

RASSEGNA STAMPA





L'AZIENDA DI VIGNOLA

Fervi nelle Superbike: accordo con Ducati

La società Fervi di Vignola, quotata in Borsa a Piazza Affari e attiva nel settore delle attrezzature professionali e dei prodotti per il mercato della manutenzione e del "fai da te", è diventata sponsor ufficiale dell'Aruba.it Racing - Ducati team a supporto di una stagione che parte il prossimo 23 maggio dal circuito spagnolo di Aragón, per proseguire in giro per il mondo e con un'attesissima tappa a Misa-

no Adriatico 13 giugno. L'accordo di sponsorizzazione prevede la presenza del logo Fervi sulla livrea della moto Ducati Panigale V4R in tutte le gare del circuito Superbike 2021 ma, soprattutto, la presenza del marchio e delle attrezzature Fervi nel garage di scuderia, entrando quindi nel novero dei partner tecnici a sostegno di un'avventura all'insegna della velocità e della performance. —



UDITE UDITE ! Comunicati Stampa, Eventi, Lancio Nuovi Prodotti

Fervi torna in gara sulle due ruote superbike, affiancando per il terzo anno consecutivo il proprio marchio allo storico brand di Borgo Panigale nelle competizioni del WorldSBK 2021 Fervi è sponsor ufficiale dell' Aruba.it Racing –



Fervi torna in gara sulle due ruote superbike, affiancando per il terzo anno consecutivo il proprio marchio allo storico brand di Borgo Panigale nelle competizioni del WorldSBK 2021



Fervi è sponsor ufficiale **dell' Aruba.it Racing – Ducati team** a supporto di una stagione che parte il prossimo 23 maggio dal circuito spagnolo di Aragón, per proseguire all'insegna dell'adrenalina in giro per il mondo e con un'attesissima tappa a Misano Adriatico (RN) il prossimo 13 giugno.

L'accordo di sponsorizzazione prevede la presenza del logo FERVI sulla livrea della moto **Ducati Panigale V4R** in tutte le gare del circuito Superbike 2021 ma, soprattutto, la presenza del marchio e delle attrezzature FERVI nel garage di scuderia, entrando quindi nel novero dei partner tecnici a sostegno di un'avventura all'insegna della velocità, della performance e della competizione internazionale.

Oltre alla visibilità in pista e a quella nei box, rinforzata dal sostegno anche al Team Go Eleven Ducati, e preziosissima per un marchio che promuove utensili, carrelli e arredi da officina, la sponsorizzazione prevede anche la realizzazione di photo shooting mirati con le **showbike** e l'utilizzo delle immagini ufficiali da gare, prove ed eventi, per la

promozione dei prodotti Fervi.

“Con grande piacere abbiniamo il nostro marchio al brand del Team Racing più noto nel mondo della Superbike. Le superbike creano infatti un collegamento ideale tra i vertici della ricerca tecnologica e il mondo delle moto omologate da strada. Questa dimensione di ‘ponte’ tra il livello PRO e gli appassionati consumer ci è congeniale, anche per il nostro posizionamento di mercato sia nell’ambito professionale delle gare mondiali, sia per gli hobbisti più esigenti”. Ermanno Lucci, direttore marketing Fervi.

“Siamo lieti di avere Fervi come nostro partner anche nella stagione WorldSBK 2021. Una collaborazione iniziata nel 2019 e che è cresciuta costantemente. Del resto stiamo parlando di una presenza nel nostro garage concreta oltre che fondamentale, dato che attraverso la qualità dei prodotti che Fervi ci mette a disposizione abbiamo la possibilità di intervenire sulle moto con precisione e puntualità, con l’obiettivo di essere sempre più veloci ed ottenere risultati importanti”. Serafino Foti, Team Manager Aruba.it Racing – Ducati

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 utilizzano gli utensili Fervi a fini non professionali.

Vignola (MO) 07 aprile 2021



FERVI torna in pista con Aruba.it Racing – Ducati

Homepress note



press note

Di
giornale

-

Aprile 7, 2021

1

0

Advertisement

FERVI torna in gara sulle due ruote superbike, affiancando per il terzo anno consecutivo il proprio marchio allo storico brand di Borgo Panigale nelle competizioni del WorldSBK 2021.

Vignola (MO) 07 aprile 2021 – FERVI è sponsor ufficiale **dell' Aruba.it Racing – Ducati team** a supporto di una stagione che parte il prossimo 23 maggio dal circuito spagnolo di Aragòn, per proseguire all'insegna dell'adrenalina in giro per il mondo e con un'attesissima tappa a Misano Adriatico (RN) il prossimo 13 giugno.

Advertisement

L'accordo di sponsorizzazione prevede la presenza del logo FERVI sulla livrea della moto **Ducati Panigale V4R** in tutte le gare del circuito Superbike 2021 ma, soprattutto, la presenza del marchio e delle attrezzature FERVI nel garage di scuderia, entrando quindi nel novero dei partner tecnici a sostegno di un'avventura all'insegna della velocità, della *performance* e della competizione internazionale.

Oltre alla visibilità in pista e a quella nei box, rinforzata dal sostegno anche al *Team Go Eleven Ducati*, e preziosissima per un marchio che promuove utensili, carrelli e arredi da officina, la sponsorizzazione prevede anche la realizzazione di *photo shooting* mirati con le **showbike** e l'utilizzo delle immagini ufficiali da gare, prove ed eventi, per la promozione dei prodotti FERVI.

“Con grande piacere abbiniamo il nostro marchio al brand del Team Racing più noto nel mondo della Superbike. Le superbike creano infatti un collegamento ideale tra i vertici della ricerca tecnologica e il mondo delle moto omologate da strada. Questa dimensione di ‘ponte’ tra il livello PRO e gli appassionati consumer ci è congeniale, anche per il nostro posizionamento di mercato sia nell’ambito professionale delle gare mondiali, sia per gli hobbisti più esigenti”. Ermanno Lucci, direttore marketing FERVI.

“Siamo lieti di avere Fervi come nostro partner anche nella stagione WorldSBK 2021. Una collaborazione iniziata nel 2019 e che è cresciuta costantemente. Del resto stiamo parlando di una presenza nel nostro garage concreta oltre che fondamentale, dato che attraverso la qualità dei prodotti che Fervi ci mette a disposizione abbiamo la possibilità di intervenire sulle moto con precisione e puntualità, con l’obiettivo di essere sempre più veloci ed ottenere risultati importanti”. Serafino Foti, Team Manager Aruba.it Racing – Ducati

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 utilizzano gli utensili Fervi a fini non professionali.

Advertisement



FERVI torna in pista con Aruba.it Racing Ducati

Oltre alla visibilità in pista e a quella nei box, rinforzata dal sostegno anche al Team Go Eleven Ducati, e preziosissima per un marchio che promuove utensili, carrelli e arredi da officina, la sponsorizzazione prevede anche la realizzazione..... Persone:

Organizzazioni:

Prodotti:

Luoghi:

Tags:



Fervi scende in pista con Ducati



07/04/2021

Fervi, azienda leader nel settore della fornitura di attrezzature, utensili, carrelli e arredi per le officine meccaniche sarà sponsor ufficiale dell' Aruba.it Racing – Ducati team a supporto di una stagione che parte il prossimo 23 maggio dal circuito spagnolo di Aragón.

L'accordo di sponsorizzazione prevede la presenza del logo **Fervi** sulla livrea della moto Ducati Panigale V4R in tutte le gare del circuito Superbike 2021 ma, soprattutto, la presenza del marchio e delle attrezzature **Fervi** nel garage di scuderia, entrando quindi nel novero dei partner tecnici a sostegno di un'avventura all'insegna della velocità, della performance e della competizione internazionale.

“Con grande piacere abbiniamo il nostro marchio al brand del Team Racing più noto nel mondo della Superbike. Le superbike creano infatti un collegamento ideale tra i vertici della ricerca tecnologica e il mondo delle moto omologate da strada. Questa dimensione di 'ponte' tra il livello PRO e gli appassionati consumer ci è congeniale, anche per il nostro posizionamento di mercato sia nell'ambito professionale delle gare mondiali, sia per gli hobbisti più esigenti”, ha sottolineato **ErmannoLucci**, direttore marketing **Fervi**.

“Siamo lieti di avere **Fervi** come nostro partner anche nella stagione WorldSBK 2021. Una collaborazione iniziata nel 2019 e che è cresciuta costantemente. Del resto stiamo parlando di una presenza nel nostro garage concreta oltre che fondamentale, dato che attraverso la qualità dei prodotti che Fervi ci mette a disposizione abbiamo la possibilità di intervenire sulle moto con precisione e puntualità, con l'obiettivo di essere sempre più veloci ed ottenere risultati importanti”, ha dichiarato **Serafino Foti**, Team Manager Aruba.it Racing – Ducati



FERVI torna in pista con Aruba.it Racing – Ducati

7 Aprile 2021

[Facebook](#)

[Twitter](#)

[WhatsApp](#)

[Linkedin](#)

[Email](#)

FERVI è sponsor ufficiale **dell' Aruba.it Racing – Ducati team** a supporto di una stagione che parte il prossimo 23 maggio dal circuito spagnolo di Aragon, per proseguire all'insegna dell'adrenalina in giro per il mondo e con un'attesissima tappa a Misano Adriatico (RN) il prossimo 13 giugno.



L'accordo di sponsorizzazione prevede la presenza del logo FERVI sulla livrea della moto **Ducati Panigale V4R** in tutte le gare del circuito Superbike 2021 ma, soprattutto, la presenza del marchio e delle attrezzature FERVI nel garage di scuderia, entrando quindi nel novero dei partner tecnici a sostegno di un'avventura all'insegna della velocità, della *performance* e della competizione internazionale.

Oltre alla visibilità in pista e a quella nei box, rinforzata dal sostegno anche al *Team Go Eleven Ducati*, e preziosissima per un marchio che promuove utensili, carrelli e arredi da officina, la sponsorizzazione prevede anche la realizzazione di *photo shooting* mirati con le **showbike** e l'utilizzo delle immagini ufficiali da gare, prove ed eventi, per la promozione dei prodotti FERVI.

“Con grande piacere abbiniamo il nostro marchio al brand del Team Racing più noto nel mondo della Superbike. Le superbike creano infatti un collegamento ideale tra i vertici della ricerca tecnologica e il mondo delle moto omologate da strada. Questa dimensione di 'ponte' tra il livello PRO e gli appassionati consumer ci è congeniale, anche per il nostro posizionamento di mercato sia nell'ambito professionale delle gare mondiali, sia per gli hobbisti più esigenti”. Dichiarò Ermanno Lucci, direttore marketing FERVI.

“Siamo lieti di avere Fervi come nostro partner anche nella stagione WorldSBK 2021. Una collaborazione iniziata nel 2019 e che è cresciuta costantemente. Del resto stiamo parlando di una presenza nel nostro garage concreta oltre che fondamentale, dato che attraverso la qualità dei prodotti che Fervi ci mette a disposizione abbiamo la possibilità di intervenire sulle moto con precisione e puntualità, con l’obiettivo di essere sempre più veloci ed ottenere risultati importanti”. Conclude Serafino Foti, Team Manager Aruba.it Racing – Ducati



FERVI torna in pista con Aruba.it Racing Ducati

Sport
Vignola

Da
Roberto Di Biase

-
7 Aprile 2021

7

Facebook

Twitter

WhatsApp

Linkedin



VIGNOLA (MO) – FERVI è sponsor ufficiale **dell' Aruba.it Racing – Ducati team** a supporto di una stagione che parte il prossimo 23 maggio dal circuito spagnolo di Aragón, per proseguire all'insegna dell'adrenalina in giro per il mondo e con un'attesissima tappa a Misano Adriatico (RN) il prossimo 13 giugno.

L'accordo di sponsorizzazione prevede la presenza del logo FERVI sulla livrea della moto **Ducati Panigale V4R** in tutte le gare del circuito Superbike 2021 ma, soprattutto, la presenza del marchio e delle attrezzature FERVI nel garage di scuderia, entrando quindi nel novero dei partner tecnici a sostegno di un'avventura all'insegna della velocità, della *performance* e della competizione internazionale.

Oltre alla visibilità in pista e a quella nei box, rinforzata dal sostegno anche al *Team Go Eleven Ducati*, e preziosissima per un marchio che promuove utensili, carrelli e arredi da

officina, la sponsorizzazione prevede anche la realizzazione di photo shooting mirati con le **showbike** e l'utilizzo delle immagini ufficiali da gare, prove ed eventi, per la promozione dei prodotti FERVI.

“Con grande piacere abbiniamo il nostro marchio al brand del Team Racing più noto nel mondo della Superbike. Le superbike creano infatti un collegamento ideale tra i vertici della ricerca tecnologica e il mondo delle moto omologate da strada. Questa dimensione di ‘ponte’ tra il livello PRO e gli appassionati consumer ci è congeniale, anche per il nostro posizionamento di mercato sia nell’ambito professionale delle gare mondiali, sia per gli hobbisti più esigenti”. Ermanno Lucci, direttore marketing FERVI.

“Siamo lieti di avere Fervi come nostro partner anche nella stagione WorldSBK 2021. Una collaborazione iniziata nel 2019 e che è cresciuta costantemente. Del resto stiamo parlando di una presenza nel nostro garage concreta oltre che fondamentale, dato che attraverso la qualità dei prodotti che Fervi ci mette a disposizione abbiamo la possibilità di intervenire sulle moto con precisione e puntualità, con l’obiettivo di essere sempre più veloci ed ottenere risultati importanti”. Serafino Foti, Team Manager Aruba.it Racing – Ducati

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 utilizzano gli utensili Fervi a fini non professionali.



PRNews - Italy Content Distribution - FERVI torna in pista con Aruba.it Racing



L'azienda torna in gara sulle due ruote superbike, affiancando per il terzo anno consecutivo il proprio marchio allo storico brand di Borgo Panigale nelle competizioni del WorldSBK 2021.

FERVI è sponsor ufficiale dell' Aruba.it Racing – Ducati team a supporto di una stagione che parte il prossimo 23 maggio dal circuito spagnolo di Aragón, per proseguire all'insegna dell'adrenalina in giro per il mondo e con un'attesissima tappa a Misano Adriatico (RN) il prossimo 13 giugno.

L'accordo di sponsorizzazione prevede la presenza del logo **FERVI** sulla livrea della moto *Ducati Panigale V4R* in tutte le gare del circuito *Superbike 2021* ma, soprattutto, la presenza del marchio e delle attrezzature FERVI nel garage di scuderia, entrando quindi nel novero dei partner tecnici a sostegno di un'avventura all'insegna della velocità, della performance e della competizione internazionale.

Oltre alla visibilità in pista e a quella nei box, rinforzata dal sostegno anche al Team Go Eleven Ducati, e preziosissima per un marchio che promuove utensili, carrelli e arredi da officina, la sponsorizzazione prevede anche la realizzazione di photo shooting mirati con le showbike e l'utilizzo delle immagini ufficiali da gare, prove ed eventi, per la promozione dei prodotti FERVI.

“Con grande piacere abbiniamo il nostro marchio al brand del Team Racing più noto nel mondo della Superbike. Le superbike creano infatti un collegamento ideale tra i vertici della ricerca tecnologica e il mondo delle moto omologate da strada. Questa dimensione di 'ponte' tra il livello PRO e gli appassionati consumer ci è congeniale, anche per il nostro posizionamento di mercato sia nell'ambito professionale delle gare mondiali, sia per gli hobbisti più esigenti” - dichiara **Ermanno Lucci**, direttore marketing FERVI.

“Siamo lieti di avere Fervi come nostro partner anche nella stagione WorldSBK 2021. Una collaborazione iniziata nel 2019 e che è cresciuta costantemente. Del resto stiamo parlando di una presenza nel nostro garage concreta oltre che fondamentale, dato che attraverso la qualità dei prodotti che Fervi ci mette a disposizione abbiamo la possibilità di intervenire sulle moto con precisione e puntualità, con l’obiettivo di essere sempre più veloci ed ottenere risultati importanti” - afferma **Serafino Foti**, Team Manager Aruba.it Racing – Ducati

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 ityourself”, 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.

**SPONSORSHIP**

Fervi torna in pista con Aruba.it Racing – Ducati

Per il terzo anno consecutivo Fervi è sponsor ufficiale dell'Aruba.it Racing – Ducati team a supporto di una stagione che partirà il 23 maggio dal circuito spagnolo di Aragón, per proseguire in giro per il mondo e con un'attesissima tappa a Misano Adriatico (RN) il prossimo 13 giugno. L'accordo prevede la presenza del logo Fervi sulla livrea della moto Ducati Panigale V4R in tutte le gare del

circuito Superbike 2021, e, soprattutto, la presenza del marchio e delle attrezzature Fervi nel garage di scuderia. Oltre alla visibilità in pista e a quella nei box, rinforzata dal sostegno anche al Team Go Eleven Ducati, la sponsorizzazione prevede anche la realizzazione di photo shooting mirati con le showbike e l'utilizzo delle immagini ufficiali da gare, prove ed eventi, per la promozione dei prodotti Fervi.





Fervi sponsor ufficiale dell' Aruba.it Racing – Ducati team

• Sport
08/04/2021 redazione



Fervi è sponsor ufficiale **dell' Aruba.it Racing – Ducati team** a supporto di una stagione che parte il prossimo 23 maggio dal circuito spagnolo di Aragón, per proseguire all'insegna dell'adrenalina in giro per il mondo e con un'attesissima tappa a Misano Adriatico (RN) il prossimo 13 giugno.

L'accordo di sponsorizzazione prevede la presenza del logo FERVI sulla livrea della moto **Ducati Panigale V4R** in tutte le gare del circuito Superbike 2021 ma, soprattutto, la presenza del marchio e delle attrezzature FERVI nel garage di scuderia, entrando quindi nel novero dei partner tecnici a sostegno di un'avventura all'insegna della velocità, della performance e della competizione internazionale.

Oltre alla visibilità in pista e a quella nei box, rinforzata dal sostegno anche al Team Go Eleven Ducati, e preziosissima per un marchio che promuove utensili, carrelli e arredi da officina, la sponsorizzazione prevede anche la realizzazione di photo shooting mirati con le **showbike** e l'utilizzo delle immagini ufficiali da gare, prove ed eventi, per la promozione dei prodotti Fervi.

“Con grande piacere abbiniamo il nostro marchio al brand del Team Racing più noto nel mondo della Superbike. Le superbike creano infatti un collegamento ideale tra i vertici della ricerca tecnologica e il mondo delle moto omologate da strada. Questa dimensione di 'ponte' tra il livello PRO e gli appassionati consumer ci è congeniale, anche per il nostro posizionamento di mercato sia nell'ambito professionale delle gare mondiali, sia per gli hobbisti più esigenti”. Ermanno Lucci, direttore marketing Fervi.

“Siamo lieti di avere Fervi come nostro partner anche nella stagione WorldSBK 2021. Una collaborazione iniziata nel 2019 e che è cresciuta costantemente. Del resto stiamo parlando di una presenza nel nostro garage concreta oltre che fondamentale, dato che attraverso la qualità dei prodotti che Fervi ci mette a disposizione abbiamo la possibilità di intervenire sulle moto con precisione e puntualità, con l'obiettivo di essere sempre più veloci ed ottenere risultati importanti”. Serafino Foti, Team Manager Aruba.it Racing – Ducati

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 utilizzano gli utensili Fervi a fini non professionali.

Continue Reading



Fervi è sponsor ufficiale dell'Aruba.it Racing

Fervi è sponsor ufficiale dell' Aruba.it Racing – Ducati team a supporto di una stagione che parte il prossimo 23 maggio dal circuito spagnolo di Aragón , per proseguire all'insegna dell'adrenalina in giro per il mondo e con un'attesissima tappa a Misano Adriatico (RN) il prossimo 13 giugno. L'accordo di sponsorizzazione prevede la presenza del logo Fervi sulla livrea della moto Ducati Panigale V4R in tutte le gare del circuito Superbike 2021 ma, soprattutto, la presenza del marchio e delle attrezzature Fervi nel garage di scuderia, entrando quindi nel novero dei partner tecnici a sostegno di un'avventura all'insegna della velocità, della performance e della competizione internazionale.

Oltre alla visibilità in pista e a quella nei box, rinforzata dal sostegno anche al Team Go Eleven Ducati, e preziosissima per un marchio che promuove utensili, carrelli e arredi da officina, la sponsorizzazione prevede anche la realizzazione di photo shooting mirati con le showbike e l'utilizzo delle immagini ufficiali da gare, prove ed eventi, per la promozione dei prodotti Fervi.

“Con grande piacere abbiniamo il nostro marchio al brand del Team Racing più noto nel mondo della Superbike. Le superbike creano infatti un collegamento ideale tra i vertici della ricerca tecnologica e il mondo delle moto omologate da strada. Questa dimensione di 'ponte' tra il livello PRO e gli appassionati consumer ci è congeniale, anche per il nostro posizionamento di mercato sia nell'ambito professionale delle gare mondiali, sia per gli hobbisti più esigenti” Ermanno Lucci, direttore marketing Fervi.

“Siamo lieti di avere Fervi come nostro partner anche nella stagione WorldSBK 2021. Una collaborazione iniziata nel 2019 e che è cresciuta costantemente. Del resto stiamo parlando di una presenza nel nostro garage concreta oltre che fondamentale, dato che attraverso la qualità dei prodotti che Fervi ci mette a disposizione abbiamo la possibilità di intervenire sulle moto con precisione e puntualità, con l'obiettivo di essere sempre più veloci ed ottenere risultati importanti”. Serafino Foti, Team Manager Aruba.it Racing – Ducati.



Fervi (Aim) – Outlook 2021 positivo dopo un primo trimestre brillante

Data: 15 aprile 2021 00:04

in:

Finanza e Mercati



Fervi ha partecipato al virtual road show organizzato da Banca Finnat, che ha visto la partecipazione di investitori attuali e potenziali e durante il quale in management ha illustrato i risultati 2020 e le prospettive per l'esercizio in corso.

“Riteniamo che lo scorso anno abbia evidenziato un andamento, seppur in calo, ben oltre le più rosee aspettative, considerato il difficile contesto congiunturale causato dalla crisi Covid” ha dichiarato il Direttore Generale di Fervi, Guido Greco.

“I numeri dimostrano la solidità e la reattività del Gruppo, visto che la percentuale di Ebitda sul fatturato è calata solo dello 0,4% rispetto all'anno precedente ed il risultato netto è comunque sempre molto positivo”.

A fronte di una diminuzione dei ricavi del 9% a 26 milioni, infatti, l'Ebitda (pari a 4,1 milioni) ha evidenziato una tenuta della marginalità al 15,6% grazie a un'attenta politica di contenimento dei costi che ha controbilanciato il minor fatturato.

Da sottolineare, inoltre, che dopo la contrazione di circa il 19% dei primi sei mesi, il secondo semestre ha evidenziato un forte recupero segnando il record storico dei ricavi del periodo pari a circa 14 milioni.

“Il recupero cominciato già nel mese di maggio ha permesso di realizzare un secondo

semestre record che, insieme all'attento controllo dei costi fissi, ha portato un utile netto nell'intero esercizio di 2,3 milioni"

Un risultato che, se approvato dall'Assemblea dei soci, porterà ad una distribuzione di dividendo nel mese di maggio di 0,66 milioni, corrispondente a una cedola di 0,26 euro per azione e ad un payout del 29% (rispetto all'utile consolidato), con una crescita del 24% rispetto al dividendo erogato lo scorso anno.

Una decisione supportata anche dalla capacità di generare cassa operativa che ha consentito, nel 2020, un miglioramento della posizione finanziaria netta positiva a circa 3 milioni, rispetto agli 0,9 milioni al 31 dicembre 2019.

E i segnali positivi evidenziati nella seconda parte dello scorso anno si sono confermati anche nel primo trimestre 2021, periodo in cui i ricavi sono aumentati del 35% rispetto al corrispondente trimestre del 2020 e di oltre il 7% rispetto al primo trimestre del 2019.

"Un risultato frutto non solo del recupero del fatturato perso durante il lockdown iniziato a marzo, dato che al 28 febbraio 2021 i ricavi risultavano già in aumento del 19% rispetto ai primi due mesi dello scorso anno" dichiara Greco.

Un'ulteriore indicazione sullo stato di salute del Gruppo è arrivata poi dall'incidenza del fatturato estero, salito al 32% del totale rispetto al 31% del 2019 a testimonianza della tenuta anche sui mercati internazionali.

In tale contesto, Fervi sta proseguendo una politica di sviluppo focalizzata sul costante impegno all'espansione dell'offerta di prodotti a catalogo e di supporto ai clienti, che porterà al lancio della nuova edizione del catalogo Fervi a gennaio 2022.

Il tutto, continuando inoltre a investire in vari ambiti, dalle risorse umane alla comunicazione votata alla brand awareness grazie al consolidamento del rapporto di sponsorizzazione con il team Aruba.it Ducati nel mondiale Superbike, esteso anche con l'accordo con il pilota italiano in sella al Team ufficiale Ducati SBK, Michel Ruben Rinaldi, che sarà testimonial del marchio Fervi.

"Essere sponsor di Ducati ci dà una grande visibilità a livello mondiale e in particolare in Europa, mercato in cui puntiamo ad espanderci, con la possibilità di incontrare clienti in tutte le tappe del mondiale (Spagna, Germania, Inghilterra e Olanda) offrendoci quindi anche una leva da un punto di vista sales & marketing".

Fonte MarketInsight



Il pilota Michael Rinaldi testimonial di FERVI al mondiale di superbike WorldSBK2021

HomeSport



Sport
Di
giornale
-
Aprile 14, 2021
0

0

Advertisement

Il Mondiale Superbike un punto di riferimento forte per FERVI. Non solo la partnership con il team *Aruba.it Racing – Ducati* ma anche la scelta del pilota riminese *Michael Ruben Rinaldi* come testimonial ufficiale.

Vignola (MO) 14 aprile 2021 – FERVI, noto marchio di utensileria meccanica della *motor valley* emiliana, torna in pista e non sarà solo presente nei box o sulla livrea della *Panigale V4 R* del team **Aruba.it Racing – Ducati**, ma anche sulla tuta del giovane promettente pilota riminese numero 21, già vincitore della gara ad Aragon nel mondiale 2020, allora in sella ad una moto del team satellite.

Si realizza in questo modo una sorta di triangolo dell'eccellenza emiliano-romagnola che unisce Rimini (terra d'origine di MR21) con Borgo Panigale e Vignola, rispettivamente sedi di Ducati e FERVI.

Il marchio FERVI sarà visibile sulla manica sinistra della tuta di Rinaldi, a suggello della preziosa collaborazione tra il mezzo che corre in pista e le attrezzature meccaniche utilizzate per la sua messa a punto.

Lo stesso pilota, appassionato di meccanica, parteciperà ad eventi promozionali di FERVI e a specifiche campagne di comunicazione, rilanciando il *brand* di Vignola anche sui canali Social con cui Rinaldi si relaziona verso amici, follower e fan.

“Ho conosciuto il marchio FERVI nei box, dove ho avuto modo apprezzare l'affidabilità dei suoi prodotti e, anche se oggi ho meno occasioni di mettere le mani sulle parti meccaniche, con il mio passato di metalmeccanico smanettone posso dire di saper riconoscere gli attrezzi affidabili. Insieme siamo una grande squadra e sono molto soddisfatto del lavoro svolto fino a questo momento. Sono pronto a divertirmi insieme a tutti voi in questa stagione 2021 che parte proprio dalla mia pista preferita in Spagna ma che, subito dopo, ci riporta a giocare in casa a Misano”. **Michael Ruben Rinaldi**, pilota del team Aruba.it Racing – Ducati.

Advertisement

“Siamo molto orgogliosi di poter fare parte di un trio tutto emiliano-romagnolo, guidato da Michael e impegnato in una competizione mondiale ad alto contenuto di tecnologia e di emozioni come il WorldSBK2021. Scendiamo in pista per lasciare il segno e, vista la materia prima che abbiamo a disposizione, sono certo che ognuno farà egregiamente la sua parte, soprattutto il nostro pilota che ha già dimostrato abilità, temperamento e determinazione nel mondiale dell'anno scorso, con lusinghieri risultati”. **Guido Greco**, direttore generale FERVI.

In allegato immagine del pilota **Michael Rinaldi MR21** con il Direttore Generale di Fervi **Guido Greco**

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 utilizzano gli utensili Fervi a fini non professionali.

Advertisement



Michael Rinaldi testimonial di FERVI al mondiale di superbike



Sport - Si realizza in questo modo una sorta di triangolo dell'eccellenza emiliano - romagnola che unisce Rimini (terra d'origine di MR21) con Borgo Panigale e Vignola, rispettivamente sedi di Ducati e FERVI. Il marchio FERVI sarà visibile sulla..... Persone:

Organizzazioni:

Prodotti:

Luoghi:

Tags:



Tre marchi di prestigio della motor valley al mondiale di Superbike 2021

Sport
Vignola

Da
Roberto Di Biase

-
14 Aprile 2021

8

Facebook

Twitter

WhatsApp

Linkedin



Il pilota riminese Michael Rinaldi con Aruba.it Racing Ducati e FERVI VIGNOLA (MO) – FERVI, noto marchio di utensileria meccanica della *motor valley* emiliana, torna in pista e non sarà solo presente nei box o sulla livrea della *Panigale V4 R* del team **Aruba.it Racing – Ducati**, ma anche sulla tuta del giovane promettente pilota riminese numero 21, già vincitore della gara ad Aragon nel mondiale 2020, allora in sella ad una moto del team satellite.

Si realizza in questo modo una sorta di triangolo dell'eccellenza emiliano-romagnola che unisce Rimini (terra d'origine di MR21) con Borgo Panigale e Vignola, rispettivamente sedi di Ducati e FERVI.

Il marchio FERVI sarà visibile sulla manica sinistra della tuta di Rinaldi, a suggello della preziosa collaborazione tra il mezzo che corre in pista e le attrezzature meccaniche

utilizzate per la sua messa a punto.

Lo stesso pilota, appassionato di meccanica, parteciperà ad eventi promozionali di FERVI e a specifiche campagne di comunicazione, rilanciando il *brand* di Vignola anche sui canali Social con cui Rinaldi si relaziona verso amici, follower e fan.

“Ho conosciuto il marchio FERVI nei box, dove ho avuto modo apprezzare l’affidabilità dei suoi prodotti e, anche se oggi ho meno occasioni di mettere le mani sulle parti meccaniche, con il mio passato di metalmeccanico smanettone posso dire di saper riconoscere gli attrezzi affidabili. Insieme siamo una grande squadra e sono molto soddisfatto del lavoro svolto fino a questo momento. Sono pronto a divertirmi insieme a tutti voi in questa stagione 2021 che parte proprio dalla mia pista preferita in Spagna ma che, subito dopo, ci riporta a giocare in casa a Misano”. **Michael Ruben Rinaldi**, pilota del team Aruba.it Racing – Ducati.

“Siamo molto orgogliosi di poter fare parte di un trio tutto emiliano-romagnolo, guidato da Michael e impegnato in una competizione mondiale ad alto contenuto di tecnologia e di emozioni come il WorldSBK2021. Scendiamo in pista per lasciare il segno e, vista la materia prima che abbiamo a disposizione, sono certo che ognuno farà egregiamente la sua parte, soprattutto il nostro pilota che ha già dimostrato abilità, temperamento e determinazione nel mondiale dell’anno scorso, con lusinghieri risultati”. **Guido Greco**, direttore generale FERVI.

In allegato immagine del pilota **Michael Rinaldi MR21** con il Direttore Generale di Fervi **Guido Greco**

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 utilizzano gli utensili Fervi a fini non professionali.



Michael Rinaldi testimonial di FERVI al mondiale di superbike

14 Aprile 2021

[Facebook](#)

[Twitter](#)

[WhatsApp](#)

[Linkedin](#)

[Email](#)

FERVI, noto marchio di utensileria meccanica della *motor valley* emiliana, torna in pista e non sarà solo presente nei box o sulla livrea della *Panigale V4 R* del team **Aruba.it Racing – Ducati**, ma anche sulla tuta del giovane promettente pilota riminese numero 21, già vincitore della gara ad Aragon nel mondiale 2020, allora in sella ad una moto del team satellite.



Michael Rinaldi con il Direttore Generale di Fervi Guido Greco

Si realizza in questo modo una sorta di triangolo dell'eccellenza emiliano-romagnola che unisce Rimini (terra d'origine di MR21) con Borgo Panigale e Vignola, rispettivamente sedi di Ducati e FERVI.

Il marchio FERVI sarà visibile sulla manica sinistra della tuta di Rinaldi, a suggello della preziosa collaborazione tra il mezzo che corre in pista e le attrezzature meccaniche utilizzate per la sua messa a punto.

Lo stesso pilota, appassionato di meccanica, parteciperà ad eventi promozionali di FERVI e a specifiche campagne di comunicazione, rilanciando il *brand* di Vignola anche sui canali Social con cui Rinaldi si relaziona verso amici, follower e fan.

"Ho conosciuto il marchio FERVI nei box, dove ho avuto modo apprezzare l'affidabilità dei suoi prodotti e, anche se oggi ho meno occasioni di mettere le mani sulle parti meccaniche, con il mio passato di metalmeccanico smanettone posso dire di saper riconoscere gli attrezzi affidabili. Insieme siamo una grande squadra e sono molto soddisfatto del lavoro svolto fino a questo momento. Sono pronto a divertirmi insieme a

*tutti voi in questa stagione 2021 che parte proprio dalla mia pista preferita in Spagna ma che, subito dopo, ci riporta a giocare in casa a Misano". **Michael Ruben Rinaldi**, pilota del team Aruba.it Racing – Ducati.*

*"Siamo molto orgogliosi di poter fare parte di un trio tutto emiliano-romagnolo, guidato da Michael e impegnato in una competizione mondiale ad alto contenuto di tecnologia e di emozioni come il WorldSBK2021. Scendiamo in pista per lasciare il segno e, vista la materia prima che abbiamo a disposizione, sono certo che ognuno farà egregiamente la sua parte, soprattutto il nostro pilota che ha già dimostrato abilità, temperamento e determinazione nel mondiale dell'anno scorso, con lusinghieri risultati". **Guido Greco**, direttore generale FERVI.*



WorldSBK2021: Michael Rinaldi testimonial ufficiale di FERVI



- 14 Apr 2021
- Stampa
- Email
- Galleria immagini



Il WorldSBK è un punto di riferimento per FERVI che per la stagione 2021 ha scelto come testimonial ufficiale il pilota riminese Michael Ruben Rinaldi.

Famoso marchio di utensileria meccanica della motor valley emiliana, Fervi, nella stagione 2021, torna in pista non solo presente nei box e sulla livrea della Panigale V4 R del team Aruba.it Racing – Ducati, ma sarà presente anche sulla tuta del giovane pilota riminese numero 21, già vincitore della gara ad Aragon nel mondiale 2020.

Da questa collaborazione nasce una sorta di "triangolo dell'eccellenza emiliano-romagnola" che lega Rimini, terra d'origine del pilota MR21, con Borgo Panigale e Vignola, rispettivamente sedi di Ducati e FERVI.

A confermare la preziosa collaborazione tra il mezzo che corre in pista e le attrezzature meccaniche utilizzate per la sua messa a punto, il marchio FERVI sarà visibile sulla manica sinistra della tuta di Rinaldi. Lo stesso pilota, appassionato di meccanica, parteciperà ad eventi promozionali di FERVI e a specifiche campagne di comunicazione, rilanciando il brand di Vignola anche sui canali Social con cui Rinaldi si relaziona verso amici, follower e fan.

“Ho conosciuto il marchio FERVI nei box, dove ho avuto modo apprezzare l'affidabilità

dei suoi prodotti e, anche se oggi ho meno occasioni di mettere le mani sulle parti meccaniche, con il mio passato di metalmeccanico smanettone posso dire di saper riconoscere gli attrezzi affidabili. Insieme siamo una grande squadra e sono molto soddisfatto del lavoro svolto fino a questo momento. Sono pronto a divertirmi insieme a tutti voi in questa stagione 2021 che parte proprio dalla mia pista preferita in Spagna ma che, subito dopo, ci riporta a giocare in casa a Misano” ha dichiarato Michael Ruben Rinaldi, pilota del team Aruba.it Racing – Ducati.

“Siamo molto orgogliosi di poter fare parte di un trio tutto emiliano-romagnolo, guidato da Michael e impegnato in una competizione mondiale ad alto contenuto di tecnologia e di emozioni come il WorldSBK2021. Scendiamo in pista per lasciare il segno e, vista la materia prima che abbiamo a disposizione, sono certo che ognuno farà egregiamente la sua parte, soprattutto il nostro pilota che ha già dimostrato abilità, temperamento e determinazione nel mondiale dell’anno scorso, con lusinghieri risultati” fa eco Guido Greco, direttore generale FERVI.



Fervi torna in pista con Aruba.it Racing – Ducati



14 Aprile 2021 18 Aprile 2021 Autore 0 Commenti

Per il terzo anno consecutivo Fervi è sponsor ufficiale dell'Aruba.it Racing – Ducati team a supporto di una stagione che partirà il 23 maggio dal circuito spagnolo di Aragón, per proseguire in giro per il mondo e con un'attesissima tappa a Misano Adriatico (RN) il prossimo 13 giugno. L'accordo prevede la presenza del logo Fervi sulla livrea della moto Ducati Panigale V4R in tutte le gare del circuito Superbike 2021, e, soprattutto, la presenza del marchio e delle attrezzature Fervi nel garage di scuderia. Oltre alla visibilità in pista e a quella nei box, rinforzata dal sostegno anche al Team Go Eleven Ducati, la sponsorizzazione prevede anche la realizzazione di photo shooting mirati con le showbike e l'utilizzo delle immagini ufficiali da gare, prove ed eventi, per la promozione dei prodotti Fervi.

Letture: 26



Notizie Il Pilota Michael Rinaldi Testimonial Di Fervi Al Worldsbk2021 ,Dalle Aziende



FERVI, noto marchio di utensileria meccanica della *motor valley* emiliana, torna in pista e non sarà solo presente nei box o sulla livrea della *Panigale V4 R* del team **Aruba.it Racing – Ducati**, ma anche sulla tuta del giovane promettente pilota riminese numero 21, già vincitore della gara ad Aragon nel mondiale 2020, allora in sella ad una moto del team satellite.

Si realizza in questo modo una sorta di "triangolo dell'eccellenza emiliano-romagnola" che unisce Rimini (terra d'origine del pilota MR21) con Borgo Panigale e Vignola, rispettivamente sedi di Ducati e FERV I.

Il marchio FERV I sarà visibile sulla manica sinistra della tuta di Rinaldi, a suggello della preziosa collaborazione tra il mezzo che corre in pista e le attrezzature meccaniche utilizzate per la sua messa a punto.

Lo stesso pilota, appassionato di meccanica, parteciperà ad eventi promozionali di FERV I e a specifiche campagne di comunicazione, rilanciando il *brand* di Vignola anche sui canali Social con cui Rinaldi si relaziona verso amici, follower e fan.

“Ho conosciuto il marchio FERV I nei box, dove ho avuto modo apprezzare l'affidabilità dei suoi prodotti e, anche se oggi ho meno occasioni di mettere le mani sulle parti meccaniche, con il mio passato di metalmeccanico smanettone posso dire di saper riconoscere gli attrezzi affidabili. Insieme siamo una grande squadra e sono molto soddisfatto del lavoro svolto fino a questo momento. Sono pronto a divertirmi insieme a tutti voi in questa stagione 2021 che parte proprio dalla mia pista preferita in Spagna ma che, subito dopo, ci riporta a giocare in casa a Misano”. **Michael Ruben Rinaldi**, pilota del team Aruba.it Racing – Ducati.

“Siamo molto orgogliosi di poter fare parte di un trio tutto emiliano-romagnolo, guidato da Michael e impegnato in una competizione mondiale ad alto contenuto di tecnologia e di emozioni come il WorldSBK2021. Scendiamo in pista per lasciare il segno e, vista la materia prima che abbiamo a disposizione, sono certo che ognuno farà egregiamente la sua parte, soprattutto il nostro pilota che ha già dimostrato abilità, temperamento e determinazione nel mondiale dell'anno scorso, con lusinghieri risultati”. **Guido Greco**, direttore generale FERV I.





UDITE UDITE ! Comunicati Stampa, Eventi, Lancio Nuovi Prodotti

Il Mondiale Superbike un punto di riferimento forte per Fervi. Non solo la partnership con il team Aruba.it Racing – Ducati ma anche la scelta del pilota riminese Michael Ruben Rinaldi come testimonial ufficiale. Fervi, noto



Il Mondiale Superbike un punto di riferimento forte per Fervi. Non solo la partnership con il team Aruba.it Racing – Ducati ma anche la scelta del pilota riminese Michael Ruben Rinaldi come testimonial ufficiale.

Fervi, noto marchio di utensileria meccanica della motor valley emiliana, torna in pista e non sarà solo presente nei box o sulla livrea della Panigale V4 R del team **Aruba.it Racing – Ducati**, ma anche sulla tuta del giovane promettente pilota riminese numero 21, già vincitore della gara ad Aragon nel mondiale 2020, allora in sella ad una moto del team satellite.

Si realizza in questo modo una sorta di “triangolo dell’eccellenza emiliano-romagnola” che unisce Rimini (terra d’origine del pilota MR21) con Borgo Panigale e Vignola, rispettivamente sedi di Ducati e Fervi.



Il pilota Michael Rinaldi con Guido Greco, direttore generale di FERVI

Il marchio Fervi sarà visibile sulla manica sinistra della tuta di Rinaldi, a suggello della preziosa collaborazione tra il mezzo che corre in pista e le attrezzature meccaniche utilizzate per la sua messa a punto.

Lo stesso pilota, appassionato di meccanica, parteciperà ad eventi promozionali di Fervi e a specifiche campagne di comunicazione, rilanciando il brand di Vignola anche sui canali Social con cui Rinaldi si relaziona verso amici, follower e fan.

“Ho conosciuto il marchio Fervi nei box, dove ho avuto modo apprezzare l’affidabilità dei suoi prodotti e, anche se oggi ho meno occasioni di mettere le mani sulle parti meccaniche, con il mio passato di metalmeccanico smanettone posso dire di saper riconoscere gli attrezzi affidabili. Insieme siamo una grande squadra e sono molto soddisfatto del lavoro svolto fino a questo momento. Sono pronto a divertirmi insieme a tutti voi in questa stagione 2021 che parte proprio dalla mia pista preferita in Spagna ma che, subito dopo, ci riporta a giocare in casa a Misano”. **Michael Ruben Rinaldi**, pilota del team Aruba.it Racing – Ducati.

“Siamo molto orgogliosi di poter fare parte di un trio tutto emiliano-romagnolo, guidato da Michael e impegnato in una competizione mondiale ad alto contenuto di tecnologia e di emozioni come il WorldSBK2021. Scendiamo in pista per lasciare il segno e, vista la materia prima che abbiamo a disposizione, sono certo che ognuno farà egregiamente la sua parte, soprattutto il nostro pilota che ha già dimostrato abilità, temperamento e determinazione nel mondiale dell’anno scorso, con lusinghieri risultati”. **Guido Greco**, direttore generale Fervi.

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 utilizzano gli utensili Fervi a fini non professionali.

Nella foto in alto: Rinaldi in pista con la Ducati Panigale V4R ©

Vignola (MO) 13 aprile 2021



La novità o il prodotto su cui si punta

Il cricchetto 900/552 ha un nuovo meccanismo a 72 denti, sviluppato dall'Ufficio Tecnico Beta, con 15 denti sempre in presa. Il carico di lavoro è suddiviso su un grande numero di elementi, in modo da diminuire l'usura del singolo dente e offrire una lunga durata di vita. I 72 denti garantiscono, inoltre, un angolo di ripresa di soli 5° e una testa molto compatta per intervenire agilmente anche negli spazi più ristretti.

Carlo Da Rold, Communication Manager di Beta Utensili

Il cacciavite Dinamometrico regolabile TW-006 soddisfa i più aggiornati standard di precisione. Progettato con metalli di alta qualità, viene fornito in una custodia completa di 20 inserti con una precisa ripartizione dei diversi pezzi. Dotato di magneti nel giravite, permettere un corretto e preciso uso da ogni angolazione. La calibrazione della chiave è estremamente semplice grazie alla sua precisa scala dinamometrica, e la sua particolare forma cilindrica affusolata all'estremità ne consente un uso agevole nei diversi spazi di manovra. Indispensabile strumento per il serraggio di componenti meccaniche, soprattutto nelle frese e nelle teste e coltelli intercambiabili CMT.

Massimo Ricci, Sales and Marketing Director per CMT Utensili e Presidente di CMT USA

La nostra società, attiva dal 1960 nella produzione e distribuzione all'ingrosso di derivati vergella e utensili a mano per la ferramenta edile, è in procinto di lanciare la nuova linea Fedigreen costituita da rastrelli, vanghe, forche, zappini, forbici da potatura, con la garanzia del made in Italy e la qualità professionale Fedimecc. Con questa linea colma proporremo nel canale ferramenta e del materiale edile dei prodotti

di grande qualità, già mancati e dall'immagine vincente.

Marco Locatelli, A.D. di Fedimecc Romildo Locatelli

Ci stiamo dedicando a far conoscere ancora meglio, dopo innumerevoli successi, la nostra linea di Arredo Officina che sta riscontrando ottimi feedback soprattutto da chi ancora non aveva avuto modo di provarla. Una soluzione semplice, affidabile e con un rapporto qualità prezzo che nessuno sul mercato, al momento, riesce a sostenere. Anche il Team Racing Aruba.it - Ducati SBK la utilizza nel quartier generale e in tutti i circuiti del mondo, in versione personalizzata di colore rosso.

Ermanno Lucci, Marketing Director di Fervi

Produciamo un'ampia gamma di strumenti da taglio per ogni esigenza professionale, affermando un primato industriale italiano che si rafforza costantemente a livello nazionale e internazionale sulla scia della specializzazione maturata storicamente nell'area di Premiana, sede della nostra azienda. Un prodotto di alto profilo qualitativo e prestazionale realizzato recentemente è stata la forbice per l'installatore elettrico in acciaio al cromo vanadio con manico ergonomico composto da nylon e per il 30% da fibra di vetro, lame in acciaio inox altamente tecnologico, microdentatura finissima con durezza delle lame pari a 58-60HRC e bullone M5 ad alta resistenza.

Vittorino Gianola, Presidente del Gruppo Gimap Fumosi

Solo nel 2020 Grupa Topex ha presentato più di 1700 nuovi prodotti sparsi per tutta la sua ampia offerta (utensili manuali, accessori per elettrotensili ed elettrotensili)



e il 2021 non sarà da meno. Rifacendomi al primo punto, proprio sul settore della "costruzione" abbiamo presentato nel 2020 e presenteremo nel 2021 le maggiori novità intese come rinnovamento di prodotti già esistenti o novità assolute in termini di utilizzo. Il processo di inserimento di queste novità non è breve, ma i nostri partner commerciali sono pronti a raccogliere queste iniziative anche se è più semplice recepirle per un negozio di Ferramenta che per un Ingrosso che deve supportare ogni nuovo inserimento con risorse ed attività importanti.

Maurizio Verna, Business Development Manager di Grupatopex

Proponiamo ogni anno diverse novità studiate dai nostri reparti di sviluppo per soddisfare le più svariate ed importanti esigenze dei nostri utilizzatori, visionate il nostro sito www.knipex.it e iscrivetevi alla nostra newsletter seguendo questo link www.knipex.com/it-it/servizio/newsletter e scoprirete molte curiosità e iniziative interessanti del mondo Knipex

Fabio Scollo, Direttore Vendite Italia di Knipex

Dal 12 aprile è disponibile in esposizione in 45 punti vendita in Italia e anche ordinabile online il nostro nuovo marchio Tradeforce, che comprende una gamma di articoli di ferramenta e utensileria pensati proprio per l'installatore elettrico. Il catalogo di lancio 2021 presenta: sistemi di misurazione, cacciaviti, attrezzi da taglio, cutter, seghetti, cercafase, fascette e batterie. La serie che verrà ampliata progressivamente, comprende una selezione di prodotti testati, resistenti e con un design ergonomico. Il nome Tradeforce sottolinea il punto di forza di questa linea, ovvero la resistenza e la durata nel tempo. Il catalogo è visionabile all'interno dello shop-in-shop, presente nel sito Sonepar

Italia, visitabile all'indirizzo: <https://shopinshop.sonepar.it/shops/13>.

Massimo Dal Molin, Responsabile Acquisti mercato Safety & Tools, Sonepar Italia

Essere leader non vuole dire solo vendere più degli altri in un Mercato, ma anche avere la forza di innovare il proprio cuore di gamma. Come brand Stanley, siamo quindi, orgogliosi di aver presentato a Febbraio 2021 due nuovi cutter da 18 mm con un sistema spezzalama innovativo. Unico sul Mercato.

Giorgio Russotto, Group Marketing Manager Stanley Black&Decker Italia

Le nuove serie 500 e 600 chiavi a taratura fissa permettono al cliente di evitare che il suo operatore possa per errore modificare il valore prescelto. Inoltre abbiamo uno scatto di oltre 20° ed anche questo aiuta l'operatore a non superare il carico prestabilito.

Daniele Napolitano, Direttore Commerciale di Tecnogi

Per il 2021 puntiamo sull'ampliamento e sul rinnovamento della nostra gamma di portautensili, arrivando a coprire tutte le necessità d'uso. La nuova gamma si compone di cinture e marsupi portautensili, borse portautensili, borse portaoggetti, organizer, cassette e valigie portautensili. Tra le novità in evidenza la nuova borsa 50x24x34 cm, una soluzione in tessuto robusto, con borchie di rinforzo lungo tutto il perimetro, a base rigida, completa di vani portaoggetti multipli e di pratica tracolla per il trasporto, opzionale rispetto alla barra in alluminio fissa con impugnatura gommata.

Alessandro Arpi, Product Manager di Valex

IL SETTORE VIVE UNA FASE PIENA DI OPPORTUNITÀ

I primi mesi dell'anno confermano che alcuni fattori di sviluppo, la riscoperta del Fai da te, la ripartenza delle attività produttive e le ricadute positive degli incentivi fiscali stanno influenzando positivamente le vendite. Un momento favorevole che le aziende sono pronte a cogliere puntando su innovazione di prodotto e dei servizi e sulla vicinanza al canale distributivo



Sonepar: l'azienda ha appena lanciato il nuovo marchio TradeForce. Il catalogo 2021 presenta: sistemi di misurazione, cacciaviti, attrezzi da taglio, cutter, seghetti, carcafase, fascette e batterie

Sono improntate all'ottimismo le previsioni e le attese per l'andamento del mercato degli utensili manuali delle aziende protagoniste di questo dossier, che da inizio anno hanno riscontrato un buon andamento della domanda dovuto a vari fattori, la ripresa degli ordinativi del mondo industriale, il buon andamento del comparto Fai da Te e l'impatto degli incentivi fiscali sul settore edile. È proprio il fatto che l'incremento della domanda sia trasversale a vari settori è forse il dato più rilevante. **Fabio Scollo**, Direttore Vendite Italia di **Knipex** assicura "per noi tutti i settori hanno la stessa importanza e dedichiamo gli stessi sforzi indipendentemente dal settore." Quando gli chiediamo di

individuare i target di utilizzatori più vivaci, **Giorgio Russotto**, Group Marketing Manager **Stanley Black&Decker Italia** risponde osservando che "per l'utensile manuale, tipologia di prodotto di estrema diffusione, non ci si può focalizzare su un singolo settore. La multicanalità anche se complessa da gestire è proprio il segreto distributivo del prodotto". Tutti i settori di utilizzo stanno contribuendo al buon risultato, premette **Maurizio Verna**, Business Development Manager di **Grupatopex** osservando che "l'artigiano o l'hobbista esperto è stato l'utilizzatore che maggiormente ha acquistato i nostri prodotti e che, in effetti, è il target più interessante su cui stiamo costruendo la no-

stra offerta" e precisando che "i nostri prodotti sono utilizzabili sia dall'hobbista che dal professionista a seconda del marchio che si andrebbe ad analizzare". Considera strategici tutti i clienti **Massimo Dal Molin**, Responsabile Acquisti mercato Safety & Tools, **Sonepar Italia** "perché tutti rinnovano periodicamente la propria "borsa attrezzi, soprattutto in questo periodo di lavoro molto intenso, sostenuto dall'entrata in vigore dell'Ecobonus, in cui è maggiormente importante lavorare bene e in sicurezza. Sono certamente più attivi in questo momento i clienti elettricisti e le aziende di manutenzione più grandi e strutturate, perché maggiormente coinvolti negli interventi legati al Superbonus". Assicura che "tutti i clienti sono strategici"



Giorgio Russotto, Group Marketing Manager Stanley Black&Decker Italia

Massimo Ricci, Sales and Marketing Director per CMT Utensili e Presidente di CMT USA



anche **Daniele Napolitano**, Direttore Commerciale di **Tecnogi**, che rivela "in particolar modo ci stiamo concentrando sull'aerospazio che è una nicchia da scoprire"

"Gli utensili Beta sono destinati ai professionisti di ogni settore: artigianato, autoriparazione, industria e manutenzione generale", afferma **Carlo Da Rold**, Communication Manager di **Beta Utensili** ricordando che "nell'ultimo periodo, grazie anche all'acquisizione di BM Group, abbiamo aumentato la nostra presenza del settore della Distribuzione Materiale Elettrico." Il Fai Da Te, il Garden e il Termoidraulico e l'Elettrico sono i settori di utilizzo che, come riferisce **Vittorino Gianola**, Presidente del **Gruppo Gimap Fumasi**, "appaiono più dinamici e che dimostrano maggiori potenzialità nel momento contingente, sia per la situazione economica in essere causa la pandemia, sia per motivazioni fiscali ed economiche connesse alle nuove disposizioni in tema di politica

economica". Anche **Alessandro Arpi**, Product Manager di **Valex** riconosce che nell'ultimo anno "il mondo del Fai da Te ha avuto un vero e proprio boom e in questo senso l'utilizzatore "amatoriale", l'appassionato di Fai da Te e bricolage ma anche del giardinaggio, ha inciso significativamente sui trend di vendita di questo comparto." Nella lettura del mercato offerta da **Marco Locatelli**, A.D. di **Fedimecc Romildo Locatelli** "l'utilizzatore professionale legato soprattutto al mercato delle ristrutturazioni edili e l'utente privato sono tra i comparti più interessanti." **Ermanno Lucci**, Marketing Director di **Fervi** precisa: "Manteniamo la nostra strategia rivolgendoci al mercato che definiamo MRO (Maintenance, Repair and Operations) all'interno del quale si colloca tutto il mondo dei professionisti e degli hobbisti evoluti. Il nostro valore aggiunto è come sempre il rapporto prezzo/qualità che come ben sapete è decisamente sbilanciato verso la qualità che ci viene costantemente riconosciuta, persino a livelli top quali i box del campionato del mondo Supertbike." Anche le tradizionali targettizzazioni sono da rivedere, come si rileva dalla dichiarazione di **Massimo Ricci**, Sales and Marketing Director per **CMT Utensili** "Il settore della lavorazione del legno è da sempre prerogativa maschile, anche se negli ultimi tempi stiamo assistendo ad un aumento progressivo del pubblico femminile, sia in termini di follower social che di artigiani. Per questo CMT sta lavorando per dare il benvenuto ufficiale, con l'uscita imminente del nuovo catalogo di prodotti, a questa nuova categoria in rosa che ci segue

Valex: la nuova borsa 50x24x34 cm è realizzata in tessuto robusto con borchie di rinforzo lungo tutto il perimetro ed è completa di vani portasogetti multipli e di pratica tracolla per il trasporto



in maniera sempre più assidua. Stiamo assistendo anche ad un abbassamento dell'età delle persone che si appassionano a questo settore. Complice forse anche il maggior tempo a disposizione a causa delle restrizioni pandemiche che spinge le persone a cercare hobby alternativi ai soliti passatempi, anche persone sempre più giovani si avvicinano a questa "arte", magari con la com-



Luca e Marco Locatelli, titolari della Fedimecc Romildo Locatelli

plicità e sotto la supervisione di qualche familiare in convivenza "forzata" e con cui imparano a condividere questa passione. Infine, è opportuno sottolineare che l'incremento è stato influenzato anche dagli incentivi statali attraverso fondi e detrazioni a favore del settore della costruzione e delle ristrutturazioni, il cui beneficio si è particolarmente fatto sentire sia nel settore artigianale che quello industriale." **Alfredo Casartelli**, amministratore di **Mundial** chiarisce:



Beta Utensili. Il cricchetto 900/55Z ha un nuovo meccanismo a 72 denti, sviluppato dall'Ufficio Tecnico Beta, con 15 denti sempre in presa



Carlo Da Rold, Communication Manager di Beta Utensili

"Il nostro cliente tipo è il punto vendita che si rivolge a utilizzatori professionali o privati utilizzatori esigenti".

La domanda si stimola innovando prodotto e servizi

Questa è l'indicazione che arriva da **Giorgio Russotto** di **Stanley Black&Decker Italia**. "Lato prodotto, un'azienda come la nostra crea aspettative sui clienti finali e queste vanno rispettate, anche proponendo prodotti con funzionalità uniche e mantenendo alta l'asticella dell'affidabilità del



Fervi: le chiavi esagonali della serie T Speedy sono contraddistinte dalla caratteristica forma a "T", dall'impugnatura girevole "speedy", pensata per ottimizzare le torsioni del polso dell'operatore e per un serraggio preciso e sicuro di viti con esagono incassato

prodotto. Lato servizi, il processo di digitalizzazione dei contenuti e delle informazioni è arrivata anche nel nostro settore. Quindi va accolta con apertura ed affrontata come una nuova importante sfida." Nessun segmento è da considerarsi definitivamente maturo. Ne è convinto **Daniele Napolitano** di **Tecnogi**. "I principi di base sulle chiavi dinamometriche rimangono tali", ammette, "ma l'evoluzione del software per la gestione delle linee di produzione ha bisogno di essere accompagnata con soluzioni anche da parte dei fornitori di attrezzature per il serraggio. Per questo motivo negli ultimi due anni abbiamo sviluppato nuove chiavi e software di gestione dati." Si concentra sul servizio **Carlo Da Rold** di **Beta Utensili** e spiega: "stiamo incrementando i servizi a disposizione attraverso il nostro sito. In particolare abbiamo attivato un servizio di certificazione degli strumenti di misura che si affianca al servizio di taratura delle dinamometriche. Ma la vera novità è il nuovo servizio "Dream your Beta", che consente di personalizzare la propria cassetteria con una propria immagine e con il proprio logo. Un servizio esclusivo molto apprezzato sia dalle aziende che dai privati. Beta" prosegue Da Rold passando all'innovazione di prodotto. "ha un contatto continuo con gli utilizzatori e il costante processo di innovazione degli utensili è parte integrante del nostro DNA; ogni anno presentiamo più di cento novità per soddisfare le esigenze di ogni categoria produttiva. A questo si affianca l'impiego di impianti con livelli di automatizzazione sempre più evoluti negli stabilimenti italiani, che si coniuga con l'esperienza pluriennale del personale aziendale, costantemente aggiornato su nuovi materiali e metodi produttivi." Parla dell'innovazione come di un must **Fabio Scollo** di **Knipex** che rivendica "noi siamo innovatori per definizione. Anche quest'anno, nonostante le difficoltà note, siamo lieti di presentare novità". Identifica nell'innovazione un

elemento da sempre trainante anche **Ermanno Lucci** di **Fervi** secondo cui, però, "nel settore degli utensili manuali l'aspetto da tenere in maggiore considerazione sia la risoluzione della problematica che l'utilizzatore finale trova nel lavoro quotidiano. Per questo oltre alla ricerca di nuovi materiali e formati, ci dedichiamo a capire come proporre nuove soluzioni che semplifichino la vita del nostro cliente dal punto di vista di utilità dell'utensile e del relativo aspetto operativo". Pensa all'esperienza d'uso anche **Alfredo Casartelli** di **Mundial** che rivela "stiamo lavorando migliorando l'ergonomia delle impugnature e uti-

CMT Utensili: la cacciavite Dinamometrica regolabile TVI-005 viene fornita in una custodia completa di 20 inserti con una precisa ripartizione dei diversi pezzi



lizzando esclusivamente acciai speciali per utensili."

"Per noi", afferma **Alessandro Arpi** di **Valex** "è strategico continuare ad investire su questa categoria di prodotto, che, insieme al mondo degli elettro-utensili e delle macchine da giardino, rientra nel "core business" aziendale. Aggiornamento e approfondimento delle diverse linee che compongono l'offerta sono un'attività che copiamo regolarmente per intercettare ed anticipare le diverse esigenze del mercato."

Nella concezione di **Vittorino Gianola** del **Gruppo Gimap Fumasi** "il sostegno ai settori di utilizzo che dimostrano maggiore vitalità parte dalla realizzazione di prodotti sempre più innovativi e performanti; individuazione di design

ed ergonomiche in grado di soddisfare meglio le esigenze dell'utilizzatore finale, impiego di materiali sempre più qualitativi, adozione di tecnologie di produzione sempre più innovative, creazione di materiale tecnico e illustrativo efficace e di soluzioni espositive sul punto vendita a supporto della migliore scelta del prodotto ideale da parte del cliente finale e, per chiudere costante rafforzamento del rapporto di collaborazione con la clientela dei canali distributivi adottati." In un settore più



Ermanno Lucci, Marketing Director di Fervi

tradizionale di altri come quello degli utensili manuali non manca chi sente il bisogno di dare una connotazione più specifica al concetto di applicazione. **Maurizio Verna di Grupatopex** precisa: "non sono certo che per l'utensile manuale si possa realmente parlare di innovazione come si potrebbe intendere nel mondo dell'elettronica. Direi che in questo mondo possiamo parlare di sviluppo legato ai materiali utilizzati, alla ergonomicità e alla praticità nell'utilizzo. In questo senso, l'azienda è impegnata in un continuo aggiornamento sia per i materiali che per il disegno degli utensili recependo tutte le migliori opportunità che le fonti produttive offro-

no o definendo internamente disegni e standard. Questa attività è fatta a 360° sul nostro assortimento grazie al nostro centro sviluppo interno che è suddiviso per "competenze". Anche **Marco Locatelli di Fedimecc Romildo Locatelli** sente il bisogno di sottolineare che "questa categoria di prodotto non vive di innovazione spinta, quanto piuttosto della ricerca costante della qualità, che è sempre alla lunga vincente sul prezzo. La nostra mission è sempre stata quella di costruire prodotti affidabili per il professionista e non rincorrere l'economicità a tutti i costi. Anche l'utilizzatore privato è sempre più cosciente che un prodotto di qualità rappresenta nella maggioranza dei casi la miglior scelta. Ovviamente, l'immagine e continui miglioramenti anche a livello distributivo e l'utilizzo delle nuove tecnologie di comunicazione sono imprescindibili." Dal punto di vista di **Massimo Dal Molin di Sonepar Italia** il settore è "abbastanza tradizionale e non votato all'innovazione. La gamma di utensili utilizzati nella normale attività lavorativa di un elettricista o manutentore nostro cliente è piuttosto ristretta e ci sono degli strumenti maggiormente utilizzati rispetto ad altri. Per loro sono importanti aspetti come la qualità, la buona durata dei materiali nel tempo, l'ergonomia, il design, il comfort, la sicurezza nell'utilizzo. Rispetto agli elettro-utensili il livello di servizio pre e post vendita richiesto è minore; l'importante è rispondere alle richieste del cliente con la giusta gamma di utensili."

Le modalità con cui viene distribuito l'utensile manuale

Target di riferimento, posizionamento



Daniele Napolitano, Direttore Commerciale di Tecnogi

e spazio dedicato sono in tutti i settori le discriminanti di cui tengono conto le aziende nel definire i canali distributivi da presidiare e anche la gamma da proporre in ciascuno. E anche gli utensili manuali non fanno eccezione. **Marco Locatelli di Fedimecc Romildo Locatelli** spiega: "da sempre il nostro cliente è rappresentato esclusivamente dal distributore edile e dalla ferramenta al quale proponiamo tutta la gamma dei nostri utensili a mano, anche se, ovviamente, con molte differenze a seconda degli spazi disponibili e della specifica struttura di vendita. Per questo motivo non siamo presenti sui siti di e-commerce, anche se abbiamo sviluppato un portale molto interessante e multifunzione al servizio della nostra clientela". **CMT Utensili** presidia anche il canale online, come ricorda **Massimo Ricci**. "La suddivisione sostanziale della nostra gamma", precisa, "avviene tra due grandi macro-famiglie: quella industriale e quella artigianale/fai da te evoluto, proponendo e diversificando la tipologia dei propri utensili in maniera ampia e che raccoglie una vasta fetta di mercato. Le maggiori piattaforme di marketplace accolgono già da tempo i nostri prodotti e ci troviamo a gestire in questo senso sempre più richieste di partner che vogliono includere l'Arancio nei loro store e-commerce, non solo in Italia ma in ogni angolo del mondo. Infatti siamo presenti in oltre 90 paesi." Coerentemente con quanto affermato in precedenza **Fabio Scollo di Knipex** sottolinea che "ci presentiamo sui canali di distribuzione sia offline che online



Stanley Black&Decker: il cutter Fairmax con impugnatura bi-materiale e cursore e sistema scissatore (azionabile con una sola mano) integrato è testato per 10.000 cicli di spezzature delle lami



MICHAEL RINALDI TESTIMONIAL DI FERVI AL WORLDSBK2021

Fervi torna in pista e non sarà solo presente nei box o sulla livrea della Panigale V4 R del team Aruba.it Racing – Ducati, ma anche sulla tuta del giovane promettente pilota riminese numero 21, già vincitore della gara ad Aragon nel mondiale 2020, allora in sella ad una moto del team satellite. Si realizza in questo modo una sorta di "triangolo dell'eccellenza emiliano-romagnola" che unisce Rimini (terra d'origine del pilota MR21) con Borgo Panigale e Vignola, rispettivamente sedi di Ducati e Fervi. Il marchio Fervi sarà visibile sulla manica sinistra della tuta di Rinaldi, a suggello della preziosa collaborazione tra il mezzo che corre in pista e le attrezzature meccaniche utilizzate per la sua messa a punto. Lo stesso pilota, appassionato di meccanica, parteciperà ad eventi promozionali di Fervi e a specifiche campagne di comunicazione, rilanciando il brand di Vignola anche sui canali social con cui Rinaldi si relaziona verso amici, follower e fan.



Toptul Chiavi a T Esagonali garantite a Vita. Klass Nuova linea di Chiavi Dinamometriche Professionali.



KLASS

Ferval con il marchio Klass introduce una nuova linea di chiavi dinamometriche professionali testate per l'industria e per l'utente professionale. Un prodotto già testato sul campo con un ottimo rapporto qualità/prezzo.

Chiavi dinamometriche a scatto con cricchetto reversibile in acciaio al cromo-vanadio con meccanismo fluido per serraggi destrorsi. Le chiavi sono testate singolarmente per la conformità alle norme con un grado di precisione di +/- 4% e accompagnate da certificato di collaudo numerato singolarmente. Impugnatura in alluminio per una presa confortevole e un buon controllo.

Raggiungimento della coppia con scatto deciso. Estremamente facile nell'utilizzo con semplice ghiera di sbloccaggio e selezione coppia. Utensile fornito in valigetta plastica con impugnatura, facile da trasportare.

LE VERSIONI SONO:

CODICE	ATTACCO	CAPACITÀ	L(mm)
16025	1/4"	5-25 Nm	245
17025	3/8"	5-25 Nm	245
18120	1/2"	20-120 Nm	445
18220	1/2"	40-220 Nm	530
18330	1/2"	60-330 Nm	600



Ferval distributore esclusivo Toptul per l'Italia propone la serie AGDB - CHIAVI ESAGONALI A T ALTISSIMA QUALITÀ. Chiave maschio esagonale a T con asta di manovra scorrevole vincolata alle estremità da perni a sfera. In acciaio speciale altamente legato al Cromo Vanadio, esecuzione cromata, con estremità brunate fino all'esagono da 8 mm, con asta di manovra a tutto esagono da 10 a 14 mm. Il materiale studiato appositamente per questa chiave fa sì che raggiunta la coppia di rottura la chiave si deforma senza spezzarsi. Perfetto accoppiamento con la vite.

ISO 2936

SICUREZZA E QUALITÀ GARANTITA



TOPTUL
THE FUTURE OF PROFESSIONAL TOOLS

FERVAL
TOOLS AND TOOL AIDS

Via R. Sevardi, 20 - 42124 - Reggio Emilia (RE) Italy
T. 0522.51.47.57 F. 0522.51.45.67
toptul@ferval.com - info@ferval.com
www.ferval.com

dove però non distinguiamo le gamme di prodotto; come detto dedichiamo gli stessi sforzi in ogni settore." I principali canali presidiati da **Beta Utensili** "sono la Distribuzione Industriale e la Ferramenta", dichiara **Carlo Da Rold** sottolineando che "la recente acquisizione di BM Group ci ha aperto le porte del canale della Distribuzione Materiale Elettrico. È stata anche ottimizzata la nostra presenza in alcune catene selezionate della GDS, più vicine agli artigiani e

agli hobbisti evoluti". **Alessandro Arpi** di **Valex** sottolinea: "la nostra offerta di utensili manuali è molto ampia e diversificata ed è veicolata in tutti i canali distributivi". "Come **Stanley Black & Decker** abbiamo la fortuna di avere una gamma di brand e di prodotti molto ampia", ricorda **Giorgio Russotto**. "Questo ci permette di avere una leadership su diversi canali, anche differenziando i listing dove possibile. Siamo strutturati per dare il massimo supporto a tutti i

canali, sia digitali che fisici, senza trascurare nessuno." **Alfredo Casartelli** assicura che "**Mundial** vende esclusivamente nel canale tradizionale Ferramenta Utensilerie Autoattrezzature." Netta anche la scelta di **Fervi**. "Il nostro canale di riferimento", precisa **Ermano Lucci**, "è il Rivenditore, attraverso il quale veicoliamo con professionalità il prodotto all'utilizzatore finale. Abbiamo un'ampia gamma che ci porta a scegliere insieme al rivenditore quali possano essere i prodotti a lui più congeniali per rispondere alle esigenze dei suoi clienti. Ci permettiamo solo di consigliare sulla base delle novità quali potrebbero essere i prodotti nuovi da inserire e offrire per venire incontro non solo alle richieste dei loro clienti, ma cercando di anticiparle fornendo la soluzione giusta". I canali fondamentali utilizzati

Tecnogi, le chiavi dinamometriche per produzione - scatto 20° sono progettate per rispondere ai requisiti dei serraggi controllati in linea produttiva. Il meccanismo interno garantisce semplicità, leggerezza ed elevata ripetibilità della coppia di serraggio.



Vittorio Gianola, Presidente del Gruppo Gimap Furnesi

per la veicolazione "dei nostri prodotti sono Ferramenta Utensilerie, Materiale Elettrico, Garden, Termoidraulico e negli ultimi anni anche alcune catene qualificate nella Distribuzione Moderna Organizzata e della Grande Distribuzione", dichiara **Vittorio Gianola** del **Gruppo Gimap Furnesi** chiarendo che "la vendita assistita è la modalità che privilegiamo per attuare la migliore identificazione del prodotto ideale da proporre al potenziale cliente. Per una gamma di articoli di minori contenuti tecnici abbiamo ampliato anche alla modalità del libero servizio supportata da dettagliate informazioni tecniche sugli imballi." Il principale partner distributivo di **Grupatopex** "è l'ingrosso di fer-

ramenta" precisa **Maurizio Verna**, "e ad esso offriamo l'opportunità di acquistare tutto il nostro catalogo anche se poi la sua scelta ricade principalmente sui prodotti che hanno le maggiori opportunità di vendita (fascia media, ottimo rapporto prezzo/qualità). Siamo anche presenti con importanti aree espositive nel libero servizio (negozi DIY associati o indipendenti) e, su alcune aree geografiche, nelle ferramenta medio grandi o di riferimento. Sul canale e-commerce si trovano i nostri prodotti grazie alla iniziativa dei nostri clienti." La distribuzione "è il nostro canale principale per i prodotti base", ammette **Daniele Napolitano**, di **Tecnogi** precisando, però, che "per quanto riguarda le chiavi

elettroniche un approccio con il cliente finale è necessario per accompagnarlo nella scelta più giusta per la sua applicazione. Molte delle nostre visite/demo vengono organizzate dai nostri rivenditori più tecnici ed affidabili.*

"Il canale distributivo per gli utensili manuali in **Sonepar** è la divisione Safety&Tools e distribuiamo nei nostri 150 punti vendita, in 16 regioni in Italia, una gamma di strumenti che l'installatore elettrico e il manutentore, nostri clienti, quotidianamente utilizzano nel proprio lavoro", è la risposta di **Massimo Dal Molin**. "In generale durante la vendita presentiamo a tutti i clienti la stessa gamma, al massimo proponiamo marchi diversi in base

alla necessità e alle funzionalità richieste dal cliente in quel momento. Dal punto di vista della modalità di vendita, offriamo un catalogo molto am-

pio, con circa 350.000 articoli, sempre presenti e ordinabili online nel nostro e-commerce. Se un cliente non trova l'articolo desiderato nel punto vendita,



Gimap Fumasi: forbice per l'installatore elettrico in acciaio al cromo vanadio con manico ergonomico, microdentatura finissima con durezza delle lame pari a 58-60HRC e bullone M6 ad alta resistenza



Fedimecc: Fedigrom è la linea costituita da rastrelli, vanghe, forche, zappini, forci da potatura in arrivo sul mercato

può ordinario direttamente dall'APP e farlo arrivare, in un giorno, direttamente in cantiere o con ritiro al punto vendita".

I plus che vengono riconosciuti alla ferramenta tradizionale

Un pilastro della strategia di presidio del mercato o, almeno, uno dei canali di riferimento. Questo il ruolo riconosciuto alla ferramenta Tradizionale dai protagonisti di questo dossier che, come vedremo, sono anche impegnati a supportarla nell'impegno ad evolversi per essere sempre in linea col mercato. **Alfredo Casartelli**, amministratore di



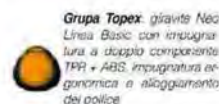
Mundial: Espositore per Punto Vendita Utensileria

Mundial rileva che "le ferramenta sono aperte a accogliere la nostra gamma in quanto le supportiamo con il servizio e assicuriamo margini importanti." **Carlo Da Rold**, Communication Manager di **Beta Utensili** spiega che "la Ferramenta è uno dei canali principali per i prodotti Beta, grazie alla capacità di creare un rapporto continuativo con i clienti e alla sua capillarità sul territorio." Tra i plus riconosciuti da **Fabio Scollo**, Direttore Vendite Italia di **Knipex** alla ferramenta che "per noi è un canale importante, il fatto che offre la possibilità di avvicinarsi all'utilizzatore capendo le necessità e le aspettative. L'assortimento che viene proposto è direttamente collegato al nostro lavoro, ovvero dipende da come e da cosa proponiamo, perché da parte della maggioranza c'è apertura a recepire le novità". A conferma di quanto dichiarato prima **Ermanno Lucchi**, Marketing Director di **Fervi** assicura che "il canale della Ferramenta per noi è fondamentale ed è un pilastro nel nostro modello di business. È un canale molto presente sul territorio e la capillarità è il suo punto forte. Questa capillarità porta ad avere una eterogeneità a livello di proposizione che ci obbliga ad essere specifici e dedicati nel proporci. Sappiamo che in certe realtà la novità è ben accettata e voluta e in altre preferiscono andare in continuità aspettando la richiesta del loro cliente prima di inserirla a scaffale. Sono tutte gestioni diverse che non si escludono ma si compensano, vista anche la particolarità del territorio nazionale." A prescindere da come è raggiunta, direttamente o tramite il distributore, "la Ferramenta rimane il nostro punto di distribuzione più importante", afferma **Maurizio Verna**, Business Development Manager di **Grupatopex**. "I plus che gli riconosciamo sono il servizio di assistenza alla vendita competente e l'assortimento molto profondo che sanno offrire al loro cliente. In merito alla ricettività da essa dimostrata nei confronti delle novità "è una opportunità



Messimo Del Molin, Responsabile Acquisti mercato Safety Tools, **Sonepar Italia**

di vendita per tutti", chiarisce "ma deve essere ben spiegata a ben percepita. Se si è in grado di presentarla bene, la Ferramenta è il canale ideale per le no-



Grupa Topex: giravite Neo Linea Basic con impugnatura a doppio componente TPA + ABS, impugnatura ergonomica e alloggiamento del pollice



vità proprio per la sua capacità intrinseca di fare vendita assistita". Parla del canale ferramenta come di un "assoluto protagonista" **Giorgio Rusotto**, Group Marketing Manager **Stanley Black&Decker Italia**. "Garantisce un servizio di consulenza al cliente finale che le grosse superfici o l'online non riescono a garantire. Vista la "fisicità" del Canale, è purtroppo impossibile spesso avere una profondità di gamma



Knipex: Twistor16 Pinza per terminali a bussola Twistor16 Pinza per terminali a bussola, con regolazione automatica con testa di crimpaggio girevole, profilo di crimpaggio quadrato, ampia capacità da 0,14 fino a 16 mm²

così ampia. Sta a noi fornitori dare un servizio ottimale per i prodotti non in stock in ferramenta. Riguardo le novità di prodotto, il Canale Ferramenta dovrebbe investire su risorse che possano portarle al Mercato. È troppo importante per restare competitivi, ma molto spesso questo viene trascurato perché richiede tempo ed un risultato di fatturato a medio termine." I canali Ferramenta e Utensileria, afferma **Vittorino Gianola**, Presidente del **Gruppo Gimap Fumasi**, "sono molto importanti per veicolare gran parte dei nostri prodotti. In particolare quelli a maggiore contenuto



Fabio Scialo, Direttore Vendite Italia di Knipex

tecnologico che richiedono quindi una appropriata identificazione del prodotto ideale per la migliore soddisfazione dell'esigenza del cliente. Circa l'ampiezza di gamma gestita dal canale Ferramenta e Utensileria c'è spazio per migliorare, ma è un compito prevalente-

mente delle aziende produttrici ottenere progressivamente la fiducia della clientela tradizionale a gestire la più ampia gamma di prodotti a contenuto tecnico elevato."

"Oltre la metà del fatturato **Valex**" rivela **Alessandro Arpi**, Product Manager, "è sviluppato dalle ferramenta tradizionali. Indubbiamente il servizio al cliente, la preparazione tecnica dei suoi addetti e la gestione del post vendita, continuano ad essere valori aggiunti importanti per questo canale distributivo. Le novità proposte al mercato sono ben recepite, soprattutto all'interno degli oltre 300 Valex Point, presenti del territorio nazionale, rivenditori fidelizzati che trattano tutte le linee «core» dell'azienda". **Massimo Ricci**, Sales and Marketing Director per **CMT Utensili** è convinto che "in questo preciso momento storico il mercato italiano della ferramenta richiede un valore aggiunto, in modo particolare in relazione al sempre più fiorente rapporto fra i punti di vendita fisici ed il digitale. A questo proposito CMT è costantemente all'opera per cercare di anticipare le tendenze di consumo dell'utente, traducendole in progetti ben concreti sempre mantenendo una certa tendenza di elasticità. Abbiamo aiutato diverse ferramenta a creare e sviluppare la loro piattaforma e-commerce, e questo ha portato da subito ottimi risultati con forti aumenti delle vendite. Purtroppo, tale elasticità non è sempre così facile ed immediata a causa dei ridotti spazi all'interno delle strutture italiane e della poca disponibilità da parte di qualche azienda ad investire nel magazzino. Questa è purtroppo una difficoltà che ci auguriamo di abbatte-



Mistral: I tagliabulkoni Hit, sono caratterizzati alle spelicche Federali Usa N. GGG-C-750 a Type II". I tagliabulkoni a lama nera sono adatti ad un impiego generale con durezza massima di taglio HRC 40. Mentre quelli a lama rossa sono indicati per l'impiego su acciai duri. Durezza massima di taglio HRC 48

re preso, una volta che le incognite sul sistema complessivo si andranno piano piano dissolvendo." **Daniele Napolitano**, Direttore Commerciale di **Tecnogi** "Molto importante, anche se molte volte vengono usati i marchi rappresentati per facilità ma a volte i prodotti che si hanno a disposizione non hanno le caratteristiche richieste. È lì che interveniamo noi con la capacità di personalizzare i nostri prodotti alle esigenze del cliente. Le novità sono valutate solo nel momento



Maurizio Verna Business Development Manager di Gruppatopex

in cui è il cliente finale a cercarle. Uno dei motivi per cui "la divisione Safety & Tools è un settore in cui **Sonepar Italia** sta investendo", rivela **Massimo Dal Molin**, Responsabile Acquisti mercato Safety & Tools "è che è importante poter offrire ai nostri clienti, installatori elettrici, un assortimento di articoli di ferramenta con le caratteristiche richieste e sufficientemente ampio per accompagnarli nel lavoro quotidiano." Infine, **Marco Locatelli**, A.D. di **Fedimecc Romildo Locatelli** riconosce che "per noi è molto importante il canale della ferramenta ed in particolare la ferramenta edile, perché la riteniamo un settore maturo ed indispensabile per un servizio dedicato all'utilizzatore finale soprattutto dei prodotti di qualità. Altrettanto importante è stare al passo dell'innovazione commerciale specializzandosi con un rapporto sempre più professionale e di supporto alla clientela."



L'andamento del mercato e i settori della domanda più vivaci

Il settore trainante per Beta è sempre il settore professionale, in particolare quello industriale. Il 2021 conferma il trend in crescita degli ultimi mesi del 2020. Si conferma il fatto che la crisi non è strutturale e che le attività produttive proseguono.

Carlo Da Rold, Communication Manager di Beta Utensili

Negli ultimi tempi abbiamo assistito ad un significativo aumento della domanda relativa a questo mercato, aumento confermato anche dagli indicatori degli enti ufficiali che ne attestano l'espansione, con previsioni rosee per tutto il 2021 e che collocano il settore dell'utensileria manuale ad un +30% rispetto allo scorso anno. Nonostante le moltissime incognite sul sistema complessivo e sul sostegno alla produzione e al lavoro, il settore artigianale e del fai da te relativamente alla lavorazione del legno ha complessivamente un trend positivo, il che è sicuramente un ottimo traguardo considerando il periodo storico particolare a cui stiamo assistendo.

Massimo Ricci, Sales and Marketing Director per CMT Utensili e Presidente di CMT USA

Siamo moderatamente ottimisti sul futuro di questi articoli, dopo una contrazione delle vendite registrata negli anni passati, il mercato è in ripresa grazie ad una maggiore propensione al fai da te che registra tassi di incremento sempre positivi e a una ripresa del settore edile anche legata al consolidamento degli incentivi statali.

Marco Locatelli, A.D. di Fedimecc Romildo Locatelli

È difficile avere dati oggettivi riferiti al settore (in Italia c'è sempre un po' di idiosincrasia nel comunicarli), ma i rumors parlano di un mercato in leggera crescita e crediamo che questo trend possa mantenersi anche nei prossimi mesi. I settori di utilizzo riguardano sicuramente il mondo degli artigiani e degli hobbisti evoluti che, con la pandemia, hanno riscoperto il valore di farsi le cose in casa.

Ermanno Lucci, Marketing Director di Farvi

Il mercato degli Utensili Manuali si stima abbia chiuso il 2020 con quasi due mesi di chiusura assoluta delle attività, su valori globali inferiori all'anno precedente, in misura fra il 6-8%. L'anno in corso sembra offrire un quadro generalmente più positivo ai valori leggermente in recupero rispetto alle posizioni 2020, grazie soprattutto ad alcune aree come il Fai Da Te, il Garden e il Termoidraulico e l'Elettrico che, per ragioni diverse, stanno facendo registrare moderati ma promettenti segni di vitalità.

Vittorino Gianola, Presidente del Gruppo Gimap Fumasi

Il primo trimestre ha fatto segnare per noi un andamento più che soddisfacente con incrementi molto importanti rispetto al 2019 (il 2020 non lo considero per via del Lockdown di marzo). Tutti i settori di utilizzo stanno contribuendo al buon risultato anche se forse il comparto degli utensili che noi identifichiamo come "costruzione" (martelli, seghe, scalpelli, barre da demolizione, morsetti, ecc.) è quello che ha fatto registrare l'incremento più importante.

Maurizio Verna, Business Development Manager di Grupatopex



► 1 aprile 2021

Il mercato utensili manuali sembra aver ripreso leggermente rispetto al 2020 e i settori sono i più vari

Fabio Scollo, Direttore Vendite Italia di Knipex

Grazie al continuo miglioramento della qualità professionale degli utensili e del servizio alla clientela stiamo cogliendo buoni risultati di vendita

Alfredo Casartelli, amministratore di Mundial

Dopo un 2020 che è stato abbastanza stagnante, l'anno in corso sembra mostrare invece una certa vivacità per questo settore. I numeri di questo primo trimestre segnalano una robusta ripresa, a doppia cifra su tutta la linea, non solo in termini di valore ma anche di volumi.

Le previsioni sono molto positive, grazie anche ad alcune scelte strategiche che in questi mesi abbiamo messo in atto. All'interno dei nostri mercati di riferimento, i settori per i quali rileviamo maggior crescita e dinamicità per la vendita di utensili manuali, sono quelli legati alle energie rinnovabili e all'E-Mobility.

Massimo Dal Molin, Responsabile Acquisti mercato Safety & Tools, Sonepar Italia

Gli utensili manuali sono tornati brillantemente a regime già da inizio 2021. Questo grazie all'industria che è tornata ad acquistare, dopo essere stata la grande assente del 2020. L'obiettivo di quest'anno è di recuperare il calo del 2020 in modo da ripensare a una crescita a partire dal 2022.

Giorgio Rusotto, Group Marketing Manager Stanley Black&Decker Italia

Nonostante tutto sembra che il mercato sia ripartito nei migliori dei modi e prevediamo di crescere ulteriormente con l'aiuto dei mercati mondiali. I settori che stanno sostenendo la domanda sono la distribuzione attraverso i nostri rivenditori ed il mercato dell'automotive.

Daniele Napolitano, Direttore Commerciale di Tecnogi

Il 1° trimestre 2021 vede gli utensili manuali avere un ottimo andamento, con aumenti sino al 40% sul 2020. Tutte le famiglie stanno dando il loro contributo nell'incremento del volume delle vendite. Anche quelle rivisitate ed implementate a fine 2020, come la nuova gamma dei cutter e raschietti, quella del mondo pittura e dei kit utensili in valigetta, stanno portando un interessante valore aggiunto all'offerta già in essere.

Alessandro Arpi, Product Manager di Valex



Fervi: come ti arredo l'officina e il garage



visualizzato ora

Fervi: come ti arredo l'officina e il garage22 aprile 2021Redazione



now playing

Diadora Utility punta sulla sostenibilità delle sue calzature22 aprile 2021Redazione



now playing
Bosch Power Tools presenta il nuovo Centro Formazione22 aprile 2021Redazione



now playing
Knauf 110 e Lode, al via il progetto a supporto di progettisti e imprese22 aprile 2021
Redazione



now playing
La pandemia riduce il potere di acquisto in Svizzera22 aprile 2021

Redazione



now playing
2021, l'idrotermosanitario cresce a doppia cifra percentuale22 aprile 2021Redazione



now playing
Ferramenta Galanti: la multicanalità deve essere semplice, mobile e social22 aprile 2021
Redazione



now playing
Leadership nel Gruppo Hilti: forte cambio generazionale nei prossimi due anni22 aprile 2021Redazione



now playing

Fidelity card nel dettaglio ferramenta: la svolta digitale 22 aprile 2021 Redazione



now playing

Nasce Acciaierie d'Italia Holding e lo Stato entra in A.Mittal (ex Ilva) 22 aprile 2021
Redazione



now playing

Nasce Circol-UP: il nuovo strumento di GS1 Italy per misurare la circolarità in azienda 22 aprile 2021 Redazione

Con la gamma di arredi da officina il marchio Fervi sempre più si propone come partner prezioso per gli operatori del settore MRO (Maintenance, Repair and Operations) e nel segmento degli

hobbisti più esigenti.

Un'officina o un garage ben organizzati, con tutti gli arnesi al proprio posto e con una gestione degli spazi ordinata, pulita e razionale racconta molto del modo di lavorare, della passione e dell'impegno che si mette in ogni attività. **Il marchio Fervi** può essere di grande aiuto anche in questo perché oltre ad una gamma molto completa (con oltre 8500 referenze a catalogo) e una rete di rivenditori capillare, **propone anche una serie di soluzioni di arredo componibile** che si adatta ad ogni spazio e ad ogni esigenza.

Dal piccolo corner in cantina alla falegnameria, fino ai box di scuderia nel mondo delle competizioni a motore, Fervi ha sempre una soluzione giusta e su misura per tutti: **pannelli forati, banchi da lavoro, carrelli portautensili, armadi e cassettiere molto resistenti**. Facili da montare, autoportanti (non necessitano di fissaggio al muro), con sistemi di illuminazione interna e serrature di sicurezza, tutti componibili e, volendo, personalizzabili, per incontrare davvero tutte le esigenze senza gravare enormemente nelle tasche del cliente. Un rapporto qualità/prezzo decisamente sbilanciato verso la qualità e l'affidabilità.

Con la **gamma di arredi da officina, disponibile con ripiani in legno o in acciaio**, il marchio Fervi sempre più si propone come partner prezioso per gli operatori del settore MRO (Maintenance, Repair and Operations) e nel segmento degli hobbisti più esigenti. **In evidenza nelle immagini laLinea A007** con ripiano in legno **e laLinea A008** con ripiano in acciaio.

“I nostri arredi sono talmente affidabili che il team Aruba.It Racing Ducati e la scuderia satellite Go Eleven li hanno scelti per il campionato mondiale di Superbike – ha aggiunto **Ermanno Lucci**, direttore marketing di Fervi–, personalizzandoli con i colori di scuderia e con l’utensileria necessaria per intervenire sulla ciclistica e sui potenti motori da gara. Ci piace molto l’idea di essere un **punto di riferimento per gli appassionati di meccanica e del fai da te**, sia a livello professionale sia amatoriale, grazie ad un rapporto qualità-prezzo molto apprezzato da tutti gli operatori”.

www.fervi.com

[NOTIZIE \(https://www.bricoportale.it/notizie/\)](https://www.bricoportale.it/notizie/)

ISCRIVITI ALLA
NEWSLETTER

FERVI torna in pista con Aruba.it Racing - Ducati



FERVI torna in gara sulle due ruote superbike, affiancando per il terzo anno consecutivo il proprio marchio allo storico brand di Borgo Panigale nelle competizioni del WorldSBK 2021.

FERVI (<http://www.fervi.com>) è **sponsor ufficiale dell' Aruba.it Racing - Ducati team** a supporto di una stagione che parte il prossimo 23 maggio dal circuito spagnolo di Aragòn, per proseguire all'insegna dell'adrenalina in giro per il mondo e con un'attesissima tappa a Misano Adriatico (RN) il prossimo 13 giugno.

L'accordo di sponsorizzazione prevede la **presenza del logo FERVI** sulla livrea della moto Ducati Panigale V4R in tutte le gare del circuito Superbike 2021 ma, soprattutto, la **presenza del marchio e delle attrezzature FERVI nel garage di scuderia**, entrando quindi nel novero dei partner tecnici a sostegno di un'avventura all'insegna della velocità, della performance e della competizione internazionale.

Oltre alla visibilità in pista e a quella nei box, rinforzata dal sostegno anche al **Team Go Eleven Ducati**, e preziosissima per un marchio che promuove utensili, carrelli e arredi da officina, la sponsorizzazione prevede anche la realizzazione di photo shooting mirati con le showbike e l'utilizzo delle immagini ufficiali da gare, prove ed eventi, per la promozione dei prodotti FERVI.

FERVI PRESENTA LA GAMMA DI GIRAVITI DI PRECISIONE

Fervi, La storica azienda di Vignola, da oltre 40 anni player di riferimento nel settore delle attrezzature professionali e dei prodotti per il mercato MRO (Maintenance, Repair and Operations), propone in catalogo anche una gamma di giraviti di precisione per il mercato professionale e per il fai da te.



Progettati e realizzati soprattutto per le esigenze degli utilizzatori in ambito elettrotecnico ed elettronico, i giraviti di precisione FERVI della linea PRO rispondono a standard di utilizzo molto elevati. La linea prevede punte a taglio, torx, Phillips ed esagonali, in diverse misure, con la parte in metallo realizzata in cromo-vanadio, robusto e resistente, mentre l'impugnatura bi-componente è realizzata in materiale sintetico con i colori ufficiali del brand FERVI.

Un particolare accorgimento di design prevede che la parte terminale del manico sia libera di ruotare, mantenendo un grip perfetto e agevolando movimenti e controllo da parte dell'operatore. I diversi modelli sono tutti acquistabili separatamente, ma il catalogo prevede anche kit da 6 pezzi raccolti in un comodo astuccio, per avere a disposizione, in modo comodo e ordinato, i giraviti di precisione di maggior utilizzo. Il kit è disponibile in due serie, con assortimenti diversi e complementari: una con giraviti a taglio e a croce, l'altra con la serie torx.

Sul sito è sempre disponibile il catalogo completo dei prodotti, e nella sezione "Dove acquistare" è possibile trovare tutti i rivenditori sul territorio a cui rivolgersi per l'acquisto.

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'offi-

cina 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 brico-

lage, rivolto a hobbisti e in generale a soggetti che utilizzano gli utensili Fervi a fini non professionali.

Fervi è un'azienda in costante evoluzione e con un approccio "customer-oriented" finalizzato ad offrire sempre i migliori prodotti e i migliori servizi ai lavoratori professionisti, alle industrie, alle officine e agli artigiani.

www.fervi.com

Cil Cromatura & Rettifica

CROMATURA DURA A SPESSORE

RETTIFICA E LAPPATURA

Soddisfiamo con successo le richieste di centinaia di clienti, dal piccolo artigiano alla grande industria, spaziando in vari settori, tra i quali: alimentare, navale, macchine utensili, laminazione, gomma e plastica, automobilistico, cartiero, industria del legno, meccanico in generale.

Disponiamo di oltre 3000 mq di capannoni ed uffici di recente costruzione, n. 11 gru carroponte e veicoli commerciali al servizio del cliente.

Attualmente la produzione è composta dai seguenti reparti:

RETTIFICA:
eseguiamo la rettifica in tondo sia interna che esterna e senza centri.
Dimensioni massime pezzi: 700 x 6000 mm

CROMATURA:
disponiamo di n° 11 vasche di varie dimensioni. Dimensioni massime pezzi: 1500 mm x 6000 mm, Dimensioni massime piastre: 2000 x 4000 mm.

LUCIDATURA:
disponiamo di un'attrezzato reparto di pulitura, lucidatura e lappatura per tutte le dimensioni che vengono lavorate negli altri reparti

Cil Cromatura & Rettifica
Via Danimarca, 1 - 20083 Vignano di Gaggiano (MI)
Tel. +39 02 9086318 r.a. - Fax +39 02 90841719
www.cilcromatura.it info@cilcromatura.it