsi. Per questo non è necessario stringerli a dismisura, anzi, per ogni bullone, vite o dado è necessario attenersi rigorosamente alla coppia di serraggio indicata, che spesso risulta essere molto inferiore rispetto a quanto siamo abituati a fare d'istinto. Per scongiurare lo svitamento si usa il liquido frenafiletto (6), disponibile con diverse gradazioni di tenuta. Attenzione, però, perché non va dato "a sensazione": sul manuale officina della vettura sono sempre indicati quali fissaggi necessitano del frenafiletto. Molti bulloni, infatti, hanno caratteristiche autobloccanti per loro costituzione oppure per la presenza di rondelle spezzate o quant'altro.



UN CNC ANCORA PIÙ POTENTE, VELOCE E FLESSIBILE

Il CNC NUM FlexiumPro di NUM (azienda presente a EMO Hannover) si basa sul sistema Flexium+, a cui sono però state migliorate la potenza di calcolo, la velocità, la connettività, la flessibilità, la densità di integrazione e il consumo energetico.

Per quanto riguarda la configurazione hardware, il nuovo sistema consiste essenzialmente in un Real Time Kernel (RTK) che gestisce il CNC e il PLC, i servozionamenti (NUMDrivePro), i servomotori, un PC e vari accessori. Per il PC, è possibile utilizzabile un PC industriale NUM, anche se non è obbligatorio. Sia l'RTK che i servozionamenti utilizzano la più recente tecnologia system-on-chip con processore ARM multicore.

L'elevato grado di integrazione che ne deriva porta a una significativa riduzione dei componenti, con un effetto positivo sull'affidabilità e sulla disponibilità del sistema. Inoltre, la potenza di calcolo è stata aumentata in modo importante rispetto al Flexium+. Il CNC FlexiumPro è oltre 10 volte più veloce del Flexium+, parola di NUM. Tutti i dati, come il programma PLC, i programmi pezzo, la configurazione della macchina, i dati di calibrazione, ecc. sono memorizzati su una scheda micro SD intercambiabile e lo spegnimento sicuro del sistema CNC è garantito da un supercondensatore integrato, anche in caso di interruzione di corrente.

Le periferiche, come i moduli I/O o i componenti di sicurezza, sono identiche a quelle del Flexium+. I servozionamenti (NUM DrivePro), se dotati dell'opzione NUM-SAMX,

dispongono di tutte le funzioni di sicurezza necessarie: Safe Torque Off (STO), Safe Stop (SS1/2), Safe Operating Stop (SOS), Safe Limited Speed (SLS), Safe Limited Position (SLP), Safe Direction Monitoring (SDM) e Safe Cams (SCA). Inoltre, la funzione Safe Brake Control (SBC) è disponibile come standard. Le dimensioni del sistema CNC sono state notevolmente ridotte. L'RTK senza ventola è largo solo la metà del Flexium+ e per gli azionamenti sono disponibili, oltre alle versioni monoasse e biasse, anche la quadriasse.

Il software del sistema CNC è costituito da vari componenti. Tutti i moduli software sono stati adattati e ottimizzati alla moderna architettura hardware, in modo da poter estrarre le massime prestazioni dall'hardware.

ASPORTAZIONI VELOCI E AD ALTA TEMPERATURA CON I DISCHI LAMELLARI

Grazie alla collaborazione con Riflex, nome noto a livello internazionale nella produzione di dischi abrasivi lamellari di alta qualità e di macchine per la loro produzione, Fervi propone soluzioni Made in Italy per asportazioni precise e con elevata velocità di taglio. I dischi lamellari Specialty Cer sono ideali per la lavorazione di acciaio inossidabile, sbavature di cordoni di saldatura, lamiere sottili e in tutti quei casi in cui è necessario un prodotto in grado di resistere alle alte temperature di frizione ottenute dall'utilizzo di elettrotensili ad alta potenza (oltre 1.400 W).

La linea di dischi lamellari Specialty Cer prevede tre serie di dischi: due



in versione Classic (Art. DN9101-C e Art. DF9101-C) e una in versione Raptor (Art. DF9801-C), che grazie alla sua particolare struttura è ideale per esaltare la velocità di asportazione del prodotto. Ogni serie è disponibile in due misure, una da 115x22 mm e una da 125x22 mm, tutte accomunate da caratteristiche che rendono questi dischi lamellari ideali per lavorazioni "pulite", affidabili e precise. In particolare, i dischi Specialty Cer sono studiati per durare nel tempo e per eseguire lavori di asportazione con la massima velocità di taglio.

Questo è possibile grazie all'utilizzo di materiali di qualità: ogni disco Specialty Cer è infatti costituito da un abrasivo 100% ceramico e da una tela "TOP SIZE" refrigerante che riduce il rischio di surriscaldamento del disco e del materiale da lavorare. Il tessuto in polycotton presente su ogni disco lo rende invece idoneo a forti pressioni di lavoro. A distinguere le tre serie di dischi è il materiale utilizzato nell'armatura di supporto: la fibra di vetro nel caso dei dischi DF9801-C e DF9191-C, o il nylon per il modello DN9101-C.

PRECISE. POWERFUL. PRODUCTIVE.
kapp-niles.com

EMO Hall 11 Booth 206
KAPP NILES



Carrelli portautensili

FERVI presenta la nuova linea di carrelli portautensili componibili, costituita da diversi modelli (art.C900/B e art. C960-), sviluppati in collaborazione con gli esperti del settore corse, per andare incontro alle esigenze del motorsport e per consentire ai clienti una completa personalizzazione del prodotto.

I nuovi carrelli sono pensati per unire la praticità di utilizzo con l'elegante design e i colori di FERVI, al fine di creare soluzioni funzionali ma in grado di rendere l'officina un ambiente professionale, in ordine, ed esteticamente gradevole.

La pratica maniglia laterale e le quattro ruote, di cui due fisse e due pivotanti dotate di freno, consentono spostamenti comodi e il posizionamento preciso del carrello, per avere gli attrezzi a portata di mano proprio dove serve durante le lavorazioni. Sono inoltre dotati di cassetti scorrevoli su guide telescopiche a sfera, con tappetino antiolio a protezione della base, per prevenire l'usura della struttura interna.



FERRAMENTA

DOSSIER cassette e carrelli portautensili

QUALITÀ DEL PRODOTTO, PERSONALIZZAZIONE E SUPPORTO AL CANALE

Trattandosi di un prodotto spiccatamente tecnico, non stupisce che questi siano i fattori che più di altri condizionano la scelta dei responsabili acquisti di tutti i canali distributivi e anche di tutti i target di utilizzatori. Infine, per tutti i player dei diversi canali distributivi sapere di poter contare sull'assistenza dell'azienda è una garanzia che saranno in grado di indirizzare correttamente il proprio cliente, conquistandone la fiducia

Cassette e carrelli portautensili sono per definizione un prodotto squisitamente tecnico. Per questo se, forse, nel privato il prezzo continua ad essere un parametro di riferimento, anche se non il più determinante, nel professionale la focalizzazione è su aspetti quali la qualità, la praticità e la robustezza. E questo vale soprattutto per i prodotti che si posizionano nella fascia più alta del mercato. Come puntualizza **Enzo Campione**, Direttore di Filiale "Stahlwille" è storicamente in una fascia alta di mercato, sebbene oggi estremamente allineata, dal punto di vista dei prezzi, ai principali concorrenti. Chi ci sceglie e preferisce, lo fa per una semplice e chiara ragione: la Qualità. Mi riferisco alla qualità di prodotti dalle prestazioni superiori alla media, durevoli e personalizzabili; nel caso dei "contenitori" questo significa ricevere il miglior risultato possibile per il denaro investito". Pone l'accento sui "contenuti" del prodotto anche **Filippo Castelnovo**, Ufficio Commerciale Rivendita **Ferval** secondo cui "robustezza, qualità della verniciatura e maneggevolezza sono i requisiti più importanti per entrambi gli articoli". Anche **Massimo Centina-**

ro, Sales Manager di **Smarty** riferisce che "rapporto qualità prezzo e organizzazione degli spazi sono le skill più richieste".

Mattia Polato, Product Manager **Fervi** ritiene che i "requisiti che più di altri condizionano la scelta dell'utilizzatore finale, ora ancora di più che una volta, sono il rapporto prezzo/qualità e la possibilità di customizzazione del

prodotto stesso con allestimenti o optional". Prezzo, rapporto prezzo/qualità, robustezza, maneggevolezza, organizzazione degli spazi, sono tutti aspetti che vengono considerati al momento dell'acquisto e questo anche perché, come sottolinea **Maurizio Verna**, Business Development Manager di **Grupa Topex**, "l'ampia scelta dell'offerta permette al consumatore di poter soddi-



Ferval - Cassetta portautensili ad uno scomparto, colore blu, in lamiera di acciaio verniciata. Ha uno spessore di mm 0,8, robusta, ergonomica e di facile utilizzo, grazie alla sua maniglia tubolare rivettata al corpo, per quantità può essere prodotto in vari colori, con logo cliente e con misure ad hoc.

Grupa Topex - La cassetta degli attrezzi 22" Topex (cod. 79R133) è un contenitore comodo e robusto realizzato in plastica resistente con morsetti in alluminio. Presenta due organizer per riporre piccoli oggetti, un vassoio interno e una comoda maniglia per il trasporto e pratiche maniglie laterali.



sfare al meglio la propria esigenza in un adeguato bilanciamento tra tutti i fattori sopra menzionati. Se devo vedere comunque un maggior peso di alcuni dei fattori citati, punto su praticità e robustezza più che sul prezzo".

Operando in area specializzata e professionale, dichiara **Simone Guglielmini**, Sales Manager Italy "i fattori che **GT Line** cerca di mantenere nella propria offerta sono Soluzioni, Qualità e Servizio, elementi che rispecchiano quanto l'utilizzatore ricerca per questa tipologia di prodotti. Durata del prodotto, Ergonomia Organizzazione degli spazi e dimensione della valigia, sono gli elementi qualitativi che definiscono la gamma della nostra offerta. È eviden-



Massimo Centinaro, Sales Manager di Smarty

te anche che il prezzo interviene sulla decisione finale di acquisto, anche se essendo prodotti professionali questa leva incide meno che per altri articoli. Un elemento di grande valore per noi è il Servizio, inteso come disponibilità dei pezzi di ricambio, che rassicura il cliente che non dovrà sostituire l'intera valigia in caso di rotture di un singolo componente, ma anche come disponibilità degli articoli a magazzino, garantendo lo stock completo ad ogni rivenditore".

Nahom Haile Imesghen, Sales Manager di **Serenco Italia** premette: "la nostra azienda è strategicamente posizionata nella fascia media del mercato, offrendo prodotti di alta qualità a prezzi competitivi.

Questa scelta di posizionamento è stata attentamente studiata per soddisfare le esigenze del nostro target e garantire un eccellente rapporto qualità-prezzo, che è il motivo per cui i nostri utilizzatori ci scelgono".

Ferramenta, Gds, marketplace e siti e-commerce: chi sta performando meglio?

Il posizionamento del proprio prodotto è uno dei fattori che condiziona le scelte di canale delle aziende. Tanto che le strategie di alcune sono particolarmente

selettive. **Enzo Campione** spiega che "a causa della sua alta specializzazione, il prodotto **Stahlwille** non viene normalmente distribuito attraverso la Gds o marketplace; i canali di distribuzione oggi restano Ferramenta/Utensileria ed e-commerce.

La Ferramenta resta il canale d'elezione, attraverso il quale il prodotto viene meglio argomentato, presentato, spiegato e provato; l'e-commerce, d'altra parte, presenta una grande opportunità in rapida crescita ma chi acquista Stahlwille online, ha già comunque compiuto la sua scelta qualitativa, indipendente dal prezzo e al netto di confronti. Direi che la crescita dell'e-commerce è oggi più evidente e ci consente di raggiungere clienti che ci conoscono, ma dove



GT Line - Le borse portautensili in tessuto leggere e funzionali Work Line

FERRAMENTA

DOSSIER cassette e carrelli portautensili

non abbiamo punti di distribuzione. Più che da una precisa strategia di canale distributivo, direi che si tratta di una "selezione naturale" dovuta alle caratteristiche intrinseche ai nostri prodotti". Selettivo anche l'approccio di **Smarty**. **Massimo Centinaro** dopo aver affermato "siamo presenti in tutti i mercati,", spiega che "per precisa scelta aziendale non sviluppiamo più i rapporti con Gds, ma privilegiamo il B2B".

Mattia Polato ricorda che "Fervi si propone con i prodotti a un pubblico professionale e privato. Il nostro focus è sul canale Rivendita nel quale storica-

mente siamo più presenti e forniamo un servizio logistico molto efficiente. Questo ci porta ad essere presente indistintamente su tutti i canali menzionati con dinamiche di vendita che si muovono a seconda dei trend di mercato. L'obiettivo principe è presidiare la domanda attraverso un'offerta omnicanale". Ferramenta e Gds "sono in questo momento i canali privilegiati di **Grupa Topex** dichiara **Maurizio Verna**.

E questo "principalmente per una questione di opportunità create nel tempo. Vedo comunque nell'e-commerce una buona opportunità di sviluppo, che stia-

Maurizio Verna Business Development Manager di Grupa Topex



mo cercando di percorrere con i nostri partner distributori". Rispetto all'online la posizione di **Filippo Castelnovo di Ferval** è netta. "Riteniamo che il canale più interessante per la vendita di carrelli e cassette portautensili sia attualmente la ferramenta specializzata in forniture industriali e l'utensileria. Sui siti e-commerce c'è una moltitudine di prodotti che crea confusione nell'utilizzatore finale, mentre nella Gds si preferisce la plastica per le cassette ed i carrelli sono troppo ingombranti da esporre, se comparati con il margine di vendita che possono offrire".

Esprime apprezzamento per il canale delle ferramenta anche **Simone Guglielmini di GT Line**. "Il settore della Ferramenta, con quello della distribuzione del materiale Elettrico, oltre a rivenditori specializzati nell'idrotermosanitario, sono i settori target per la distribuzione dei nostri prodotti, presidiati attraverso una forza vendita dedicata, capace di proporre e creare valore attraverso l'offerta di prodotti e servizi di GT Line e il loro supporto professionale. L'omnicanalità richiesta e usata dal consumatore finale impone alle aziende una visione fluida e dinamica in ogni canale da presidiare. Oltre alla vendita fisica", rileva Guglielmini, "i rivenditori si stanno sempre più attrezzando anche con quella digitale, importante è tenere in forte considerazione che la dinamiche e le competenze richieste nei due ambiti sono molto diverse.



Fervi - C900-B fa parte della nuova linea di carrelli portautensili dell'azienda ed è compatibile con la cassetta C900-A che consente di aumentare lo spazio a disposizione per riporre gli attrezzi e migliorare l'ordine in officina.

"Prediligiamo la vendita tramite i nostri partner rivenditori", afferma **Nahom Haile Imesghen** di **Serenco Italia**. "Questa modalità costituisce il pilastro principale delle nostre operazioni nel settore degli utensili professionali e rappresenta una parte centrale della nostra strategia aziendale.

E questo per diverse ragioni, tutte vantaggiose. Innanzitutto, ci concentriamo sulla costruzione e il mantenimento di relazioni di fiducia solide con i nostri rivenditori. La fiducia reciproca è cruciale nel mondo del business B2B. Questo approccio alla collaborazione con i nostri partner ci consente di stabilire connessioni durature basate sulla fiducia reciproca. Inoltre", prosegue Nahom Haile Imesghen "offriamo un eccellente supporto post-vendita ai nostri rivenditori, garantendo loro la risoluzione tempestiva di eventuali problemi o domande.

Questo livello di assistenza post-vendita va a vantaggio dei nostri rivenditori, ma anche dei loro clienti, assicurando una soddisfazione continua e una solida base per la crescita delle nostre operazioni attraverso questo canale di vendita".

Le cassette e carrelli portautensili ideali per le Ferramenta e la Gds

In questo come in altri mercati, l'elemento che distingue le Ferramenta è un target di clientela nel quale figurano molti artigiani e professionisti, mentre la Gds si rivolge prevalentemente a un pubblico più ampio, articolato e dalle esigenze meno specifiche. Questa distinzione emerge anche nella risposta di **Mattia Polato** di **Fervi**.

"Le tipologie di cassette e carrelli portautensili che meglio si prestano alla vendita nelle ferramenta sono articoli che devono soddisfare la richiesta di una cerchia di utilizzatori prevalentemente professionali, quindi con configurazioni e allestimenti specifici. Per quanto riguarda la Gds gli articoli presenti devono soddisfare utilizzatori pre-

Serenco - Carrello 7cassetti con piano di lavoro in acciaio inossidabile. Portata di ogni cassetto 45 Kg



valentemente DIY, quindi con configurazioni e allestimenti standard". Entra nello specifico **Maurizio Verna** di **Grupa Topex**. "Per quanto riguarda i carrelli, il classico 7 cassetti è oggi il prodotto che più si vende nel canale ferramenta, mentre i carrelli di dimensioni più ridotte (5 o 6 cassetti) sono più venduti nella Gds. Sulle valige porta utensili entrambi i canali stanno crescendo su quelle dotate di ruote (tipo trolley) sia in plastica che in tela".

Nahom Haile Imesghen di **Serenco Italia** riferisce che "concentrandosi principalmente sui carrelli portautensili, abbiamo riscontrato che quelli con 5 e 7 cassetti si adattano particolarmente bene nelle Ferramenta".

Non offrono indicazioni **Filippo Castelnovo** di **Ferval**, che spiega "Se dobbiamo esprimerlo in termini di percentuale 95% ferramenta 5% Gds" e **Simone Guglielmini** che riferisce che **GT Line** "vende soprattutto nel canale Tradizio-



Enzo Campione, Direttore di Filiale Stahlwille

FERRAMENTA

DOSSIER cassette e carrelli portautensili

Mattia Polato, Product Manager Fervi



nale e Grossisti di Materiale elettrico, il canale della Gds per la nostra gamma prodotti al momento non è presidiata".

I servizi e le attività a supporto dei canali distributivi

L'avvento del digitale ha portato a una moltiplicazione degli strumenti a disposizione delle aziende. "Ogni prodotto viene supportato a livello di marketing e comunicazione in modo da rendere erudito il nostro target cliente sulla possibilità di scelta e fornitura". afferma **Mattia Polato**, Product Manager **Fervi**. osservando che "la comunicazione è sempre più spostata verso l'utilizzo di strumenti digitali che ci permettono di raggiungere un pubblico più vasto e targettizzato: canali social, website, newsletter, ecc...

Questo non esclude a priori i canali offline che nel settore della ferramenta/Gds/fai-da-te sono ancora importanti e fondamentali". **Simone Guglielmini**, Sales Manager Italy di **GT Line** riferisce che "più che un cambiamento delle richieste da parte del consumatore o

delle attività di marketing e comunicazione richieste, notiamo un aumento della complessità nel mercato. Il marketing digitale per la gestione della customer journey del cliente è un aspetto relativamente nuovo, che rivestirà un fattore critico di successo nel settore". Il riferimento ai nuovi strumenti digitali è presente anche nella risposta di **Nahom Haile Imesghen**, Sales Manager di **Serenco Italia**. "Facciamo diverse campagne di promozione sui social e partecipiamo alle fiere nella cui efficacia cediamo fermamente; considerandole delle opportunità uniche per interagire direttamente con i nostri clienti e con il pubblico di settore.

Queste strategie ci permettono di promuovere in modo efficace i nostri prodotti, di rafforzare i legami con la clientela e di monitorare le tendenze e le richieste emergenti nel settore, il che può influenzare le nostre future attività

L'assortimento proposto dall'azienda nella categoria

Ferval è sempre stata attenta alla qualità dei propri prodotti commercializzati nei vari settori commerciali e manifatturieri mondiali. In particolare, le nostre cassette portautensili in metallo, fabbricate in Europa ed i nostri carrelli costruiti con i più alti standard di qualità rappresentano un'importante gamma e punto di forza dell'azienda. Le cassette si distinguono per misura, numero degli scomparti e colore e in quelle create ad hoc per i clienti più esigenti. Due le linee di carrelli, quelli professionali a marchio Toptul e quelli a marchio Klass. Anche con i carrelli ci distinguiamo per qualità, dimensioni, numero cassette e colori, e la possibilità del "su misura". Per storicità del prodotto otteniamo migliori soddisfazioni dalla vendita delle cassette portautensili, mentre i carrelli sono stati introdotti successivamente nel nostro programma.

Filippo Castelnovo, Ufficio Commerciale Rivendita Ferval

Avere gli strumenti giusti a portata di mano in ogni momento può fare la differenza tra un lavoro ben fatto e un lavoro che richiede tempo e fatica eccessivi. È qui che entrano in gioco le cassette e i carrelli portautensili Fervi. In particolare, i carrelli offrono diverse soluzioni (6, 7 e 8 cassette), vuoti o con allestimenti personalizzati, con numerosi accessori installabili per poter soddisfare anche il cliente più esigente. Fervi dispone inoltre di una linea di valigette/cassette con

interni modulabili, con qualità Made in Italy per estetica e funzionalità, in grado di proteggere anche oggetti delicati grazie alla resistenza a polvere, acqua e urti.

Mattia Polato, Product Manager Fervi

Grupa Topex offre un'ampia scelta di carrelli porta utensili da officina (sia vuoti che allestiti con utensili) che valige porta utensili sia in plastica che in tessuto e porta utensili più piccoli come marsupi o cinture con tasche. Tra le valige porta utensili in plastica abbiamo anche due sistemi modulari che offrono tanti accessori e quindi flessibilità nella scelta dell'allestimento. Questi strumenti di trasporto sono offerti sotto tre marchi: Neo, Graphite e Topex.

Maurizio Verna, Business Development Manager di Grupa Topex

GT Line produce e commercializza tre specifiche famiglie di valige tecniche definite da altrettanti Brand: GT Line valige tecniche portautensili rigide, Work Line, borse morbide portautensili ed Explorer, valigie a tenuta stagna porta strumenti. Ogni tipologia di prodotti è composta da una ampia gamma di articoli, identificata e realizzata per soddisfare le richieste del mercato, fatto da tecnici professionisti, specializzati e attenti alla protezione della loro attrezzatura. Per questo motivo siamo maggiormente specializzati nelle valigie con ruote piuttosto che sui carrelli, configurazione di

di marketing e comunicazione". **Enzo Campione**, Direttore di Filiale, sottolinea che "Stahlwille basa la propria comunicazione sulla qualità dei propri prodotti e servizi" e ricorda che "in Italia disponiamo anche di un laboratorio di taratura e riparazione per i nostri prodotti.

Tanto l'e-commerce quanto i rivenditori tradizionali chiedono sempre più supporto nelle vendite "tecniche". Per questo disponiamo di una squadra esperta e sempre pronta a chiarire ogni dubbio o per consigliare la soluzione ideale in affiancamento ai nostri rivenditori o attraverso tutte quelle piattaforme di comunicazione virtuale che abbiamo ben imparato ad utilizzare".

"Ad oggi non abbiamo richieste specifiche da parte del trade", afferma **Maurizio Verna**, Business Development Manager, "ma avendo **Grupa Topex** individuato questa come una categoria

Stahlwille - Il carrello TTS93 con il sistema brevettato TCS garantisce un'organizzazione efficiente degli utensili.



prodotto molto apprezzata, garantendo efficacia ed ergonomia nello stesso tempo.

Simone Guglielmini, Sales Manager Italy di GT Line

Boxo vanta un'esperienza di oltre quattro decenni nell'ambito della progettazione e distribuzione di utensili manuali professionali in tutto il mondo. La nostra vasta gamma di prodotti comprende tre diverse tipologie di cassette: per l'industria, per il mondo dei kart, e per gli appassionati del mondo delle moto. Abbiamo anche sviluppato otto varianti di carrelli portautensili. Questi carrelli si differenziano per il numero di cassette, ma anche per la capacità di carico e una serie di funzionalità personalizzabili, garantendo che ogni professionista trovi la soluzione perfetta per le proprie necessità.

Nahom Haile Imesghen, Sales Manager di Serenco Italia

Smarty srl, presente sul mercato delle cassette portautensili da più di venti anni, propone due fasce di prodotti: gamma completa di cassette e portaminuterie per DIY, con vari formati in grado di soddisfare tutte le esigenze, E Un Ottimo Rapporto Qualità Prezzo e sistema di Cassette Portautensili Professionali Impilabili, Boxonbox, coperte da brevetto, completa di accessori come carrelli, trolley e vari tipi di inserti, in grado di soddisfare tutte le esigenze anche

dei professionisti più esigenti. Siamo specializzati nel B2B, ovvero nel personalizzare le cassette del cliente con loghi e etichette. Da anni collaboriamo con aziende come Bosch, Würth, Rhodius Reisser, Datacol, Fime e molte altre.

Massimo Centinaro, Sales Manager di Smarty

I carrelli e cassette portautensili Stahlwille soddisfano ogni esigenza tecnica per dimensioni, portata e numero di scomparti: prodotti "premium" per qualità costruttiva e per caratteristiche tecniche. La gamma di Cassettiere Mobili, totalmente rinnovata negli ultimi due anni, risponde alle esigenze di un mercato di fascia "alta". Le Cassette Portautensili sono il fiore all'occhiello dell'offerta commerciale di Stahlwille e posizionano l'azienda tra i protagonisti del settore aerospaziale: le nostre dotazioni in cassetta sono "a bordo pista" in tutti i principali siti manutentivi civili e militari. Dalla competenza acquisita in questi settori ad alta specializzazione, è nato TCS Tool Control System, il sistema che rende immediatamente visibile l'assenza di un utensile configurabile sulle specifiche del cliente. Nonostante un'apparente parità tra le tipologie merceologiche, Stahlwille oggi resta più focalizzata sulle Cassette.

Enzo Campione, Direttore di Filiale Stahlwille

DOSSIER cassette e carrelli portautensili

Cassette e carrelli portautensili sono adatti alla vendita online?

Come ho detto prima, online c'è molta confusione. Qualità e prezzo non si riescono a definire, bisogna essere tecnici ed i tecnici, questa tipologia di articolo, difficilmente la comperano on line.

Filippo Castelnovo, Ufficio Commerciale Rivendita Ferval

La vendita online è un canale nel quale gli articoli menzionati, proprio per loro natura trovano sbocco a seconda del cliente e delle sue esigenze. In particolare, per quanto riguarda i carrelli customizzabili verifichiamo, con l'aiuto della tecnologia, tutte le varie possibili combinazioni realizzabili in base alle esigenze dell'utilizzatore finale.

Mattia Polato, Product Manager Fervi

La vendita on-line può essere un canale interessante. Probabilmente va fatta anche una valutazione sul costo di trasporto che può incidere notevolmente sul prezzo finale. Soprattutto le valige porta utensili in plastica hanno spesso un rapporto peso/volume sfavorevole se vendute singolarmente e senza il corredo di qualche altro prodotto. Noi stiamo cercando di puntare sui prodotti di maggior valore unitario, cercando di convincere i nostri partner commerciali a puntare su carrelli o set di valige modulari.

Maurizio Verna, Business Development Manager di Grupa Topex

Le valigie tecniche sono prodotti adatti alla vendita on line, sia per un discorso di catena di fornitura, sia per la tipologia di funzione d'uso che gli utilizzatori ricercano.

Un aspetto importante da considerare è tutto il Customer Journey del cliente, cercando di implementare i punti di contatto on line in ogni specifica fase del processo. I prodotti di posizionamento medio alto e quelli a più alta rotazione sono

i adatti a questo canale.

Simone Guglielmini, Sales Manager Italy di GT Line

Cassette e carrelli portautensili sono categorie di prodotti che, secondo la nostra prospettiva, non sono particolarmente adatte alla vendita online. Questa valutazione è basata sulla nostra comprensione dei comportamenti e delle preferenze dei nostri clienti, i quali sono esperti del settore e attribuiscono grande importanza alla possibilità di esaminare fisicamente il materiale prima di procedere con un acquisto. Essendo specialisti richiedono un livello di conoscenza e dettaglio che va al di là di ciò che può essere trasmesso attraverso una piattaforma di vendita online. La necessità di vedere, toccare e valutare attentamente il materiale prima di prendere una decisione d'acquisto è una caratteristica intrinseca del nostro settore.

Nahom Haile Imesghen, Sales Manager di Serenco Italia

Soltanto le cassette e i carrelli portautensili professionali sono adatti alla vendita online professionali e con alle spalle dei commenti positivi sulla robustezza e facilità di riordino degli spazi.

Massimo Centinaro, Sales Manager di Smarty

Non solo sono adatti, ma stiamo anche ottenendo buone performance di vendita. Non esiste un modello particolare perché oltre ai prodotti standard da catalogo, anche i rivenditori online si sono oggi organizzati per gestire le richieste di personalizzazione.

Enzo Campione, Direttore di Filiale Stahlwille



Simone Guglielmini Sales Manager Italy CT Line

con del potenziale ancora inespresso soprattutto in Italia, stiamo cercando farla conoscere con diverse modalità sia con comunicazioni tramite la nostra newsletter che con prossime attività promozionali. Questo vale per entrambi i canali di vendita". Secondo **Filippo Castelnovo**, Ufficio Commerciale Rivendita **Ferval** "la principale forma di supporto alle "vendite di questi prodotti sono le offerte fatte al rivenditore e non all'utilizzatore finale. Non siamo abituati ad imporre ai nostri clienti dei margini precedentemente stabiliti e fissi. Non usiamo il nostro sito per sviluppare la vendita, ma cerchiamo che venga utilizzato come supporto alle vendite dai nostri clienti". "Il mondo è cambiato", avverte **Massimo Centinaro**, Sales Manager di **Smarty**, "e le strategie di comunicazione per il mercato tradizionale e la Gds, non possono nemmeno lontanamente essere simili a quelle effettuate per le vendite online. In questo canale bisogna essere seguiti da aziende specializzate, altrimenti è come avere un negozio ben fornito in mezzo alla campagna: nessuno ci passa davanti!"

66

MECCANICA NEWS
september 2023

FOCUS ON HANNOVER



Fervi | Heavy duty lathes range

Always an integral part of the company's product assortment, since 2012 Fervi's Heavy Duty Lathes have seen an expansion of their range to meet the needs of operators and follow the changes in the industrial sector. This evolution has led the Italian company to the inclusion of 12 new references, completing the current range with different size and functionalities combinations. The new range includes the updating of existing models, such as the T095Fx and T080Fx lines, but also absolute novelties such as the T094Fx and T085Fx lines, and is the result of the intense Research and Development

activities carried out over the years by Fervi. Characterised by customisable set-ups and a series of safety features, Fervi Heavy Duty Lathes offer variable drill height from 250mm to 385mm, for machining operations with diameters up to 1050mm and lengths up to 3000mm.

They are also equipped with mechanical spindle clutch, 3-axis read out, semi-norton gear box and a practical joystick for quick and easy feed-in. Equipped with a cast iron monobloc base and a sturdy steel structure, painted in the light blue livery that characterises the Vignola brand, Fervi Lathes are designed to last.

Also available in 60Hz version for better performances, all Fervi Heavy Duty Lathes are equipped with numerous safety systems: chuck and tool post safeguard, leadscrew hood, electromechanical foot brake, full length splash guard and emergency buttons to ensure operator safety.

The lathes are supplied ready-to-work, including specifications and accessories requested by the individual customer, according to their needs, so as to guarantee a high degree of customization to best meet the needs of the sector.

The new Fervi Heavy Duty Lathes are particularly suitable for tooling departments within metalworking companies or for industries that carry out small production runs or carpentry and adjustment work.



Birra a Vignola" torna in Piazza dei Contrari



Dove Centro Storico

Piazza dei Contrari
Vignola

Quando Dal 09/09/2023 al 09/09/2023 11.00

PrezzoGratis

Altre informazioniSito web facebook.com

Sabato 9 settembre 2023 torna **BAV - Birra a Vignola**, che si terrà in Piazza dei Contrari dalle ore 11.00, ad ingresso gratuito.

Saranno presenti White Dog Brewery, Blink Brewery, BeerBelly, Malcantone e 5+, oltre allo stand di tigelle a cura dei Ciappinari tutto il giorno. Non mancheranno musica dal vivo e divertenti giochi.

L'evento è patrocinato dal Comune di Vignola, con il contributo delle Politiche Giovani dell'Unione Terre di Castelli, Regione Emilia-Romagna, bar Acquarello e FERVI.



Fervi a Bricoday e SicilFerr, in arrivo novità di prodotto

youtradeweb.com/2023/09/fervi-a-bricoday-e-sicilferr-in-arrivo-novita-di-prodotto

Settembre 7, 2023

Bricolage e ferramenta sono due mercati fondamentali per **Fervi** che quest'anno conferma la sua partecipazione a **Bricoday**, fiera per gli operatori della distribuzione specializzata del bricolage B2B che si svolge il 28-29 settembre 2023 a Milano, e a **SicilFerr**, fiera per il mercato della ferramenta che si svolge a Catania il 21-22 ottobre 2023.

I due eventi saranno un'occasione preziosa per **valorizzare la relazione con i rivenditori** e per consolidare la presenza del gruppo su tutto il territorio nazionale. Fervi sarà infatti presente con tutti i suoi marchi consolidando il posizionamento come partner di riferimento nel mondo dell'**utensileria meccanica** e della **manutenzione**.

«La nostra partecipazione come Gruppo, e in particolare con i nostri marchi **Fervi, Rivit e Vogel Germany**, a questi due appuntamenti importanti per il nostro settore e per la forza vendita ci consente di portare avanti una preziosa attività di networking e business meeting per consolidare la presenza sul mercato di tutti i nostri brand, rafforzando così il nostro ruolo di primo Gruppo italiano del settore MRO», commenta **Ermanno Lucci, direttore marketing** Fervi Group. «Inoltre, i due appuntamenti saranno particolarmente favorevoli a livello di calendario per la presentazione di alcune nostre **importanti novità a livello di prodotto**, di cui però non posso ancora anticipare nulla per non rovinare l'effetto sorpresa».



Ermanno Lucci, direttore marketing Fervi Group

Fervi 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 **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 **DIY** in ambito casalingo e di bricolage.

Con Bricoday e SicilFerr, un Autunno all'insegna del business per FERVI



Ermanno Lucci, Direttore Marketing FERVI Group.

Bricolage e ferramenta sono due mercati fondamentali per **FERVI** che quest'anno conferma la sua partecipazione a **Bricoday**, fiera per gli operatori della distribuzione specializzata per il mercato B2B del bricolage che si svolge il **28-29 settembre a Milano**, e a **SicilFerr**, fiera per il mercato della ferramenta che si svolge a **Catania il 21-22 ottobre**.

I due eventi sono un'occasione preziosa per valorizzare la relazione con i rivenditori e per consolidare la presenza strategica di FERVI Group su tutto il territorio nazionale, da nord a sud, isole comprese. Il Gruppo, infatti, sarà presente ai due appuntamenti con tutti i suoi marchi, consolidando il posizionamento come partner di riferimento nel mondo dell'utensileria meccanica e della manutenzione.

"La nostra partecipazione come Gruppo a questi due appuntamenti importanti per il nostro settore e per la forza vendita - in particolare con i nostri marchi FERVI, Rivit e Vogel Germany - ci consente di portare avanti una preziosa attività di networking e business meeting per consolidare la presenza sul mercato di tutti i nostri brand, rafforzando così il nostro ruolo di primo Gruppo italiano del settore MRO", dichiara **Ermanno Lucci, Direttore Marketing FERVI Group**.

"Inoltre, i due appuntamenti sono particolarmente favorevoli a livello di calendario per la presentazione di alcune nostre importanti novità a livello di prodotto, di cui però non posso ancora anticipare nulla per non rovinare l'effetto sorpresa", conclude **Lucci**.



Fervi, i conti del 1° semestre 2023

di **Redazione Lapenna del Web** 28 set 2023 ore 15:34 Le news sul tuo Smartphone

Fervi - società quotata all'Euronext Growth Milan e attiva nel settore della fornitura di attrezzature professionali al servizio dei professionisti della manutenzione e riparazione - ha comunicato i risultati economici e finanziari del 1° semestre del 2023. L'azienda ha terminato il periodo in esame con **ricavi netti** per 29,51 milioni di euro, in aumento dello 0,6% rispetto ai 29,32 milioni ottenuti nei primi sei mesi dell'anno precedente. L'incremento è da attribuire principalmente al primo consolidamento della Rivit India che ha apportato ricavi per circa 0,5 milioni di euro. L'**utile netto** è diminuito da 2,35 milioni a 2,28 milioni di euro.

A fine giugno 2023 l'**indebitamento finanziario netto** era pari a 9,4 milioni di euro, in miglioramento rispetto agli 11,19 milioni di euro di inizio anno.

Questo scritto è redatto a solo scopo informativo, può essere modificato in qualsiasi momento e NON può essere considerato sollecitazione al pubblico risparmio. Il sito web non garantisce la correttezza e non si assume la responsabilità in merito all'uso delle informazioni ivi riportate.



Fervi: ricavi e utili stabili nel primo semestre.



Fervi Spa, a commercial and industrial equipment supplier, has reported consolidated sales revenues of EUR29.5 million for the first half of the year, up from EUR29.3 million in the same period of 2022. The consolidated adjusted EBITDA, excluding non-recurring costs, was EUR4.8 million, compared to EUR4.7 million in 2022. The adjusted consolidated net income, which excludes non-recurring costs and the amortization of know-how from the acquisition of Rivit Srl in 2021, was EUR2.9 million, up from EUR2.8 million in the first half of 2022. The consolidated net income remained stable at EUR2.3 million. The consolidated net financial position was negative at EUR9.4 million as of June 30, compared to a net debt of EUR11.2 million at the end of December 2022. Fervi's stock price remained unchanged at EUR15.70 per share. Fervi, ricavi e utili restano quasi invariati nel primo semestre



Fervi, utile semestrale adjusted sale a 2,9 milioni di euro



Fervi, gruppo quotato su Euronext Growth Milan e attivo nella fornitura di attrezzature professionali, ha chiuso il **primo semestre del 2023**

con **ricavi netti**

pari a 29,5 milioni di euro, in aumento per lo 0,6% rispetto a quelli del primo semestre 2022; l'incremento è da attribuire principalmente al primo consolidamento della Rivit India PVT controllata al 99,96% da Rivit, che ha apportato ricavi per circa 0,5 milioni di euro.

L'**EBITDA Adjusted** è pari a 4,8 milioni di euro (+0,9%); l'incidenza sul fatturato è pari al 16,2% (+0,1% rispetto al 30 giugno 2022), rimanendo sostanzialmente in linea con il primo semestre dello scorso anno (pari al 16,1% al 30 giugno 2022)

Il **risultato netto consolidato Adjusted** è pari a 2,9 milioni di euro (+4,8%), mentre il risultato netto consolidato è pari a 2,3 milioni di euro (-2,9%).

"Nonostante il rallentamento fisiologico seguito ai due anni di euforia post Covid che ha portato in molti settori risultati e tassi di crescita in termini di vendite e marginalità poco sostenibili almeno nel breve periodo, il nostro gruppo ha consolidato i risultati dell'anno precedente nel primo semestre - ha commentato l'**AD Guido Greco** - Questo ci permette di guardare positivamente alla chiusura dell'anno anche in virtù dei progetti già avviati di lancio di nuove importanti linee di prodotto di Fervi e Rivit e di significative azioni a supporto di sviluppo delle vendite".

"Ci aspettiamo anche di **concretizzare le opportunità di crescita della controllata indiana** di Rivit - consolidata a partire da questo semestre - in un mercato in costante sviluppo anche grazie ad importanti iniziative del governo locale", ha aggiunto.



Fervi, utile semestrale adjusted sale a 2,9 milioni di euro



Fervi primo semestre del 2023 ricavi netti

EBITDA Adjusted

risultato netto consolidato Adjusted

AD Guido Greco

concretizzare le opportunità di crescita della controllata indiana

(Teleborsa) -

Fervi

, gruppo quotato su Euronext Growth Milan e attivo nella fornitura di attrezzature professionali, ha chiuso il **primo semestre del 2023**

con
ricavi netti

pari a 29,5 milioni di euro, in aumento per lo 0,6% rispetto a quelli del primo semestre 2022; l'incremento è da attribuire principalmente al primo consolidamento della Rivit India PVT controllata al 99,96% da Rivit, che ha apportato ricavi per circa 0,5 milioni di euro.

L'**EBITDA Adjusted** è pari a 4,8 milioni di euro (+0,9%); l'incidenza sul fatturato è pari al 16,2% (+0,1% rispetto al 30 giugno 2022), rimanendo sostanzialmente in linea con il primo semestre dello scorso anno (pari al 16,1% al 30 giugno 2022)

Il **risultato netto consolidato Adjusted** è pari a 2,9 milioni di euro (+4,8%), mentre il risultato netto consolidato è pari a 2,3 milioni di euro (-2,9%).

"Nonostante il rallentamento fisiologico seguito ai due anni di euforia post Covid che ha portato in molti settori risultati e tassi di crescita in termini di vendite e marginalità poco sostenibili almeno nel breve periodo, il nostro gruppo ha consolidato i risultati dell'anno precedente nel primo semestre - ha commentato l'**AD Guido Greco** - Questo ci permette di guardare positivamente alla chiusura dell'anno anche in virtù dei progetti già avviati di lancio di nuove importanti linee di prodotto di Fervi e Rivit e di significative azioni a supporto di sviluppo delle vendite".

"Ci aspettiamo anche di **concretizzare le opportunità di crescita della controllata indiana** di Rivit - consolidata a partire da questo semestre - in un mercato in costante sviluppo anche grazie ad importanti iniziative del governo locale", ha aggiunto.



Fervi, utile semestrale adjusted sale a 2,9 milioni di euro



Fervi, gruppo quotato su Euronext Growth Milan e attivo nella fornitura di attrezzature professionali, ha chiuso il **primo semestre del 2023**

con **ricavi netti**

pari a 29,5 milioni di euro, in aumento per lo 0,6% rispetto a quelli del primo semestre 2022; l'incremento è da attribuire principalmente al primo consolidamento della Rivit India PVT controllata al 99,96% da Rivit, che ha apportato ricavi per circa 0,5 milioni di euro.

L'**EBITDA Adjusted** è pari a 4,8 milioni di euro (+0,9%); l'incidenza sul fatturato è pari al 16,2% (+0,1% rispetto al 30 giugno 2022), rimanendo sostanzialmente in linea con il primo semestre dello scorso anno (pari al 16,1% al 30 giugno 2022)

Il **risultato netto consolidato Adjusted** è pari a 2,9 milioni di euro (+4,8%), mentre il risultato netto consolidato è pari a 2,3 milioni di euro (-2,9%).

"Nonostante il rallentamento fisiologico seguito ai due anni di euforia post Covid che ha portato in molti settori risultati e tassi di crescita in termini di vendite e marginalità poco sostenibili almeno nel breve periodo, il nostro gruppo ha consolidato i risultati dell'anno precedente nel primo semestre - ha commentato l'**AD Guido Greco** - Questo ci permette di guardare positivamente alla chiusura dell'anno anche in virtù dei progetti già avviati di lancio di nuove importanti linee di prodotto di Fervi e Rivit e di significative azioni a supporto di sviluppo delle vendite".

"Ci aspettiamo anche di **concretizzare le opportunità di crescita della controllata indiana** di Rivit - consolidata a partire da questo semestre - in un mercato in costante sviluppo anche grazie ad importanti iniziative del governo locale", ha aggiunto.



Fervi, nel primo semestre 23' aumentano i ricavi a 29,5 mln (+0,6%) e l'Ebitda a 4,8 mln (+0,9%)

L'azienda di Vignola (MO), attiva nel settore della fornitura di attrezzature professionali in ambito di manutenzione e riparazione, vede crescere il fatturato grazie al "primo consolidamento della Rivit India PVT che ha apportato ricavi per circa 0,5 mln". Crescono anche l'Ebitda adjusted e il risultato netto consolidato adjusted (+4.8%). Debiti in calo a 9,4 mln I contenuti di VeneziaPost sono a pagamento.

"Nonostante il rallentamento fisiologico seguito ai due anni di euforia post Covid che ha portato in molti settori risultati e tassi di crescita in termini di vendite e marginalità poco sostenibili almeno nel breve periodo, il nostro gruppo ha consolidato i risultati dell'anno precedente nel primo semestre - ha commentato l'**AD Guido Greco** - Questo ci permette di guardare positivamente alla chiusura dell'anno anche in virtù dei progetti già avviati di lancio di nuove importanti linee di prodotto di Fervi e Rivit e di significative azioni a supporto di sviluppo delle vendite".

"Ci aspettiamo anche di **concretizzare le opportunità di crescita della controllata indiana** di Rivit - consolidata a partire da questo semestre - in un mercato in costante sviluppo anche grazie ad importanti iniziative del governo locale", ha aggiunto.