



# iFerr magazine

com'è fatto?

online.com N.20 / ANNO 2015

Pubblicazione mensile

WWW.IFERRONLINE.COM - WWW.IFERRONLINE.COM - WWW.IFERRONLINE.COM - WWW.IFERRONLINE.COM - WWW.IFERRONLINE.COM



## CUBITRON II

La rivoluzione nel mondo degli ibridi

Schermo per saldatura 10V

Protezione e affidabilità per le applicazioni di saldatura

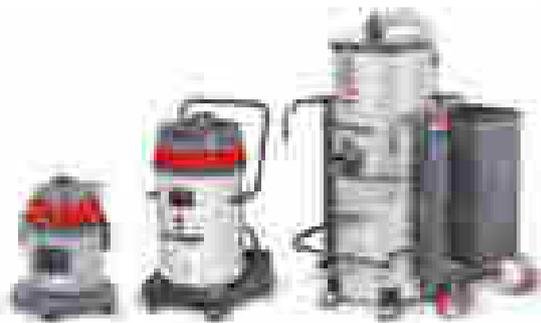
# Saldiamo il tuo Futuro

Professione e Passione  
www.3m.it





Generatori d'aria calda



Aspirapolveri, aspiraliquidi professionali



Idropultrici ad acqua fredda



Idropultrici ad acqua calda



Deumidificatori professionali e domestici

# Air4

## 4 ARGOMENTI FORTI PER DARE UNO SLANCIO RIVOLUZIONARIO AL VOSTRO BUSINESS

- 1 Garantisce la duplicazione della più vasta gamma di radiocomandi in Europa
- 2 Gamma completa di radiofrequenze tra quelle comprese tra 433.92 e 868.35 MHz ( AM/FM)
- 3 Auto-apprendimento del codice e riconoscimento automatico delle frequenze
- 4 Massima qualità ad un prezzo competitivo

Inoltre, AIR4 è:

- **Attuale:** disponibile in 3 varianti colore per un'ampia offerta al cliente
- **Affidabile:** progettato e prodotto al 100% in Italia
- **Universale:** per sbarre, cancelli, portoni basculanti e sezionali
- **Unico:** memorizza in un unico dispositivo combinazioni di radiocomandi personalizzate
- **Facile** da programmare grazie all'innovativo dispositivo Easy Scan di Silca



[www.silca.it](http://www.silca.it)





Nautilus shell

# NATURAL EVOLUTION

## DA SEMPRE LA NOSTRA TECNOLOGIA SI EVOLVE ISPIRANDOSI ALLA PERFEZIONE DELLA NATURA

**Ambrovit** è uno dei maggiori distributori europei di viti per pannelli truciolari, autofilettanti, autoforanti e bulloni. Con il nuovo magazzino automatico è in grado di stoccare circa 22.000 pallets pronti per la spedizione, offrire un "Special service" ed assicurare consegne rapide.

- ▶ TIRAFONDI
- ▶ VITI PER PANNELLI TRUCIOLARI
- ▶ VITI PER CARPENTERIA
- ▶ VITI PER CARTONGESSO
- ▶ TBL COMBinate  
E VITI EURO
- ▶ VITI METRICHE
- ▶ DADI, RONDELLE, BULLONI
- ▶ BARRE FILETTATE
- ▶ VITI AUTOFILETTANTI
- ▶ VITI PER CALCESTRUZZO
- ▶ VITI AUTOPERFORANTI
- ▶ VITI PER SERRAMENTI IN PVC
- ▶ VITI INOX A2



**AMBROVIT** S.P.A.

Via Giulio Natta, 29 - 27026 Garlasco (PV) Italy

Tel. +39.0382.810280 - Fax +39.0382.810700

email [info@ambrovit.it](mailto:info@ambrovit.it) - [www.ambrovit.it](http://www.ambrovit.it)



# AMBROVIT<sup>®</sup>

## BOLTS+SCREWS



# FACAL

## Le Scale Italiane



EURO STILO

EURO TRABATTELLO "PIEGO" tecnologia e design

VetroScala da Lavoro VetroProf Per Protezione Elettrica

PENNY mon ami

EURO TRABATTELLO alchimico tecnologia e design

SCALA MULTIPOSIZIONI HOBBY SEI per arrivare si la in quattro

PLIO Logica di Stabilita

EUROSCALA GENIA

SCALA CASTELLO D'ALUMINIO CASTIGLIA La Scarpata per Impianti

EUROSCALA QUADRA Picta il vantaggio del colore

PROTEZIONE S15/1 System

"PITTORE" il colore di ogni

CONICA

Euro Scala DAMA Qualita certificata

EUROSCALA PONY e il tuo lavoro corre

BINARY scala innovativa

Serie "AGRI" Scale per Agricoltura

COLORETTE L'accordo discreto

Tecnici Quelli Salda

TRABATTELLO IN ALLUMINIO TONO amici di casa

EUROSCALA PASSERELLE CAMMINAMENTI

SECURITY SUPER PULI

PROTEZIONE S15/2 System

TRABATTELLO Mito

NEW

EUROSCALA **domo pro** ...su quel gradino più in alto

EUROSCALA inna

Super Scala "PRIMA" tecnologia avanzata

EUROSCALA RAMPE di carico

Casta tecnologia praticita

SCALA A PONTE DIVA

TRABATTELLO FIERO l'attacco di ferro

FERMO il amico sicuro

SCALA PIEGHEVOLE HOBBY-DUE ricerca di solide posizioni

EURO TRABATTELLO DOGE65 tecnologia e design

EUROSCALA GFC

SCALA DA LAVORO PLATEA programma sicurezza

EURO TRABATTELLO DOGE80 tecnologia e design

EUROSCALA GFC GFC

Super Scala VETROPRIMA

EURO TRABATTELLO CAPO-1

EURODOMUS Profumo di Casa

PEDANA ALFA

EURO TRABATTELLO CAPO-2

Tinto

Scala da Lavoro Professional 1

EURO TRABATTELLO CAPO-3

Tinto

Scalotta "DUPLA" Evoluzione Professionale

Cava

Scala serigrafica d'appoggio "PRIMA" tecnologia avanzata

Scala a rotella con fune ROLLER

"SPECIAL" "PIEGO" tecnologia e design

"tecnoscala" QUADRA tecnologia e design

EURO TRABATTELLO STRUMENTA tecnologia e design

EURO TRABATTELLO "ESTRO" tecnologia e design

Doppia Scala "DUPLA" Evoluzione Professionale

MASTER-PRO

Zinko

scala universale BRIKO il valore della qualita

scala universale BRIKO plus

Trabattello SPAZIO

...Qualcosa che vale nel tempo

**150**  
kg  
MAX



EU **EN131**  
EUROPEAN NORM

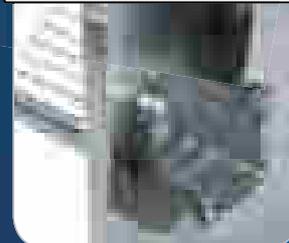
EUROSCALA *domo pro*

**PiùSu**  
...su quel gradino più in alto

*Pensa **PiùSu** ed ecco  
ciò che non aspetti,  
eccellenza di casa o  
amica di lavoro, pensa  
**PiùSu** e niente sarà  
scala come prima.  
Idea esclusiva da tre  
a nove distribuita  
da chi è già su  
quel gradino più  
in alto.*



~~Energia senza rivetti~~



Gradini a doppio  
bloccaggio idraulico.



Cerniere a  
getto di resina  
con anima d'acciaio e  
frizione  
**antigrip**



## iFerr Magazine: Distribuzione e diffusione Qualificata in 11.000 copie

**iFerr Magazine** è punto di raccordo culturale tecnico e commerciale e di interazione qualificata dell'intera filiera distributiva della ferramenta

**iFerr Magazine** non è una rivista gratuita, ma è possibile riceverla gratuitamente grazie alla **partnership** con i più **importanti distributori all'ingrosso**, i **produttori più lungimiranti** e le più significative associazioni istituzionali e professionali di categoria.

**11.000 rivenditori** al dettaglio in tutta Italia ricevono così **puntualmente iFerr Magazine**, perché segnalati direttamente dai loro **grossisti di fiducia** o grazie alla collaborazione con le **associazioni** istituzionali e professionali di riferimento

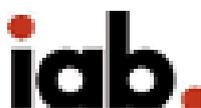
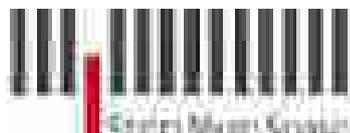
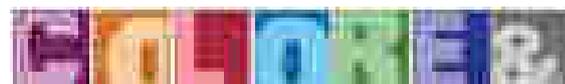
Se sei interessato a saperne di più scrivici a:

**info@iferronline.com** e sarai subito ricontattato



**i** Partner esclusivi di:

**iFerr iFerr iFerr**



# iFerr magazine

# iFerr

online.com



10	<b>Lo sapevate che...?</b>
12	<b>iNews</b>
20	<b>com'è fatto?</b>
	<b>Un sacco da 13</b> Non è solo un sacco fortunato, è anche e soprattutto un sacco profumato, perché contiene le soluzioni per la cura e il lavaggio delle mani.
	<b>iN primo piano</b>
30	<b>iFerr 2014</b> <b>È successo davvero!</b> iFerr 2014: Don Mazzi, Beppe Carletti, Alessandro Milan, Simonpaolo Buongiardino, Michiele Tacchini, Andrea Lenotti, Alberto Casati, Francesco Franzini, Franco Paltani, Massimo Fioraso, Mario Aspesi, Roberto Crippa, Gianni Ragusa, Maurizio Testa, Martin Angioni, sul palco di un evento che ha accolto ben 720 visitatori effettivi!
	<b>iFerr People</b>
42	<b>E tu ci sei?</b> Ecco la community della ferramenta utensileria fai da te e giardinaggio. L'abbiamo lanciata ad iFerr Day 2014, la troverai su <a href="http://www.iferronline.com">www.iferronline.com</a> .
	<b>Franzini Annibale</b>
46	<b>Aprite le porte...</b> ...al 2015, ai nuovi prodotti, al rinnovamento, all'innovazione tecnologica, ai giovani! In Franzini tutto questo è dedicato ai dettaglianti di ferramenta.
	<b>Mercato</b>
50	<b>DataFerr</b> <b>Valutazioni... all'ingrosso!</b> Presentato il volume 2 di DataFerr, il grande libro che racconta (quasi) tutto di 58 ragioni sociali della distribuzione all'ingrosso di ferramenta e di 5 gruppi d'acquisto.
	<b>iPartner</b>
56	<b>Ersi</b> <b>Autunno caldo in ERSI!</b> Davvero un bel numero, le attività e le novità in seno all'associazione dei serraturieri qualificati, che in questi ultimi due mesi è stata protagonista nel mondo delle norme, dei concorsi, delle fiere e degli eventi.

- 60 *Studio Mario Silvano*  
**L'università (italiana) ignora la parola vendere**  
...e continua a trasmettere nozioni e conoscenze senza soffermarsi sull'importanza della comunicazione e degli atteggiamenti nelle relazioni umane.
- 66 *Inventory Management*  
**Il mito delle rotazioni**  
Ma siete proprio sicuri che la rotazione sia il solo o il più importante parametro per capire se state gestendo bene le vostre scorte.
- 70 *Intempra*  
**e-commerce: diamo i numeri**  
Vendite online 2014: facciamo il punto. In Italia più di 30 milioni di utenti sono connessi alla rete, che hanno generato nell'ultimo anno 100 milioni di transazioni online.
- iTech**
- 77 **Veloci ed ecologici**  
I pattini e gli skate del futuro saranno motorizzati e supertecnologici.
- iProtagonisti**
- 83 Nuovo catalogo Rothoblaas
- 84 *3M*  
**Un marchio, una garanzia!**  
Prodotti e soluzioni 3M si ritrovano nella quotidianità e contribuiscono a migliorarla attraverso l'innovazione e la qualità che offrono.
- 86 *Prabos Italia*  
**La differenza, vince!**  
Da pochi mesi è presente nel nostro paese con una linea di calzature di sicurezza. Ed è già successo, sotto tutti i punti di vista.
- 88 *Romeo Maestri*  
**Una forte tenuta**  
Punti metallici, chiodi, chiodini e borchie di decorazione, macchine utensili manuali, pneumatiche ed elettriche, un'azienda storica in continuo rinnovamento.
- 90 *Keyline*  
**Duplicazione, unica**  
Un tour tra le più importanti fiere europee ha presentato le novità Keyline: le duplicatrici Ninja Laser e Ninja Vortex, il lettore di profili Camillo Bianchi e altro ancora.

- 92 *Proxe*  
**Sicurezza a portata di mano**  
Un'azienda giovane dalle idee chiare: proporre prodotti per la sicurezza domestica dove semplicità d'uso e qualità intrinseca creano un mix perfetto.
- 94 *Sicos*  
**Salite sicuri!**  
Sei linee di prodotti tra scale e trabattelli dal professionale al casalingo fino alla recente gamma in materiale riciclato.

in primo piano

**Valutazioni... all'ingrosso!**

**DataFerr 2014**

Credito  
Rotazione  
Performance  
Debiti  
Liquidità

Produttività  
Ricarica  
Nell

Distribuzione Ingresso

50

**Ferrari People** Connecting People

50

# Lo Sapevate che...



## 90 Giorni



Questo il tempo medio di incasso per le società di distribuzione all'ingrosso di ferramenta in Italia. I picchi però sono notevoli, con aziende che incassano mediamente a 40 giorni e altre che si attestano intorno ai 190.

## 60%

Questa la percentuale di aziende di distribuzione all'ingrosso di ferramenta che registrano una giacenza in magazzino della merce per un periodo superiore ai 90 giorni. Il dato è ancora più interessante se si considera che una rotazione



media sotto i 60 giorni si registra solo nel 16% delle aziende, mentre il 33% dei grossisti ha giacenze medie che superano i 120 giorni.

## 171 euro

È la spesa media per persona per i regali di Natale 2014. In linea con il valore dello scorso anno ma il 40,7% in meno rispetto al 2009 (era di circa 289 euro).



## iFerr 2014



## 720

visitatori effettivi

## 64

aziende di distribuzione all'ingrosso presenti

## 93

addetti commerciali della distribuzione all'ingrosso accreditati

## 73

stand

## 48

promozioni mirate

## 16

relatori

## 3

grossisti premiati

## 2

momenti congressuali

## 1

gruppo musicale

# Lo Sapevate che...



## 2,5 per mille



Con l'emendamento depositato dal governo in commissione Bilancio, viene confermato: l'aliquota massima Tasi non può superare il 2,5 per mille.

## +1,4% export

Il fatturato estero nel primo semestre dell'anno è stato ancora di salvezza per il 71,4% delle imprese del comparto che fanno capo a Federazione ANIE Confindustria (oltre 1.200 aziende del settore elettrotecnico ed elettronico). E l'internazionalizzazione è ormai riconosciuta come fattore di cambiamento delle dinamiche aziendali.



## +3,5%

Dopo otto trimestri consecutivi di cali tendenziali, nei primi nove mesi del 2014 le compravendite immobiliari sono tornate a crescere, anche se con dinamiche diverse tra le compravendite nei comuni capoluogo di provincia

(+8,8%, +1,8% e +6,9%) e quelli non capoluogo (+1,7%, -2,4% e +2,8%). In media quindi, di valore di crescita per trimestre si è attestato intorno al 3,25%.



## 22% Iva

L'imposta sulle caldaie a pellet potrebbe salire dal 10% al 22% per effetto della legge Stabilità. L'Iva verrà applicata alle cessioni di pellet di legno. A prevederlo è un emendamento alla legge di Stabilità. E protestano alcune parti politiche, che sostengono: "riscaldarsi non è un lusso, le famiglie hanno investito su una scelta economica ed ecologica rispetto ai tradizionali metodi di riscaldamento", di conseguenza la misura penalizza chi ha puntato sulle energie rinnovabili in casa.



## 86 milioni di euro

Antitrust: la Commissione infligge ammende a nove produttori europei di ferramenta per finestre per avere partecipato a un cartello di fissazione dei prezzi, in violazione delle norme antitrust dell'UE. L'ammenda ammonta a circa 86 milioni di euro, e la sanzione coinvolge anche un'azienda italiana.



## Da Black+Decker piena potenza aspirante

**D**ustbuster 7.2 v è il nuovo aspiratore di Black+Decker dal design moderno e con batteria al litio, una tecnologia che permette un maggiore rispetto dell'ambiente. La tecnologia al litio offre grandi vantaggi e rende l'aspiratore più funzionale, comodo e leggero, garantendo il massimo comfort durante le pulizie quotidiane. Il litio inoltre consente di avere la piena potenza aspirante fino allo scaricamento completo della batteria e rende l'attività di ricarica veloce ed intelligente: il sistema di Eco Mode riconosce quando il prodotto è pienamente carico e va automaticamente in autospegnimento, assicurando un consistente risparmio energetico. [www.blackanddecker.it](http://www.blackanddecker.it)



## App antifurto BTicino

**L'**antifurto MyHome di BTicino è un sistema d'allarme sicuro ed efficace per la protezione di beni e persone, in grado di rilevare eventuali intrusioni e segnalarle tempestivamente grazie ad allarmi sonori e visivi, a messaggi telefonici e, nel caso sia installata la centrale con comunicatore telefonico GSM, anche con una App dedicata. La nuova App gratuita, per dispositivi permette di controllare, sia in locale che da remoto, l'impianto Antifurto MyHome BTicino dotato di centrale GSM. Molte le funzioni gestibili tramite la App che è disponibile da dicembre e scaricabile gratuitamente da iTunes e Google Play. [www.bticino.it](http://www.bticino.it)

## Grigliata leggera

**W**eber, riferimento quando si parla di barbecue, presenta Q1400. Leggero, di semplice utilizzo, è il barbecue elettrico ideale per scaldare le griglie e godersi il meglio del sapore del cibo in ogni occasione. I barbecue elettrici Weber Q funzionano in modo facile e veloce. Sono leggeri, poco ingombranti e particolarmente adatti ad un balcone o un piccolo giardino. Dal design originale, sono facili da trasportare. Il modello Weber Q1400 è disponibile nei colori dark grey, granite grey, maroon e teal blu. È ideale per sei coperti, consumo 2200 watt, dimensioni (HxLxP cm ): 62 x 66 x 49.  
[www.weberstephen.it](http://www.weberstephen.it)



## Successo per il nuovo portale dei Fratelli Vitale



**I**naugurato da pochi mesi, il portale dei Fratelli Vitale, distributore all'ingrosso del centro sud, ha riscosso un grande successo. Oltre 1.000 rivenditori attivi, 500.000 accessi, centinaia di richieste da tutta Italia; questi i numeri dopo soli 8 mesi dal lancio del portale [www.fratellivitale.com](http://www.fratellivitale.com). Un successo inaspettato ci dicono in Fratelli Vitale, considerato che il 70% lo utilizza abitualmente per trasmettere gli ordini. Il 98% di chi si registra torna sul sito anche solo per verificare i prezzi e circa il 20% del fatturato totale si è spostato sul web ed è in continua ascesa. [www.fratellivitale.com](http://www.fratellivitale.com)

## Olimpia Splendid, il calore è fluo

**V**ersatili e capaci di dare un contributo all'impianto di riscaldamento invernale con la loro elevata potenza, le nuove soluzioni studiate da Olimpia Splendid Radical Twin Radical Smart e Normann che vanno ad aggiungersi alla collezione di termoventilatori ad aghi Fluo e ai termoventilatori ceramici. Grazie al design innovativo e alla vivacità dei colori sono adatti a qualsiasi ambiente. Tutto su [www.olimpiasplendid.it](http://www.olimpiasplendid.it)



## Illuminazione personalizzata

**D**ewalt presenta la torcia led XR pensata per illuminare le aree di lavoro dove c'è poca visibilità o per l'utilizzo in tutti quei luoghi in cui l'illuminazione non è sufficiente.

Questa torcia garantisce sempre la massima illuminazione, senza cali di intensità. Grazie alla batteria 4.0Ah 18V, la torcia led assicura fino a 10 ore di luce costante, più di un'intera giornata di lavoro con un'unica batteria. Inoltre, la torcia led XR ha la possibilità di variare la potenza dell'illuminazione caratteristica molto utile perché non tutti i lavori richiedono la stessa intensità di luce. La torcia led offre due impostazioni di potenza con un flusso luminoso variabile di 250-500 lumen. [www.dewalt.it](http://www.dewalt.it)



## Minimo ingombro, massima versatilità

**S**tudiate per sfruttare al massimo gli spazi anche i meno accessibili dietro ai mobili, le nuove spine orientabili Vimar racchiudono in un solo prodotto due diverse soluzioni di utilizzo. Possono essere montate sia in posizione standard che angolare: basta aprire il guscio protettivo ed estrarre il blocchetto con gli spinotti, reinserirlo nella nuova posizione e richiuderlo. Completamente made in Italy, e dal design ricercato, le spine orientabili Vimar sono dotate di una serie di caratteristiche utili e performanti: il passacavo è predisposto per il passaggio di cavi di diversi diametri; il fermacavo è di tipo antistrappo per cavi piatti e tondi; la chiusura tramite viti garantisce un'ottima tenuta; il guscio è ad alta resistenza.

Sono disponibili in due colori, bianco e nero e nelle versioni da 10 A e da 16 A.

[www.vimar.it](http://www.vimar.it)



## Utensili **FORTI** per lavori **DURI**

Nella gamma di utensili professionali Fumasi, trovi la soluzione ottimale per ogni tua esigenza di lavoro



**fumasi**  
PROFESSIONAL TOOLS  
by Gimap

[info@fumasi.it](mailto:info@fumasi.it) - [www.fumasi.it](http://www.fumasi.it)  
Tel. +39 0341 818000 - 818083

## iFerr: nuove energie alla squadra di subbuteo



**L**a squadra di calcio da tavolo del Cremona, sponsorizzata da iFerr è sempre in crescita. In aprile conquista la serie C e ora annuncia una nuova acquisizione. Il Subbuteo Club Stradivari comunica infatti orgogliosamente l'avvenuto tesseramento del giocatore spagnolo Bruno Gerosa Cisneros. Un ottimo e giovane giocatore che porterà grande qualità alla prima squadra senior impegnata nel campionato nazionale di serie C. La trattativa per portare il giocatore a Cremona è stata particolarmente semplice soprattutto per gli ottimi rapporti che ci sono da sempre tra il Subbuteo Club Stradivari Cremona ed il Club spagnolo Ayerbe FM 10 dove Bruno era impegnato. Chiarezza e trasparenza, hanno portato a definire in breve tempo l'accordo. Bruno Gerosa Cisneros ha subito dimostrato la sua stoffa all'esordio con la squadra cremonese nel torneo Gran Prix internazionale di Milano. Un nuovo giocatore dunque nella squadra di subbuteo del Cremona dove la qualità tecnica si unisce a quella umana, elemento questo indispensabile per poter far parte progetto del Subbuteo Club Stradivari. [www.scstradivari.weebly.com](http://www.scstradivari.weebly.com)

## Recinzione fai da te

**T**enax presenta la nuova ed innovativa rete per costruirsi una recinzione fai da te in plastica, con caratteristiche e aspetto simile al metallo. Si chiama Tenax Millennium, è realizzata in polipropilene, viene sottoposta in fase produttiva ad uno speciale processo di stiro nelle due direzioni longitudinale MD e trasversale TD, che le conferisce caratteristiche di elevata resistenza a strappo, sfondamento e trazione 5 volte più di una rete semplicemente estrusa. Ideale come recinzione residenziale permanente e come recinzione per animali domestici è perfettamente resistente ad ogni condizione atmosferica, soprattutto nelle zone di mare, perché inerte alla corrosione salina. I rotoli sono leggeri, l'installazione è semplice e veloce grazie alla completa gamma di accessori: pali metallici, fili metallici e fascette in plastica. Disponibile in diverse altezze e in varie lunghezze, nei colori argento, bianco, verde e grigio antracite per una perfetta adattabilità all'ambiente circostante. Made in Italy è garantita per 10 anni. [www.tenax.net](http://www.tenax.net)



## Moderna tecnologia di misurazione



### MISURATORI DI UMIDITÀ

#### MoistureMaster

- Misurazione professionale dell'umidità dei materiali - rapida e non distruttiva tramite metodo capacitivo. L'oggetto misurato non viene danneggiato.
- 62 curve caratteristiche del materiale selezionabili: 56 tipi di legno e 6 tipi di materiali da costruzione (massetto di cemento, massetto anidritico, intonaco di gesso, calcestruzzo cellulare, calcestruzzo, blocco di calcestruzzo)
- Modalità INDEX
- Allarme WET (bagnato): la presenza di materiale bagnato non viene solo indicata dall'accensione del LED rosso, ma anche da un segnale acustico.
- L'indicatore LED di bagnato/asciutto indica subito il grado di umidità o di essiccazione del materiale misurato.
- Sistema MENU a 22 lingue



#### MultiWet-Master

- Scan non distruttivo della superficie e precisa misurazione spot dell'umidità del materiale. Misurazione del clima interno con determinazione del punto di rugiada.
- 2 metodi di misura: metodo di misura della resistenza, misurazione capacitiva (non distruttiva)
- Per la misurazione di 111 tipi di legno e 21 tipi di materiali da costruzione
- Misurazione della temperatura ambiente, dell'umidità relativa dell'aria e calcolo del punto di rugiada tramite sensore estraibile.
- Modalità INDEX universale: localizzazione dell'umidità indipendentemente dal tipo di materiale
- Programmabile indicatore LED a 12 barre di bagnato/asciutto per una verifica immediata.



Distribuito da:



Via A. Di Dio, 16 - 20010 Ossona (MI)  
Tel. 02-90.29.72.34 - Cell. 335-69.43.334 - benedetto@notab.it

## Self inaugura il fai da te online

**S**elf rinnova sia graficamente che tecnologicamente il sito rendendolo un portale di riferimento nel fai da te del mercato italiano, con l'inserimento dell'area



e-commerce. "Siamo partiti dall'idea di far convivere in un unico strumento le diverse anime di Self: la novità dell'e-commerce, la realtà dei nostri punti vendita e l'area tutorial, con idee e suggerimenti per il fai da te e concreti consigli per gli acquisti", dichiara Andrea Braggio e-Commerce Manager di Self. Caratteristica peculiare di questo progetto è la multicanalità, ovvero l'integrazione di tutti i punti vendita per un'esperienza d'acquisto a trecentosessanta gradi che annulli le distanze tra azienda e cliente. "Gli oltre 15.000 prodotti disponibili, i sicuri metodi di pagamento a disposizione e la possibilità di ritirare i propri acquisti online anche presso il negozio Self più vicino, rappresentano un plus rispetto alle offerte di mercato proposte attualmente dagli altri competitor" conclude Andrea Braggio.

[www.selfitalia.it](http://www.selfitalia.it)

## Da chi conosce la neve

**F**iskars presenta la nuova gamma di attrezzi per spazzare la neve. La nuova linea si chiama SnowXpert e assicura piena affidabilità in caso di condizioni climatiche estreme e si distingue per i dettagli come l'impugnatura arancione e la lama brevettata, che dura fino a tre volte in più rispetto a quella degli attrezzi tradizionali. La lama curva in acciaio inox delle pale tradizionali, è soggetta, nel tempo, a flessione e usura. Il nuovo design brevettato della lama Fiskars SnowXpert incorpora al suo interno una barra d'acciaio rigida, assicurando alte prestazioni e resistenza. La nuova gamma Fiskars SnowXpert si compone di quattro attrezzi: la pala da neve, lo spingineve, lo spingineve stretto, e la slitta da neve. Tutti i dettagli su [www.fiskars.com](http://www.fiskars.com)



## Aspiratore e aspiracenere: da Kärcher



**A**D 3.200 è un aspiratore multifunzione potente e robusto, particolarmente indicato per aspirare le ceneri da caminetti e barbecue. Innovativo e sicuro Kärcher AD 3.200 offre alte performance di aspirazione, per lungo tempo e per grandi quantità di polvere e cenere. Grazie alla funzione 2 in 1 il prodotto può essere utilizzato contemporaneamente per l'aspirazione di sporco e di cenere. L'innovativa tecnologia di filtrazione utilizza un doppio filtro che garantisce la massima sicurezza anche con i materiali più caldi: il primo filtro trattiene lo sporco grossolano ed assicura che la cenere, soprattutto se calda, rimanga nel contenitore, evitando di danneggiare la turbina. Le particelle di cenere più piccole che riescono a superare il primo filtro vengono trattenute da un secondo filtro piatto. Questa tecnologia consente lunghi periodi di aspirazione prima che il filtro diventi saturo mantenendo l'atmosfera dell'ambiente pulita. Kärcher AD 3.200 è inoltre un prodotto particolarmente sicuro: i componenti in metallo garantiscono infatti massima sicurezza e affidabilità per l'aspirazione della cenere. La dotazione in termini di accessori è completa: il contenitore in metallo da 17 litri offre massima capienza. Il tubo di aspirazione in acciaio zincato garantisce resistenza e flessibilità così come la bocchetta in acciaio cromato. Il vano porta cavo e quello porta accessori garantiscono all'utente massima comodità in fase di utilizzo. [www.kaercher.it](http://www.kaercher.it)

Le particelle di cenere più piccole che riescono a superare il primo filtro vengono trattenute da un secondo filtro piatto. Questa tecnologia consente lunghi periodi di aspirazione prima che il filtro diventi saturo mantenendo l'atmosfera dell'ambiente pulita. Kärcher AD 3.200 è inoltre un prodotto particolarmente sicuro: i componenti in metallo garantiscono infatti massima sicurezza e affidabilità per l'aspirazione della cenere. La dotazione in termini di accessori è completa: il contenitore in metallo da 17 litri offre massima capienza. Il tubo di aspirazione in acciaio zincato garantisce resistenza e flessibilità così come la bocchetta in acciaio cromato. Il vano porta cavo e quello porta accessori garantiscono all'utente massima comodità in fase di utilizzo. [www.kaercher.it](http://www.kaercher.it)

## Semplifica il lavoro!

**I** Giraviti porta inserti a cricchetto FatMax ampliano la gamma di utensili proposta da Stanley. Disponibili nelle versioni a pistola, nano e standard, soddisfano tutte le esigenze degli utilizzatori grazie alla velocità e semplicità d'uso. Massimo comfort e presa ottimale sono assicurati dalla grande impugnatura morbida che consente una maggiore torsione. Inoltre, all'interno dell'impugnatura si trova uno scomparto con 12 inserti per la versione standard e a pistola e con 6 inserti per la versione nano, utilissimi per molteplici impieghi. La versione standard dei nuovi giraviti è anche disponibile con luce Led per illuminare le aree di lavoro dove c'è poca visibilità. [www.stanley.it](http://www.stanley.it)



## Robot rasaerba tra le novità 2015 di Gardena

**A** dicembre in occasione dell'open day che si è svolto a Milano, Gardena e McCulloch marchi dell'azienda Husqvarna Italia, hanno presentato le novità 2015. Tanti i prodotti perfezionati e le gamme ampliate per entrambi i brand. Con la primavera in arrivo di particolare interesse i robot rasaerba R40Li e R70Li di Gardena, in grado di tagliare l'erba in completa autonomia. Una volta installato, infatti, il robot rasaerba è in grado di lavorare da solo, consentendo un risparmio di tempo e una cura del verde rilassante. Si installa facilmente e con pochi accorgimenti il robot è pronto a fare il suo lavoro. Il cavo perimetrale di cui sono muniti permette loro di riconoscere facilmente l'area da tagliare. Lame affilate e la tecnologia del taglio casuale consente una irregolarità dello schema di movimentazione che garantisce un taglio uniforme senza striature. I robot Rasaerba Gardena sono versatili, si adattano a giardini piccoli e semplici come a quelli più grandi e complessi, e completamente sicuri grazie al sensore di sollevamento che blocca immediatamente le lame.

[www.gardena.com/it/](http://www.gardena.com/it/)



## La cucina che scalda la casa



**S**i chiama Bella ed è la cucina economica a pellet Idro che riunisce in sé cottura tradizionale, efficienza del riscaldamento ed estetica essenziale. La propone Palazzetti, ed unisce tradizione e contemporaneità. Bella offre diverse tipologie di cottura con l'opportunità di modulare la potenza della fiamma a 5 livelli. Il forno in acciaio inox ha il doppio funzionamento (a legna ed elettrico) e sul piano in acciaio è possibile cucinare direttamente con le pentole o sulla pietra ollare. Tutto questo mentre riscalda le stanze per il massimo benessere. Bella, infatti, è anche una caldaia tecnologica, programmabile ed efficiente, che può essere collegata all'impianto idraulico di casa come unico generatore oppure integrata a quello esistente.

Tutto su [www.palazzetti.it](http://www.palazzetti.it)

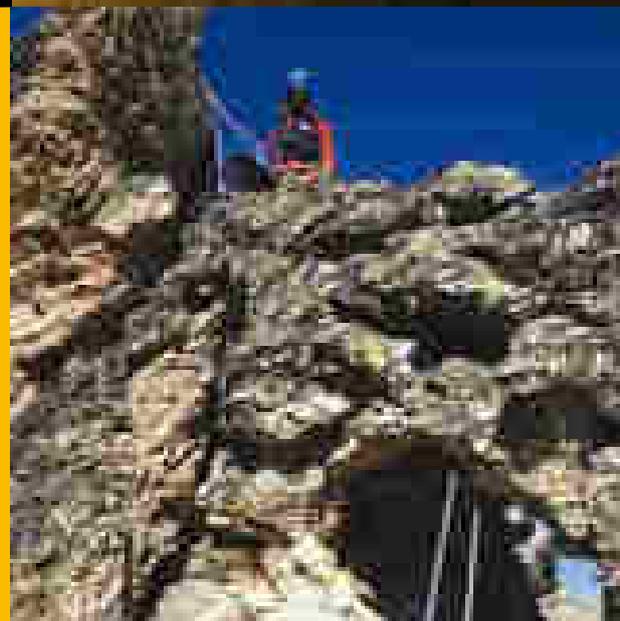


SOLO CHI **DOMINA** LA ROCCIA  
PUÒ RAGGIUNGERE **LA VETTA**

SPONSOR UFFICIALE SCUOLA GUIDE ALPINE VALSUSA

**ECEF**

Via G. Di Vittorio 33/24 - 20068 Peschiera B. (MI) - ITALY  
Tel. +39 02 5475111 r.a. - Fax +39 02 66713510 - info@ecef.it - www.ecef.it





# C m'è



fat? ?



Non è solo un sacco fortunato. È anche e soprattutto un sacco profumato! Perché contiene le soluzioni per il lavaggio e la cura delle mani prodotte da Nettuno. E proprio grazie a Nettuno, abbiamo potuto ripercorrere tutte le tappe necessarie a realizzare (e riempire) questo oggetto, tanto utile quanto discreto, che normalmente non vediamo perché celato dalla scocca del dispenser.

# Un sacco da 13

**C**on l'aiuto di Nettuno, ecco a scoprire come si realizza e si arma un sacchetto di sapone per mani, che verrà inserito nell'apposito dispenser a muro T-Small. Il dispenser sarà poi installato in luoghi pubblici se contiene sapone liquido, oppure in officine meccaniche se contiene lavamani con microsfele.

Tanto per cominciare, bisogna dire che, due sono gli elementi necessari per arrivare ad avere un erogatore efficace: una scocca solitamente realizzata in polimero plastico, la cui foggia e forma cambia a seconda del produttore ma anche dei periodi e delle mode; e un sacchetto debitamente riempito di miscela lavamani.

In questa puntata di Come è fatto, vi racconteremo la nascita della sacca. Perché è grazie a lei che la scocca può davvero assolvere la sua funzione!

## 1 - LA MATERIA PRIMA

La materia prima necessaria alla realizzazione della sacca è costituita da bobine di polietilene che si dovranno accoppiare. Il macchinario viene caricato manualmente con queste due bobine di polietilene. Contemporaneamente viene armata una ulteriore bobina con impresse tutte le informazioni relative al prodotto.



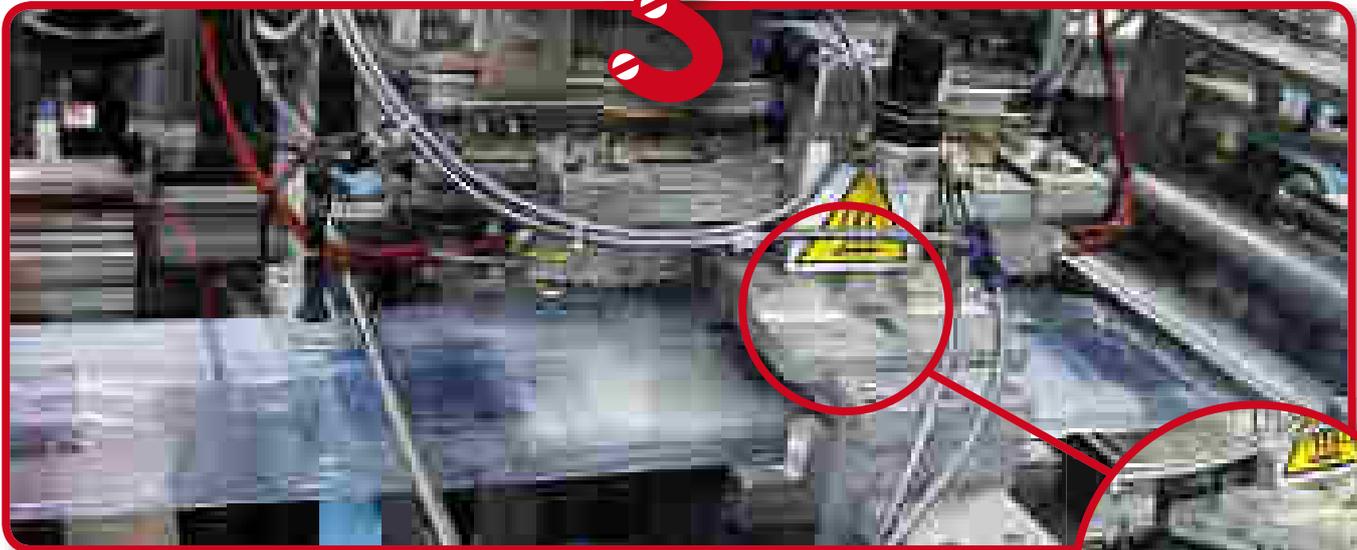
## 2

### 2 - PRIMA STAZIONE

I due film e la pellicola di etichettatura vengono srotolati automaticamente dal macchinario che provvede alla loro sovrapposizione, dopo aver fuso a caldo la pellicola di etichettatura a uno dei due film. A questo punto si ottiene un film in doppio strato già etichettato.



3



### 3 - IL FONDO

Il percorso prosegue fino a una stampo che pressando a caldo il film accoppiato, crea un fondo semirigido necessario al contenimento del liquido lavamani, e al mantenimento verticale della sacca in uso.

4

### 4 - 5 - SAGOMATURA

Due sono le stazioni necessarie alla sagomatura della sacca: una opera sul profilo superiore, subito dopo un'altra con il medesimo procedimento a pressione, opera sul profilo inferiore.



5





## 6 - FUSTELLATURA

Il sacco, disegnato a pressione, viene a questo punto tagliato (fustellato). Adesso le sacche sono unite tra loro solamente da un lembo di film, e sono pronte per essere completate.

## 7 - BOCCELLO

Due ventose aprono i due strati di film che compongono la sacca, e un dispositivo automatico inserisce in ciascuna parte inferiore delle sacche una valvola semirigida (detta bocchello) necessaria all'ottimizzazione del caricamento e al corretto funzionamento della fuoriuscita di liquido lavamani durante il ciclo di vita del prodotto.



### PRONTI, VIA!

Va detto che in Nettuno tutto il processo di stampaggio e riempimento della sacca avviene attraverso un unico moderno impianto automatizzato in linea, che funziona per stazioni successive e progressive. In buona sostanza, una vera catena di produzione che accelera il processo, garantendo al contempo la continuità e la costanza dei parametri stabiliti, a proposito di tenuta e durata della sacca, quantità e qualità del liquido contenuto.

Tutto ha inizio con tre bobine di polietilene. Due sono neutre, una terza invece è stampata con tutte le indicazioni e informazioni relative al prodotto (quantità, composizione, provenienza, lotto etc...).

Nella macchina entrano i film e la pellicola. La pellicola viene saldata a uno dei due strati di film. A questo punto inizia il viaggio vero e proprio dei due film, che procedono accoppiati, uno sopra l'altro..



## 8 - RIEMPIMENTO/1

Le sacche, che ora sono sagomate, non più legate tra loro, e complete di bocchello, sono incanalate sul godè una a una, con il bocchello rivolto verso l'alto, pronte per l'armatura.



Alla stazione successiva, uno stampo a caldo crea un fondo semirigido, necessario perché la sacca possa mantenersi verticale, una volta riempita.

Dopo di che, si passa alla sagomatura: il macchinario a pressione definisce il profilo delle sacche, che dovranno essere così tagliate in fase di fustellatura. Un bocchello (valvola in polimero semirigido che governa l'entrata e l'uscita di liquido) è inserito nel fondo di ciascuna sacca: è il momento del riempimento. Le sacche, finalmente slegate tra loro, e messe sottosopra con il bocchello in su, passano sotto a un sistema di cannuce metalliche, che provvedono al riempimento con il liquido lavamani, secondo parametri standardizzati e costanti.

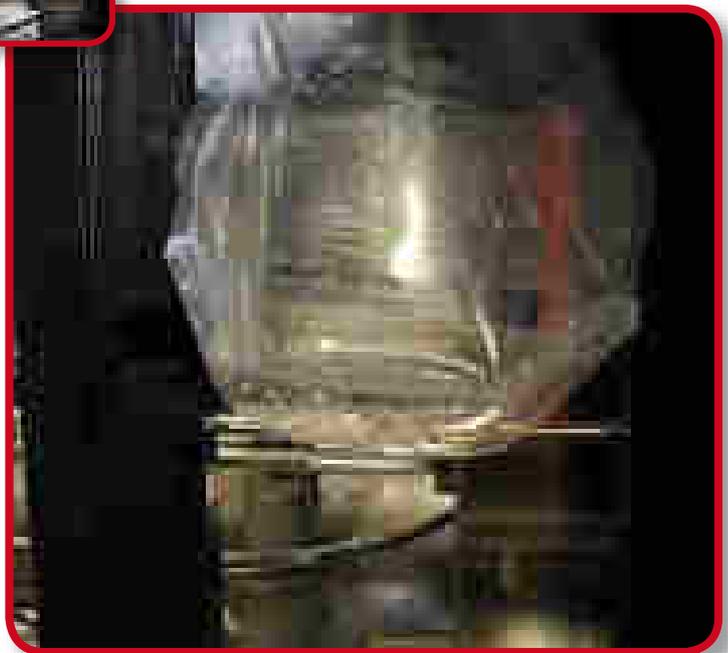
Ora possono essere tappate e sigillate, a garanzia nel tempo della tipologia e quantità del contenuto.

L'ultima fase, quella di inscatolamento e stoccaggio, avviene manualmente, mentre la sigillatura degli imballi è gestita da un ulteriore macchinario a controllo numerico.

Il procedimento è concluso, e le sacche sono pronte per la spedizione ai punti vendita.

## IN DETTAGLIO

La **termoformatura** è una tecnica di stampaggio delle materie plastiche a caldo, a partire da lastre o film, sotto pressione o sotto vuoto. Nel primo caso il film plastico viene spinto sullo stampo grazie ad una alta pressione esercitata dall'esterno dall'aria, che ne facilita anche il raffreddamento. Oppure si utilizza il sistema di stampo e controstampo azionati meccanicamente con l'ausilio di semplici presse oleodinamiche. Nel secondo invece, la lastra di materiale plastico preriscaldata si adagia sullo stampo per aspirazione (vacuum), copiando tutte le sinuosità dello stampo stesso.





**9 - RIEMPIMENTO/2**  
Delle cannucce metalliche vengono inserite all'interno del bocchello e provvedono al riempimento del liquido lavamani.



## NETTUNO IN TAPPE

**1970** - Battista Fratus inaugura il primo insediamento produttivo, un modesto laboratorio situato nello scantinato dell'abitazione di famiglia.

**1973** - Lorenzo Fratus, oggi amministratore delegato e direttore tecnico, compie 18 anni ed entra in azienda.

**1974** - Il laboratorio viene ingrandito e spostato in uno stabilimento di 400 m<sup>2</sup>, dotato di un impianto con una capacità produttiva di circa 500 kg/giorno.

**1977** - Anche Giancarlo Fratus oggi amministratore delegato e direttore commerciale, raggiunge la maggiore età e fa il suo ingresso in azienda.

**1985** - L'azienda cresce ancora e si evolve, diventando Nettuno snc.

**1986** - Brevetta il primo gel lavamani italiano "GELITA" e ne registra il marchio.



**1996** - Si trasferisce in una struttura nuova che occupa una superficie di circa 8.000 m<sup>2</sup>, di cui 4.000 coperti. Si dota di impianti produttivi computerizzati, laboratori di ricerca e magazzini logistici d'avanguardia.

**1998** - Nasce l'Ufficio qualità, grazie al quale Nettuno ottiene il primo certificato UNI EN ISO 9001.

**2001** - Si trasforma in società di capitale. Anche l'ultimogenita, Marina, entra nel board dirigenziale occupandosi di amministrazione finanziaria.

**2010** - Nasce una linea di prodotti per soddisfare i clienti più sensibili alle tematiche ambientali, ottenendo la certificazione Ecolabel.

**2014** - Crea la linea T-Small composta dal dispenser a muro e dalle sacche ricarica da 800 ml per 11 prodotti che vanno a coprire l'intera offerta di igiene, pulizia e protezione delle mani.

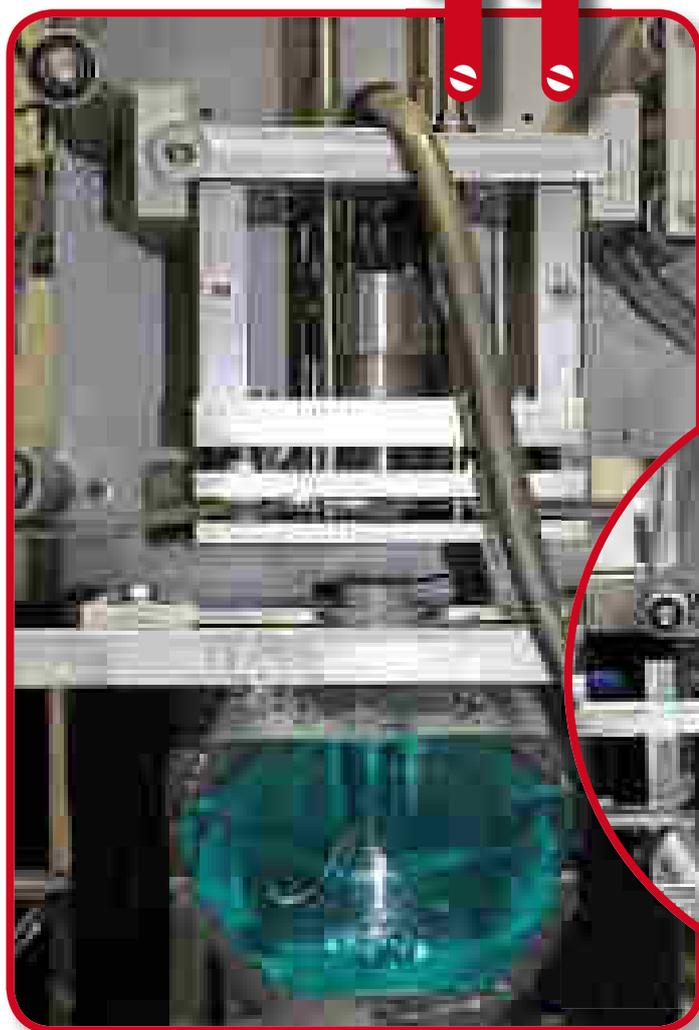
10



### 10 - TAPPATURA

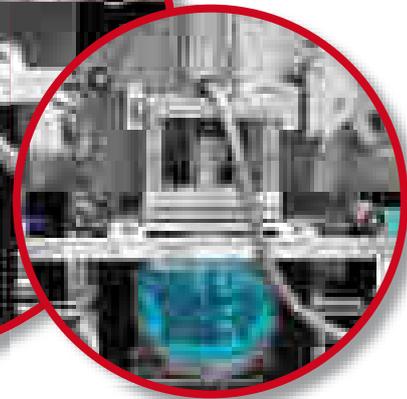
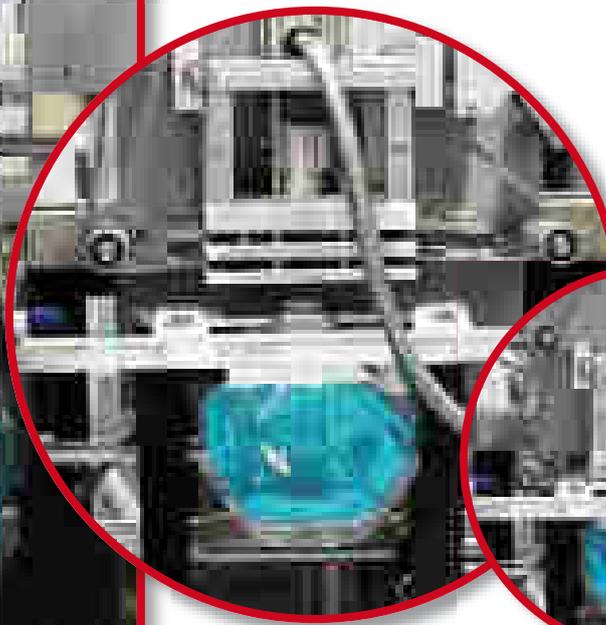
Subito dopo, in una stazione immediatamente successiva, le sacche vengono tappate.

11



### 11- SIGILLO

A tutela della qualità e della quantità del prodotto, alla sacca viene applicato un sigillo di garanzia che ne preserva l'originalità da eventuali contraffazioni.





12

### 12 - IMBALLAGGIO

Le sacche lasciano finalmente la lunga linea di produzione che le ha create e armate. Dal nastro automatico passano ad una postazione finale dove manualmente gli operatori possono riempire i cartoni di imballaggio.



### 13 - TRACCIABILITÀ

Gli scatoloni, pronti per lo stoccaggio e la spedizione, vengono sigillati e etichettati da un macchinario automatico. A questo punto sono pronti per l'immissione sul mercato.



13

# TSmall™

IL NUOVO DISTRIBUTORE DI SAPONE

MADE IN ITALY

EROGA:



CREME  
BARRIERA



CREME E GEL  
LAVAMANI



T-SMALL PROFUMA ANCHE L'AMBIENTE!



**NETTUNO**  
we take care of your hands

*Ci prendiamo cura delle tue mani*

NETTUNO S.R.L.

Viale Industria, 16/18  
24060 Castelli Calepio (BG) Italia

Tel: +39 035 847508 - Fax: +39 035 848506  
nettuno@nettuno.net - www.nettuno.net



NETTUNO IBÉRICA S.L.

Av. de Nisperos, 25 Naves 12-13  
28350 Ciempozuelos Madrid - España

Tel: +34 918274104 - Fax: +34 918094689  
nettuno@nettuno.es - www.nettuno.es

# iN primo Piano



EXODUS

NOMADI

RADIO 24



# È SUCCESSO *davvero!*



**D**on Mazzi ha lanciato strali e maledizioni (più che giustificate, osiamo dire). Alberto Casati – come sua abitudine - ha chiamato le cose con il loro nome. Francesco Franzini ha raccontato con lucidità e sapienza il punto di vista di un grossista giovane e dinamico. Beppe Carletti ha suonato e emozionato. Franco Paltani ha proposto un nuovo approccio alla distribuzione al dettaglio. Massimo Fioraso ha quasi perso l'aereo pur di concludere il suo intervento a proposito di filiera e rispetto. Mario Aspesi ci ha raccontato cosa succede nella grande distribuzione specializzata. Roberto Crippa, Gianni Ragusa e Maurizio Testa hanno raccontato cosa significhi abbinare le parole imprenditoria ed etica. Tutto questo mentre Alessandro Milan dirigeva l'orchestra, e noi, con Assofermet, Fox&Parker, e Krino, premiavamo le tre società di distribuzione all'ingrosso più performanti (ovvero, A.P.Fer, Luigi Corradini, Vuemme).

#### PENITITI DI NON ESSERCI STATI?

La parola a questo punto va ad Andrea Lenotti e Michele Tacchini, che al congresso hanno sollevato questioni importanti, con i loro interventi, alle immagini che parlano da sole, e a tutti coloro i quali hanno voluto manifestarci il loro apprezzamento! Un grazie particolare alle aziende espositrici e agli sponsor, che ci hanno aiutato a rendere possibile questa giornata.

#### HANNO PARLATO DI NOI:

**Bricollamo**



**il Cittadino**



**RADIO 24**





**D**urante iFerr Day, due sono stati i grandi temi affrontati nelle sedute congressuali: il futuro della filiera, e l'etica nell'imprenditoria. Belle provocazioni, condotte magistralmente da un regista d'eccezione come Alessandro Milan, sul palco insieme a nomi prestigiosi per il nostro mercato (Alberto Casati, Franco Paltani, Mario Aspesi, Francesco Franzini, Massimo Fioraso, Gianni Ragusa e Roberto Crippa), e personaggi noti invece al grande pubblico, come Martin Angioni, don Antonio Mazzi e Beppe Carletti. Ad aprire le danze, due elementi cardine (operativi ma anche istituzionali) del nostro mondo: Michele Tacchini e Andrea Lenotti; a loro, che già avevano presentato temi e argomenti nello scorso numero della rivista, abbiamo chiesto un punto su ciò che è stato detto il 2 dicembre sul palco di iFerr.

**iFerr:** Allora, come vi sembra sia andata questa edizione del Congresso grossisti ferramenta?

**M.T.:** Direi più che bene! Sia per la quantità di visitatori che per la loro qualità e il livello di interesse dimostrato.

**A.L.:** Soprattutto mi è sembrata decisamente alta l'attenzione ai temi affrontati. Cosa non da poco se si considera che gli argomenti non erano certo tra i più leggeri e semplici, da affrontare.

**iFerr:** Secondo voi, quali gli spunti più interessanti, da raccontare ai lettori?

**M.T.:** Non è facile ridurre a pochi concetti un'intera giornata. Certo sono emerse questioni determinanti. Come quella della dematerializzazione dei processi commerciali nella filiera della ferramenta. Argomento già affrontato, ma che oggi a mio avviso è a un punto di svolta.

**A.L.:** Concordo. Siamo a un vero punto di svolta. Assofermet deve promuovere l'evoluzione delle relazioni commerciali fornitore-cliente facendosi parte attiva di un salto di mentalità ormai urgente, anche in termini tecnologici. Questo processo è stato avviato e si sta concretizzando.

**iFerr:** Quale ricaduta reale può avere tutto questo, sulla filiera tradizionale della ferramenta?

**M.T.:** Prima di tutto, nel giro di un anno e grazie al supporto di Assofermet, tutti i produttori saranno nella condizione di adottare un sistema efficace ed effettivo di dematerializzazione dei loro processi commerciali, condiviso e condivisibile dall'intera catena distributiva.

**A.L.:** E presumibilmente tutto ciò potrà essere messo a disposizione dell'intera filiera, distribuzione al dettaglio inclusa, entro il prossimo triennio. E i tempi che stiamo dando sono più che realistici. Non più chiacchiere, belle pensate e proclamazioni di intenti quindi. Ma finalmente idee chiare, e attività che vanno sempre più concretizzandosi.

**iFerr:** Nonostante le posizioni ancora piuttosto distanti, tra produzione e distribuzione tradizionale?

# iFerr Day 2014



**M.T.:** Non facciamo confusione. Un conto sono le politiche commerciali di vendita, un altro sono gli strumenti utili a rendere i processi commerciali sempre più semplici efficaci e economici. Su questo tutti gli anelli della filiera non possono che essere concordi.

**iFerr:** Però, posizioni distanti sono emerse eccome, durante il Congresso!

**A.L.:** Altroché! Le divergenze sono più importanti tra la filiera tradizionale e i marchi leader che fanno capo alle multinazionali. E questo è inevitabile, e anche giusto, a mio avviso. Perché le multinazionali devono pensare e anche agire su larga scala; questo è il loro ruolo, non possono certo disperdere energie e risorse in tanti piccoli rivoli d'eccezione. La filiera tradizionale invece è e deve essere punto di riferimento decisivo per i co-leader, per quei marchi che hanno bisogno di una distribuzione che sia anche di supporto sotto tutti i punti di vista. La filiera lunga non può certo prescindere dai grandi marchi, che deve assortire e trattare. Ma il vero business deve imparare a farlo sui



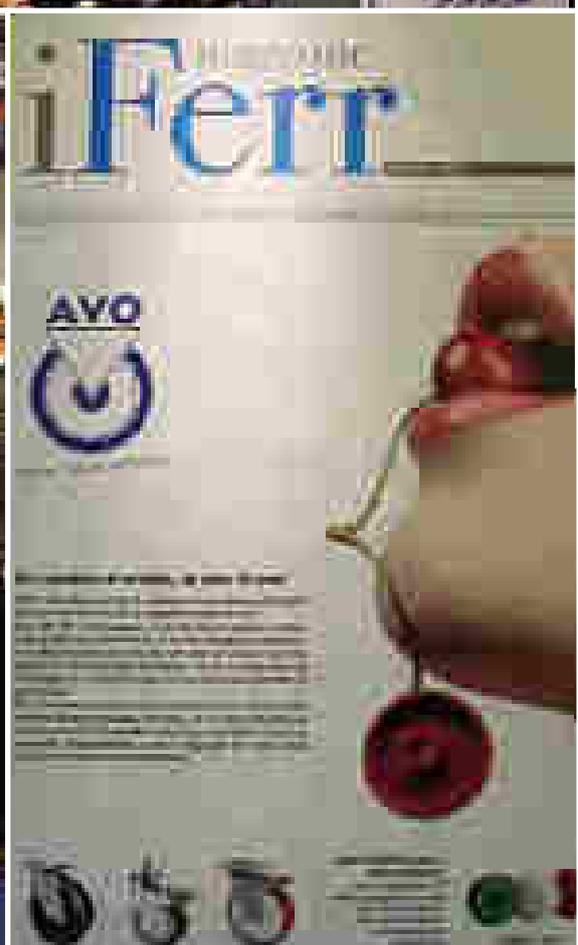


**V**olevo complimentarmi per l'eccellente organizzazione dell'evento del quale ho avuto l'onore di essere ospite. Davvero un salto avanti rispetto all'ultima edizione alla quale avevo partecipato che, pur nella globale positività, rappresentava uno stato embrionale dell'evento al quale ho potuto assistere oggi. Davvero bravi. Grazie e complimenti ancora per l'organizzazione.

**Franco Paltani, TTGroup**

**P**er noi è stata una bella edizione. Complimenti per l'organizzazione.

A presto,  
**Frederic Chailloux, Ubifrance**



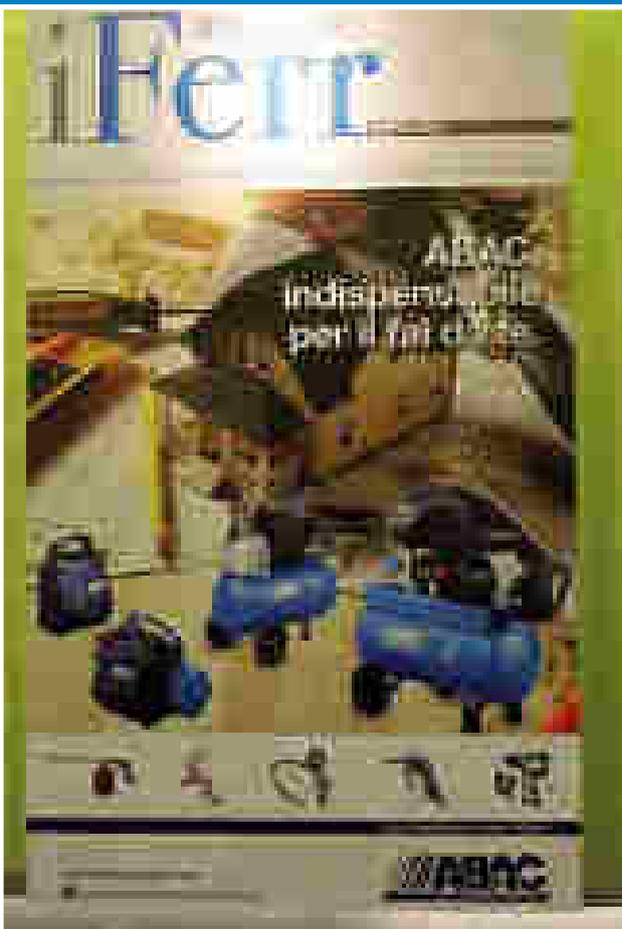


**G**razie di cuore a tutti per l'impegno, l'abnegazione e soprattutto la *professionalità* con la quale abbiamo costruito e messo 'in onda' questo evento insieme. Il ringraziamento va a tutti i componenti dello staff, abbiamo fatto un buon lavoro consapevoli che possiamo e dobbiamo migliorarlo ancora...ma per il momento godiamoci questo.

**Andrea Lenotti**

**B**ravi voi! Era anni che non vedevo un evento con così grande partecipazione di fornitori, grossisti e grande distribuzione. Siete davvero in gamba. Un caro saluto e grazie mille ancora.

**Francesco Franzini**



co-leader e sui parchi privati. È questa l'unica strada percorribile.

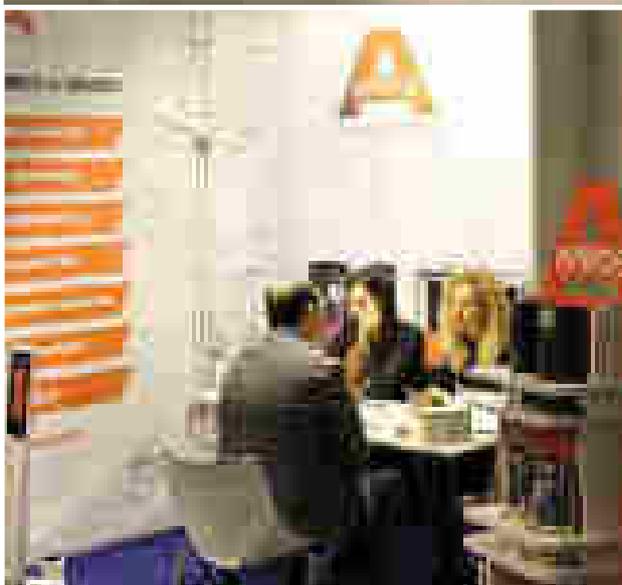
**iFerr:** Si è parlato anche di dematerializzazione delle vendite, e con una certa vivacità, nevero?

**M.T.:** Eccome anche. Per noi distributori all'ingrosso non è facile pensare all'e-commerce come una opportunità. Ne abbiamo un certo timore, non ci sentiamo ancora pronti.

**A.L.:** Mentre invece l'e-commerce credo possa davvero essere un elemento di svolta, per la filiera tradizionale. Tanto più se si ragiona in termini di e-commerce di prossimità. Certo per questo è determinante creare competenze e attività specifiche.

**iFerr:** Quali sono secondo voi le grandi sfide che bisogna lanciare, a questo punto?

**M.T.:** Io la mia l'ho già lanciata, durante il Congresso. Dobbiamo puntare ad aiutare il dettaglio tradizionale a risollevarsi e a consolidare la sua posizione commerciale. Per questo credo dovremmo chiedere alle istituzioni di muoversi con fermezza. Io propongo: defiscalizziamo fino a 2.000 euro di acquisti effettuati dagli utenti finali nelle ferramenta di prossimità per prodotti utili alla ristrutturazione e risistemazione delle abitazioni. Questo sarebbe davvero un bel segnale, incentivante e anche motivante, credo io.



# iFerr Day 2014



**B**uon giorno,  
cogliamo l'occasione per ringraziarvi della bella organizzazione della giornata iFerr 2014, per la molta affluenza di persone interessanti e l'atmosfera piacevole dell'evento.  
**Un saluto dallo staff Marchetti**

**C**omplimenti ancora per l'organizzazione e per l'ottima riuscita dell'evento. Cordiali saluti.  
**Massimo Fioraso, Fischer Italia**



**A**ncora una volta rinnovo i miei complimenti per il grande successo di ieri. È stato un Evento veramente originale e soprattutto apprezzato da tutti i Clienti.  
**Walter Silvano, Studio Mario Silvano**

**S**ono molto contenta dell'organizzazione della giornata e della comunicazione. Vi ringrazio per la vostra professionalità. Non è comune. Cordialmente.  
**Elena Lissoni, Pozzi - Ghislanzoni**

**G**razie a voi. E' stato davvero interessante.  
**Sabrina Canese, Canese Dante**



**A.L.:** Non solo. Puntiamo sui giovani, attiviamoci in questa direzione tutti quanti. Sono loro il nostro futuro. Noi siamo la storia, la consapevolezza e la conoscenza. Loro sono il nuovo, le idee, lo sviluppo. Basta vecchie glorie! Che *I gattopardi* predicano il cambiamento ma sotto sotto non lo vogliono davvero. Ora, io amo i felini ma... adesso basta! bisogna lasciar spazio al rinnovamento, quello concreto e anche un po' dirompente!



**V**olevo ringraziarvi di cuore da parte mia, di Sergio Valsecchi, e di tutta la FNAARC; è stata un'occasione unica e importantissima per iniziare un percorso e spero vivamente che sia il primo passo di una lunga strada insieme. Davvero Grazie per l'opportunità di esserci, la professionalità, la disponibilità e la condivisione di idee. E' stata una giornata eccezionale, davvero complimenti. Ottima organizzazione. Nel girare per l'iFerr Day chiacchierando con alcuni ospiti ho sentito tantissime ottime impressioni, soprattutto sugli argomenti trattati durante il convegno. Ancora complimenti !!!!! Grazie mille.  
**Andrea Secchi**





**G**

razie a Voi, è stata una giornata speciale per tutti noi e secondo me, e non solo secondo me, avete organizzato tutto alla perfezione è stato fantastico complimenti!!!!

**Christian Cattalini Fox&Parker**

**G**

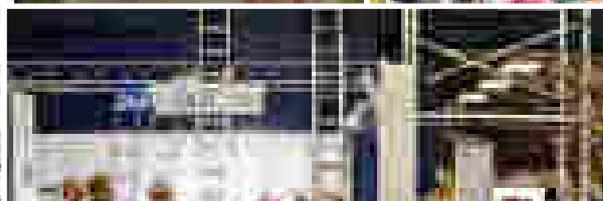
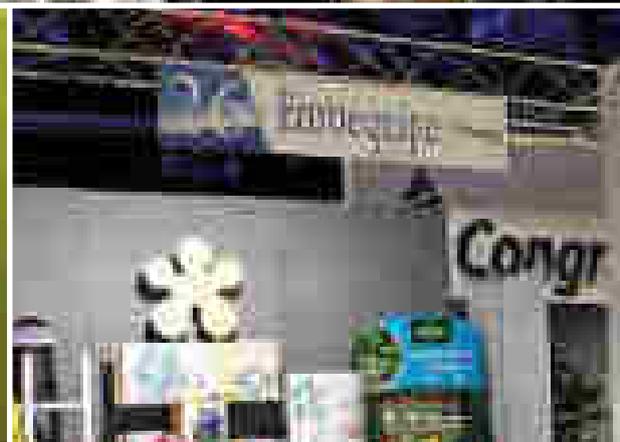
razie mille gentilissimi! super organizzazione! e ora so quanta fatica si fa a organizzare un evento!! bravi!! Ciao.

**Costanza Tacchini Malfatti & Tacchini**

**G**

razie a voi! siete sempre più bravi.

**Maurizio Testa Teamforce**



**A**

**Alessandro Milan @alinomilan**  
Comunque oggi, grazie ad Assofermet ed iFerr, ho stretto la mano a Beppe Carletti  
**#iferrday2014 #sonsoddisfazioni**

**I**

**I Chiodo Fisso @il\_chiodo\_fisso**  
Oggi iFerrDay2014 a Milano! Si parla di **#grossisti #filiera** e futuro del mondo della ferramenta! Presenti! Ewiva!

**G**

razie mille!  
**Marco Marcheselli, Ecef**

# LAMPADE A

# LED

Luci per un futuro illuminato.

## Luci per un futuro illuminato.

Le forme morbide, la linea pulita e le ottime prestazioni unite all'esperienza, ormai maturata da Bot Lighting nel campo dei led, ne fanno uscire un prodotto vincente sotto tutti i punti di vista. Economiche nella gestione, con una durata che supera di gran lunga le più performanti lampade compatte a risparmio energetico, le nostre LED si adattano perfettamente a tutte quelle situazioni dove vi sia la necessità di coprire molti punti luce con un'ottima resa luminosa ed un bassissimo assorbimento di energia.

**AIRAM**  
BOT LIGHTING

**SHOT**  
BOT LIGHTING

**BOT LIGHTING**

Bot Lighting srl - Via Lombardia n 37/39  
30030 Cazzago di Pianiga (VE) - Italy  
T. +39.041.51.29.411 - F. +39.041.51.01.715  
[www.botlighting.it](http://www.botlighting.it) - [info@botlighting.it](mailto:info@botlighting.it)



**V**olevo esprimervi tutta la mia soddisfazione per la partecipazione al Vostro gradito evento, oltre a farvi i complimenti per la precisa e professionale organizzazione, con entusiasmo e competenza avete reso possibile un'ottima manifestazione. Vi ringrazio inoltre per l'attenzione particolare che avete avuto sia nei miei riguardi che per l'azienda che rappresento. Bravi proprio un ottimo lavoro ... Grazie. **Maurizio Manca, Nobex**

**L**a manifestazione iFerr Day è stata un grande successo per la presenza massiccia di grossisti e per la qualità dell'organizzazione. **Krino**



**G**entili,  
ringrazio voi per la buona organizzazione!  
**Nico Trotta, Karcher**

**N**ettuno Srl@NettunoSkincare  
Giornata interessante all' #iferrday2014!  
Complimenti all'organizzazione

**D**enny turi @dennyhuri  
@iFerrPeople Quanti siamo!!!!

# L'INNOVAZIONE. PURA & SEMPLICE.



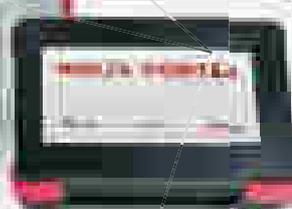
## **NINJA LASER**

Per chiavi piatte, laser e Tibbe



## **CAMILLO BIANCHI**

Letto di profili  
per chiavi piatte



## **NINJA VORTEX**

Per chiavi laser e punzionate

## **THINK NEW.**

[www.keyline.it](http://www.keyline.it)

A BIANCHI 1770 GROUP COMPANY



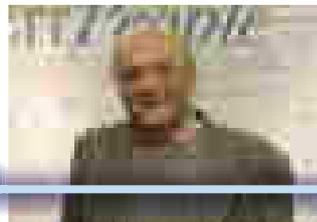
  
BIANCHI 1770 GROUP

 **KEYLINE**

*Innovators by design | Since 1770*







## E tu, ci sei?

E ti diamo la possibilità di essere con noi. La community della ferramenta utensileria e fai da te, si chiama **iFerr People**, e sarà presto disponibile online su [www.iferronline.com](http://www.iferronline.com).

iFerr People vuole essere la grande community verticale per chi, come noi, gravita in questo mondo e vuole conoscere e farsi conoscere.

Si è **evoluta nel terzo millennio**, dalla volontà di creare un grande serbatoio interattivo, dove tutte le persone che ruotano intorno al nostro mondo possano **incontrarsi e confrontarsi, leggersi e scriversi, in tempo reale**.

È anche un modo per conoscersi, riconoscersi, reincontrarsi, ritrovarsi, contattarsi e frequentarsi.

È un modo per sapere chi è chi, ad esempio. Ma anche per chiedere e sapere rispondere. [iferronline.com](http://iferronline.com) ben presto sarà un mezzo indispensabile per fare ciò che gli americani definiscono **kit** (acronimo di *keep in touch*) ovvero: **restiamo in contatto!**

Ad iFerr Day abbiamo lanciato l'idea, fotografando i visitatori all'entrata mentre firmavano il grande registro delle presenze.

**Oggi ve lo raccontiamo.**

**Domani vi aspettiamo nella più grande community** della ferramenta utensileria fai da te e giardinaggio!

**\*ORIGINAL\***



Scegli la strada più **SICURA**,  
diffida dalle imitazioni e acquista solo  
trasmettitori originali **Bft**

Solo un trasmettitore originale **Bft**  
garantisce **qualità**, massima **operatività**  
e **sicurezza** sull'automazione.

→ [www.bft.it](http://www.bft.it)



tuned to you

iN primo piano

# Aprite *le porte*

...al 2015, ai nuovi prodotti, al rinnovamento, all'innovazione tecnologica, ai giovani! In Franzini, tutto questo è dedicato ai dettaglianti di ferramenta, utensileria e giardinaggio (ma non solo!), il 28 febbraio e il 2 marzo, in occasione dell'open day annuale.



**P**er molti ormai è tradizione: andare a fare un bel giro all'evento annuale in Franzini, l'ingrosso di ferramenta utensileria e giardinaggio, che è riferimento storico (dal 1873, e scusate se è poco!) per la distribuzione al dettaglio dell'Emilia Romagna, parte della Toscana, della Liguria e del Piemonte. Però attenzione: perché tradizionale è l'occasione, ma non certamente il suo contenuto, che ogni anno cambia e si rinnova, al passo con i tempi e i cambiamenti di mercato. In questa edizione 2015 ad esempio, l'attenzione ruoterà intorno al sell out dei punti vendita: nodo cruciale, per tutta la filiale tradizionale del nostro comparto, che però in pochi ancora hanno avuto l'*ardire* di affrontare davvero. Ma si sa: Francesco Franzini, non manca certo di coraggio e voglia di innovare.

**iFerr: Francesco ci racconti: come avete messo al centro dell'evento il sell out dei dettaglianti tradizionali?**

**FF:** Nell'unico modo possibile, io credo. Ovvero andando prima ad analizzare e poi a identificare le aree deboli e di miglioramento della nostra filiera distributiva, per poi definire e declinare tutti i possibili metodi di aggiornamento e cambiamento, utili ad aumentare visibilità, redditività e centralità dei punti vendita nostri clienti.

**iFerr: Per piacere, ci aiuti a comprendere!**

**FF:** Oggi i rivenditori al dettaglio sostengono un'autentica guerra quotidiana, contro mostri talvolta davvero tanto grandi e apparentemente imbattibili. In realtà anche questi mostri hanno i loro punti deboli. La grande distribuzione certo imperversa. Ma ha anche delle aree di debolezza: come il servizio di consulenza all'utente finale; e i tempi di reazione, che inevitabilmente sono meno immediati, perché più grossa e verticalizzata è una struttura, più lungo e quindi lento è il processo decisionale. Queste due evidenti debolezze della grande distribuzione, si devono tradurre in occasioni da non perdere, per il dettagliante tradizionale.

**iFerr: In che modo si può raggiungere l'obiettivo?**

**FF:** Il dettagliante deve davvero sfruttare al

## COSA CI ASPETTA?

All'open day di Franzini, il 28 febbraio e il 2 marzo 2015, i dettaglianti di ferramenta utensileria fai da te e giardinaggio, ma anche le rivendite edili, i vivai e i garden center potranno vedere:

- 60 mq circa, di simulazione reale di un punto vendita ideale, completamente arredato e allestito secondo un'idea molto precisa: proporre all'utente finale gamme complete di prodotti utili alla cura e alla manutenzione della casa e del giardino, in uno spazio contenuto (ma nella media, per il dettaglio di ferramenta) e con un lay out bello moderno e accattivante.
- A completamento dei 2.250 mq totali di esposizione:
- Nuove gamme di prodotti e ampliamenti per le gamme più innovative già in essere
- Tutte le novità 2015 dei fornitori partner di Franzini

Tutto questo in due giorni durante i quali lavorare insieme al rinnovamento e al consolidamento della filiera lunga della distribuzione del nostro settore.

massimo la sua leva competitiva più importante: quella del contatto e della conoscenza del suo territorio, delle persone, delle loro abitudini, esigenze ed aspettative. Il legame con il microcosmo commerciale nel quale è immerso, è un patrimonio decisivo, per crescere e prosperare, nel commercio tradizionale. Per questo però bisogna anche avere coraggio e voglia di innovare. E qui emerge il secondo punto di forza dei nostri clienti: che possono decidere, cambiare, sviluppare nuove idee, praticamente in tempo reale.

**iFerr: Veniamo al dunque: voi cosa proporrete, al vostro evento?**

**FF:** Tanto per cominciare, nuove merceologie e ampliamenti e completamenti nelle gamme delle famiglie di prodotto più innovative ed emergenti. Soluzioni che attirino i clienti, e facciano ricono-

scere il punto vendita come riferimento certo e affidabile, per tutto ciò che ruota intorno alla cura e manutenzione della casa. Mi riferisco ad esempio ai colori alle vernici e a tutte le finiture. Ma anche ai prodotti chimici per il giardinaggio, come i concimi, le sementi, gli antiparassitari, gli insetticidi. E poi al tovagliato plastico in rotoli, da taglio e al metro. Senza naturalmente perdere di vista il giardinaggio e l'arredo da giardino, che sono e rimangono un po' il cuore, di questa nostra iniziativa. Tutte proposte che aiutano i punti vendita a rinnovare l'offerta ma anche l'approccio commerciale.

**iferr:** Tutto ruoterà intorno al rinnovamento e ampliamento delle gamme?

**F.F.:** No, certo che no! Tanto è vero che allestiremo anche una sorta di punto vendita pilota, arredato e attrezzato. Circa 60 metri quadri concepiti per dimostrare con un esempio pratico, quello che si può realizzare con una superficie espositiva che è nella media, per i nostri clienti dettaglianti. Il nostro obiettivo è prima di tutto far riflettere i nostri ospiti. E di farli riflettere a proposito di gamme, merceologie ma anche di esposizioni. Il vantaggio competitivo della prossimità non basta, per vincere la guerra contro i colossi. Da loro bisogna anche imparare una lezione importante: quella della modernità. Un punto vendita anche se piccolo, deve essere accattivante, invitante, luminoso e accogliente. E poi deve essere aggiornato anche sotto il profilo tecnologico.

**iferr:** Scusi ma: cosa c'entra tutto questo con l'open day di un grossista?

**F.F.:** Come cosa c'entra! Anche noi dobbiamo evolverci, mica solo i dettaglianti! E nostro compito non è più semplicemente acquistare e rivendere. Il nostro ruolo sociale oggi è prima di tutto legato alla crescita della distribuzione di prossimità. Noi dobbiamo avere il coraggio e la forza di supportare i dettaglianti, di guidarli e aiutarli. Mica perché siamo buoni samaritani, sia chiaro! Ma perché questo è nell'interesse di tutti, consumatori finali in prima fila. Perché per noi italiani poter contare sul negozio tradizionale sotto casa, è fondamentale.

## FORNITORI PARTNER? UNA RISORSA INDISPENSABILE!

Francesco Franzini, ormai è chiaro, si pone alla sua clientela come partner, prima ancora che come semplice fornitore di beni e servizi. E lo stesso approccio ha con le aziende di produzione con le quali collabora. "Senza il supporto dei nostri fornitori partner e strategici, tutto questo lavoro sarebbe davvero poco efficace. Perché sono proprio loro, i nostri fornitori, a credere nell'importanza di innovare e rinnovare. E lo dimostrano continuamente, non smettendo mai di investire in ricerca e sviluppo, ma anche in strumenti di marketing e comunicazione, formazione e informazione. Oggi creare legami di filiera stabili e solidi è decisivo, e noi siamo davvero contenti di ospitare tante aziende al nostro evento. Il loro contributo espositivo, ma anche tecnico e commerciale, sarà certamente prezioso".





**friulsider**  
[www.friulsider.com](http://www.friulsider.com)

# Valutazioni... all'ingrosso!

**Presentato il volume 2 di DataFerr, il grande libro che racconta (quasi) tutto, di 58 ragioni sociali della distribuzione all'ingrosso di ferramenta e di 5 gruppi d'acquisto. Ma quale fotografia generale e complessiva emerge, dall'analisi economico finanziaria condotta dagli esperti di Fox&Parker?**

**L**a fotografia ritrae un settore tutto sommato piuttosto forte solido e strutturato, che mostra però alcune peculiarità che vale la pena di approfondire. Prima di tutto, le undici società (sulle 58 analizzate) risultate tra le più performanti, presentano valori di performance di molto superiori a quello codificato come valore medio. Ovvero: **le società più solide risultano davvero tanto più solide, della media di settore.**

Dopo di che, interessanti anche le note emerse dall'analisi della redditività operativa, grazie alla quale di fatto si leggono l'efficienza e la capacità che hanno le aziende di far rendere

al meglio gli investimenti realizzati attraverso la gestione ottimale del proprio core business. In questo caso il mercato è diviso in tre grandi aree pressoché equivalenti, dove solo il 28% delle società analizzate, può vantare una redditività buona o discreta. Segno più che chiaro che il **grossismo di ferramenta in Italia**, pur rappresentando a tutti gli effetti un'area **importante di sana imprenditoria solvibile e solida**, ha d'altro canto alcune decisive **aree di miglioramento** che, se ben gestite, potrebbero davvero fare la differenza nel medio termine per un buon numero di società. A questo punto, entriamo nei dettagli delle aree più interessanti della ricerca.

## A PROPOSITO DI DATAFERR2

Il volume è un prodotto di iFerr Magazine, realizzato da Fox&Parker e approvato da Assofermet. Comprende l'analisi e la comparazione dei dati contabili di 58 aziende di distribuzione di ferramenta all'ingrosso, e di 5 gruppi d'acquisto, relativamente agli anni di esercizio 2011-2012-2013.

È alla sua seconda edizione e rappresenta una fotografia analitica unica del grossismo italiano.

# DataFerr 2

2014

**Distribuzione ingrosso**

**iFerr**  
magazine



**Crediti**  
Rotazione Stock

Produttività  
Oneri Finanziari

Performance  
Fatturato

**Benchmarking**

Ricavi Netti

Debiti

Liquidità

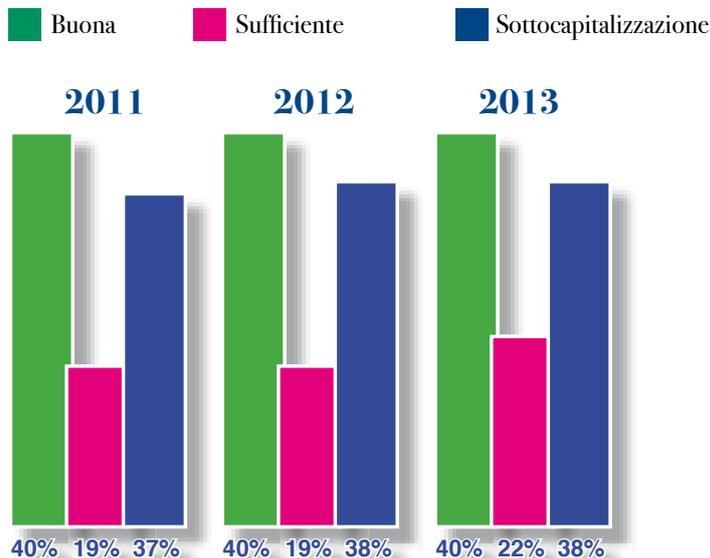
## CAPITALIZZAZIONE DEI GROSSISTI

Il dato rappresenta la **relazione esistente tra patrimonio netto e debiti contratti** ed è decisamente importante, perché al crescere della capitalizzazione aumenta la solidità aziendale.

Si ricava andando a prendere l'importo del patrimonio netto e leggendo la sua incidenza rispetto al totale delle fonti (capitale proprio + capitale di terzi). Nei tre anni presi in esame si è quindi registrata una tendenza alla stabilità del dato, con percentuali significative di società sottocapitalizzate (sempre oltre il 35% delle società in esame). Una tendenza questa piuttosto comune nelle Pmi italiane che sono fortemente dipendenti da fonti di finanziamento esterne (banche, fornitori), mentre si riscontra meno frequentemente nelle società di medio-grandi dimensioni in cui il leverage (grado di indebitamento) risulta mediamente più contenuto.

• Nei 3 anni in esame la percentuale delle società con una capitalizzazione sufficiente/buona è stata superiore a quella con capitalizzazione scarsa, tuttavia l'incidenza delle società sottocapitalizzate è significativa come dimostra la media del 37%

• I dati mostrano una certa stabilità nel periodo 2011-2013



## PROFILO FINANZIARIO DEI GROSSISTI

Questa analisi si fonda di fatto su due elementi, il primo riguarda la correlazione temporale tra fonti e impieghi (il tempo di scadenza delle fonti deve essere sincronizzato con il tempo di recupero degli impieghi; es. l'attivo fisso deve essere finanziato dai mezzi propri e da passività a medio-lungo termine), il secondo riguarda la capacità della società di far fronte ai propri impegni di pagamento a breve senza compromettere il normale funzionamento dell'impresa.

L'indice in grado di sintetizzare tale situazione è l'indice di disponibilità che prende in considerazione il rapporto tra attivo circolante e debiti a breve termine.

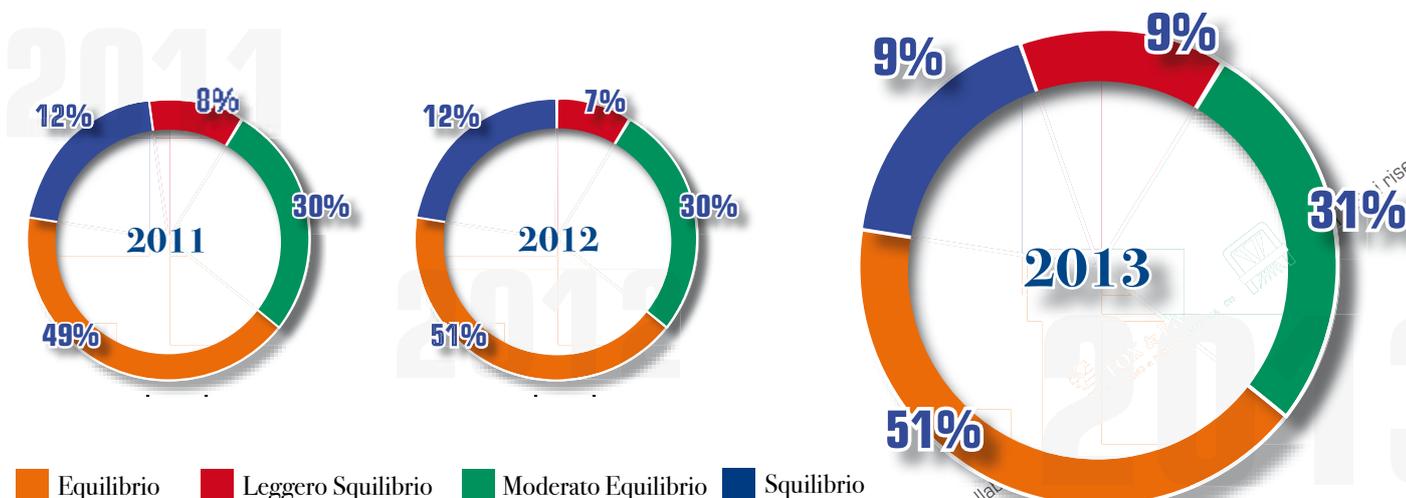
Per **attivo circolante** si intende la somma di: crediti, disponibilità di cassa, conti bancari attivi e disponibilità di magazzino.

I **debiti a breve** invece sono: gli affidamenti bancari e i debiti verso fornitori/dipendenti e enti correlati.

L'attivo circolante deve essere in grado (almeno) di coprire tutti i debiti a breve.

Il grado di solvibilità di un'azienda dipende dal profilo finanziario che emerge da questo dato. La situazione di **Equilibrio** si ottiene quando l'attivo circolante è decisamente superiore ai debiti a breve.

Il grossissimo di ferramenta risulta quindi godere di buona salute, con aziende che mediamente sono in grado di fare fronte senza grossi intoppi a tutti i loro impegni finanziari. E solo una decina di società mostrano criticità con possibili periodi di tensione finanziaria, ma questo non significa necessariamente che non paghino.



- Il profilo finanziario riguarda la correlazione temporale tra fonti e impieghi e il grado di solvibilità
- Circa un terzo delle società adottano una perfetta logica di copertura dei propri fabbisogni finanziari
- La stragrande maggioranza (82%) è in grado di far fronte ai propri impegni finanziari senza particolari problematiche
- Una decina di società mostrano alcune criticità
- I dati mostrano una certa stabilità nel periodo 2011-2013

# CAPACITÀ DI AUTOFINANZIAMENTO DEI GROSSISTI

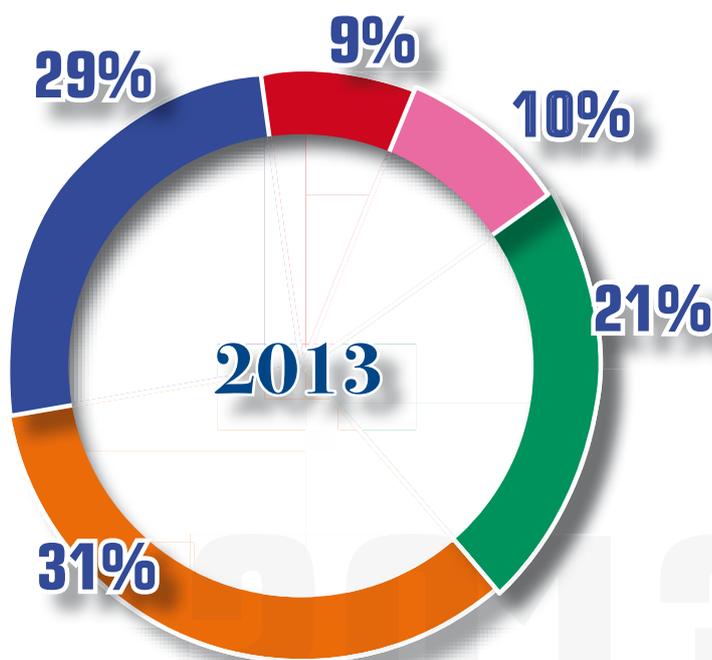
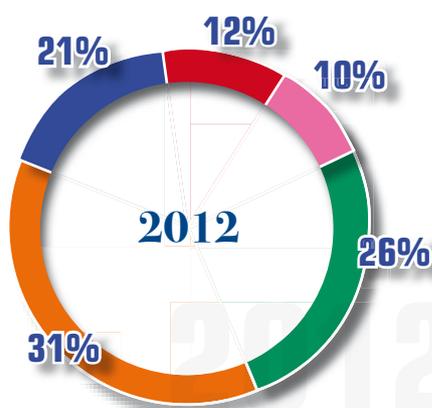
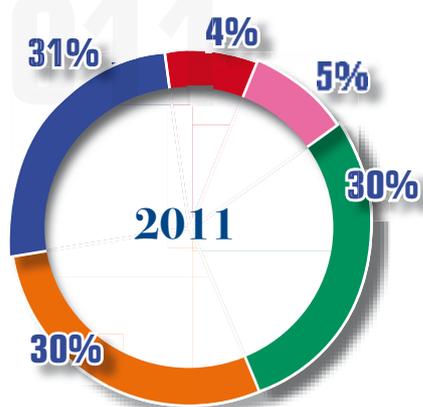
Si ottiene sommando all'utile d'esercizio i costi "non monetari" (ammortamenti, accantonamenti, svalutazioni) e rapportando tale valore definito "autofinanziamento" al totale attivo patrimoniale (attivo immobilizzato + attivo circolante).

Perché sommare anche gli ammortamenti? L'ammortamento è un procedimento con il quale un costo pluriennale (impianti, macchinari, brevetti,...) viene ripartito tra gli esercizi di vita utile del bene, facendolo partecipare per quote alla determinazione del reddito dei singoli esercizi; di fatto non corrisponde però ad una effettiva uscita di cassa la quale è stata invece effettuata al momento dell'acquisto del bene. Gli ammortamenti quindi non

assorbono liquidità aziendale e per tale ragione il suo ammontare va aggiunto all'utile realizzato.

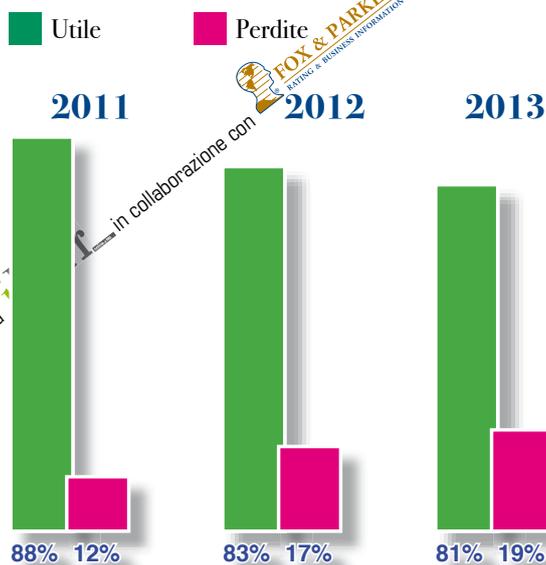
La fotografia che emerge dall'analisi ci racconta una situazione positiva nel complesso, anche se un 40% di aziende con cash flow modesto o scarso fa riflettere.

Naturalmente bisogna considerare che: essendo i flussi di cassa strettamente correlati alla gestione reddituale, con il calo degli utili di alcune società (la crisi si fa sentire anche nel mondo della ferramenta) la situazione non poteva che essere quella presentata, perfettamente in linea con l'intera area delle Pmi italiane.



■ Buona
 ■ Discreta
 ■ Sufficiente
 ■ Modesta
 ■ Scarsa

- Misuriamo la capacità di autofinanziamento di una società attraverso il rapporto tra i flussi di cassa prodotti dalla gestione reddituale e il capitale globale investito in azienda (attivo immobilizzato + attivo circolante)
- Complessivamente prevalgono le società con risultati positivi (62%), tuttavia non è trascurabile il fatto che circa il 40% delle società analizzate abbia un cash flow di importo modesto o scarso rispetto alla propria dimensione aziendale
- Rispetto al 2012 sono in leggera diminuzione le società con capacità di autofinanziamento discreta e in lieve aumento quelle con capacità di autofinanziamento modesta



## RISULTATO D'ESERCIZIO

Per questo dato poco c'è da commentare: fornisce una sintesi immediata dei risultati gestionali realizzati dalle società analizzate (a prescindere dai singoli importi, naturalmente).

La maggior parte dei grossisti italiani ha chiuso il 2013 con un utile di esercizio in attivo, ma un 20% circa ha delle evidenti difficoltà.

- In tutti e 3 gli esercizi prevalgono le società che hanno chiuso in utile
- Il trend segnala un leggero aumento delle società che chiudono l'esercizio in perdita e conseguentemente una lieve diminuzione delle società che realizzano un utile a fine anno

## REDDITIVITÀ OPERATIVA DEI GROSSISTI

Si tratta del margine operativo netto della società, rapportato al capitale operativo investito.

Banalmente, è il dato che si ricava dal valore della produzione, meno i costi della produzione, il tutto diviso per la sommatoria tra l'attivo fisso e l'attivo circolante al netto degli impieghi di natura finanziaria (partecipazioni, titoli, disponibilità liquide).

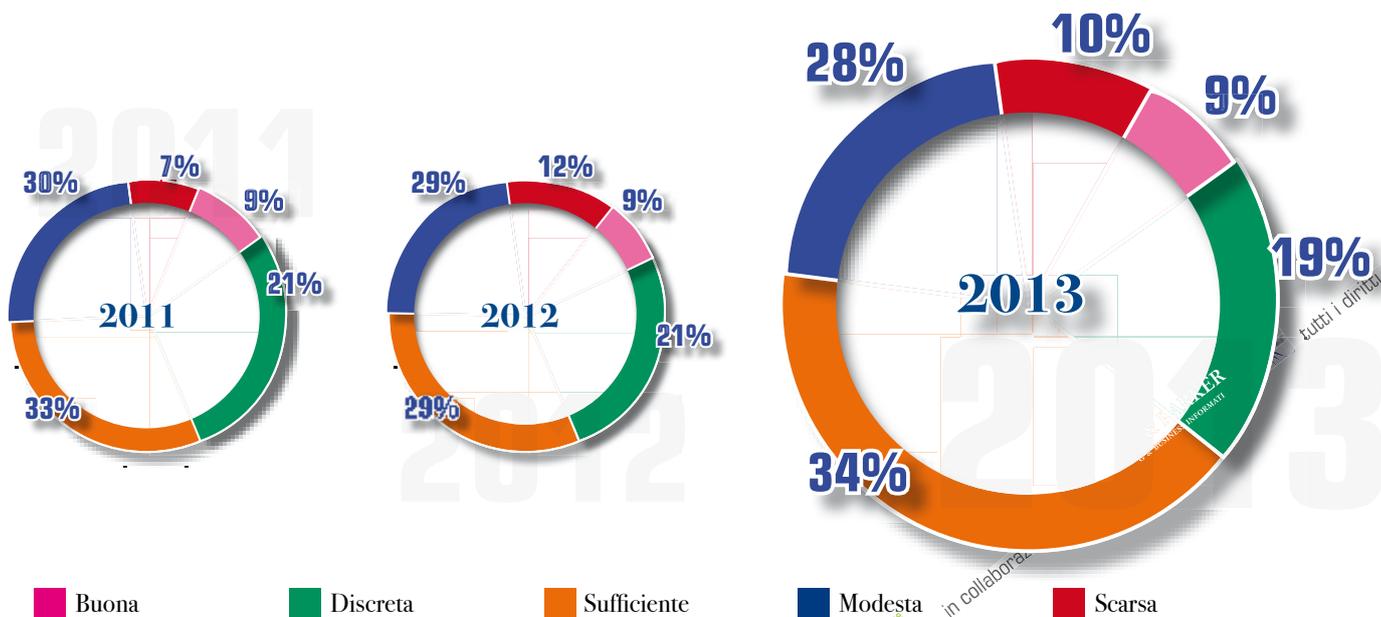
Attivo fisso operativo : impianti, macchinari, attrezzature, brevetti, licenze,...

Attivo circolante operativo : magazzino, crediti

L'indice di riferimento è il Roi (acronimo di Return on investment), esso esprime la redditività dei capitali investiti nell'impresa ed è, quindi sino-

nimo di economicità e di efficienza. Quanto più reddito operativo (valore della produzione - costi della produzione) l'impresa riesce a creare con i capitali a disposizione più il Roi sarà alto e, di conseguenza, l'impresa proficua.

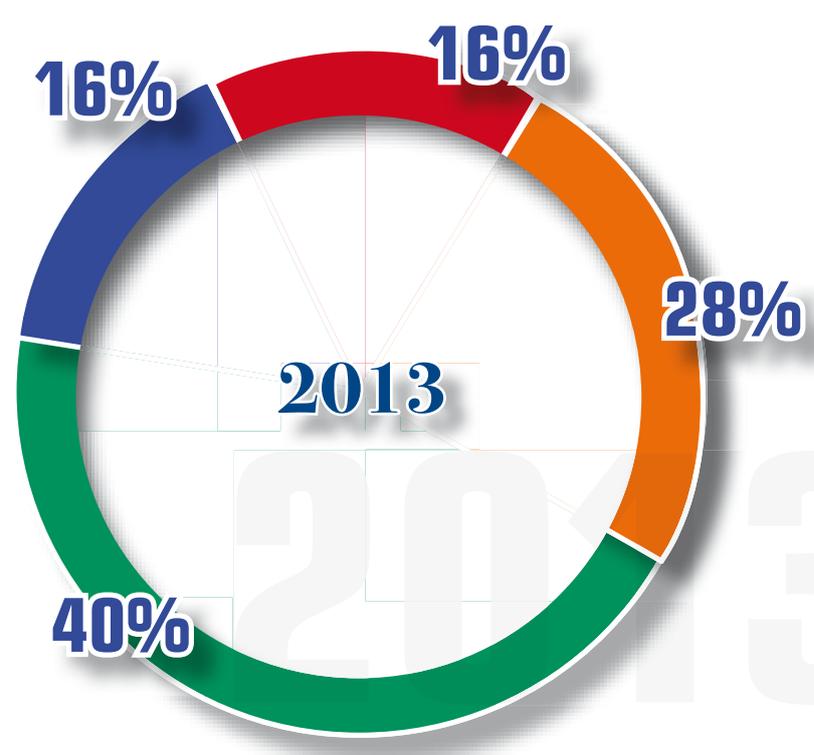
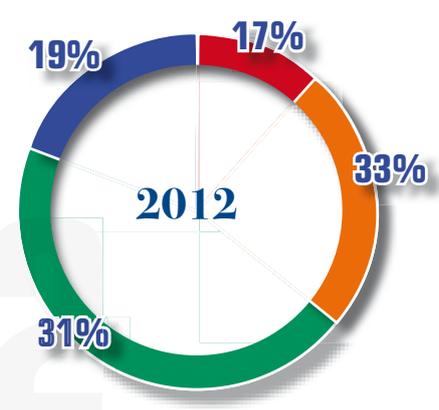
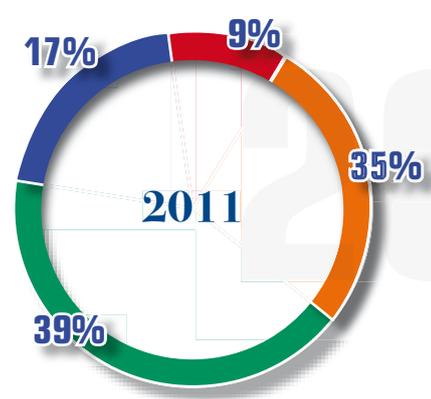
Nel grossissimo di ferramenta il 30% delle aziende presenta una situazione tra discreta e buona, un 30-34% è sufficiente, mentre la restante parte ha ottenuto risultati non del tutto soddisfacenti. Molte delle società analizzate pur presentando una sufficiente situazione patrimoniale-finanziaria hanno evidenziato una certa difficoltà nella creazione di valore mostrando performance gestionali modeste e una necessità di ottimizzare gli investimenti produttivi.



- La redditività operativa è espressa tramite l'indice ROI (Return on investment)
- Circa un 30% ha una redditività operativa positiva, circa un terzo ha una redditività operativa sufficiente, il 28% ha una redditività operativa maggiore di zero ma di valore modesto, il restante 10% presenta un margine operativo netto negativo
- I dati mostrano una certa stabilità nel periodo 2011-2013

# GIORNI MEDI PER L'INCASSO DEI CREDITI

Capire con quali tempi medi un mercato si faccia pagare significa comprenderne bene le logiche commerciali. I distributori all'ingrosso di ferramenta presentano un tempo medio per l'incasso dei crediti che si aggira intorno ai 92 giorni. Ma attenzione: all'interno del panel, notevoli sono le difformità. Si registra infatti una importante varianza dei dati, con società che si attestano intorno ai 40 giorni di media, ed altre che raggiungono il tetto dei 170. Una attenta gestione del credito commerciale nella sua accezione più ampia (valutazione cliente, leva marketing, monitoraggio posizioni, ...) può rappresentare un elemento di differenziazione concorrenziale molto forte migliorando l'efficienza operativa della società e ottimizzandone i fabbisogni finanziari e i relativi costi. Da notare che per tutte le 11 società più performanti sono stati registrati tempi medi di incasso dei crediti non superiori ai 40 giorni.



- La gestione del credito commerciale e quindi degli incassi sta acquisendo sempre più importanza all'interno delle società (figure come il Credit Manager lo dimostrano)
- La maggior parte delle società (56%) incassa mediamente i propri crediti oltre i 90 giorni, solo il 16% riesce ad ottenere pagamenti entro 60 giorni
- Il trend evidenzia un leggero aumento delle tempistiche di incasso

# Autunno caldo in ERSI!

**Davvero un bel numero, le attività e le novità in seno all'associazione dei serraturieri qualificati, che in questi ultimi due mesi è stata protagonista nel mondo delle norme, dei concorsi, delle fiere e degli eventi.**

**Q**ualifica professionale dei serraturieri e dei tecnici di casseforti

*Publicata la norma UNI 11557.2014 "Attività professionali non regolamentate – Serraturieri e tecnici di casseforti professionisti –*

*Requisiti di conoscenza, abilità e competenza". Finalmente, lo possiamo proprio dire! Perché da anni Ersi, con tutti i suoi soci, lottava perché anche la figura del serraturiere fosse codificata e regolamentata. Non certo per una velleità da prime donne, bensì per la reale necessità di rendere più chiaro e trasparente un ruolo, quello del serraturiere giustappunto, che tocca corde assai sensibili e delicate, nello svolgimento delle sue attività.*

Il risultato quindi, è di gran conto, per il mercato tutto, ma anche e soprattutto per l'utente finale, che finalmente potrà accertare l'affidabilità e la qualifica del professionista al quale si affida, secondo parametri definiti e certi.

La norma è emessa per rispondere alle esigenze di qualificazione delle competenze professionali dei serraturieri secondo quanto previsto dalle legge 4/2013 "Disposizioni in materia di professioni non organizzate".

La norma definisce i requisiti relativi all'attività

professionale del serraturiere e del tecnico di casseforti professionisti, ossia gli esperti che con professionalità operano in attività che, in linea scientifica, tecnica e merceologica, riguardano serrature e mezzi forti in genere, in ogni loro applicazione ed utilizzo civile ed industriale.

Detti requisiti sono specificati, a partire dai compiti e attività puntuali identificate, in termini di conoscenza, abilità e competenza in conformità al Quadro europeo delle qualifiche (European Qualifications Framework – EQF) e sono espressi in maniera tale da agevolare i processi di valutazione e convalida dei risultati dell'apprendimento.

## CONCORSO PER LE SCUOLE

**Un futuro sicuro: innovazione tecnologica di serrature a cilindro**

*Promosso da ERSI - Esperti Riferme e Serrature Italia in memoria del socio fondatore Dario Casiraghi*

Dalle serrature degli antichi Romani ai capolavori del Rinascimento la serratura è sempre stato lo strumento principale di protezione dei beni e delle persone.

L'Italia ha assunto nei secoli un ruolo preminente nella progettazione e fabbricazione delle serrature e relative chiavi, e ancora oggi molte fra le maggiori industrie del settore sono italiane.

Con il concorso "Un futuro sicuro: innovazione



Lucia Casiraghi con Roberto Antinoro, all'apertura di iFerr Day 2014

tecnologica di serrature a cilindro" ERSI, l'associazione italiana dei serraturieri, vorrebbe far conoscere agli studenti degli istituti tecnici l'interessante mondo delle serrature, dando loro la possibilità di avvicinarsi ad un settore in grandissima espansione, soprattutto per quanto riguarda i prodotti legati all'elettronica, mecatronica e biometria.

## OBBIETTIVO DEL CONCORSO

L'obiettivo del concorso è di promuovere l'azione di **orientamento degli studenti verso il settore della sicurezza passiva**, di promuovere l'integrazione fra scuole e imprese, di favorire la conoscenza dei processi progettuali, produttivi e tecnologici e di coinvolgere gli studenti nell'innovazione e nella ricerca del settore specifico.

## CHI PUÒ PARTECIPARE

Al concorso possono partecipare singoli studenti o gruppi che presentano progetti di nuovi prodotti o innovazioni tecnologiche di serrature a cilindro. Per partecipare è necessario compilare i moduli di iscrizione e inviarli a ERSI entro il 31 gennaio 2015. I lavori potranno essere, invece, inviati entro il 15 giugno 2015.

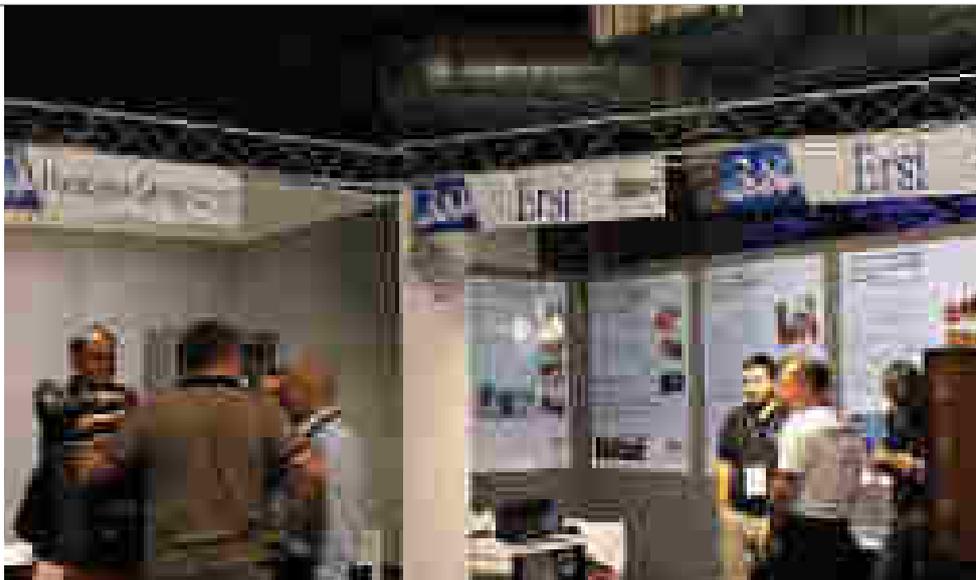
Ai tre progetti selezionati vincitori saranno messi a disposizione dai promotori premi in denaro, stage aziendali, visibilità dei lavori negli eventi nazionali ed europei del settore, la pubblicazione sugli organi ufficiali di ERSI ed ELF e la partecipazione alla Convention ELF. La premiazione si svolgerà durante un evento di primaria importanza del settore.

Il bando completo del concorso con le istruzioni e condizioni di partecipazione è disponibile all'indirizzo: [www.ersi/default/concorso.html](http://www.ersi/default/concorso.html)

## iFERR DAY E SICUREZZA

L'associazione vuole essere sempre più vicina al suo mercato di riferimento.

Da qui la scelta di partecipare a Sicurezza (Mi-



**I tecnici Ersi si preparano alla dimostrazione.**

lano, 12-14 novembre) e a iFerr Day (Milano, 2 dicembre).

Un impegno non indifferente, dal momento che tutte le attività di Ersi sono condotte e coordinate da volontari, che hanno anche ben altre gatte da pelare.

"In effetti, ha dichiarato Lucia Casiraghi della segreteria di Ersi, non è semplice coordinare le nostre uscite. Perché ciascuno di noi ha anche una sua azienda da condurre. Ciò non toglie che la passione per il settore e per tutto ciò che ruota intorno alla sicurezza, rappresenti una spinta decisiva per trovare sempre nuove energie e motivazioni. Basti pensare che a iFerr Day dei tecnici specializzati sono addirittura venuti apposta per realizzare dimostrazioni tecniche dedicate. L'evento si è svolto in una giornata infrasettimanale, ma l'occasione di incontrare un pubblico interessato e interessante, non poteva essere sprecata!"

## PROSSIMI CORSI 2015

- Tecniche manipolazione cilindri - secondo livello - Milano - 6 e 7 febbraio 2015
- Corso perizie - specialistico - Roma 27 febbraio 2015
- Tecniche manipolazione serrature a leve - secondo livello - Milano - 13 e 14 marzo 2015
- Serrature elettroniche base - secondo livello - Bologna 17 aprile 2015
- Serrature elettroniche avanzato - specialistico - Bologna 12 giugno 2015
- Corso completo di manipolazione, service, foratura e ripristino di casseforti - specialistico - Palazzolo S/O maggio 2015



cassaforte **resistente** allo  
sfondamento, al disco da taglio  
e grimaldello bulgaro



I filmati  
completi relativi ai test  
sono visibili sul canale



[www.youtube.com/user/Starksrl](http://www.youtube.com/user/Starksrl)



Test di attacco con 12 dischi da taglio sul frontale, la porta è rimasta inviolata e la serratura integra.



Test di sfondamento con 110 colpi di mazza da 4 kg e manico da 40 cm

La linea di casseforti



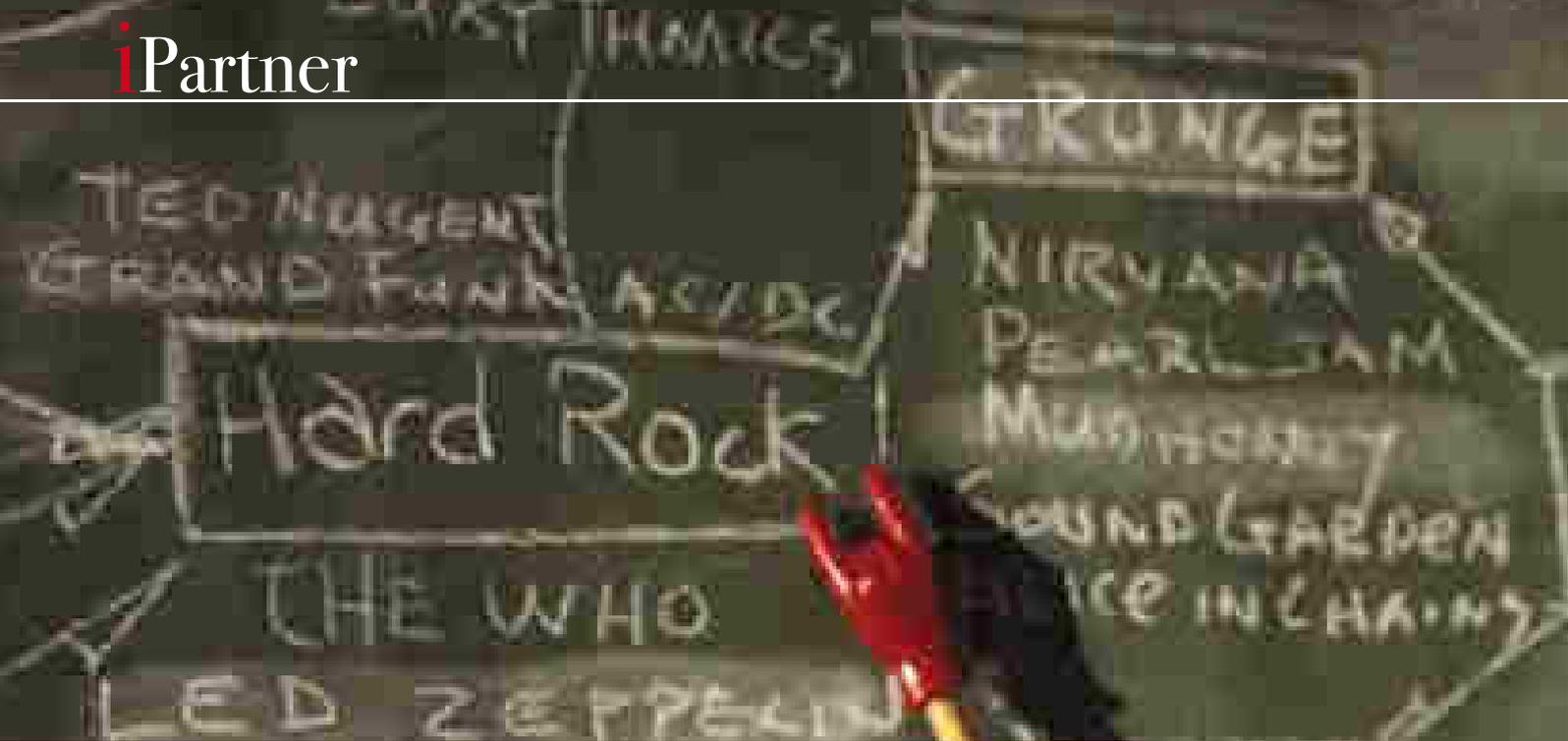
garantisce:

- solidità contro lo sfondamento grazie alla tecnologia di taglio laser 3D del frontale;
- resistenza all'effrazione contro il disco da taglio poiché realizzata con minerali di sintesi di **ultima generazione**.



**SISTEMI DI SICUREZZA**

STARK s.r.l.  
Via Provinciale Nord, 36  
42017 Novellara [Reggio Emilia] - Italy  
phone +39 0522 653745 - fax +39 0522 654096  
info@starksafes.com - [www.starksafes.com](http://www.starksafes.com)



**Walter Silvano**  
Amministratore  
unico dello Studio  
Mario Silvano.

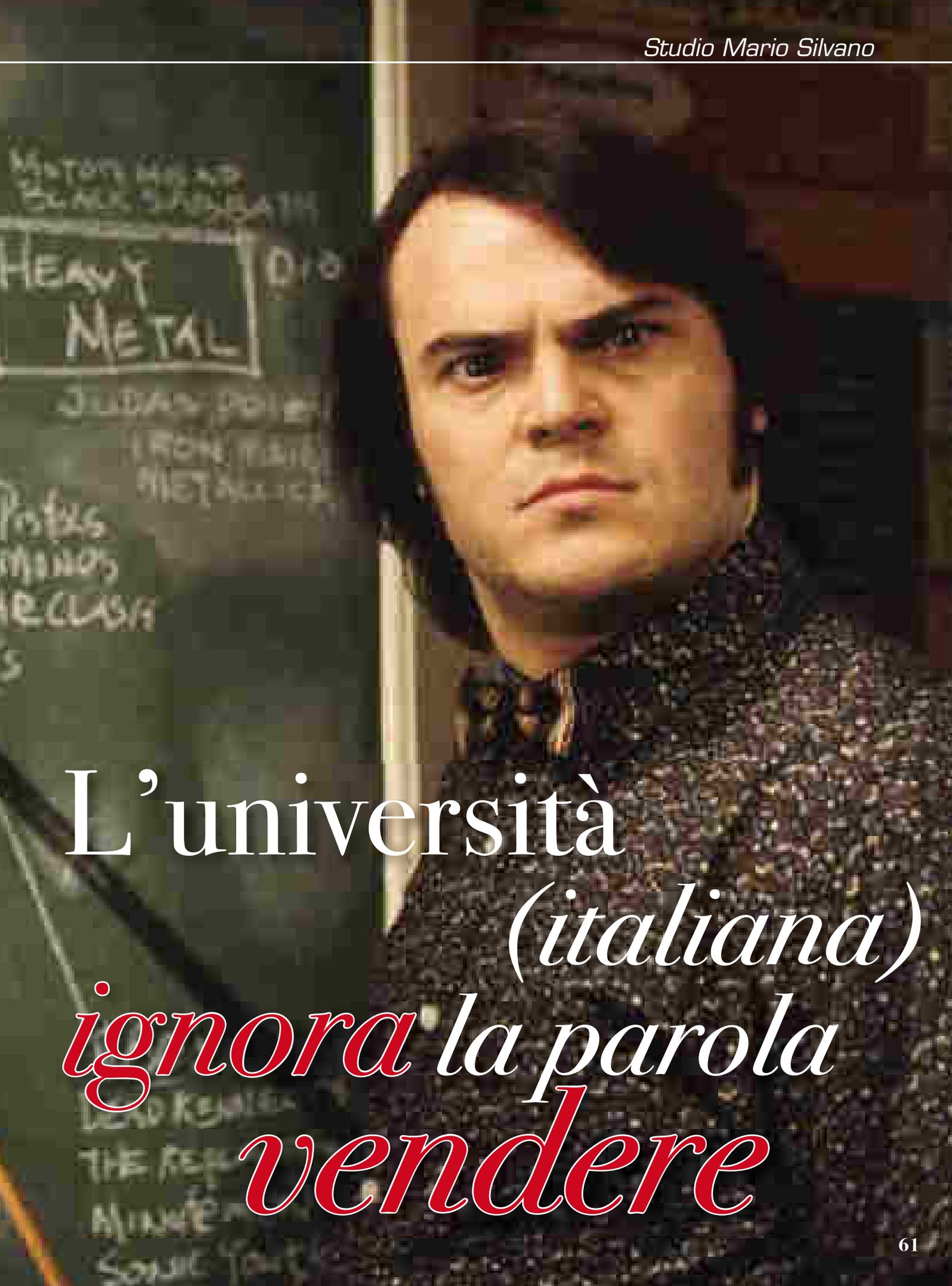
**L'università italiana continua a trasmettere nozioni e conoscenze senza soffermarsi sull'importanza della comunicazione e degli atteggiamenti nelle relazioni umane che si sviluppano nel mondo interno e nel mondo esterno di un'azienda.**

**L**'insegnamento privilegia il *sapere*. I ricercatori, con i computer, tentano di riprodurre un'intelligenza totale, capace di estendersi a ogni aspetto della vita personale e professionale di una persona. Anche in Italia, l'insegnamento ha sempre privilegiato un sapere prettamente cognitivo. I nostri sistemi di insegnamento, articolati per diplomi di laurea, hanno privilegiato le conoscenze disciplinari, sottostimando invece l'importanza del fattore umano e particolarmente dei fattori psicologici, su cui sono basate tutte le relazioni umane. Gli ultimi decenni hanno visto trionfare il primato della razionalità a scapito dell'intelligenza emozionale. L'intelligenza razionale e la scienza hanno beneficiato di un trattamento altamente privilegiato rispetto alla formazione umana, psicologica ed affettiva dell'individuo. Alcuni studiosi hanno riconosciuto come **il surplus di formazione tecnico-scientifica abbia favorito un deficit umano o emozionale negli individui che approdano al mondo del lavoro**. Il proliferare, inoltre, di giovani diplomati senza conoscenze sulla funzione commerciale, sull'economia e sui reali bisogni dell'impresa ha contribuito, inoltre, a creare, purtroppo, una nuova categoria di disoccupati. Quando un giovane venditore-consulente diventerà quadro intermedio (capo area, capo distretto) oppure direttore vendite e – perché no? – diret-

tore commerciale, quel giorno egli necessiterà delle ulteriori competenze della **strategia, motivazione e direzione**.

L'insieme di queste qualità andrebbe coltivato durante il percorso formativo che precede l'ingresso nel mondo del lavoro, ed è un vero peccato che non avvenga e che gli studenti non vi attribuiscono adeguata importanza. Difficile trovare un'altra professione in grado di riunire tutte le competenze e le capacità richieste ad un venditore-consulente che dovrà provvedersi di spirito di analisi e di osservazione, nonché di una certa capacità di suscitare e trasmettere simpatia e calore umano. Le conoscenze e le competenze richieste ai venditori-consulenti non sono definite in modo preciso da chi effettua le ricerche dei candidati.

Dunque, nella maggioranza dei casi, i commerciali si sono inseriti (almeno fino ad oggi) come autodidatti. **Poche sono le aziende che prevedono per le proprie forze di vendita una formazione al di là della conoscenza del prodotto**. I venditori-consulenti entrati molti anni fa sul mercato, sperimentati e formati a forza di tentativi, sono riusciti in un contesto meno difficile di quello di oggi. Molti anziani venditori-consulenti o capi area, un tempo bravissimi, attualmente sono disorientati dall'aumento delle difficoltà e dei cambiamenti avvenuti sul mercato. E quindi sono un debole "soccorso" per i giovani che si affacciano al mercato del lavoro.



L'università  
(italiana)  
*ignora la parola  
vendere*

## 33 domande per scoprire la vostra **attitudine alla vendita**

	DOMANDA	SI	NO
1	Avete un temperamento piuttosto ottimista?		
2	Siete attirati dal contatto con gli altri?		
3	Avete la tendenza a rimandare una difficoltà all'indomani?		
4	È necessario essere tecnicamente competenti per vendere?		
5	Un buon venditore può vendere non importa cosa e non importa a chi?		
6	Ritenete utile preparare le vostre visite?		
7	Se poteste scegliere, lavorereste solo a provvigioni?		
8	Al telefono si possono vendere altre cose al di fuori di un appuntamento?		
9	Arrivate puntualmente agli appuntamenti?		
10	Poco importa, durante le presentazioni, non sentirvi a vostro agio nella vostra pelle?		
11	Sapete quanto costa mediamente una delle vostre visite ai clienti?		
12	Trattate alla stessa maniera tutti i vostri clienti che appartengono ad una medesima categoria professionale?		
13	Rendete sovente dei servizi, ovvero vi rendete utili ai vostri clienti?		
14	Quando il cliente vi dice "l'ascolto", vi sentite a disagio?		
15	È il venditore che deve parlare di più durante un'azione di vendita?		
16	Avete la tendenza a terminare la frase del cliente quando credete di aver compreso ciò che intende dire?		
17	È possibile perdere una vendita nei primi venti secondi?		
18	Credete che i clienti debbano diventare degli amici?		
19	Ciascuno dei vostri clienti può pensare di essere unico o il più importante?		
20	Siete capaci di citare all'istante il nome dei vostri dieci migliori clienti?		
21	Avete un obiettivo per ogni visita?		
22	Durante una presentazione esponete in ordine tutti i vostri argomenti per paura di dimenticarne qualcuno?		
23	Conoscete bene la concorrenza e le sue forze di vendita?		
24	Quando sviluppate trattative con un cliente potenziale lo abbandonate facilmente?		
25	Quando il cliente riflette per prendere la sua decisione, lo aiutete con una frase?		
26	Quando lasciate un cliente, analizzate immediatamente ciò che può essere successo durante la trattativa?		
27	Quando concludete una trattativa andate immediatamente a visitare clienti potenziali?		
28	Siete capaci di dire quali sono i vostri programmi per i prossimi tre mesi?		
29	Quando un cliente espone un'obiezione tentate di provargli il contrario?		
30	Dicono di voi che siete un buon venditore?		
31	Accordate molta attenzione ai dettagli?		
32	Domandate un referal, ovvero un nominativo ad ogni cliente visitato?		
33	Siete disponibili a mettere in discussione il vostro metodo di lavoro?		
	<b>TOTALE</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>

Hai perso la  
**Bussola?**



Pastorino Expert.

Utensileria professionale per gli esperti del settore.



*Conoscere - Innovare - Crescere, e soprattutto Crederci sono oggi i "must" per essere un professionista nella vendita di successo.*

## QUATTRO PROFESSIONI IN UNA

Il nostro sistema economico ha bisogno di professionisti della vendita: lo testimonia il fatto che il 30% delle inserzioni per la ricerca del personale specializzato apparse sulla stampa negli ultimi sei anni riguarda proprio questa figura. Al di là di sogni e desideri, il mercato parla chiaro: **il più richiesto è il personale di vendita.**

Il mestiere del venditore-consulente (professionista della comunicazione) è uno dei più complessi, più difficili. Per orientarsi verso questa professione, bisogna dare prova di possedere valori preziosi: valore della **fiducia in sé** e dell'**avvenire**; valore dell'**entusiasmo**; valore dell'**investimento personale** nell'azienda per cui lavorano.

### In un'unica professione tante competenze diverse.

Fiducia in sé e nell'avvenire, entusiasmo, capacità di investire nell'azienda per cui si lavora sono qualità rare al giorno d'oggi. Ma accanto ad esse il venditore deve anche sviluppare un complesso di competenze specifiche, tipiche di altre professioni. Un buon venditore deve sapere attingere simultaneamente:

- dall'**avvocato**: l'uso della parola, la scioltezza dell'eloquio, la proprietà di linguaggio, la capacità di costruire un'argomentazione, di dissipare dei dubbi

e il potere di convincere.

- Dall'**esploratore**: la capacità di viaggiare e di spostarsi quotidianamente, il coraggio di affrontare luoghi e persone sconosciute, la disponibilità ad assumersi dei rischi.
- Dal **diplomatico**: il senso delle relazioni umane, la capacità di negoziazione che, nel caso del venditore-consulente, riguarda prezzo, sistemi di pagamento, delle consegne, ecc.
- Dallo **psicologo**: il senso dell'osservazione e dell'ascolto, la capacità di generare fiducia, ma anche la capacità di fare diagnosi e di trovare soluzioni personalizzate.

Concludendo, per agire sul mercato il venditore-consulente necessita perciò di un giusto mix di:

**ATTITUDINI PERSONALI**: le caratteristiche comportamentali, il modo di relazionarsi con gli altri;

**METODO DI LAVORO**: come arrivare ai clienti, come conoscerli, come parlare loro e soprattutto come programmare il proprio lavoro, la propria agenda e le visite;

**CONOSCENZE TECNICHE**: cosa occorre sapere sul prodotto/servizio offerto (per essere persuasivo non serve però estremizzare questo elemento).

Questi tre cardini devono essere però integrati con altri elementi:

**ENERGIA**: la capacità di uscire dagli schemi (sapere ascoltare, osservare e poi fare), di imparare facendo. Tutto ciò porta, ad esempio, alla costruzione dell'argomentario di vendita;

**ESPERIENZA**: ma solo ed esclusivamente se si tratta di un'esperienza ripetibile, altrimenti è controproducente;

**VOLONTÀ DI MIGLIORARSI**: essere interessati a conoscere le proprie aree di miglioramento.

## RISULTATI DEL TEST

Per stabilire un risultato, benché puramente indicativo, potete assegnare **un punto per tutte le risposte SI** alle domande numero 1, 2, 4, 6, 7, 9, 11, 13, 17, 19, 20, 21, 23, 26, 27, 28, 31, 32, 33 e **un punto anche per tutte le risposte NO** alle domande numero 3, 5, 8, 10, 12, 14, 15, 16, 18, 24, 25, 29, 30.

Se avete totalizzato **da 28 a 33 punti**, siete probabilmente dei venditori sperimentati e superdotati.

**Da 20 a 28 punti**, indubbiamente avete delle attitudini, tuttavia forse qualche area di miglioramento andrebbe esaminata.

**Da 10 a 19 punti**, forse amate la vendita, ma dovrete perfezionarvi.

Se avete totalizzato meno di **10 punti**, rileggete attentamente le domande, riflettete, domandate un parere, rifate il test e a seconda dei risultati, prendete la decisione che si impone.



*L'atmosfera che ami incontra  
l'innovazione del LED*



Genova 8 Watt  
810 Lumen

2 Watt  
245 Lumen

4 Watt  
375 Lumen

5 Watt  
470 Lumen

8 Watt  
810 Lumen



Incanto

Incanto  
FIRST

# SIRIO **Advance**

Proiettori di nuova generazione **LED**

dalle performance eccellenti

## MICROWATT



10W = 950 Lm  
20W = 1900 Lm  
30W = 2850 Lm  
50W = 4750 Lm



# Il mito delle *rotazioni*



**Ma siete proprio sicuri che la rotazione sia il solo o il più importante parametro per capire se state gestendo bene le vostre scorte?**

Di Mauro Saggiorato

**A**bbiamo visto in un precedente articolo che la rotazione delle scorte rientra tra i KPI (Key Performance Indicators) per valutare il grado di efficienza con cui si gestiscono le scorte; rientra cioè tra quei parametri che si devono calcolare correttamente e tenere costantemente sotto controllo per sapere a che livello stiamo gestendo le scorte.

Sarà per alcuni sorprendente apprendere che la rotazione non è un parametro calcolato da tutti allo stesso modo, anche se è un dato di cui tutti parlano ed è usato da molti grossisti di ferramenta per confrontare le reciproche performance.

A questo punto dobbiamo definire esattamente cosa s'intende per rotazione. **La rotazione è il rapporto tra il fatturato al prezzo di acquisto diviso la giacenza media in un periodo considerato.** Se per periodo si prende un anno di esercizio societario, otteniamo la rotazione annuale. La rotazione può essere poi calcolata su un singolo articolo, su un fornitore, su un singolo magazzino o a livello societario.

Durante la nostra attività abbiamo incontrato grossisti in vari settori della distribuzione intermedia e non solo di ferramenta, che calcolavano la rotazione utilizzando al numeratore il fatturato (e non al costo del venduto). Così facendo si ottiene un valore della rotazione molto più alto del reale che confrontato con quello calcolato correttamente da altri dello stesso settore generava un falso senso di abilità nella gestione delle proprie scorte.

Si consideri inoltre che ci sono tuttora società che non calcolano per nulla questo parametro.

Facciamo un esempio. Consideriamo un grossista di ferramenta con un fatturato di 20 milioni di Euro e una giacenza media di 4 milioni.

Applicando la definizione corretta di rotazione annuale, supponendo un Gross Margin del 20%, si ottiene un costo del venduto di 16 milioni che diviso per i 4 milioni di giacenza media ci fornisce una rotazione pari a 4.

Se ora calcoliamo erroneamente la rotazione usando il fatturato di 20 milioni diviso i 4 milioni di giacenza media otteniamo un valore di 5.

**Da questo esempio si vede come l'utilizzo della formula sbagliata può indurre in errori rilevanti sulla determinazione della rotazione reale.**

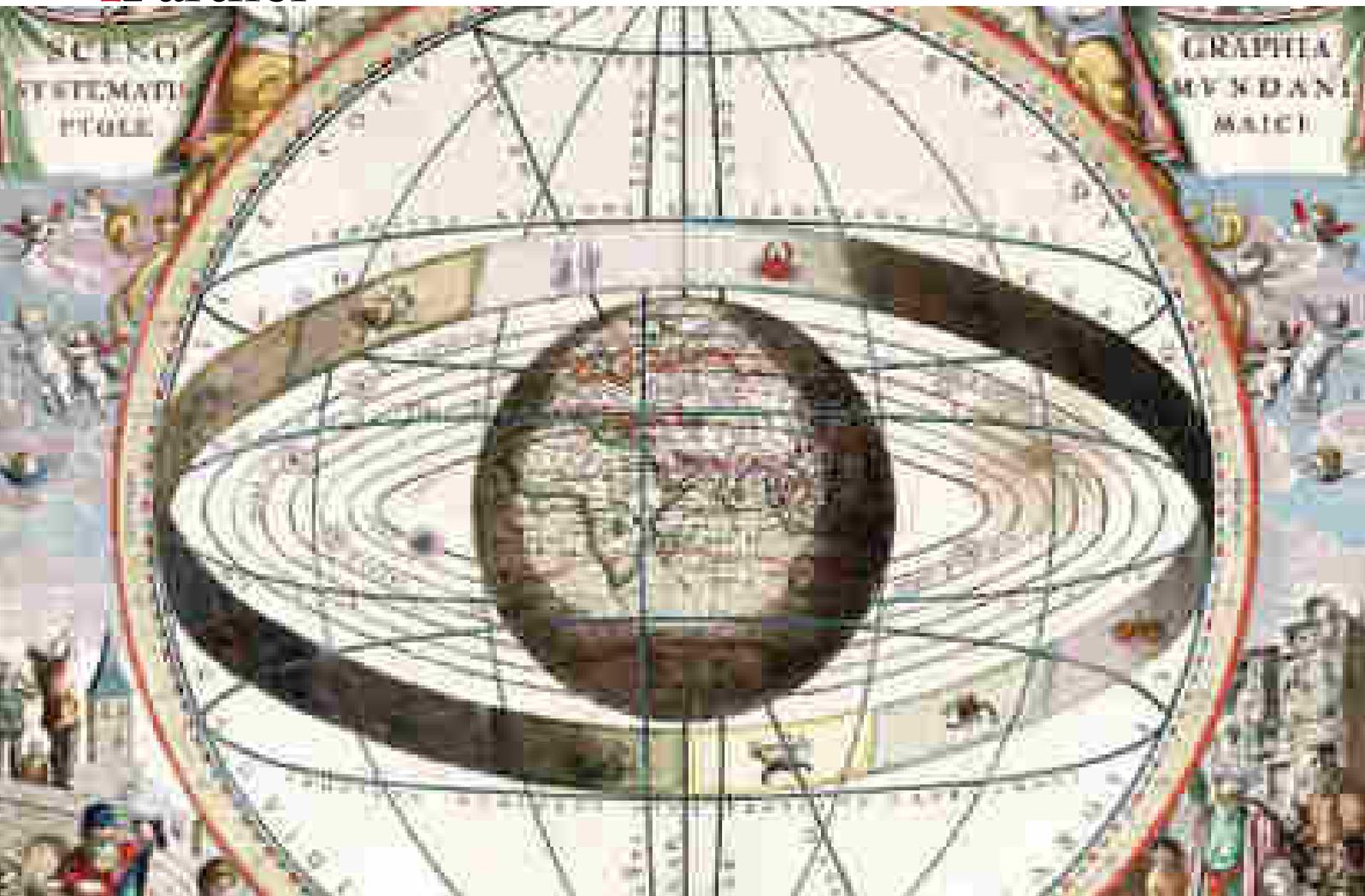
Ora sorge un'altra domanda: il valore della rotazione, calcolata correttamente, può essere usata per confrontare due società in base ai dati rilevabili dal bilancio societario depositato alla Camera di Commercio?

Se volgiamo essere precisi la risposta è "NO" poiché la giacenza al 12 dicembre difficilmente coincide con quella media nell'anno. Infatti, per motivi fiscali, si tende a tenerla più bassa e quindi in questo modo otterremmo una rotazione superiore a quella reale.

E non è tutto. Esiste una più importante considerazione sull'impiego della rotazione come parametro per confrontare due grossisti di ferramenta: quella legata al Livello di Servizio che si fornisce ai propri clienti.

Abbiamo approfondito in un precedente articolo **il concetto di Livello di Servizio** che, a titolo esemplificativo in questo caso, possiamo considerarlo come espresso dal rapporto tra quello evaso ai clienti e il totale degli ordini ricevuti dai clienti stessi. In pratica se si sono ricevute 1.000 righe d'ordine dai clienti e si evadono 920 righe, ho dato ai clienti un Livello di Servizio pari al 92%.

Ora consideriamo lo stesso grossista di ferramenta, considerato in precedenza, che chiameremo da ora in poi **Grossista A**, con un fatturato di 20 milioni, con 4 milioni di giacenza media e rotazione pari a 4 e lo confrontiamo con un secondo grossista, che chiameremo da



ora in poi **Grossista B**, avente lo stesso fatturato di 20 milioni, con 3,33 milioni di giacenza media e rotazione di circa 4,8. Con rotazioni calcolate correttamente in questo modo, ci chiediamo: **chi** dei due grossisti **gestisce meglio le proprie scorte, il Grossista A e il Grossista B?**

A questa domanda molti sarebbero tentati di rispondere il Grossista B perché ha una rotazione di 0,8 superiore al primo e quindi riesce a fare un fatturato di 20 milioni con circa 670.000 Euro di scorte in meno. In realtà che a questa domanda non si può rispondere semplicemente confrontando solo i due valori delle rotazioni, ma **si deve considerare anche** l'efficienza con cui i due grossisti gestiscono le proprie scorte e quindi anche il **Livello di Servizio che questi riescono a dare ai loro clienti.**

#### NELL'IPOTESI IN CUI:

- il **Grossista A** con rotazioni 4 dia ai propri clienti un Livello di Servizio di circa il 95%
  - il **Grossista B** con rotazioni 4,8 dia ai propri clienti un Livello di Servizio di circa il 88%
- alla domanda: *"chi dei due grossisti gestisce meglio le proprie scorte?"*  
la risposta corretta sarà: il **Grossista A**

#### NELL'IPOTESI IN CUI:

- il **Grossista A** con rotazioni 4 dia ai propri clienti un Livello di Servizio di circa il 90%
  - il **Grossista B** con rotazioni 4,8 dia ai propri clienti un Livello di Servizio di circa il 90%
- alla domanda: *"chi dei due grossisti gestisce meglio le proprie scorte?"*  
la risposta corretta sarà: il **Grossista B**

Ora supponiamo che un terzo grossista, che chiameremo **Grossista C**, decida di potenziare il proprio gestionale mediante l'implementazione del **Progetto Gestione Strategica Scorte** per migliorare il Livello di Servizio, aumentare le rotazioni diminuendo le proprie scorte e supponiamo che alla fine del Progetto abbia raggiunto i seguenti benefici:

- Rotazioni 5,5
- Livello di Servizio 98,5%

C'è ancora qualche dubbio su quale tra i grossisti sopra considerati, Grossista A, Grossista B e Grossista C, gestisca le proprie scorte in modo più efficiente?

Linea Professionale

*Professional*

# Maxima

Struttura    Alluminio  
Structure    Aluminium

Versioni    da 3 a 10 gradini  
Versions    from 3 to 10 steps

Portata    150 kg  
Load



**SICOS**

italianQuality

[www.sicos.it](http://www.sicos.it)





# *e-commerce:*



di Paolo Barracano *INTEMPRA*

**Vendita online nel 2014: facciamo il punto. In Italia ci sono più di 30 milioni di utenti connessi alla rete. Tra questi, negli ultimi 3 anni il numero di coloro che hanno effettuato acquisti online è cresciuto da 9 a 16 milioni di utenti, generando nel 2014 oltre 100 milioni di transazioni online per un valore complessivo di 18 miliardi di euro.**



# *diamo i numeri!*

**U**n giro di affari considerevole, di acquisti che si sono spostati dal canale tradizionale a quello online, con un indice di crescita pari al 25% anno su anno, ma che in realtà ad oggi rappresenta appena il 2% delle vendite al dettaglio italiane, ed è quindi destinato a crescere in modo significativo anche nei prossimi anni.

## **UN FENOMENO ESPLOSIVO**

Chi inizia ad acquistare online non smette più e, anzi, compra progressivamente in categorie di prodotti sempre diverse e diventa egli stesso promotore del nuovo stile di acquisto presso le persone che non hanno ancora fatto l'esperienza. In Italia nel 2014 si sono contactati circa 10 milioni di questi acquirenti "seriali", cioè coloro i quali hanno iniziato ad

acquistare regolarmente prodotti e servizi su internet. Ad alimentare questo fenomeno sono la crescente **famigliarità con internet** (30 milioni di utenti nel 2014), **l'aumento della banda** di connettività ad internet, la **diffusione dei dispositivi mobili** (Smartphone e Tablet), la sempre **maggiore e variegata offerta online**, la crescente qualità (e tempestività) dei **servizi di trasporto e consegna**.

Un altro dato importante, a comprova di questo nuovo fenomeno, l'80% degli acquisti online avviene con un pagamento a mezzo carta di credito. Da sempre il rischio di furto dei dati della carta di credito e la paura della mancata consegna hanno rappresentato un ostacolo allo sviluppo della vendita online. Oggi invece, sia per emulazione, sia grazie a servizi e soluzioni sempre più affidabili e sicure, **queste due paure si sono trasformate nel motore che promuove gli acquisti online.** In occasione del primo acquisto online, ricevuto il pacco nei tempi e nelle modalità proposte sul sito web, quanto più alto è stato il timore di questi due rischi, tanto più alta è l'attestazione di stima e di fiducia nei confronti del venditore online. Questa elevata soddisfazione, opportunamente enfatizzata sui social network, genera inoltre un passaparola contagioso che spinge altre persone a fare la propria prima esperienza di acquisto online. Ed incide anche sul tasso di fedeltà: oltre metà degli acquisti online sono effettuati presso un rivenditore sul quale l'acquirente aveva già fatto acquistato in precedenza.

#### **Informarsi online per acquistare in negozio**

Un altro aspetto che deve essere preso in considerazione è l'influenza della rete internet nel processo di decisione di acquisto in forma tradizionale. Come si è detto in precedenza, nel 2014 in Italia il 2 per cento delle vendite al dettaglio è avvenuto online, ma i dati statistici dimostrano come il 32,2% degli acquisti tradizionali è preceduto da una qualche forma di ricerca e raccolta d'informazione online che si rivela poi fondamentale nella decisione d'acquisto, con 1 acquisto su 5 condizionato dal risultato di questa attività. Quest'ultimo aspetto condiziona sempre più



pesantemente l'economia dei prossimi anni: i rivenditori che non presentano adeguatamente i propri prodotti e servizi online, rischieranno di veder passare in mano ad altri concorrenti, anno dopo anno, il 20% delle proprie vendite. Analizzando più in dettaglio questo processo di ricerca e selezione delle informazioni, nello specifico dei prodotti, si scopre che in realtà non è sempre il sito web del produttore del bene ad essere la fonte migliore o più convincente (11% delle visite), e nemmeno il sito del rivenditore tradizionale (32% delle visite), bensì l'eRetailer (43% delle visite), ossia quella **nuova tipologia di negozio online**, che ha compreso il valore della corretta e completa informazione sulla scheda del prodotto, come elemento chiave per convincere l'acquirente all'acquisto.

I dati citati provengono tutti dall'indagine Net Retail di Netcomm e Human Highway, Q3 2014 (su campione di 3.438 casi) e dimostrano come nel 2015 il mercato tradizionale deve affrontare in modo strategico e strutturale la questione della vendita online, perché al di là di numeri, interpretazioni e previsioni, il radicale cambiamento nelle abitudini di acquisto del consumatore attualmente in corso, obbligherà le imprese ad un radicale ripensamento del proprio modello di business.



**INTEMPRA**

soluzione tecnologica per il settore

# l'eCommerce per la Ferramenta

La prima soluzione di commercio elettronico **B2B** e **B2C** progettata per i professionisti del settore

-  Il vostro riferimento a qualsiasi B2B o gestibile al meglio con il miglior sistema completo e performante. I nostri sistemi vi consentono di:
-  Web Marketing, SEO, CRM, video e strumenti di marketing con motori di ricerca, social network, competitor e analytics come strumenti di lavoro.
-  Specifica per il tuo business. 2 soluzioni differenti dedicate alla vendita all'ingrosso e al dettaglio.



Intempra Ferramenta  
via Venezia 10/100  
20122 Milano (MI)  
Tel. 02 57500000



**Provalo online!**  
[Ferramenta.intempra.com](http://Ferramenta.intempra.com)

# Distribuita

A space-themed background featuring a view of Earth from space, a satellite in orbit, and a bright star or planet in the distance. The overall color palette is dark blue and black with highlights from the celestial bodies.

11.000 copie  
in tutta Italia  
Grazie anche  
ai migliori  
**Grossisti**



# Ovunque



11/01/2014

UNA VITA CHE  
CONTA SU  
L'INTELLIGENZA



# TECHNOMAX

al vostro fianco per garantirvi  
**SEMPRE PRODOTTI ESCLUSIVI**

**LA SICUREZZA CHIEDE DI PIU'?**

# unica®

Certificata UNI EN 1143-1 con Protezione "DIAMANTECH" Brevettata\*  
per una eccezionale resistenza al disco da taglio



\*Pat. Pending

**Sicuri e ancora  
più Sicuri...  
con **EVO-LOCK****

**EVO-LOCK: l'evoluzione della  
serratura a doppia mappa**

EVO-LOCK, con 8 leve asimmetriche ed indipendenti, certificata UNI EN 1300, è una serratura ad alta sicurezza di ultima generazione. Si basa sull'utilizzo di nuove leve antipicking oscillanti e mentonnet a profilo speciale che oppongono una eccezionale resistenza agli attacchi portati utilizzando gli ultimi sofisticati sistemi di manipolazione con l'uso speciali grimaldelli.

Le 2 chiavi a doppia mappa della nuova serratura EVO-LOCK, anch'esse rinnovate nel profilo, sono accompagnate da una carta di proprietà numerata per una duplicazione controllata della chiave.



## Professional Bank

La Sicurezza per Banche, Gioiellerie, Professionisti...

Le casseforti della linea "Professional Bank", certificate da VDS, ECB-S secondo la norma europea UNI EN 1143-1 nel 1°, 3° e 5° livello, combinano un grande livello di sicurezza con una grande affidabilità. Oltre alla certificazione contro tutte le forme di attacchi con attrezzi da scasso, la gamma di casseforti "Professional Bank" ha ottenuto la certificazione di resistenza al fuoco NT FIRE 017 60P e 90P (secondo il modello). Tutti i modelli sono provvisti di sistemi di re-locking automatici interconnessi. In caso di attacco alla cassaforte, i catenacci di chiusura vengono automaticamente bloccati.



[www.technomax.it](http://www.technomax.it)

TECHNOMAX s.r.l. - Via Casa Bianca, 10 - 26037 S.Giovanni in Croce (CR) - Italy  
Tel. +39 0375 310281 (r.a.) • Fax +39 0375 310282  
[info@technomax.it](mailto:info@technomax.it)





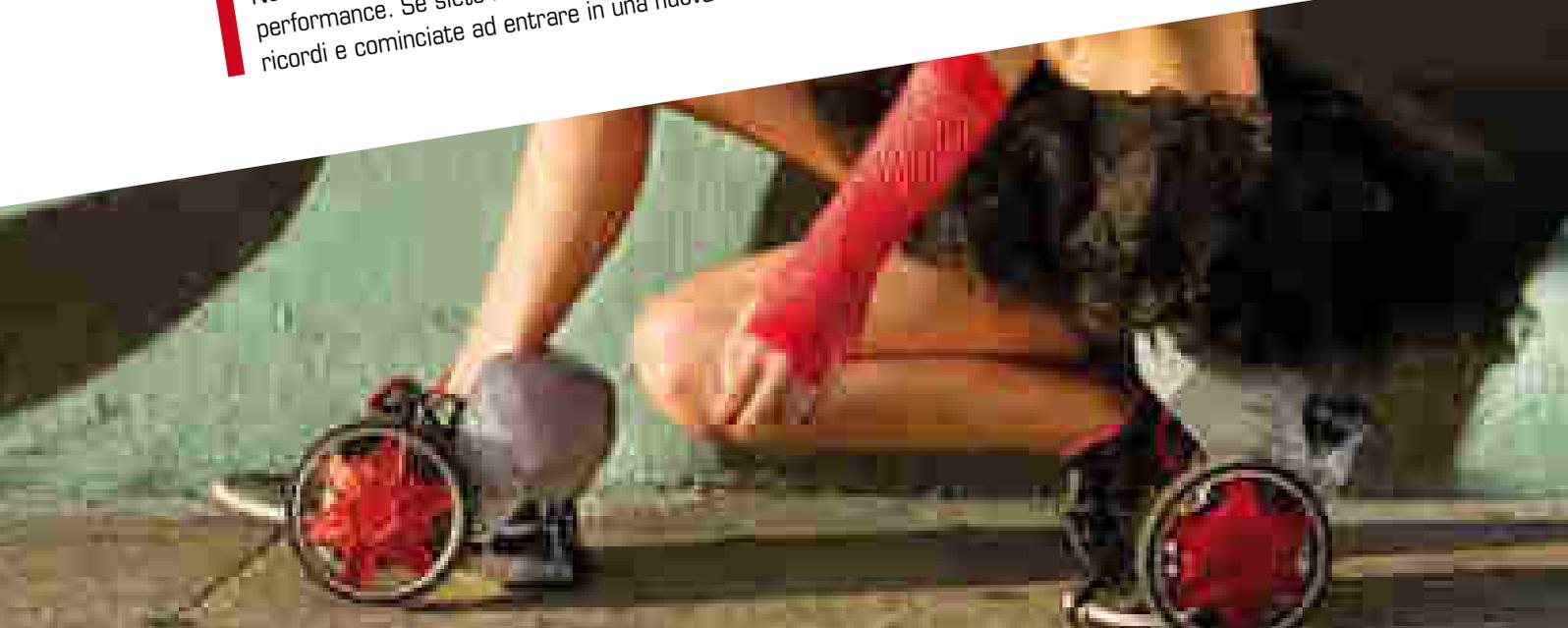
# Veloci *ed ecologici*

**I pattini e gli skate del futuro saranno motorizzati e supertecnologici. Scopriamoli assieme...**

■ Il futuro è ricco di sorprese che potrebbero anche cambiare il nostro modo di spostarsi, incrementando rapidità, ecosostenibilità e risparmio.

**Di cosa stiamo parlando?**

Non certo di automobili, ma semplicemente di skateboard e di pattini assolutamente innovativi e dalle elevate performance. Se siete rimasti ai pattini che usavate da bambini o alla tavola di legno con quattro rotelle, resettate i ricordi e cominciate ad entrare in una nuova dimensione per immaginare i mezzi del futuro.



# Rocket Skates



**S**aranno pattini rivoluzionari a batteria quelli pensati da Peter Treadway che, attraverso un sito di crowdfunding, sta raccogliendo i fondi necessari per concludere e realizzare il progetto.

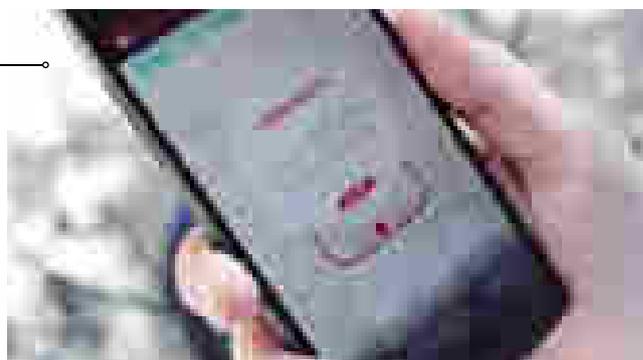
L'idea, per ora, è piaciuta moltissimo tanto che in pochi giorni il progetto ha già raccolto oltre 100.000 dollari.

Sono leggeri, anche se hanno una forma avveniristica che ricorda i piedi metallici di un robot e la loro novità sta nel fatto che possono essere indossati sopra le proprie scarpe abituali.

Per utilizzarli non occorre essere un atleta, né è richiesto alcuno sforzo particolare. I RocketSkate vanno da soli: per accelerare si porta il piede in avanti mentre per frenare si abbassa semplicemente il tallone.

## IMMANCABILE APP

Sono i pattini del futuro perché sono intelligenti, comunicano fra loro e sono regolati attraverso un'app scaricabile sullo smartphone. Questa app consente di regolare la velocità, di impostare il percorso e di controllare l'autonomia. Attraverso l'app si può rimanere in contatto con gli altri pattinatori in modo da formare una community di RocketSkaters e partecipare anche a giochi di geolocalizzazione.

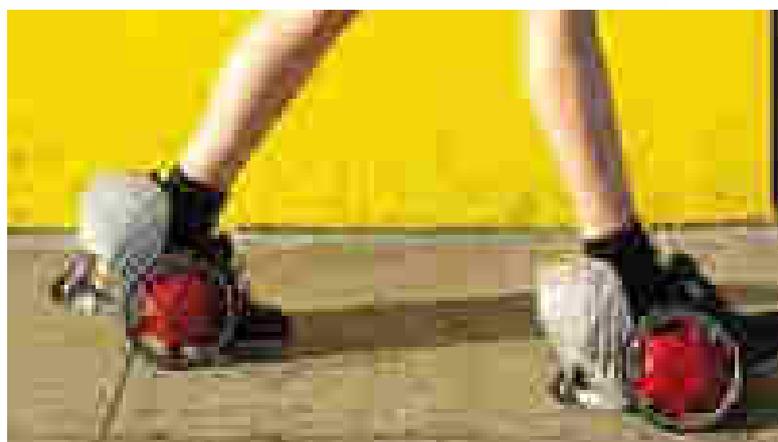


Sono dotati di batterie a ioni di litio da 50 Watt ciascuno che garantiscono una velocità di 19 Km all'ora e assicura un'autonomia che oscilla dai 45 ai 90 minuti, a seconda dell'equipaggiamento che si sceglie: Red Rocket con 45 minuti di autonomia, Terminator Chrome con 70 minuti di autonomia e Deep Space nero per 90 minuti di autonomia.

I RocketSkates, dunque, vantano prestazioni davvero eccezionali che permetteranno di utilizzarli davvero ovunque e di raggiungere in brevissimo tempo qualsiasi distanza in città.

Insomma, una vera e propria rivoluzione per non rimanere intrappolati nel traffico cittadino.

Sul mercato dovrebbero arrivare con un prezzo che va dai 350 ai 500 euro.



# Marbel Board



Il mercato degli skate ha conosciuto già qualche modello di skate elettrico, ognuno con differenti caratteristiche.

## CHE COSA HA DI DIVERSO MARBEL DA TUTTI GLI ALTRI?

Innanzitutto è leggero: il peso, infatti, è di soli 4,5 Kg, grazie ad una struttura in fibra di carbonio e kevlar. Ma anche il design, assolutamente accattivante e simile ai modelli tradizionali, caratteristica irrinunciabile per conquistare consensi tra i puristi del genere che poco amano le forzature di design.

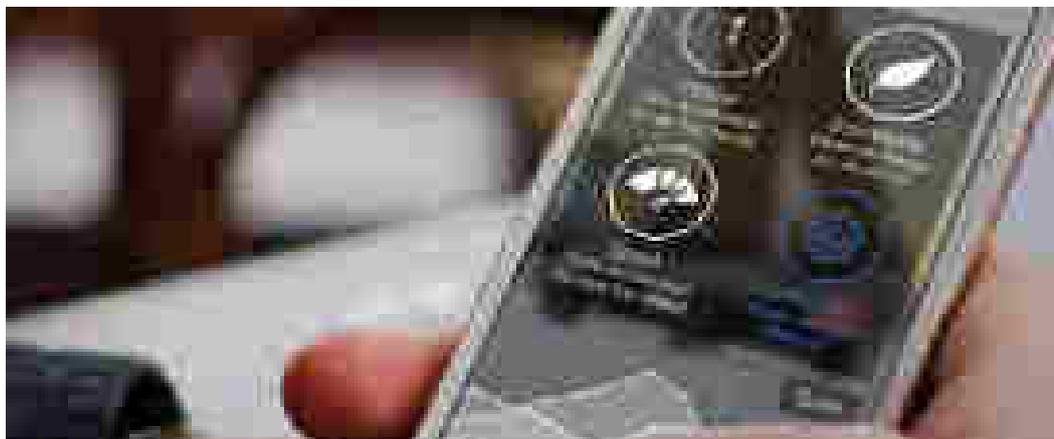
La batteria è completamente integrata nella board e il suo spessore totale è di 3 cm. La potenza è molto interessante, ha una batteria da 165 Wh agli ioni di litio che può essere ricaricata in una normale presa elettrica in soli 90 minuti. E' uno skate veloce e facile da



usare che arriva a 32 Km all'ora, il tutto è gestito da un telecomando con slider. Con una ricarica può portarci in giro per 16 Km.

Marbel ha un'app, per Android e IOs, dedicata, connessa tramite Wi-Fi attraverso la quale è possibile scegliere l'assetto su misura per risparmiare energia e che consente di personalizzare la propria andatura e la propria guida.

Insomma, un vero e proprio skate personale che vi accompagnerà in ogni vostra uscita.





Nuova sede di 10000 mq  
a Paderno Dugnano



50 Agenti in tutta Italia



30000 referenze  
attive a magazzino



Spedizioni in 24 ore



**Novità**  
Nuovo Blog per condividere  
la conoscenza!

- >SEI UN NEGOZIO DI FERRAMENTA?
- >HAI VOGLIA DI AMPLIARE IL TUO BUSINESS?
- >VUOI SPECIALIZZARTI IN UN SETTORE IN CRESCITA?

## CORSI DI FORMAZIONE SUL MONDO DELLA SICUREZZA

PER DIVERSI LIVELLI ED ESIGENZE...  
ALL'INTERNO DI NUOVE AULE ATTREZZATE

>CONTATTACI SUBITO!<

✉ [malfattitacchini@tacchini.info](mailto:malfattitacchini@tacchini.info)



# iProtagonisti • magazine di **iFerr**

## Nuovo Catalogo **ROTHOBLAAS**



**R**othoblaas, multinazionale di riferimento nei settori del fissaggio, dell'impermeabilizzazione e dei sistemi anticaduta, presenta il nuovo catalogo **Attrezzatura per le costruzioni in legno**. *L'obiettivo è quello di focalizzarsi su temi specifici per semplificare la consultazione dei cataloghi e rivolgersi a target mirati* spiega Laura Dalvit, responsabile marketing di Rothoblaas. Il nuovo catalogo infatti presenta una selezione altamente specializzata in ambito di attrezzatura per la carpenteria in legno, senza compromettere la possibilità di

sceita che si vuole offrire al cliente. Nel catalogo sono presenti: attrezzatura da cantiere, sistemi anticaduta, strumenti di misurazione, di trasporto e sollevamento, articoli per la riparazione lamellare, dime per l'esecuzione precisa di fori e fresate, punte e frese per trapani, chiodatrici e altri strumenti manuali ed elettrici per la lavorazione del legno. Uno strumento completo e piacevole alla consultazione, che concentra gli oltre 20 anni di know-how di Rothoblaas nel settore della lavorazione del legno. Per scaricare il catalogo [www.rothoblaas.com](http://www.rothoblaas.com).

## SOMMARIO

I protagonisti  
di questo numero:

pag. 84 - 3M



pag. 86 - PRABOS



pag. 88 - ROMEO MAESTRI



pag. 90 - KEYLINE



pag. 92 - PROXE



pag. 94 - SICOS





3M

# Un marchio, *una garanzia!*

**Prodotti e soluzioni 3M si ritrovano nella quotidianità e contribuiscono a migliorarla attraverso l'innovazione e la qualità che offrono.**

**Su questi principi è imperniata la cultura di 3M nel mondo. Con 47 piattaforme tecnologiche, 3M riesce a trasformare un'idea in una soluzione all'avanguardia in grado di soddisfare i bisogni espressi ed inespressi dei consumatori.**

**3** M in Italia è presente da oltre 50 anni, e oggi raggiunge gli utilizzatori attraverso un'organizzazione di una quarantina di reparti commerciali che focalizzano ed indirizzano le loro attività verso la distribuzione altamente specializzata. In aggiunta ad essi e trasversalmente a tutta l'organizzazione commerciale, il reparto 3M Access Point ha il compito di garantire al canale delle forniture industriali multispecializzate l'accesso al mondo 3M. Il reparto 3M Access Point ha una storia di ben 26 anni all'interno della 3M Italia. Nel corso degli anni ha vissuto una costante evoluzione che l'ha portato nel 2012 ad avere l'attuale collocazione strategico-organizzativa e soprattutto l'attuale *mission* di rappresentare il primo punto di contatto con tutte le soluzioni e le tecnologie 3M per gli utilizzatori che accedono al canale delle forniture industriali multispecializzate, offrendo un portfolio di prodotti ampio, diversificato ed integrato. Dal 2012, quindi, 3M Access Point, grazie ad un team di circa 30 persone, rappre-



senza un punto di riferimento sia interno che esterno all'azienda attraverso il quale si cerca di avvicinare le tecnologie ed i prodotti 3M agli utilizzatori finali. Negli ultimi 2 anni il **reparto ha puntato ad ampliare progressivamente la propria proposizione commerciale, offrendo al canale di riferimento più di 2.500 referenze** ampiamente illustrate nel *catalistino* e garantendo in aggiunta, l'accesso ad altri 5.000 prodotti 3M Italia. Le oltre 2.500 referenze sono raggruppate nelle principali linee di prodotto ciascuna delle quali è rappresentata attraverso un codice colore che ne facilita l'identificazione. Le linee di prodotto incluse nel *catalistino* 2014 sono: prodotti abrasivi, prodotti adesivi e nastri, prodotti per l'edilizia, prodotti elettrici, prodotti per il fai da te, prodotti per la pulizia professionale e per la casa, prodotti per la sicurezza stradale, dispositivi di protezione individuale. 3M solo negli ultimi dodici mesi ha lanciato nei mercati che si approvvigionano tramite il canale delle Forniture Industriali Multispecializzate, più di 10 novità tra veri e propri nuovi prodotti ad ampliamenti di gamma con formati e confezionamenti diversi più idonei al canale.

Eccole:

- dischi da taglio e da sbavo della famiglia Cubitron II;
- occhiali SecureFit, elmetti di protezione, schermo per saldatura 10V, indumento 4540+, guanti in Nitrile senza polvere della linea dei Dispositivi di protezione individuale;
- pulitore in penna e penna lubrificante, innovativo nastro sigillante della linea Adesivi e nastri;
- nuovi formati dei nastri adesivi in schiuma ed in VHB, le Carte e i Films Prenastrati ScotchBlue, della linea fai da te
- pulitore per griglie ed il tappeto Softex della linea pulizia professionale e per la casa

Il reparto si è progressivamente dedicato a sviluppare anche un'attività di supporto organizzato e strutturato per la realizzazione di Open house e Demo days di settore. Il supporto agli Open house e ai Demo days dei clienti, costituisce per 3M Access Point un elemento di estrema importanza considerato come valido biglietto da visita per gli utilizzatori finali e come esempio di partnership verso il canale. Recentemente 3M Access Point ha avviato un processo di

rinnovamento dell'immagine. Alla base del progetto vi è la necessità di dare maggiore visibilità ai prodotti all'interno del punto vendita e sul materiale di presentazione. La peculiarità di questo nuovo modo di comunicare è quella di creare una continuità grafica e d'immagine a tutto il materiale espositivo e di comunicazione per dare evidenza dell'ampiezza dell'offerta e massima coerenza all'immagine, ai prodotti, ai marchi. Tutto questo nasce **dalla necessità di rafforzare la percezione dell'uniformità dell'offerta seppur nella molteplicità delle merceologie e dei prodotti trattati**. Il passaggio alla nuova immagine di 3M Access Point nel canale, avverrà tra la fine del 2014 e la prima metà del 2015, periodo in cui gli strumenti espositivi, il merchandising e la comunicazione si allineeranno a questa nuova impostazione. Quindi dalla metà del 2015 l'auspicio è quello di aver creato tanto nel canale di riferimento, quanto negli utilizzatori finali che tramite esso si approvvigionano, un'immediata riconoscibilità del brand 3M e dell'ampissima gamma di prodotti e soluzioni che offre al mercato.

[www.3mitalia.it/accesspoint](http://www.3mitalia.it/accesspoint)



Corrado Fin



PRABOS ITALIA

## La differenza, *Vince!*

**Prabos Italia da pochi mesi presenta una linea di calzature per la sicurezza al mercato italiano. Grazie al mix di design, comfort e qualità e alla volontà di differenziarsi dalle linee attualmente presenti, quello che sembrava un progetto ambizioso è diventato una start up di successo.**

**P**rabos Italia nasce ufficialmente il 27 febbraio di quest'anno come filiale di Prabos, realtà storica della repubblica Ceca nella produzione di calzature speciali, da lavoro, trekking, militari, di sicurezza.

L'obiettivo è quello di proporre una gamma di scarpe per la sicurezza studiate appositamente per il nostro mercato. Un progetto questo in cui la casa madre ha talmente creduto da realizzarlo in pochi mesi. Abbiamo chiesto a Corrado Fin amministratore unico di Prabos Italia di raccontarci come sono andati questi primi mesi.

**iFerr:** Fin, ci racconti come sono stati i primi passi nel nostro mercato?

**C.F.:** In pochi mesi i risultati sono stati più che soddisfacenti. Infatti anche se ufficialmente Prabos Italia nasce a febbraio è solo a luglio che la nostra offerta ha preso corpo. Abbiamo

*“Abbiamo lavorato in modo maniacale fin dall'inizio sulla forma per poter raggiungere una linea unica, comoda e accattivante con un ottimo rapporto qualità prezzo”*



voluto aspettare la costituzione del magazzino completo, con tutta la gamma, per iniziare a costruire la rete vendita e poter offrire anche piccole campionature in tempi brevi. Ora la nostra rete vendita copre tutto il territorio e possiamo contare su 150 clienti.

**iferr:** Entrando più nel dettaglio, quali sono state le prime risposte?

**C.E.:** Abbiamo proposto la nostra collezione alla ferramenta al dettaglio, alle rivendite edili e ai punti vendita specializzati in sicurezza, e ci siamo posizionati in modo chiaro: design accattivante, ampia gamma di colori delle calzature e comfort. Le risposte sono state positive e devo dire che questo mix ci ha aperto le porte anche laddove inizialmente c'era resistenza.

**iferr:** E come avete fatto a superare le iniziali resistenze?

**C.E.:** Abbiamo fatto provare le scarpe al titolare, al banconista e al cliente finale se era presente nel punto vendita, il comfort della scarpa e il design piacevole hanno avuto la meglio. Devo dire che abbiamo lavorato in modo maniacale fin dall'inizio sulla forma per poter raggiungere una linea unica, comoda e

*“Il nostro obiettivo è differenziarci proponendo calzature con linee diverse dagli attuali schemi stilistici e una gamma limitata di 50/60 modelli per poter essere puntuali nell'offerta e efficienti nella consegna”*

accattivante. Questo ovviamente accompagnato da un ottimo rapporto qualità prezzo che ci ha permesso di entrare anche da Bricoman dove siamo presenti con tre referenze in tutti i punti vendita.

**iferr:** La concorrenza non è stata un ostacolo in questa vostra prima fase?

**C.E.:** Il nostro obiettivo è differenziarci dai prodotti presenti sul mercato. E questo vuol dire proporre calzature con linee diverse dagli attuali schemi stilistici, per noi dominante deve essere design e qualità. Ci tengo a dire che abbiamo una collaborazione con un famoso designer di alta moda di scarpe maschili e femminili che disegna le nostre linee. Ci differenziamo anche perché ci proponiamo con una gamma di massimo 50/60 modelli per poter essere puntuali nell'offerta e efficienti nella consegna. E ancora perché abbiamo

scelto una rete di agenti plurimandatari che non hanno mai venduto calzature. Vogliamo formare la nostra rete vendita sulla nostra filosofia e sulla tipicità della nostra gamma senza che ci siano preconcezioni o modelli di vendita precostituiti. E funziona.

**iferr:** La presenza ad iferr Day è stata una occasione per presentarvi anche al mondo dei grossisti

**C.E.:** Certamente, un'ottima vetrina per far conoscere la nostra azienda e la peculiarità dei suoi prodotti. Ora che abbiamo trovato una risposta positiva da parte del rivenditore finale e quindi una conferma che le nostre scelte rispondono a reali richieste, il nostro prossimo obiettivo è individuare 3 grossisti al nord, centro e sud che diventino distributori del nostro prodotto.

[www.prabositalia.it](http://www.prabositalia.it)





ROMEO MAESTRI E FIGLI S.p.A.



ROMEO MAESTRI E FIGLI

# Una forte *Tenuta*

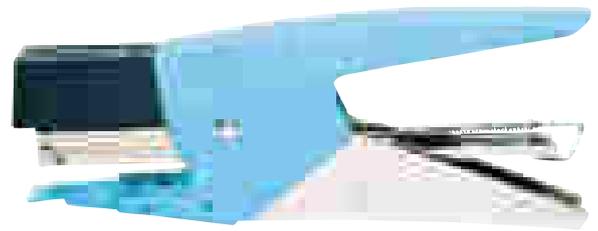
**Punti metallici, chiodi, chiodini e borchie di decorazione, macchine utensili manuali, pneumatiche ed elettriche, un'azienda dalle storiche radici che continua a rinnovarsi verso la qualità e il servizio al cliente.**

**N**asce nel 1919 fondata da Romeo Maestri con l'obiettivo di creare e produrre stampi per la fabbricazione di vari tipi di sigilli: di sicurezza per spago, ad occhiello per panetti

di burro, e poi sigilli per mulini e per pacchi postali. Gli anni passano e l'azienda cresce ed evolve. Con la terza generazione vengono progettate e attuate quelle diversificazioni di prodotto che hanno portato Maestri ad essere un riferimento nel settore dei sistemi di fissaggio non solo in Italia ma anche all'estero. Romeo Maestri ha una gamma di prodotti per diverse categorie, dall'ufficio all'imballo, dall'industria all'edilizia ma è nella ferramenta che l'azienda ha il suo canale d'eccellenza. Abbiamo chiesto a Fabio Maganza, direttore commerciale di raccontarci le novità.

**iFerr: Sig. Maganza, siete in ferramenta da anni,**

*“Abbiamo saputo interpretare le esigenze del consumatore con un assortimento completo per il fissaggio manuale, elettrico e pneumatico oltre a una buona offerta di prodotti per l'imballo, tutti articoli con buona rotazione e quindi con un interessante potenziale di vendita”*



### quale è secondo lei il vostro punto di forza?

**F.M.:** La nostra azienda ha radici storiche, nasce nel 1919 quindi quasi centenaria. La nostra presenza nel settore ferramenta si è consolidata negli anni, è un marchio presente da sempre e con successo in quasi tutti i grossisti e dettaglianti nel territorio nazionale. Probabilmente abbiamo saputo interpretare le esigenze del consumatore con un assortimento completo per il fissaggio manuale, elettrico e pneumatico oltre a una buona offerta di prodotti per l'imballo, tutti articoli con buona rotazione e quindi con un interessante potenziale di vendita. Il nostro punto di forza è da sempre la qualità che ha permesso, recentemente, di acquisire la **certificazione ISO 9001-08**.

### iFerr : Quali sono le novità della gamma e i vantaggi competitivi?

**F.M.:** Più che novità di prodotto abbiamo voluto fortemente riprendere e aggiornare la nostra immagine con nuovi colori e packaging più accattivanti. Il marchio è variato dal precedente trasformando roma in maestri per rimarcare la forte identità aziendale. La

*“Stiamo lavorando alla realizzazione di nuovo sito che possa dare tutte le necessarie informazioni per la corretta scelta degli articoli atti a risolvere le esigenze della clientela con applicazioni e suggerimenti di impiego”*

storica fissatrice Rocama, probabilmente la più datata del mercato, è stata potenziata e garantita al cliente per ben 5 anni lasciando però inalterata la struttura e l'immagine tradizionale che la contraddistingue. Così come i punti metallici Forest, altro storico marchio di forte diffusione. La grande richiesta di quanti hanno scelto i nostri prodotti ha dato un forte slancio al nostro progetto di continuare a produrre il più possibile in Italia, offrendo qualità ai clienti e cercando sempre di essere competitivi.

### iFerr : E sulla comunicazione, che progetti avete per il futuro?

**F.M.:** Stiamo valutando, per un prossimo e spero imminente futuro, azioni da farsi per

fare conoscere ancora di più i nostri prodotti direttamente al consumatore. Chiaramente, non vogliamo e possiamo trascurare internet! Stiamo lavorando alla realizzazione di nuovo sito che non rappresenti esclusivamente una serie di prodotti in vetrina ma che possa dare tutte le necessarie informazioni per la corretta scelta degli articoli atti a risolvere le esigenze della clientela con applicazioni e suggerimenti di impiego. Ci stiamo muovendo anche verso l'estero, dove abbiamo acquisito nuovi clienti, gruppi organizzati e aziende che operano nel b2b. Stiamo esplorando con attenzione la gdo e la gds, anche se in questo momento abbiamo riscontrato problemi di minor afflusso e quindi minor fatturato.

**www.romeomaestri.it**



KEYLINE

# Duplicazione, *Unica*

**Un tour tra le più importanti fiere europee ha presentato le novità Keyline: le duplicatrici Ninja Laser e Ninja Vortex, il lettore di profili Camillo Bianchi e i telecomandi RFD per chiavi Ford. Le stelle di un'azienda che punta sull'innovazione.**

**F**in dai suoi inizi, Keyline ha fatto dell'innovazione il suo tratto più distintivo. L'azienda di Conegliano in provincia di Treviso si è imposta nel contesto globale della progettazione e produzione di chiavi

e macchine duplicatrici meccaniche ed elettroniche proprio grazie ad una chiara vocazione al miglioramento continuo. E all'aprire nuove strade per semplificare e potenziare il lavoro dei professionisti della sicurezza e dell'automotive. In questa direzione vanno i continui passi avanti nella tecnologia delle chiavi auto con transponder e le innovative soluzioni adottate nelle macchine duplicatrici, sia dal punto di vista della meccanica che dell'elettronica,

*“L'azienda si è imposta nel contesto globale della progettazione e produzione di chiavi e macchine duplicatrici meccaniche ed elettroniche grazie ad una chiara vocazione al miglioramento continuo”*



*“Keyline è sempre più attiva su tutti i settori della duplicazione, tanto da essere ormai un brand conosciuto in tutto il mondo, con filiali in Germania, Stati Uniti, Cina, Regno Unito e recentemente anche in Italia e Giappone”*

fino alla recente introduzione del software **Liger**, interamente progettato dall'azienda con un'esclusiva interfaccia grafica in linea con le più avanzate tendenze del visual design e con procedure intuitive che facilitano e velocizzano il lavoro dell'operatore.

### VALORE TECNOLOGICO

Sul versante dei telecomandi auto, Keyline ha introdotto in anteprima mondiale due modelli che duplicano le chiavi di tutte le Ford dal 1998 a oggi: **RFD100** che utilizza la tecnologia della testa elettronica universale Keyline **TK100** e **RFD80 con transponder originale Texas 80 bit**, entrambi con testa plastica, quattro tasti e batteria intercambiabile.

I due nuovi modelli Ninja completano una linea ricca di possibilità. Ninja Laser unisce due tecnologie: una fresa circolare a velocità variabile e un fresino a candela per duplicare con la massima efficienza chiavi piatte porta e auto, laser e Tibbe a codice, a decodifica o con inserimento della cifratura.

**Ninja Vortex** eleva gli standard di velocità e precisione nella cifratura e taglio delle chiavi ad alta sicurezza, punzonate e laser con l'azione combinata di tre assi e un ampio database. Il sistema d'incisione permette di personalizzare la testa metallica delle chiavi senza doverle rimuovere dal morsetto.

**Camillo Bianchi** è il lettore di profili di chiavi piatte a singolo e doppio lato dedicato al

pioniere della moderna duplicazione meccanica ed elettronica. Preciso, semplice e personalizzabile, riconosce una chiave in meno di tre secondi e visualizza sul display da 7 pollici le indicazioni delle referenze con le relative posizioni in magazzino.

Keyline è sempre più attiva su tutti i settori della duplicazione, tanto da essere ormai un brand conosciuto in tutto il mondo, con filiali in Germania, Stati Uniti, Cina, Regno Unito e recentemente anche in Italia e Giappone, sessanta distributori nei cinque continenti e importanti partnership con i maggiori gruppi nel settore dei ricambi automobilistici. Una grande diffusione per qualificare la presenza nei mercati globali di un'azienda con prodotti e servizi ad alto valore professionale e tecnologico. Infatti, Keyline è in grado di seguire ogni cliente grazie anche a un servizio di assistenza tecnica di primo livello e di favorirne allo stesso tempo il percorso di crescita. A conferma che Keyline è un marchio di riferimento per chi cerca qualità, tecnologia e affidabilità. [www.keyline.it](http://www.keyline.it)





Eugenio Brusco



PROXE

# Sicurezza *a portata di mano*

**Proxe è una azienda giovane dalle idee chiare: proporre prodotti per la sicurezza domestica dove la semplicità d'utilizzo si sposa con la qualità di impianti professionali. Un marketing attento, una rete di agenti presente e una assistenza efficiente completano l'offerta.**

*“La gamma degli articoli Proxe è stata realizzata per consentire la massima facilità di installazione pur essendo caratterizzata da un alto contenuto tecnologico”*

**P**roxè è un'azienda giovane ed innovativa specializzata in prodotti per la protezione domestica. È un settore di mercato in forte sviluppo e dalle grandissime potenzialità, dove le richieste per la protezione domestica sono in forte incremento. Abbiamo intervistato Eugenio Brusco, responsabile commerciale di Proxe per conoscere più a fondo questa nuova realtà.

**iFerr:** Ci dica Brusco, che obiettivi si pone Proxe nel mercato della protezione domestica?

**E.B.:** L'azienda si propone come nuovo punto di riferimento di questo importante



*“La forza vendita capillare e preparata, rappresenta un’interfaccia continua con la clientela, agevola la dinamica commerciale ed è un importante supporto nel problem solving”*

settore, in quanto offre una gamma di prodotti completa, che si sviluppa in tre grandi *concepts*: la video-sorveglianza, l’allarme e il risparmio energetico. È un mercato caratterizzato però spesso da prezzi elevati, l’offerta Proxe si pone l’obiettivo di *democratizzare* questo settore aprendolo al libero servizio tramite un assortimento completo, un’approfondita conoscenza del prodotto ed un know-how da specialisti.

**iFerr:** Che servizi offrite al vostro cliente per aiutarlo nella vendita?

**E.B.:** Innanzi tutto un marketing evoluto che consente una presentazione chiara e coerente del prodotto anche attraverso importanti strumenti di allestimento,

display e stimolo al sell-out. La forza vendita, capillare e preparata, rappresenta un’interfaccia continua con la clientela, agevola la dinamica commerciale ed è un importante supporto nel *problem solving*. Poi la struttura logistica efficiente ed innovativa, garantisce consegne puntuali e precise e merce sempre presente a magazzino. Infine un’assistenza puntuale e completa, fornisce risposte rapide e chiare a tutte le esigenze del cliente Proxe che può contare su una garanzia completa di due anni su tutti gli articoli del catalogo.

**iFerr:** E sulla gamma, quali sono i vostri punti di forza?

**E.B.:** Grazie all’innovazione tecnologica applicata ai nostri articoli oggi è possibile proteggere la casa, l’ufficio, il negozio, in modo molto semplice ed, al contempo, avere tutta la sicurezza e la qualità di un impianto professionale. Infatti la gamma degli articoli Proxe è stata realizzata per consentire la massima facilità di installazione (connessioni plug and play) e, pur essendo caratterizzata da un alto

contenuto tecnologico, non necessita di particolari conoscenze tecniche per l’utilizzo; così telecamere, sorveglianza wireless, centrali d’allarme e registratori video digitali (dvr) sono oggi alla portata di chiunque. Inoltre, dal 2009, Proxe ha intrapreso una collaborazione esclusiva con Xanlite importante marchio in Europa nel campo dell’illuminazione a LED ampliando la propria offerta con: torce, proiettori, luci solari da giardino e di lampadine a LED.

**iFerr:** Un’azienda con obiettivi chiari

**E.B.:** Certo, la filosofia di sviluppo dei nostri prodotti si può riassumere nei seguenti punti. Semplicità: i prodotti sono concepiti e realizzati per un utilizzo semplice ed immediato anche per chi non è un professionista dell’elettronica. Tecnologia: al fine di raggiungere questo risultato Proxe si avvale delle più collaudate nuove tecnologie. Qualità: offriamo prodotti affidabili con garanzia completa di due anni, forniti delle certificazioni necessarie e rispondenti a tutte le normative in vigore.

**www.proxe.it**





SICOS

# Salite *sicuri!*

**Sei linee di prodotto tra scale e trabattelli dal professionale al casalingo fino alla recente gamma in materiale riciclato, un reparto di ricerca e sviluppo votato da più di trent'anni a perfezionare la sicurezza e l'innovazione dei prodotti. Con una ferrea convinzione: la centralità della qualità italiana.**

*“Le novità che confermeremo ed amplieremo per il prossimo anno riguardano la produzione 100% Italian Quality. L'innovazione italiana è al servizio delle performances di prodotto”*

**S**icos è un'azienda italiana che dal 1978 produce scale nel pieno rispetto del made in Italy, rinnovando ed interpretando di anno in anno il concetto di scala. La sede a

Castelcovati in provincia di Brescia ospita su 10.000 mq l'intero sistema produttivo, dalla progettazione a tutte le fasi di lavorazione, fino a produrre 1.200 scale al giorno. Centrale per l'azienda è sempre stata la Ricerca e Sviluppo per poter rispondere alle esigenze del mercato con prodotti made in Italy sempre più attenti alla sicurezza e a ridurre l'impatto ambientale. Non a caso sul sito dell'azienda è riportato orgogliosamente: *dal 29-12-08*



*“Sempre più importante infatti riuscire a fare la differenza tra la vendita pura e la consulenza che aiuta il cliente a scegliere lo strumento di lavoro più adeguato alle sue esigenze”*

alle ore 17:18 produciamo energia pulita. Oggi i 4.500 mq di installazione fotovoltaica permettono la riduzione di 120 tonnellate di Co2 immesse nell'ambiente. Abbiamo chiesto a Domenico Franzoni, figlio del titolare e sales manager di fare il punto sull'azienda a 35 anni dalla sua nascita.

**iFerr: Come è strutturata oggi l'azienda sul territorio?**

**D.F:** Considerata la tipologia del prodotto l'azienda soddisfa le esigenze di clienti in diversi canali di mercato, dal casalingo al professionale passando per il fai da te. Punti di riferimento nella distribuzione sono i grossisti ed i dettaglianti del settore ferramenta generico e professionale. Grazie alla collaborazione con importanti agenzie di rappresentanza copriamo in modo capillare il territorio suddiviso sia su base geografica che settoriale.

**iFerr: All'interno della vostra gamma quali saranno le novità 2015?**

**D.F:** Le novità che confermeremo ed amplieremo per il prossimo anno riguardano la produzione 100% Italian Quality. Un esempio sarà l'inserimento di nuove cerniere sulla linea di scale telescopiche che consentiranno di ottenere prodotti certificati con spiccate doti di sicurezza e praticità d'uso. L'innovazione italiana è al servizio delle performances di prodotto.

**iFerr: E al grossista che servizi riuscite a garantire?**

**D.F:** Siamo in grado di fornire soluzioni appositamente studiate in base alle esigenze specifiche del nostro partner commerciale. Si va così dalla consegna effettuata su apposite scaffalature modulari che semplificano le operazioni di logistica fino alla realizzazione di eventi specifici di informazione e formazione presso i nostri rivenditori. Un

aspetto per Sicos fondamentale è la formazione del personale che si occupa della consulenza di acquisto del prodotto scala/trabattello. È sempre più importante infatti riuscire a fare la differenza tra la vendita pura e la consulenza che aiuta il cliente a scegliere lo strumento di lavoro più adeguato alle sue esigenze.

**iFerr: Ci sono dei servizi che vengono apprezzati maggiormente dai clienti che servite?**

**D.F:** Certo, e sono differenti a seconda del canale di mercato. Nella ferramenta generica i nostri partner apprezzano soprattutto l'ampiezza della gamma, il rapporto qualità prezzo e la rapidità di consegna. La ferramenta professionale la qualità, la sicurezza del prodotto e gli elementi innovativi. Per le rivendite edili prioritaria è la sicurezza del prodotto e la rapidità di consegna.

**www.sicositaly.com**

# Collezione **iFerr** magazine!



Vuoi ricevere la tua copia di **iFerr**  
direttamente casa o presso  
il tuo punto vendita?

Richiedi la tua copia omaggio compilando  
il form su **www.iferronline.com**  
o scrivi a **info@iferr.com**

**Abbonati** e colleziona  
i 10 numeri di **iFerr**

**iFerr** magazine  
iFerr.com

Partner ufficiale di  
[www.ersi.it](http://www.ersi.it)



Costo Abbonamento, **46,00 euro**.

In alternativa collegati a [www.iferronline.com](http://www.iferronline.com)

e inoltra la richiesta per ricevere la rivista in omaggio dal tuo grossista.

**Editore Marketing & Multimedia**  
**MaMu SRL**

**Direzione Amministrativa**  
Piazza Ercolea 11  
20122 Milano

**Sedi:**  
**Roma**  
Via del Corso, 52  
00186 Roma

**Milano**  
Piazza Ercolea, 11  
20122 Milano  
Tel: 02 72 08 00 52  
e-mail: [info@iferr.com](mailto:info@iferr.com)  
web: [www.iferronline.com](http://www.iferronline.com)

**Direttore Responsabile**  
Roberto Galimberti

**Direttore Editoriale**  
Sebastian Galimberti

**Coordinamento Editoriale**  
Camilla Fiorin

**AD e Grafica**

Ivan Roman  
[ivanroman@ivanroman.it](mailto:ivanroman@ivanroman.it)  
[www.ivanroman.it](http://www.ivanroman.it)

**Segretaria di Redazione**

Federica Caricilli  
[info@iferr.com](mailto:info@iferr.com)

**Ufficio Marketing**

Giuseppe Ficarra  
[giuseppe.ficarra@iferr.com](mailto:giuseppe.ficarra@iferr.com)

**Ufficio Commerciale**

Giorgio Ronchi  
[giorgio.ronchi@iferr.com](mailto:giorgio.ronchi@iferr.com)

**Stampa**

PRONTOSTAMPA  
Via Praga, 1  
20049 Zingonia Verdellino (BG)

Periodico iscritto presso il Tribunale di Milano,  
iscrizione n° 32 dell'01/02/2013 - Iscrizione al ROC n° 23346

**Hanno collaborato alla realizzazione di questo numero**

Maura Venturelli, Walter Silvano, Giovanna Dessy, Paolo Barracano,  
Rocco Fusillo, Christian Cattalini, Remo Rizzi, Mauro Saggiorato.



## **Kärcher AD 3200: aspiratore e aspiracenere, tutto in uno**

Kärcher AD 3.200 è il primo aspiratore multifunzione indicato per aspirare, oltre alla normale polvere anche le ceneri calde da barbecue e caminetti. Un prodotto dai mille vantaggi che offre alte performance di aspirazione per lungo tempo. La tecnologia a doppio filtro trattiene lo sporco grossolano e le ceneri più sottili. Potente e robusto Kärcher AD 3.200 è la soluzione ideale per chi, in campagna, città o montagna voglia mantenere perfetto l'interno e l'esterno della propria casa, con un occhio di riguardo al camino o dopo un barbecue con gli amici.

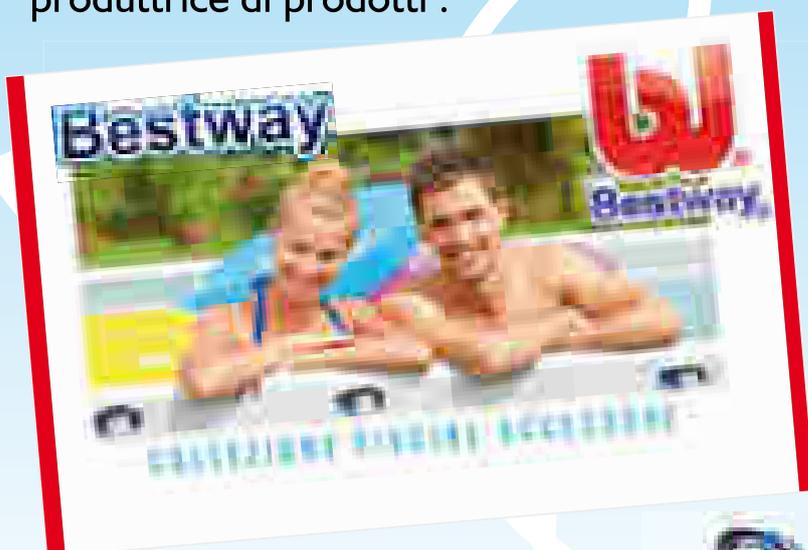
**Le soluzioni Kärcher fanno la differenza**



Seguici sulla pagina Facebook di Kaercher Italia e sul sito [www.kaercher.it](http://www.kaercher.it)

Siamo un' azienda di importazione piscine, articoli da mare e gonfiabili, ma anche produttrice di prodotti :

- per il trattamento delle acque con la linea **Klep**
- per la pulizia domiciliare professionale con la linea **ad hoc**
- per la protezione di persone, cani e cavalli da zanzare e parassiti molesti con la linea **azatek bio**



Le solide basi, fondate grazie ad accordi con aziende leader nel mercato mondiale, ci stanno permettendo di aumentare il nostro core business anno dopo anno. Nonostante la giovane età, l'attenzione rivolta al cliente, ci sta ripagando con significativi aumenti di fatturato grazie al lavoro di una rete vendita sempre più numerosa e capillare.

La vasta gamma di ciclicità dei prodotti, i costanti controlli qualitativi, la filosofia just in time, sono i fattori che stanno aumentando la crescita del nostro gruppo.

Successo conseguito grazie alla passione, alla determinazione, al costante impegno nel rispetto dell'etica professionale e della volontà di dare un punto di riferimento nel lavoro quotidiano di tutti i clienti che sempre più numerosi stanno credendo in noi !