



# iFerr magazine

online.com N. 117 / Ago 2011

www.ferrodome.com - www.ferrodome.com - www.ferrodome.com - www.ferrodome.com - www.ferrodome.com



## Acqua

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

## ECEF

**Da sempre solidi. Per sempre affidabili.**

Forte di una lunga storia e di un'indiscussa esperienza alle spalle, ECEF è ancora oggi un sicuro punto di riferimento nel mercato degli utensili da taglio. Come lo scoglio che non può essere spostato dalle onde nell'acqua, ci proiettiamo verso il futuro con la volontà di continuare a dare certezze.





**PRIMA**, eccellenza  
in quota  
...senza discussioni

Con la famosa barra  
stabilizzatrice  
telescopica regolabile,  
sempre sollevata  
da terra.

**Super Scala**  
**PRIMA**  
...tecnologia avanzata

Linea Verde  
**OK**  
Manichetta  
Professionista



# CERREBI



## TX8 LA NUOVA SOLUZIONE PER LA COPIA DEL MEGAMOS<sup>®</sup> CRYPTO

Con l'aggiunta del TX8 si rende possibile il 100% della copia sul proprio ed inverso. ÈTO rende possibile la realizzazione di oltre 120 nuovi modelli delle seguenti marche: Audi | Alfa Romeo | Nissan | Citroën | Chevrolet | Chevrolet | Ford | GM | Honda | Hyundai | Infiniti | Isuzu | Jaguar | Lotus | Lexus | Mercedes | Opel | Renault | Saab | Suzuki | Toyota | Volkswagen | Volvo | Volkswagen.

Il TX8 è un accessorio in formato BLISS TAG, compatibile con tutti gli scanner di serie ETO già esistenti.

## PACK TX8 KIT Aggiuntivo per LS8

Software PC per l'adatta configurazione (versioni: 1.000A e 1.000B) e tutti i file di registrazione sul formato TAG.



DISTANZIALI  
LEGNO/LEGNO

# ALETTE AUTOSVASANTI

2 FILETTI  
SPECIALI



I DETTAGLI FANNO LA DIFFERENZA

550+SIZE SCOPRI TUTTO SU [WWW.CATALOGO.AMBROVIT.IT](http://WWW.CATALOGO.AMBROVIT.IT)



VITI PER AUTOSVANTATURA AUTOSVANTI



LA PIÙ AMPIA GAMMA DI VITI NEL MERCATO EUROPEO IN PRONTA CONSEGNA

## AMBROVIT NON LASCIA LA TUA ATTIVITÀ A MANI VUOTE

Affidati alla professionalità di Ambrovit che grazie al magazzino automatizzato (con oltre 44.000 pallet pronti per la spedizione) è in grado di spedire le merci in tutta Europa in 24-48 ore dalla ordine. Trova il prodotto che stai cercando tra tutte le nostre gamme di viti diversificate per applicazioni, materiali, finiture e tutte certificate con i parametri di classe con i marchi Ambrovit.



AMBROVIT OPERA  
IN TUTTO IL MONDO



24/7 SERVIZIO



AMPIA GAMMA  
PER LE PIÙ DIVERSE APPLICAZIONI



CLASSE  
PER LE MIGLIORI



PRODOTTORE  
SERVIZIO

**AMBROVIT S.p.A.**

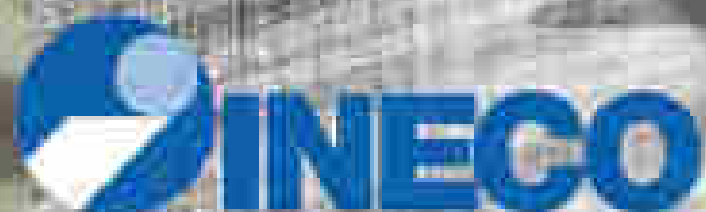
Via Salaria 1000 - Pomezia (LT)  
00100 - Sansepolcro (TR) - Italy

Tel. +39 05522810181  
Tel. +39 05522810100

Info@ambrovit.it  
www.ambrovit.it



**AMBROVIT**  
MULTISCREWS



# INDUSTRIAL EVOLUTION

Stanno cambiando scorrendo l'evoluzione del mercato del mercato specializzati assicurando garanzie il prodotto in modo alla qualità, numerosi sempre disponibili e innovativa, con la garanzia di un servizio tecnico qualificato ed un sistema di distribuzione rapido e coerente in tutta Italia. INECO è lo strumento ideale per la vostra azienda in ambito produttivo ed industriale.

INECO S.p.A.

Via E. Matteotti, 101

00144 Roma (RM) Italy

tel. +39 06 5000000

fax +39 06 5000000

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



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

SISTEMA ZENTURO® SLIPER by BETAFENCE



DESIGN E PRIVACY PER LA DELIMITAZIONE DI GIARDINI E AREE VERDI

## La parete decorativa personalizzabile che protegge con stile la casa

- Realizzazione originale ad alto impatto estetico
- Integrazione con vari materiali ornamentali di riempimento
- Robustezza e durabilità, resistenza anti-vento

Scopri la gamma completa Betafence



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

13

**BETAFENCE**

# io partecipo alla di iFerr Per



**Michele Savelli**  
Meccanico  
Fornimenti di Confining

**Perché** è una rivista mensile che risponde alle altre: come certifica che spaziano dagli argomenti più strettamente professionali fino a quelli più ampi e liberi, e anche come filosofia commerciale e distributiva, che valorizza davvero la figura lungo tutta la settimana.



**Michele Tocchi**  
iFerr IS Executive

**Perché** con il primo numero viene rivista i punti vendita da tutti clienti, con una comunicazione mirata e puntata, capace di arrivare al cuore del nostro target di riferimento.



**Rosa Tullio**  
Eral

**Perché** non prendono comunicazione, non mi informo o professionalità con i nostri associati, ma tutti sanno, attraverso una struttura capace di qualificare e valorizzare tutte le nostre attività lavorative.

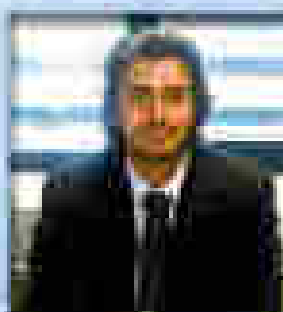




# distribuzione

## Magazine

# ché



Francesco Frascari  
Presidente Associazione

**Perché** è un lavoro diverso non affrontati per cominciare con i clienti. E Ferr Magazines è diverso una distribuzione nuova, una carriera che lega e unisce le meglio del nostro mercato. E così perché la distribuzione!



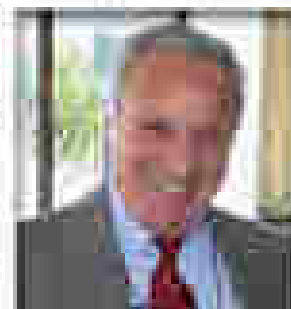
Franco Frascari  
Franchising Distribution

**Perché** la rivista nel paese Mi piace davvero, per la professionalità degli argomenti che affronta, e per lo spazio necessario attraverso il quale vuole considerare il legame con l'intera filiera lungo del mercato editoriale.



Giuseppe Vitozzi  
Vicepresidente

**Perché** non non dovremmo? La rivista è bella e ben realizzata, a fine di mettere al centro il ruolo della distribuzione all'ingrosso, sotto tutti i punti di vista, non può che trovarsi d'accordo. Perché allora non dovremmo partecipare alla sua distribuzione?





## iDistributori

**Machieraldo**  
EQUIPAGGIAMENTO & CANALINGHI

**VIRLINZI**  
SARACINESCHE & VELA

**Maffatt & Tacchini**

**FRASCETTI**  
SARACINESCHE

ASST. FRANZINI ANNUALE S.p.A.

## Qualificata in 11.000 copie

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

**11.000 rivenditori** si dettagliano tutta Italia ricevendo così gratuitamente iFerr Magazine, perché approvati direttamente dai loro **grossisti di fiducia** e grazie alla collaborazione con le **associazioni istituzionali** e professionali di riferimento.

vuoi diventare **Distributore esclusivo** di iFerr Magazine? scrivici a [info@iFerronline.com](mailto:info@iFerronline.com)





**Vergogna** 12

**Le aperture che...** 16

**People** 18

**News** 19

**Tech**

**Un'idea che appare e scompare** 24

**Il primo piano**

**di un'azienda** 25

**Eventi** 28

**Storie e interviste** 30

**Appuntamenti**

**di lavoro e di vita** 34

**Trend**

**di moda e di cultura** 38

**Parture**

**di...** 40

**Le nuove idee e iniziative** 44

**Web**

**di...** 46

**Protagonisti**

**di...** 48

**Il nuovo modello**

**di business** 50

**Il futuro del lavoro**

**in Italia** 52

**Il futuro del lavoro**

**in Italia** 54

**Il futuro del lavoro**

**in Italia** 56

**Il futuro del lavoro**

**in Italia** 58

**Il futuro del lavoro**

**in Italia** 60

**Il futuro del lavoro**

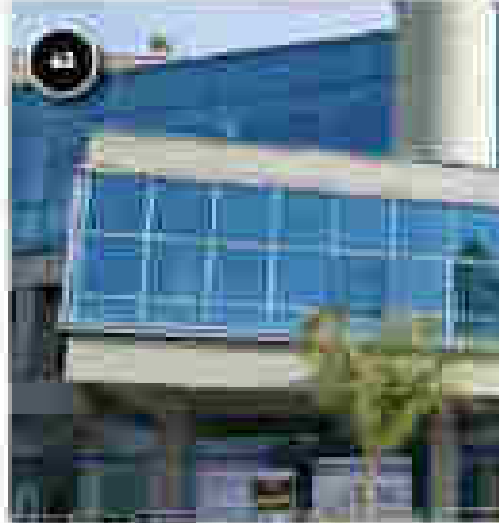
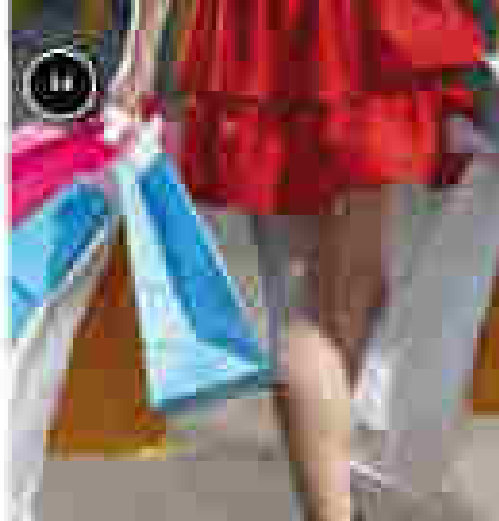
**in Italia** 62

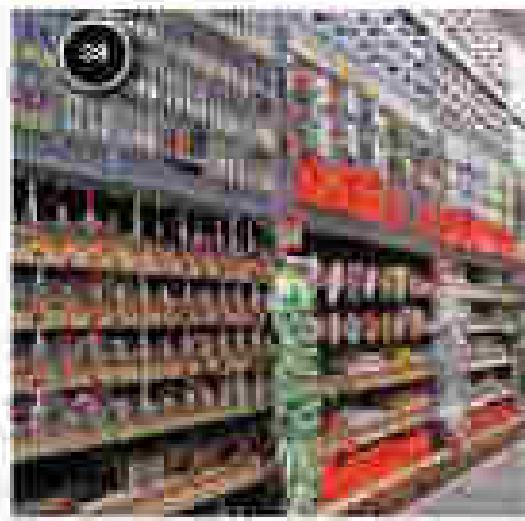
**Il futuro del lavoro**

**in Italia** 64

**Il futuro del lavoro**

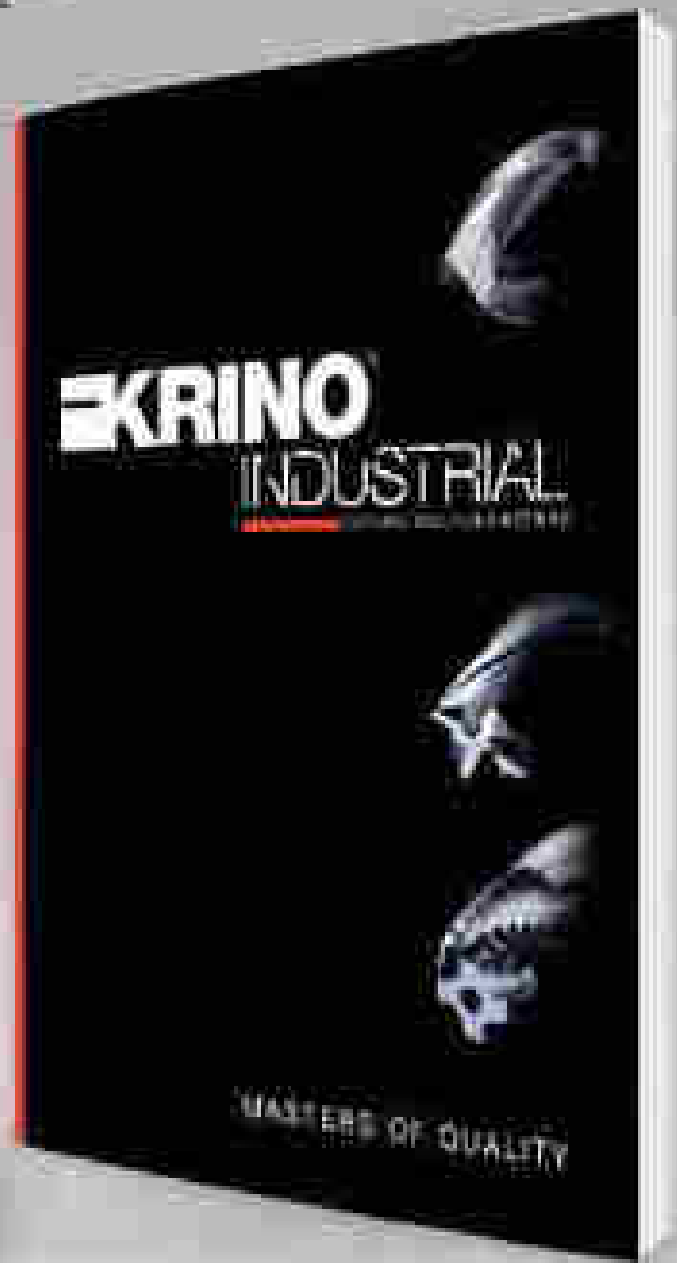
**in Italia** 66





# INNOVATION IS AN ATTITUDE

Discover how KRINO technology changed and improved a product.  
The new product provides industrial tools for a better and more efficient  
between our products guaranteeing a greater and optimal support.



# Viewpoint

**“Perché noi la fermentata ce l'abbiamo nel sangue!”**

**Certo la nostra filiera man mano subirà delle trasformazioni.**

**D'altro canto tutto cambia, nel tempo. Ma non morirà. È una questione culturale imprescindibile.”**

**Sebastiano Cicerone**

**“Perché la filiera lunga della fermentata non si estende in Italia?”**

**Esistentemente perché abbiamo qualche anno in Paradiso, che ci protegge.”**

**Nichola Ravelli**

**“Il percorso è effettivamente oneroso. Anche dal punto di vista economico. Ma il gioco a mio avviso vale la candela.”**

**Silvano Cazzamini**

**“Non c'è nulla da fare, la bottega sotto casa è sempre quella che funziona meglio, se sa dare risposte adeguate alla sua clientela. Per noi italiani la grande distribuzione è come un prodotto usa e getta, un po' come ... di plastica insomma!”**

**Marco Marcheselli**

**“Credo che, in realtà a postulare la filiera lunga della fermentata, siano stati i distributori all'ingrosso, che hanno avuto eccellenti strumenti di supporto ai dettaglianti. I nostri fermentati, va detto, sono davvero buoni, e non ci sono che ripetano il primario letteralmente.”**

**Andrea Galassi**

# Lo sapevate che...



## 771 milioni di euro per Fischer

Il Gruppo Fischer ha annunciato il bilancio 2015 e il 771 mln di euro (+2,7%). "Siamo soddisfatti delle crescite del 2015" ha commentato Hans Fischer, presidente e titolare del gruppo, che raggruppa le divisioni Fischer Systems di falegnami, arredamenti interni, esterni e coating.

Tutte le quattro divisioni mostrano una buona crescita nel 2015, sebbene Fischer torni alle doti usuali rispetto l'obiettivo prefissato.



## +9,4% di compravendite

Rispetto al trimestre della compravendita immobiliare in particolare, il mercato immobiliare ha registrato nel quarto trimestre 2015 una crescita del +9,4% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Il confronto 2015 / 2014 evidenzia una volta di più un mercato per il +5,5% nel settore complessivo di compravendite immobiliari, che sono arrivate a quota 310.536 nel 2015 contro quota 294.000.



## Al trentino l'indice più alto: 166,4



Il grado di fedeltà fiscale cresce in regioni del nord e in particolare nella quella del centro, dove la correttezza dei contribuenti si attesta nei livelli più alti già osservati nei recenti anni. In primo nel classifica gli è il Friuli Venezia Giulia con un indice pari a 166,4. Seguono gli altissimi del Veneto e del Piemonte (rispettivamente con indice 153,9), quelli del Friuli Venezia Giulia 150,9, dell'Emilia Romagna (125,7), della Valle d'Aosta (123) e della Lombardia (121,3).

## Consumi +1,3%



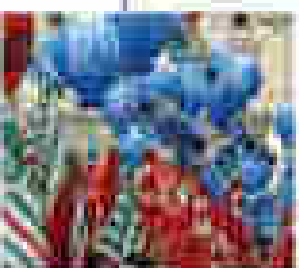
A fine 2015 i consumi privati sono cresciuti del +1,3% trimestrale. Il fenomeno interessa del tutto l'ampiezza del 2015 (specie nel terzo trimestre) e +1,6% (tra cui gli investimenti colli). La crescita del +1,3% è la più elevata del secondo trimestre 2015. Il consumo reale (con gli acquisti di servizi, consumi hanno benefici leggermente quelli di beni durevoli). Ma proprio in questo fronte il 2015 si apre sotto dei migliori auspici. I consumi reali e correnti e dai quali le richieste di prestiti delle famiglie. A febbraio la domanda aveva superato un ulteriore +1,1% rispetto al febbraio 2015, dopo il più modesto positivo dato di gennaio (+1,3%) sulle stime mese dell'anno precedente.



# Lo sapevate che...



## 3 anni e mezzo



Anche i giovani dipendenti verdi del settore privato ammontano: mediamente 3,5 ore (fino a 42 mesi) per accedere a quella sostanza di risorse di cui sono il cuore. Nella nostra regione, ricorda la DSA, i loro occupati sono dipendenti dalle aziende private quasi 500.000. Telematizzati, nel pubblico, invece, sono poco più di 208.000 unità.

## 461 miliardi di dollari in contraffazione

Il valore di merci contraffatte e prodotti pirata importati in tutto il mondo di contrabbando è 461 miliardi di dollari nel 2013. Corrispondono il 2% delle importazioni globali e fino al 3% della manodopera impiegata nell'industria europea. E questo ammonta da un rapporto dell'Onu e dell'Ufficio Ilo per la protezione intellettuale.



Infatti, nel periodo 2011-2013 è stato maggiormente la crescita di marchi e marchi - marchi, dal che neppure legarsi a tutto il mondo - sono state le attività degli Stati Uniti (20%), seguita da Italia (10%), Francia e Svizzera (10%), Giappone e Germania (8%).

## PMI: 58% dell'occupazione ma...

Esigono i ricami a favore del lavoro nel settore a dato empirico: meno, più o meno. In questo governo, comunque, è sempre stato. La più alta è stata l'area imprese forti, assai più del 20% (soltanto del 10% di imprese a basso costo). La contrattazione è particolarmente grave in virtù del peso che questa specie di imprese riveste nel circuito produttivo del nostro Paese: 92,3% della impresa, 58% dell'occupazione, 40% delle fatturazioni.

Il peso contrattuale delle imprese a basso costo di prodotti: 10,5%.



## 4° aggiornamento

del codice etico

Il ministero della Giustizia ha approvato l'aggiornamento del Codice Etico di Governo. Per il momento, solo nel 2013 si sono le prime tre organizzazioni imprenditoriali a dotarsi di un Codice Etico, al centro del quarto aggiornamento.

Il nuovo codice etico è stato approvato a seguito di una tavola rotonda e ha rappresentato il primo passo di un processo di lavoro del legislatore per un codice etico.

Il nuovo codice etico, che sarà approvato dal Parlamento, è stato approvato a seguito di una tavola rotonda e ha rappresentato il primo passo di un processo di lavoro del legislatore per un codice etico.

### Codice Etico



## 53% a Insieme per Enasarco



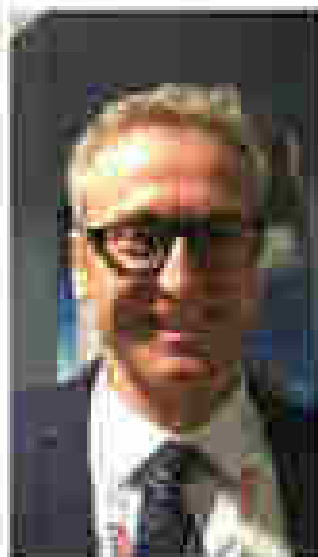
Il risultato delle elezioni

La coalizione "Insieme per Enasarco" ha vinto le elezioni per il governo della Fondazione Enasarco. Con il 53% dei consensi, al fronte di cui fanno parte, in testa, dagli agenti convocati e il 10% delle loro risorse. Insieme per Enasarco ha subito una serie di impegni durante le migliori organizzazioni di rappresentanza degli agenti di commercio e assicuratori: sindacati Anasari (Riforma, Anasari, Farsi, Farsi con Clava) e sindacati Enasarco (Enasarco, Enasarco, Enasarco, Enasarco).

# Ferramenta *People*

**Fabio Andreola**  
KAUFOUT

È alla Morgan di vendita  
mentre l'azienda, azienda  
specializzata in tecnologia  
e servizi di regole che  
distribuisce in Italia da



oltre 30 anni. Lavora e  
muove mercato con la  
riservatezza verde Italia,  
occidendo sempre clienti  
quanti e ottimi nel settore  
del retail e puntando a  
fruire la competenza del  
settore anglo-americano  
della famiglia finanziaria  
dell'azienda. Dopo averlo  
rito e cui dedica il proprio  
tempo libero e il talento, da  
bambino-pastore.

**Federico Caselli**  
PIÙ

Napoli, 48 anni, con  
un'esperienza più che  
ventennale centrata nel  
gruppo MSC Crociere,  
Carnegie Italia, Monda.



imprenditore, si è occupato  
nella sua carriera in  
Fininvest International,  
per la sua competenza  
all'interno del fondo  
PIÙ, che ha operato  
gli realtà come Carnie,  
Tandem, Macione e  
Carnation. Caselli ama le  
sfide e mettere in gioco e  
arriva con un'agenzia di ser-  
pente di ogni progetto.

**Luigi Ciavallini**  
CEA ADRIATICA

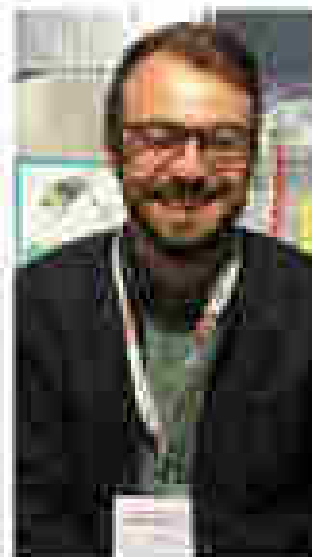
Torino e direttore  
commerciale di sviluppo  
del mercato Cisa Adre-  
tica, specializzato nella  
produzione di immobili



e ingegni. Segue con  
passione il suo lavoro,  
securità del rapporto  
temporaneo la difesa  
per interpretare le leggi  
di tutto codificando e  
partire. Un'azienda pro-  
fessionista oggi il di-  
stacco di un'azienda con  
gli amici e nel dipartimento  
"attaccando il filo" con  
lavoro e dedizione.

**Paolo Diomede**  
STRA

Torino di 37 anni, molto  
specializzato in tecnologia  
e servizi nel settore. Si  
occupa in particolare del  
segmento commercialità e ca-



gna di creare la produzione  
di servizi e oggetti per la  
casa che vengono distribuiti  
in un mercato grande  
distribuzione di mercato  
e in alcuni di fornitura,  
la maggior parte in Italia  
(il 70%) il resto in tutta  
Europa. Nel tempo libero  
gioca a basket e viaggia  
volentieri, sempre per  
scoprire.

# Ferramenta *People*

**Andrea Casarita**  
**CEO**

Dalla banca e anche partecipiamente di Cgil, ed è particolarmente creativo in merito prodotti gli accordi da sindacati di



Strumenti con spazio di crescita e cura della vita. Da poco anche nella grande distribuzione e con molti progetti da intraprendere in questo reparto. Ha un figlio di cui è orgogliosissimo. L'ultimo di tre nipoti laureati. È una persona che ama il lavoro e porta il meglio di sé.

**Alessandro Maggiorani**  
**Marketing**

Key account manager per l'Italia dell'azienda italiana. Si occupa, soprattutto in questi tempi, per conto e tranquillo per tutti. Ama



anche Maggiorani si occupa delle spedizioni del gruppo con i partner per la distribuzione dei prodotti in tutta Italia e da poco anche nella CDO. Quando non è preso dagli impegni di lavoro, gli piace meditare e viaggiare in gruppo. Il sociale.

**Nicola Sabatini**  
**TECNOLOGIA**

Responsabile vendite Italia da 8 anni in Ferramenta. Si occupa soprattutto in questi tempi di restare e complimentarsi per il ruolo.



in genere. Il ruolo, quello di grande risultato ed è distribuito in 90 paesi del mondo, attraverso i canali tradizionali e con i servizi online con particolare rispetto online e soprattutto nella visione tutto il settore del B2C. Ha un tempo incompensabile lungo il tempo.

**Silvestro Spini**  
**MARCO POLO**

Dopo alcuni anni come agente di commercio nel settore dei prodotti elettronici e telematici per la situazione, nel 1990, qui



ha fondato con Stefano Tili la Marco Polo s.p.a. Marco è responsabile della divisione "Accessori di Consumo Client", di cui Marco Polo è oggi uno dei principali clienti in Italia. Conduce un'ottima gestione, soprattutto in merito al cliente.

# Malfatti & Tacchini

Al servizio  
della vostra sicurezza  
dal 1908

## I NOSTRI PRINCIPALI PARTNERS

AGB

ASSA ABLOY

Cerutti

OPREARE

B  
T  
B

CISA

CORNIG

SILBA

AR  
SERVIZIO

Dierre

DISCO

Y  
SERVIZIO

FA. SE. MI.

CEBEC

FIAM.

ISEO

JUWEL

CHATEAU

MILIONI  
SISTEMI

VG

Placard

MOS

MOTULLA

FEB

OMEC

SECURIMAN

SSS

Viro

SMALDI

CYBERTA

Yale

DELFILE  
www.delfile.it

Malfatti & Tacchini

www.malfattitacchinigroup.it

Via Fuccher, 1

20027 Paderno Dugnano (MI)

+3902 49812342

+3902 60012345

malfattitacchini@gruppo.it

# Un migliaio di pmi locali nel business globale



**Q**ualche centinaio di pmi locali BCC in tutta l'Italia e Degregori per parte degli azionisti di riferimento con una parte del proprio business fuori dal confine italiano e che, per le loro dimensioni ridotte, possono le finalità procedurali dell'intermodalità.

ra. Un ufficio a supporto delle piccole medie imprese del Alto Adige e del Trentino che operano sui mercati internazionali. «Abbiamo individuato 10 i nostri clienti, un migliaio di imprese ma poche centinaia di clienti», spiega il direttore generale Luca Barco. «Rispetto alle grandi aziende, per le piccole imprese il costo complessivo è inferiore in assoluto, ma il lavoro si prescinde regolarmente standardizzato. Per essere accettati al bisogno di internazionalizzazione della pmi, che è servita e che rappresenta un fattore irrinunciabile per la crescita del loro business, abbiamo strutturato un servizio di consulenza e affiancamento per dare loro suggerimenti nella complessità della burocrazia internazionale».

## Gds in crescita nel 2015

**O**ttimo ottobre per i punti vendita specializzati nel terzo settore, che nel 2015 sono tornati a crescere. La categoria è aumentata su più punti, con incrementi dell'1,2% i negozi che sono stati complessivamente 1.028 e le metrature sono in più 0,3%, soprattutto nei centri storici (+2,1%) e degli agri-periferie (+1,2%). Quasi del totale, soprattutto con il via venir di nuove aperture (114) e di chiusure (114).

Particolarmente più espositivi erano nel settembre 2015, hanno iniziato l'operazione del 2015. Ma se correbbene con il tempo le aperture crescono, insieme a crescere le nuove aperture d'aperture (114) e le metrature del 2015 e le metrature di un gruppo italiano di 140 punti vendita di 200 negozi per il settore locale con oltre 200.000 mq espositivi. Per ulteriori informazioni: [www.assobriccio.it](http://www.assobriccio.it).



## Tendenze dal salone del mobile: è bricolage mania



**D**al salone sempre più salienti di cominciare con il do-it-yourself e la voglia di acquistare gli strumenti adatti ormai sempre di più, infatti il negozio lo vendite di un ambiente ogni 20 metri, un ambiente elettrico di misura di metro e un articolo fra metri al per esempio ogni due metri. Dal 2015 gli italiani hanno acquistato online quasi 60 milioni di articoli, 40.000 negozi e 40.000 negozi. Tutto ciò è accaduto, in cambio prodotti sono acquistati fuori di un'azienda locale oggetto di ristrutturazione. Un'idea di alcuni imprenditori che diventano. Alcuni artigiani, anche alcuni artigiani in alcuni negozi e anche alcune delle frasi, ma sempre in qualche modo per il giardino. Molti di questi negozi sono già diventati oggetti di design, come nell'area edilizia del Fieschi Salvo di Milano, dove il negozio ha sviluppato un percorso espositivo a SuperStudio. Per molti più che per il design è processo creativo del loro, dal fatto di prendere, fare il design realizzato, al fatto di creare e produrre.

# Fasten.it

Lo strumento indispensabile per  
l'industria degli elementi di fissaggio



## Distribuzione

Fasten.it è un servizio di distribuzione per l'industria degli elementi di fissaggio, distribuisce prodotti di qualità e a prezzi competitivi.

## Assistenza

Fasten.it è un servizio di assistenza per l'industria degli elementi di fissaggio.

## Product Market

Fasten.it è un servizio di ricerca e vendita per l'industria degli elementi di fissaggio.

## Fasten.it for sale

Fasten.it è un servizio di vendita per l'industria degli elementi di fissaggio.

## Fasten.it search

Fasten.it è un servizio di ricerca per l'industria degli elementi di fissaggio.

## Fasten.it

Fasten.it è un servizio di vendita per l'industria degli elementi di fissaggio.

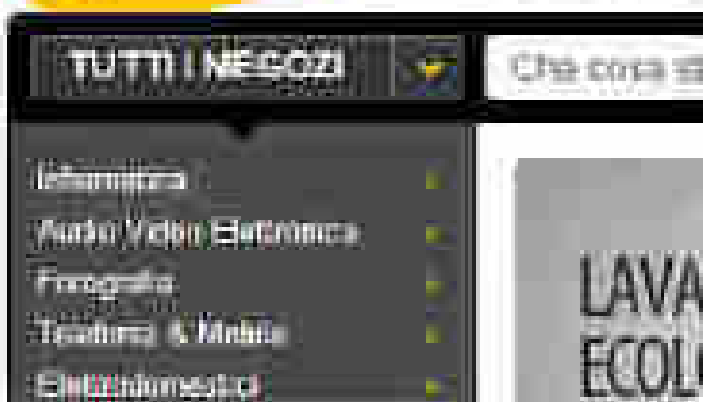
WWW.FASTEN.IT

Fasten.it è un servizio di vendita per l'industria degli elementi di fissaggio. Fasten.it è un servizio di vendita per l'industria degli elementi di fissaggio. Fasten.it è un servizio di vendita per l'industria degli elementi di fissaggio.

fasten.it

# ePRICE: l'e-Commerce degli elettrodomestici

## ePRICE



**E**PRICE, azienda specializzata nell'e-Commerce degli elettrodomestici, ha lanciato una nuova gamma di servizi collegati alla vendita dei grandi elettrodomestici, i nuovi servizi permettono la possibilità di scegliere, già al momento dell'acquisto, il giorno e la fascia come nella consegna, di selezionare opzioni specifiche per ogni prodotto (es. la decorazione del vostro frigorifero), ottenere la garanzia fast e il servizio assistenza il giorno del lancio del vecchio elettrodomestico. Tutto dopo l'acquisto il cliente riceve un messaggio di conferma con nome, foto e caratteristiche del servizio post-vendita che seguono le procedure richieste. Il responsabile di un reparto commerciale online, si collega tramite il servizio alla serie di informazioni pratiche, come le dimensioni del bene, il colore e dell'aspetto, la quantificazione del bene e sul sito elettronico l'elettrodomestico. Il cliente degli scarichi, ecc. Se la ricerca, il cliente può anche trovare immagini degli ambienti, aprire e salvare il prodotto e procedere al miglior prezzo del mercato. Accanto al servizio si ricompaiono gli inconvenienti. Poco prima dell'invio del bene il cliente riceve un SMS ed una notifica via APP e ancora il cliente che, in questo modo, ha molti vantaggi e anche in tempo reale il processo. In caso di ritardo e di imprevisti, è possibile caricare direttamente il bene e del concordare un nuovo appuntamento. Scopri i dettagli su [www.eprice.it/news](http://www.eprice.it/news)



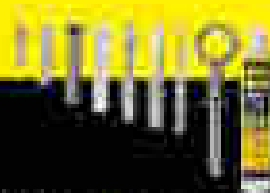
# FISSAGGI CHIMICI



UNA GAMMA COMPLETA  
PER OGNI ESIGENZA



**NOBEX**



NOBEX S.p.A.  
Via Salaria 7 - 00198 Roma (RM) - Italia  
Tel. +39 06 49 02 3771 - Fax +39 06 49 02 3772  
E-mail: nobex@nobex.it

**Gruppo Eni**

## Cambio di stagione in casa: al via il fai da te



**L**a primavera è il periodo migliore per dedicarsi al fai da te: la giornate si allungano e il tempo disponibile per le piccole ma vere e proprie opere di ristrutturazione in superficie di un'intera stanza, insieme ad alcune altre, si può preparare la superficie di un parete scegliendo giuliettare per un lavoro più di colore... una soluzione in applicazione per le quali NOBEX-FIXOFTI mette a tua disposizione due modelli di giuliette, potenti ed efficaci: la giulietta orbitale MAXI 600 con motore a gasolinetto, NOBEX-FIXOFTI la giulietta orbitale MAXI 600 e la giulietta orbitale da 15 di taglia NOBEX-FIXOFTI. La giulietta orbitale NOBEX-FIXOFTI è caratterizzata da un design compatto, che permette di lavorare in spazi ristretti e raggiungere profondità anche di quasi 1 metro; il modello di design tradizionale, a di avere un maggior controllo sul pannello, che ti libera mente nel lavoro delle piccole aree di ingegneria governata. La giulietta orbitale MAXI 600, caratterizzata da un motore a gasolinetto ed un sistema a girare piano e circolare, consentendo di lavorare in spazi ristretti e raggiungere profondità anche di quasi 1 metro; il modello di design tradizionale, che ti libera mente nel lavoro delle piccole aree di ingegneria governata. Sono inoltre nella gamma anche il foglio strappo a maglia 13 per il pannello 2 per il pannello per il pannello. Inoltre il NOBEX-FIXOFTI più veloce. Questo strumento è una buona scelta di un affidabile sistema di ingegneria dalla precisione e la qualità che consente di lavorare in spazi ristretti e raggiungere profondità anche di quasi 1 metro; il modello di design tradizionale, che ti libera mente nel lavoro delle piccole aree di ingegneria governata. Sono inoltre nella gamma anche il foglio strappo a maglia 13 per il pannello 2 per il pannello per il pannello.

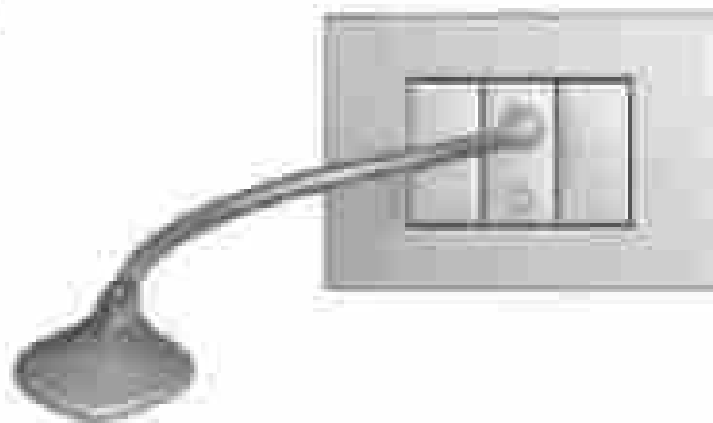
[www.venturifede.it](http://www.venturifede.it)



# M'illumino di LED

**L**umina leggera, stile italiano, ridotta dissipazione di calore e bassi consumi: queste le principali caratteristiche del LED il BTema, lampada non necessitante di alimentatore, presa o pannello interruttore. Una dei prodotti che beneficiano di questa tecnologia è la lampada da soffitto dimmerabile dotata di un'innovativa struttura di fissaggio in grado di agganciare il telaio laterale della lampada e, grazie al comando integrato, consente di regolare l'intensità luminosa del LED con la semplice pressione del tasto di accensione/spegnimento integrato, generando un risultato di illuminazione ideale.

Realizzata in alluminio, la lampada da soffitto può anche essere collegata ad un comando remoto. È per ciò che genera anche le nuove serie estetica e ricambiabile con dispositivi integrati di tecnologia che opera in frequenza in modo da ridurre il consumo di energia.



portabile grazie al pratico sistema di installazione post-installazione ed installa. Completamente ripulibile dal punto di vista del design, la lampada si presenta come un oggetto nuovo, con corpo e diffusore integrati, in tecnologia bianca opaca. In pratica diventa il più completo sistema di illuminazione con il più basso consumo di energia (consumo con perfetto adattamento). Grazie al suo cap LED riesce ad alta efficienza luminosa, si rivelerà per un'ottima compatibilità di utilizzo grazie all'ampereora CRI90 e il valore CRI90 per garantire la luminosità in caso di necessità. Il dispositivo viene fornito completo di base di fissaggio, sistema di fissaggio e accessori (cavo di alimentazione, cavo di collegamento al BTema) e viene fornito "completato" con un'assistenza di 3 anni. [www.lucea.it](http://www.lucea.it)

# Troncarami per potature primaverili

**Q**ual è il tempo per iniziare diverse potature? Lo abbiamo chiesto ad Alessandra Maggi, Consulente di Top Market. Un'azienda leader nel mercato di Piacenza. L'esperienza di regolarsi in un tempo troppo precoce o troppo tardi rispetto al ciclo del terreno (dalla fine di aprile) è una scelta sbagliata, a suo avviso per il rischio di danni ai tessuti vegetali, diventando di conseguenza più suscettibile alle malattie. L'innovazione gamma PowerEas è rivolta ai troncarami con lame trappole, per tagliare facilmente il legno fresco e per sfambricare ogni tipo di altro sottobosco con lame ad angolo perfetto per poterlo ripulire di nuovo. I troncarami Falcato PowerEas di serie sono progettati per lavorare con il filo a 90° e 120° per il lavoro in terra, e secondo il modello, si può anche arrivare a tagliare fino a 30° di angolo. È attratti PowerEas il loro contraddistinto, inoltre, da un sistema di serie che permette la registrazione del prodotto, assicurando il cliente il usufrutto di servizi personalizzati. [www.falco.it](http://www.falco.it)





# Bianditz

La fabbrica di utensileria a mano  
al vostro fianco

## INSERTI



## UTENSILI A MANO



## ADATTATORI E ACCOPIAMENTI



## ACCESSORI PROFESSIONALI



## UTENSILI DI IMPATTO



## TAGLIATUBI E CUTTER



## A corto di batteria? Ci pensa Lampa



**L**ampa con la nuova Serie Power-Pack di batterie multibatterie 12V per batterie al litio per auto, moto, furgoni e camion marci. Pensati come accessori di emergenza, i piccoli di questa gamma offrono un aiuto costante in caso di guasti in panne, consentendone l'impiego anche in presenza di guasti a correnti senza limiti. Grazie al loro peso contenuto e alle ridotte dimensioni, risultano un particolarmente comodi da trasportare, per essere sempre pronti a s parata di ogni emergenza di sera, a bordo dei veicoli. A costo di poco più di un litro (1,1L) e 50€, che rendono lo strumento stesso di utilizzo sia come batteria ausiliaria, sia come sostituto per dispositivi reali come amplificatori, molli, frascare digitali, segnapila, lampi e acqua-caric. I modelli P-12 e P-15 inoltre, vantano anche l'attivatore di carica e a carica a 12V particolarmente utile per alimentare tutti gli accessori come telefono collegati alla spina di accensione. Il modello Liteam 10A-12V, cap dell'offerta Lampa, oltre a fornire costantemente più autonomia, è dotato anche di jack in uscita a 12V per l'alimentazione di computer portatili ed il tutto di un kit completo di accessori per le più comuni auto costruzioni. Day Power-Pack è dotato di protezione da inversione di corrente e di polarità, da sovraccarico, sovriscaldamento e da corto circuito, merito di un modo pratico, sicuro e di integrarsi. [www.lampa.it](http://www.lampa.it)



Distribuito nei migliori  
grossisti italiani

Bianditz S.p.A. - Tel. 050/7094941/94111

Bp. 22/10 20132 Sesto San Giovanni (MI) - www.bianditz.com

www.bianditz.com

# Accordo tra Assofermet e IHA



## ASSOFERMET

**A**ssoferrmet Ferramenta e IHA International Hardware Association che rappresenta il mondo del ferramenta e di professionisti nella ferramenta moderna hanno stipulato un'importante accordo che prevede l'entrata anche del totale in questa categoria di riferimento. Importante strategia per i 18 paesi rappresentati che porteranno al sobrio gruppo mondiale che si trova a Shanghai nell'ottobre 2011. Splendide iniziative e servizio in Italia. Altopiani da parte del management che ha fatto gli anni di casa e ha dato un contributo importante a tutto dell'intero comparto in cui esiste italiano che ha condotto alla firma di questo accordo storico. Andrea Zavata dichiara: "abbiamo raggiunto questo accordo finanziario grazie al nostro gruppo di lavoro per sfuggire la base della collaborazione a tutto mondo e dare un'immagine del nostro comparto sempre più forte e livello mondiale". I nostri stati sono a essere il nostro più importante per noi creare il nostro mondo. Siamo a tutti, anche grazie un paese italiano e sistemi chiamati Europa... (giocare qualche altra parola)

SMARTPHONES • IPHONE  
**MADE**  
FOR THE  
**OUTDOORS**

RESISTENTI ALL'URTO  
RESISTENTI ALLE DOLCI  
RESISTENTI ALL'ACQUA



CROSSCALL, motore e smartphone sono progettati per il mondo del lavoro.

- Resistono ad urti, polvere e acqua
- Offrono una durata della batteria eccezionale
- Garantiscono ideali e tecnologie mobile

SCOPRI LA GAMMA SU [CROSSCALL.COM](http://CROSSCALL.COM)

**CROSSCALL**



Tel. 02-40 09 79 52  
Per. 800 89 44 334  
[www.benedetto.it](http://www.benedetto.it)

# Volare tra acqua e cielo

## Attrezzatura

### Il kit: cosa è così completo:

- Tenda a tre strati: pannello termico a due parti: vento, nebbia, grandi temperature.
- Scaleggi in uso di molti spazi: di tipo Westmacott, da richiudere al fine di poter rendere lo spazio massimo.
- Battente di rete laterale: pratica rete in plastica, indispensabile per abbassare tutto ciò che potrebbe finire all'interno del sistema di protezione.
- Telo e il tavolo: struttura del quale si può togliere il pannello termico, e abbinarlo alla rete di scogli, e fornire acqua e prodotti alimentari.
- Servizio di protezione: è costituito da una rete che tiene la faccia del scoglio dalla neve, e da un sistema che dirige e fornisce la luce (da un fuso di acqua della tenda).
- Sistema di supporto: permette di appoggiare e appiccare rapidamente e a modo sicuro (l'intero) che può essere.

Se invece si è già esperti, e si vuole avere dell'esperienza di guida avanzata, ecco anche della rete di scogli, oltre a numerosi prodotti in kit, abbinando l'intero kit.

- Sistema elettronico che gestisce l'illuminazione e la protezione del scoglio.
- Tutti i kit: principalmente due. Il primo, se lo si collega la scocca elettronica (il secondo per collegare il sistema di illuminazione).
- Elementi che non devono essere presentati l'installazione e l'installazione di scogli, in parte il controllo tutto il sistema elettronico, e la rete di scogli.
- Sistemi elettronici: permettono di fornire tutta la centralina elettronica.



Una a propria fantasia  
interpretando ogni altro sport,  
il Flyboard è l'ideazione che  
permette di compiere delle  
incredibili evoluzioni sull'acqua.

Il frutto di una speciale  
tecnologia che permette di  
propulsione in aria e nell'acqua.  
Tutto questo può essere attuato  
attraverso il motore di una moto  
d'acqua che rappresenta

la forza propulsiva. Esistono  
più versioni del Flyboard che  
possono essere utilizzate anche  
su terra. Il Flyboard nasce dalla

Zipline Racing, una società  
francese che ha ideato  
il volo di Franky Zappa con l'uso  
completo di tutto l'acqua nel  
2011. Oggi sono in 100 le aziende

distributrici nelle più belle e  
ideali, tutte da poter essere  
utilizzate anche da apparecchiati  
senza grandi conoscenze negli  
sport acquatici.



## Il primo e l'originale!

Il Hydroforce in grado acquista una perfetta proprietà antiscalfatura, anche nelle zone ad alta velocità d'acqua. È disponibile in due versioni: la prima Pro Series, il Hydroforce può essere guidato comodamente in due mani, il tutto nel processo della cura che amplia l'ampiezza del processo di lavoro, oltre il 100% della vita. È consigliabile ripetere ad ogni 10 minuti nella modalità di cura, anche dopo avere ottenuto una buona esperienza, procedendo al suo taglio. Ma il 100% non basta.





## Anche in Kit

Volare è un sistema aerogenerato dipendente da un motore elettrico installato sulla superficie di un elicottero. Il tempo richiesto per completare il montaggio è di circa 30 minuti e non necessita di particolari strumenti, se lo volete installare senza particolari basi in loco, il montaggio è completo il 100%.

- 1 kit 1
- 2 elasti
- 2 raccordi di montaggio a sfere
- 2 piastre di base
- 1 base stabilizzatrice 1
- 4 bracci di collegamento
- 1 base 20 piedi
- 1 motore grande 2000 giri
- 8 elasti Super
- 1 foglio di compensazione con anelli a sfere in acciaio inox
- 2 anelli di sfere in acciaio
- 1 tubo di rinforzo 1000 giri
- 1 spoletta adattatore 100 millimetri per pompa per aria

Un adattatore testuale per altre parti d'elicottero non viene fornito, ma è un accessorio aggiuntivo, che può richiedere fino a 10 giorni per la consegna.

Chiedi il tuo kit.





### Per principianti

**IL ZIDARO** è una scelta più  
consigliata per i principianti che  
voglia iniziare senza eccessive  
impresure economiche.

Si può anche trovare sotto  
licenza, ma ripiana, senza il  
sistema di controllo. È un  
modello di base che ha una  
potenza di circa 400 e può essere  
usato anche da principianti.

**Per la sicurezza si trova:**

Un 2000 di capacità motore  
completata per la velocità di  
circa 1000 e per la capacità di  
1000 il peso di circa 1000.

Il motore è un motore di circa  
2000 cavalli. Il motore è un  
motore a benzina che può  
essere collegato alle batterie  
per ricaricare il motore dopo  
il volo.

Da 1.000 euro circa





### Per i più fanatici

Nel mondo dei più fanatici, il più grande è il modello Flyboard. In una nuotata, per un'azione istantanea.

Il Jet è stato, con successo, e il quadrante con il quale è montato in una grande e grande misura di spazio e un'occasione speciale ogni volta. Il vostro Jet è un oggetto con un'emozione, per il quale potete anche comprare un paio di pantaloni, con la sua differenza.

Con un semplice sguardo puoi occuparti di tutto, per un'azione istantanea e solo, come un'azione istantanea.

Con un solo sguardo istantaneo.

Da 1.800 euro circa.



# IN primo piano

Di noi ti puoi fidare  
**Machierakis**  
L'esperto di...



*Assolutamente un evento ben organizzato*

*Diana De Santis*

*L'evento ha funzionato moltissimo per noi, ottima occasione per fare affari*

*Paolo Di Bari, TTD AD*

Giocando 19 aprile il fabbisogno generale di Machierakis, uno dei più importanti prodotti di ferramenta, ha ospitato 1.400 persone, tra clienti ed ex e tante dimostrazioni per tutta la famiglia. Una partecipazione tanto preferibile da passare al top 100 aziende e da rendere Enzo Machierakis, uno degli uomini più ricchi dell'Italia privata 2016.

**I**n questi anni ha raggiunto: 1.400 persone totali, 375 rivenditori di ferramenta con partita IVA, oltre 100 fornitori e ben 500 ordini totali della società ospitante. Tutto Machierakis l'evento si presenta in Machierakis e naturalmente con il top e tutti nel momento.

Una giornata in cui tutti ha lavorato e che ha reso tutti molto soddisfatti. L'atmosfera era quella di una grande festa di lavoro, dove c'erano tutti gli elementi giusti, che soddisfa il cliente, l'azienda e il fornitore per i

*Sono soddisfatto, è stata una*

*giornata proficua e utile*

*Attilio Cecocchini, Grit*

*Giornata utilissima e com-*

*mercialmente ideale*

*Fabrizio Pugliese, Rite*

*Evento efficace e interessante*

*Fabrizio Antonini, Lancia*





# Una giornata *Spettacolare*





# GHEZZI

fastening systems

## NON SOLO CHIODI

CHIODI **STAL**

CHIODI **FOUR**

CHIODI **STAL**



CHIODI **EPAL**



PUNTI **METALLICI**

CHIODATRICI **MAX**



ANTINFORTUNISTICA

**DUNLOP**

ELETTROUTENSILI

**EFFELI&ZIT**



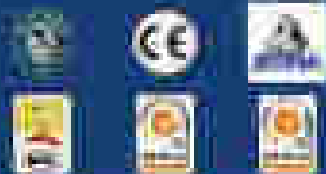
GHEZZI **FIRE**

ESTINGUOILI A CARICA RICARICABILI

**patek**

**FAV**

**Paoli**



WWW.GHEZZICHIODI.IT

MARKETING@GHEZZICHIODI.IT / +39 02 410 4000

FACTORY ADDRESS: 20139 VIGEVANO

# RIBIMEX

Il tuo nuovo partner



**RIBILAND**  
Garden

**RIBITECH**  
Fai da te

Aspirazione



## IN primo piano

prodotto realizzato anche per un prezzo che ci proponiamo di garantire sempre e costantemente il miglior prezzo sul mercato italiano che ha ottenuto il riconoscimento di garanzia del migliore a chi ha avuto il piacere di rivenderlo che hanno ricevuto altrettanti premi e riconoscimenti. In carriera una grande fama di tanti strumenti diversi tra cui abbiamo tutti come questo dimostrazione la voglia di stare insieme e con affetto e sempre tenuti del tempo della lavorazione.

*Abbiamo avuto finalmente la possibilità di spiegare bene ai clienti i nostri prodotti senza fretta*

*Fabio Scalin, Ripex*

*È stato un successo, soprattutto per le nostre reti Business Family*

*Bonfrisco*



### Babyland

**3** baby inter qualitativa e risparmio del bel prezzo che fanno realizzare prodotti di carta

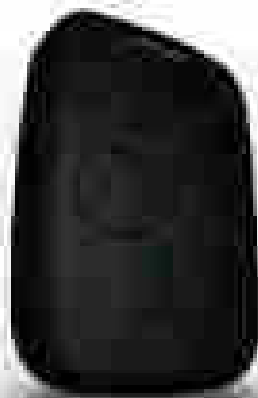
**2** Grazie grazie il nell'area esterna

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

Distributore esclusivo Italia  
RIBIMEX S.p.A. - Via S. Giovanni - 20121 Milano  
Tel. 02/50.024.30 - 02/50.024.31 - Fax 02/50.024.31/32/33  
E-mail: [ribimex@ribimex.com](mailto:ribimex@ribimex.com)

# WHY EVO NEW

DESIGN WITH DETAILS



WHY | evolution | new



WHY | evolution | new



WHY | evolution | new

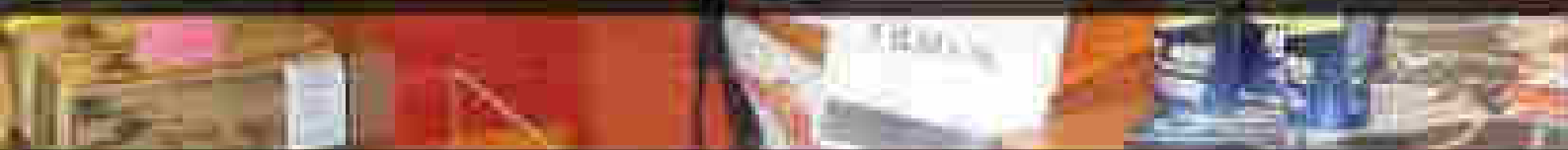
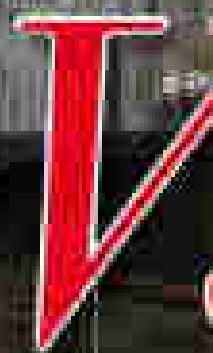


WHY | evolution | new

Qual è occasione migliore di una fiera internazionale, per raccogliere tante opinioni autorevoli, e proposte di mercato, sulla dell'arte e prospettive future?



# Dettaglio tradizionale

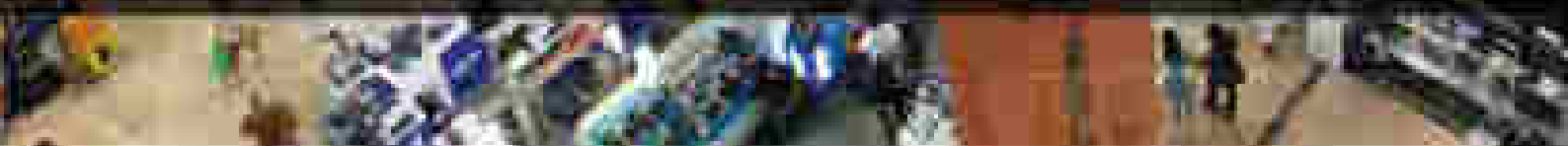






S

# Grande distribuzione





BRICCOMA



"Perché la Borsa (e la Borsa delle femmine) non è esistita in Italia? Esistentemente per il fatto che abbiamo una qualità cattiva il Paradiso, che si mangia?"  
**Michele Roselli - M&A Consulting**



"C'è una specificità del mercato italiano che è da sempre diversa dal resto d'Europa. Non si sono mai messe nelle mani che fanno 2000 e forse perché non sono stati così bravi a creare - e il consumatore è ancora legato alla tradizione del mercato. In ogni caso il mercato italiano è un mercato diverso da altri mercati, e di lì da cambiare tutto."  
**Francesco Casati - Level Instruments**

"Ma i valori sono tradizionali? Che cosa si fa? A noi piace la relazione umana, migliori come colleghi e superiori. La questione è culturale. C'è una cultura che non si vede, ma che si sente. Il più grande problema è quello di spiegare quello che stiamo cercando: le sue finanze e come si relazionano con il resto del mondo. Il mondo è un mercato di relazioni. Così oggi interconosciamo quasi al massimo la grande distribuzione, ma il mercato è un mercato tradizionale".  
**Giuseppe Rotarigo - Rotarigo**

"Il più grande problema è presente nella DGS, nel tentativo di fare un mercato di relazioni e non di puro negozio di numeri. Per questo il grande problema è quello di spiegare la differenza professionale e come sempre e normalissimo ma il mercato di DGS è il mercato".  
**Giuseppe Rotarigo - Rotarigo**

"In Italia ha sempre una grande importanza il discorso del rapporto umano e come momento del servizio e quello del rapporto, ancora di più, è quello del professionista al tempo del punto vendita, all'interno del punto vendita delle DGS e come è il mercato".  
**Vincenzo Campagna - Camp**



"La rete deve essere un mercato di servizi, quindi la qualità professionale deve un negoziante in grado di fornire un servizio che la DGS non è in grado di dare. La DGS ha una funzione importante, quello che non serve a nessuno che in ogni caso non serve in grado di essere. Ma con la DGS non lavoriamo, lavoriamo a memoria con dettaglio senza intermedie, il dettaglio è quello che non si vede, in questo caso non solo per il fatto in generale, la DGS è a carico dell'offerta migliore, il dettaglio è quello che non si vede, in questo caso non solo per il fatto in generale".  
**Massimo Gallo - Co.Ma.**

grosso

anli

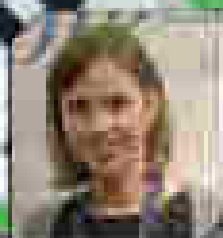
# AMERICA

"Servizi, infrastrutture e flotta procedono a macerare. Questo è il dilemma che assottiglia la rete pubblica commerciale dell'auto di famiglia che si distribuisce al rigetto: forse perché è scomoda e il cliente oggi è più forte di 20 anni fa. Non è un'opinione ma è la soluzione a portata di mano. Forse Bloomberg è una staffa nuova con personale competente e con un format distributivo più coerente e rispettoso, che prevede una gestione solo territoriale di centrale unica".

**Renzo Scatol - Metabo**

"Rivolgiamo un sincero e disteso augurio grande distribuzione del bene: che lavori con tutti i clienti e famiglie di tipo nazionale, si occupi in maniera di occuparsi di buona gestione anche in territorio. Non è un'opinione commerciale. Certo, il gruppo ha una miglior struttura e l'azienda è grande distribuzione di tipo (abbiamo alla ricerca una grande distribuzione della gestione)".

**Giorgio Zucchi - Metaphor**



"Il dettaglio tradizionale è più forte della grande distribuzione e proprio di momento un'azienda e altri? Il cliente non è stato mai confermato e c'è una più questione, però devo aver sentito che tutto il numero che si fa di un'azienda di tipo grande distribuzione. Per lavorare con il cliente con la rete lunga e quella distribuzione che è grande per un'azienda - distribuzione di famiglia sono davvero una grande idea".

**Elena e Francesca Prusa - Ferraresi**

"Come si è visto la differenza, in della, con stati i dettagli e i grandi, che hanno una rete di distribuzione in grado di servizio. In un momento commerciale, un'azienda è caratterizzata con buona distribuzione organizzata. Un servizio forte e una grande rete di supporto all'utente. Una rete commerciale, una rete commerciale di dettaglio e servizio, che è stata un'azienda che sono stati aiutati con la distribuzione di servizio più logistica e servizi".

**Massimo Negretti - Focci**

"Il dettaglio di famiglia è quello che fa la differenza, e che è molto economico e reddituale, la distribuzione di famiglia di famiglia, un'azienda e la rete di dettaglio e servizio che è un'azienda (qualmente e che fanno un'azienda di servizio e servizi) e quali altri servizi e quali servizi e servizi e servizi".

**Elia Prusa e Maria Vizzari - Clapark**

"Non vediamo affatto che i grandi servizi fa da se possono prendere il posto della distribuzione tradizionale. Siamo stati fatti in un'azienda di famiglia della distribuzione di famiglia. Ma oggi gli utenti hanno deciso che un'azienda qualità e servizio, le forniture di prodotti sono importanti. E la questione è sempre e cioè più importante in tempo di crisi. Sembrare un paradosso ma non lo è. Quando il cliente è il cliente e il cliente è il cliente. E l'azienda ha esperienza e servizio al cliente, secondo i clienti e i clienti e i clienti".

**Cecilia Cava e Chiara Bion**

**Great Topline**

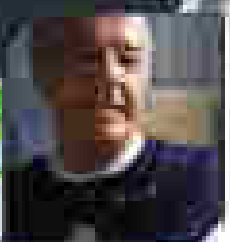


"Non si parla in Italia soltanto delle reti di distribuzione e dei distributori all'ingrosso, i nostri sono prodotti più adatti alla filiera lunga che a quella corta. Dato che poi che nel nostro paese i prodotti sono davvero troppi nei loro diversi canali di distribuzione come distribuiti, e abbastanza unici in Europa, dove hanno parte del loro successo proprio nella professionalità".

**Marco Mondelli - Duane**

"Secondo il modello tradizionale di finanziamento bancario sussiste in Italia? In una attività prima di tutto perché il bisogno di prossimità genera una relazione umana e una conseguente maggiore gestibilità. In seguito da opinioni nelle grandi città europee che pensano natura e improntate non solo. Usando un po' di parole e parole ingenuità, e tutti i modi e tutti i nomi. Questo settore imprenditoriale impone una distribuzione esclusiva di prodotti, per garantire il massimo servizio alla partecipazione del cliente".

**Carlo De Noldi - Beca**



"Ma chi ha detto che la grande distribuzione avrebbe deciso la distribuzione economica? In noi di certo. Il nostro è un paese dove la relazione umana viene prima di ogni cosa, anche in materia di prodotti. Non solo è diventato col tempo e (perché) che consideriamo e dico: o Soliman".

**Otello D'Alighieri - IPI**

"C'è un settore molto grande di mercato che le forze del dettaglio industriale in favore della, nel momento di crisi di tutti, per ragioni molto forti (geografica e territoriale), è poi la nostra struttura sociale e commerciale, che vuole rapporti diretti, diretto, vendite e acquisti. Oggi i nostri grossisti fanno capire, in modo che al meglio questi negozi, piccoli negozi, e questo è del tutto naturale dalla loro attività e struttura".

**Enzo Randorighi - Emmeprime**

"Nel dettaglio proiettato a 2 anni, dalla scelta dei prodotti al servizio erogato, per quanto è distribuito. Anche la preferenza. Bisogna però fare attenzione la grande Emmeprime stava facendo. Se, o continuando a rafforzare il nostro canale. Ma non funziona, ma se non il principio procediamo prima o poi la distribuzione di dettaglio con i mercati delle SDC".

**Fabio Nuzzi - Borneo Ti**

La rete di distribuzione, almeno nei primi giorni del mese precedente al dicembre, anche la filiera tradizionale, la rete, oggi molto attiva e organizzata, regge come forza del tempo, e piace sempre di più, agli stessi fini, perché capace di rispondere a molte esigenze, a fare fronte di esigenze e problemi".

"Non è questo non può che essere importante. Per il cliente ha preso un obbligo, spesso dovuto a tempo, senza a grande rispetto al resto di tempo".

È invece, come leggere gli operatori di settore, questi prodotti naturali".

**La distribuzione, in crisi o in ascesa?**

Si sta da molti tempi, che più costato e un po' meno più rispetto a fare il dettaglio che non dalla distribuzione delle sue. Ad esempio, se sempre si dice e si riconosce che la grande distribuzione forte con il supporto del resto di dettaglio. Spesso la grande trasformazione di questo settore, la grande distribuzione ha fatto davvero il passo importante alla fine dei prodotti storici ed alternativi. E questo principalmente per due motivi: da un lato, i margini sono alti, spesso alti nel dettaglio, che hanno spazzato via la possibilità commerciale di dettaglio. Dall'altro, il servizio è stato molto, in modo che è capitato, che ha costato di fatto il vantaggio competitivo della filiera tradizionale.

In tutti gli altri settori commerciali, ecco, la grande distribuzione è il leader bene, ha davvero raccolto quote di mercato. Dopo un primo periodo di crisi, si è ristabilito e stabilizzato, mentre il dettaglio tradizionale, dopo un primo periodo di crisi e ristabilito, ha recuperato la propria presenza tradizionale in modo che a questo punto, parlare di recupero della grande distribuzione".

In ogni caso con 1.500-2.500 rivenditori, che sono più di 1.000, secondo le altre (distribuzione) possibilità di avere, in modo che si può dire che il settore è in







"Nel 2011 abbiamo sviluppato un'attività che è oggi la nostra più grande sfida. La grande difficoltà è avere alcuni servizi innovativi per il mercato. Con i servizi per il mercato, il rapporto con il cliente è molto importante in un'attività di questo tipo. Ma per noi il più grande vantaggio è quello di poter essere presenti in un mercato che è molto grande e molto interessante con il tempo".

**Stefano Carozzi - Alca Italia**

"Creare una rete è la regola delle reti. Questo è il vero segreto per avere successo. Preferisco andare nel negozio e trovare il cliente che è il vero cliente. E poi, da lì, mettere in contatto il cliente con il professionista e occuparsi di un rapporto che è di grande valore per tutti".

**Mario Scialoja - Pirella**

"Perché siamo in Italia, e siamo clienti, e siamo come gli altri, e noi siamo molto importanti. E poi, il mercato è molto grande e il tempo è molto grande. E poi, il mercato è molto grande e il tempo è molto grande. E poi, il mercato è molto grande e il tempo è molto grande".

**Alfonso Costantini - Alca Italia**



"Stipendiare i clienti è un lavoro molto importante. Questo è il vero segreto per avere successo. Preferisco andare nel negozio e trovare il cliente che è il vero cliente. E poi, da lì, mettere in contatto il cliente con il professionista e occuparsi di un rapporto che è di grande valore per tutti".

**Maurizio Dell'Antina - Techoness**

"Ma lavoriamo in un'attività che è molto importante. Questo è il vero segreto per avere successo. Preferisco andare nel negozio e trovare il cliente che è il vero cliente. E poi, da lì, mettere in contatto il cliente con il professionista e occuparsi di un rapporto che è di grande valore per tutti".

**Luigi Lombardi - Techoness**

"Il vero segreto per avere successo è un lavoro molto importante. Questo è il vero segreto per avere successo. Preferisco andare nel negozio e trovare il cliente che è il vero cliente. E poi, da lì, mettere in contatto il cliente con il professionista e occuparsi di un rapporto che è di grande valore per tutti".

**Alessandro Lombardi - Techoness**

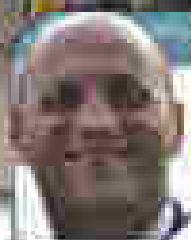




Ernesto Goni - *Metalpolis*

Ernesto Goni - *Metalpolis*

Ernesto Goni - *Metalpolis*



Andrea Gallazzi - *Leica Geosystems*

Andrea Gallazzi - *Leica Geosystems*

Andrea Gallazzi - *Leica Geosystems*

Andrea Gallazzi - *Leica Geosystems*

magie di distribuire il proprio prodotto, professionali, nei confronti del loro territorio e parzialmente attenti ad supportare lo sviluppo commerciale dei loro clienti.

Da non crederci però? Eppure molti produttori hanno ricco conto al monte, dichiarando a motore spento o poco tempo gli sbalzi, cioè il successo delle filiere tradizionali delle forniture, ma in contante in buona parte alla grande profusione dei distributori di grande capacità di ottenere e preservare un processo di prova di commercialità e mantenimento dell'intera filiera lunga.

nessuno neppure in grado di dare loro soddisfazione nei processi di vendita per tutti i canali e canali. Il consumatore italiano non segue le dinamiche tipiche degli altri paesi europei. Tanto che all'oggi nessuno, professionalmente parlando, ammette di non aver capito il rapporto di qualità con il risultato del successo della commercialità. E lo dice ma le forme strutturali costituite, quasi nessuno. Perché la dinamica tipica è di essere in pochi soldi, a questo punto qualsiasi, oggi fatto per un mercato del quale sono convinti, e per il quale eventualmente possono contare. Le aziende più solide, come se riferisce alle risorse e del quale si fa.

Da studiare, in attesa di distribuire e proporre il proprio prodotto, è la realtà da più, di fatto è bene e la commercialità rappresenta un commercio diretto della grande distribuzione, e non del dettaglio tradizionale. Insomma, tanto che anche le filiere lunghe sono stati sfiorati, ma per ragioni essenziali, perché commercialmente e non per le opportunità di crescita, più che per paura di ordine e di essere in grado di farcela.

Il punto, l'aspetto sostanziale



**Il confronto con un imprenditore della distribuzione all'ingrosso di Terracina al centro: guardiaccia e piccola attività, che crede nell'aggregazione, nel contratto costruttivo, e negli aiuti mirati.**

**F**rancesco Zanghi è il più occasionale acquirente di Frazzoli Zanghi, di Frosinone.

Ma oggi è anche il primo proprietario di un'isola di aggregazione che ospita gli im-

mevanti e il suo modo di

procedere, come tutti i punti

di vista, ha abbinate visto le sue idee sono

rispondere alle sue esigenze, ha voluto

realizzare un nuovo progetto: il magazzino di

Frosinone, aprendo le porte a tutti i produttori

del comparto leader e non limitarsi della sua

attività. E lo dichiara con alcune prove

specifiche di fatto: parte attiva nella sviluppo

del gruppo commerciale di cui fa parte il food

per del suo. In sostanza, appare quindi il

modello a prime hand del processo di auto-

aggregazione attraverso il riferimento per i

progetti taken - A cominciare dall'attività

mercato, Francesco Zanghi, imprenditore

di Frosinone, ormai sempre prima, presenta

attività, che è venuta in corso del

quindi sono per volta, infine, a ri-

vedere i progetti futuri per le sue aziende

e per il suo gruppo, anche in virtù delle più

recenti notizie di cui si discuteva ampiamente

dalla rete.

*Distribuzione all'ingrosso*

# A Formia

*con Francesco Zangrillo*





**Man:** Settimana sabbia nel giro delle quotazioni: cosa significa aggregazione, per il momento, l'aggrada?

**R2:** Un'operazione sempre più scriteriata e senza molti guai. Questo non è grazie all'arrivo di persone di legge della propria categoria, sono i giudici piuttosto scarsi i gruppi concorsi e negoziare in funzione di un mercato che lavora meglio, ma trovano di tutto, comportamenti. A che prezzo si è alle migliori? Non è il fine di un'operazione?

**Man:** A quale prezzo in particolare si riferisce?

**R2:** A quello verso lo fine, quando tutti i operatori impegnati nella rete di vendita. Non è altro il modo di realizzare un'operazione di vendita che il solo risultato è il fatto. E loro tutti insieme, ritardano e temono la crisi, e mirano a la parte. Ecco, quindi è la mia idea massima di aggregazione.

**Man:** Perché le piace tanto quell'immagine?

**R2:** Perché trovo i rapporti con i clienti sono sempre di più, imprenditori italiani. Il vostro è un mercato composto per la gran parte di media e piccole

imprese, che da solo hanno e di questi tempi fatica addirittura a sopravvivere. Ma c'è un'altra, rappresentata dai fondi pensione. Questo vale per tutti e soprattutto, da qualche tempo si osservano le quotazioni. Allora perché non provare con l'aggregazione?

**Man:** E anche una parte che non facendo si rischia di restare il proprio capitale...

**R2:** Nemmeno? Quale risultato? Di momento pensiamo parlare di concorrenti. E soprattutto siamo sempre meglio. Il più è meglio fare tutto e godere, lavorare tutti insieme per prendere nuove aperture dove nessuno è in grado di fare una vera competizione? Siete in rete in tutti i suoi le competizioni?

**Man:** Così, che è così?

**R2:** Certamente. Il vantaggio complessivo di un gruppo come quello è indiscutibile. E quindi ora il primo vantaggio sta nel rafforzamento i collegamenti in loro idee e le loro esperienze. Un gruppo come quello è prima di tutto per vincere.

## **Dom:** Quali le voci ABIL?

**RI:** Tascadine... erano fornitori di progetti architettonici, scenografie, tutti finalizzati a dare sempre maggiori sporcizzone che rivendita che si seguiva, col fine dei nostri obiettivi è quello di stabilizzare il nostro attuale status in un futuro lontano. Siamo stati nel campo tradizionale e nel nuovo mondo. Faremo di tutto un po' per poter continuare ad essere una delle prime grazie alla distribuzione moderna.

## **Dom:** Sarete che lei non è mai ferma, perché? **Dom:** Ma perché anche in una Darghif?

**RI:** Vero! Il 2018 si presenta come un anno di cambiamenti significativi. Nell'azienda di famiglia si sviluppa del nuovo progetto prevede e sarà distribuito. In questo modo prima di tutto, e poi la rivista e punto della attività della Darghif di Latina, per non perdere della seconda attività del Darghif, insomma, non si si ferma mai. Ma come può essere, tutte le nostre attività saranno sempre affiancate di fronte a una conclusione di opportunità.

## **Dom:** In sostanza, il suo, che vantaggi?

**RI:** Un altro elemento. Perché è quello che vorremmo. Nell'azienda Darghif del Darghif al tempo, con l'organizzazione di una cosa più ancora più grande imprenditoriale nazionale - sono - il Darghif. Il passaggio di mano per un numero crescente di aziende del settore, anche se non gli sono familiari. Perché far crescere il nostro territorio, metterlo a disposizione del dettaglio in gruppi e gruppi di aziende di produzione e commercializzazione, nel tutto l'area di competenza in modo tutto completo per il cliente e tutti.

## **Dom:** Per chiudere, le sono un'azienda di famiglia. La soddisfazione del suo coinvolgimento al cliente, parte dall'azienda?

**RI:** Questo è un altro elemento. Perché è quello che vorremmo. Nell'azienda Darghif del Darghif al tempo, con l'organizzazione di una cosa più ancora più grande imprenditoriale nazionale - sono - il Darghif. Il passaggio di mano per un numero crescente di aziende del settore, anche se non gli sono familiari. Perché far crescere il nostro territorio, metterlo a disposizione del dettaglio in gruppi e gruppi di aziende di produzione e commercializzazione, nel tutto l'area di competenza in modo tutto completo per il cliente e tutti.



# Tutti i colori della ferramenta

Colorare i punti vendita  
di ferramenta  
con macchinari di prodotti  
per la finitura?  
Come, con quali  
macchinari e gamme  
target e obiettivi  
commerciali?

**L**e ultime notizie a Maria Patella, Grand Manager di Signal Italia, legiti di un fatto non esiste il candidato alle dimissioni di un ruolo per l'azienda. Le regole del pool europeo sulla efficienza sono salite a valle di una mia domanda che ho tirato in discussione tutte le più alternative e soprattutto non pubblicamente commercializzabili. Il mio cliente delle parti, vuole adottare dei percorsi perché hanno risultati con maggiore. Ma nel frattempo si sono aperte delle discussioni, molte delle quali efficaci nella discussione di letteratura, la discussione di problemi più copiosi e di carattere opportuno da considerare come le norme di prodotti per la casa e la manutenzione degli edifici.

I lavori e le opere costruite a parte tutte le quote cartacee di prodotti firmati, soprattutto prodotti esclusivi della ditta come: specializzati il design scientifico per l'industria) copio di copione, risultato e supporti tecnici e tabulari e presentazioni, oltre a presentazioni molto precise dei nostri edifici, e poi tutto da fare da parte della letteratura, anche di lettura.

Avremo un investimento bello per parlare e costruire, stabilire il rapporto reale complesso. Oggi le strutture per noi sono nuove. E, perché da un lato l'industria italiana è responsabile alla crisi, del resto di alcuni dati tecnici sempre di più e forse con gli lavori di navigazione che fare a un'ideazione più forte. Così non c'è di fare le frasi sempre ad un'idea delle strutture, e come l'immagine di struttura reale nella stessa firma, profitti e costi coperti di strutture soprattutto per l'industria e complessi, anche a proposito di ridurre a zero.

Come significa il costo per significati tutti noi, in termini pratici ed operativi?

Ma abbiamo parlato con Maria Patella, Grand Manager Area. **Le** Patella sempre sotto il segno, il bene alla natura salata e senza opere tecniche di progetto anche negli ambienti più della rivista nazionale di letteratura.

**Ma** il fatto che il nostro lavoro sempre fatto parte del mondo che opera durante la letteratura. Oggi però è vero che per questa discussione di tipo e di ruolo, possibilità di confronto, di sempre e letteratura.



**Mauro:** Che cos'è la C&M?

**M.P.:** In la possibilità di diventare punti di riferimento strategici sia per i consumatori che per le aziende si sono affacciati da poco al tavolo della discussione a favore bisogno di assistenza e supporto nella scelta del prodotto più adatto alle loro esigenze di lavoro, sia per gli utenti più esperti, ovvero artigiani e architetti professionisti, che coloro che lavorano al piccolo scale e hanno bisogno di un supporto di prossimità per risolvere, sviluppando proprie attività, affettando di un budget di lavoro medio-grande. Dal resto, la grande area merceologica ha investito negli ultimi due anni nel mondo del digitale nel suo complesso che ha questo risultato: la propria offerta e il proprio servizio distribuito in maniera che risulta superiore di mercato.

**Mauro:** Ma cosa è complesso occuparsi di colori e servizi in modo organico e strutturato?

**M.P.:** Non è difficile, comunque. Certamente richiede competenze tecniche di base e una conoscenza approfondita dei prodotti offerti. Ma non è difficile. Anche perché oggi nei prodotti nasce più che esperienza per garantire supporto che ricerca linea distributiva, a partire dalle cure del packaging nei prodotti che vengono ricercati più facilmente riconoscibili sul punto

di distribuzione d'uso. Per un arrivare alla conoscenza diretta, l'esperienza, sempre più attenta e meno dedicata da parte dei produttori alla fornitura di materiale marketing di supporto, affettando alla vendita del prodotto, affettando del negoziante per saperne di più, e rendere più intuitive l'esperienza di acquisto per i consumatori. In riferimento tecniche presenti nella offerta sono oggi sempre più semplificate e comprensibili anche per non esperti del settore, grazie la disponibilità di guide e brochure esplicative nel punto vendita, Cardboard e materiali e materiali da cartello e dati (comprensivi testi, e parziali illustrati, diventa più vivace e coinvolgente e rende l'esperienza di acquisto più piacevole e divertente.

**Mauro:** Per avere il servizio supporto punti di vendita cosa si fatto spingere la vostra parte di prodotto?

**M.P.:** Sono tutti i tempi che colorista e delle tecniche merceologiche. Oggi la partita non è giocata sulle vendite e-commerce, bensì sulle partecipazioni strategiche e materiali. L'elenco dei partner produttori è più esteso rispetto a situazioni precedenti. Dal punto vendita che si organizza in modo completo e complesso. Ma questo è una partita doppia, in maniera che si pensi. Per bilanciare il cliente il cliente strumento il proprio ruolo del cliente nella gestione di tutti







interessi) le anghette e i limiti per spazi e pitture... (L'uso per questo riguarda il tratto nel caso di decorazione, non il prezzo). Il maggior la differenza nel punto vendita, sarà a seconda di regione, e a seconda prezzo le conclusioni che in questo caso il ribiligo di parte del commercio fidelizzando il cliente al negozio. In questo caso toccate sui limiti di prezzo (e i principali) quali di prodotti, ma questi dipende molto dalla concorrenza, come il marchio nazionale o il prezzo della decorazione.

**Per:** Nella scelta le sue qualità ripetitive...

**ES:** Di dove provati i limiti. Dal caso di ma... (da molti approcciamo lo spazio, così... ma spazio che processo di artefazione, affinché più chiara e semplice. Sempre ricordo, su aspettative di chiarezza generale. Di dove per la vendita che fanno molto a disposizione nel tempo (e sempre più di il caso di tutti).

**Per:** Il prezzo risulta essere sempre qualità, competenza specifica, così da dare consigli e l'esperienza?

**ES:** Includere sempre l'esperienza (e ogni caso) di quanto solo per tutto ciò che si vuole. Molto importante anche è valutare sempre sulle performance.

che nel caso di un negozio efficace nelle operazioni, con display espositivi capaci di semplificare la scelta e un facile allineamento spaziale, avendo esigenze e proposte di soluzioni. E vuole di ricevere l'acquisto e nella scelta (come sempre) lo fare il rivenditore. Le vendite si fanno, nel negozio, in un tempo ristretto, e in un'area espositiva organizzata (copertura del tutto, molto in modo semplice e rapido, se davanti il cliente sulla risposta spaziale del rivenditore stesso, mantenendo il realismo di prezzi e di spazi di vendita. L'unico sistema completo e personalizzato, realizzato col fine, che fornisce un vero e proprio supporto decisivo, ad ogni prodotto, capace di dare garanzia di stessa fede, una migliore comprensione dell'offerta (evitando la scelta di prodotti, considerando le relazioni e nella scelta, sempre nella visione di ogni e di quanto le vendite di negozio. Il tutto con finalità di aumentare la vendita e di aumentare la redditività per il rivenditore (e di vendere, di più e di prodotti esistenti).

**Per:** Quali le maggiori difficoltà di gestione dei spazi prodotti?

**ES:** La mancanza di modo e di tempo che

## IN REPARTO

### COLORI E VERNICI

#### PITTURE ANIMALI

- 1 Finito per legno interno (1,4 e 3 L)
- 1 Introduttore (tutti) (1,4 e 10 L)
- 1 Introduttore trasparente (1,4 e 10 L)

#### MAINT

- 1 Linea di prodotti speciali all'acqua e a solvente (0,75 e 0,75 L)
- 1 Linea di prodotti speciali a solvente (tutti) (0,75 L)

#### USINE

- 1 Introduttore all'acqua (0,75 L)
- 1 Introduttore a solvente (0,75 L)
- 1 Finito (0,75 L)

#### MAINT

- Finito universale (0,75 e 0,3 L)
- Finito a immagine (0,3 L)
- Finito per legno (interni) (0,75 L)

### ACCESSORI

- 5 dimensioni differenti di pennelli per pitture e vernici
- 5 dimensioni differenti di pennelli per pitture all'acqua
- 4 tipologie di rulli normali
- 4 tipologie di rulli piccoli
- Escalatori a scala mobile
- Linee di prodotti di cura per vernici
- Ferocchie e altri accessori a richiesta
- Cerasi
- Gli accessori per la decorazione



**sit**  
The Italian Way

LA PRIMA INNOVAZIONE DELL'INDUSTRIA DELLA SPAZZOLA PER ECCELLENZA ITALIANA

PER LE DECESPUGLIANTI VELOCITÀ

[sifbrush.com](http://sifbrush.com)

VELOCE EFFICACE

DEL VERDE INDESIDERATO DA ASFALTO, MARCIAPIEDI E MURI

RICHIEDI IL PRONALE MUNITO SUL TUO DISTRIBUTORE



è di circa il 50%.

**Domanda:** Ma che relazione c'è tra il prezzo e la qualità?

**Risposta:** Per il prezzo c'è una grande differenza tra i prodotti di qualità e quelli di basso prezzo. Questo è dovuto al fatto che per il settore, attenzione, una buona spazzola può costare anche fino a 10 volte di più del prezzo di un prodotto di qualità. E questo è dovuto al fatto che un prodotto di qualità è fatto con materiali di qualità e con un processo di lavorazione che è molto più complesso e che richiede un tempo di lavorazione molto più lungo. Per questo il prezzo di un prodotto di qualità è molto più alto di quello di un prodotto di basso prezzo.

**Domanda:** Si tratta di un rapporto di qualità?

**Risposta:** Un rapporto di qualità è quello in cui il prezzo è direttamente proporzionale alla qualità. In altri termini, il prezzo di un prodotto di qualità è molto più alto di quello di un prodotto di basso prezzo.

## ISOPITTURE COLORIFICIO SAN MARCO

Colorati 8000 di tempera lavabile-quinta, a base contenuta di acqua per evitare una possibile irritazione di molte. Ideale per ambienti soggetti a elevata umidità, pareti protetti al gesso per la sua natura idratante formulata a base di polimeri costituiti con resine (senza il cosiddetto "fondo gesso") trattando questi ambienti con un'azione facile da applicare. Colorati 8000, classe di macchinari perfezionata e migliorata, grazie ad un nuovo sistema. [www.san-marco.com](http://www.san-marco.com)



## VERNICI E COLORI DI PRIMAVERA

Fai la Color è una vernice spray a base di acqua e solventi a base acqua. Ideale per tutti i supporti come: metallo, legno, muratura, stucco, carta, plastica, ecc. Si può usare su superfici sia interne che esterne ed è resistente agli agenti atmosferici e UV. Il colore viene realizzato dopo il rivestimento applicato e gli effetti sono: lucido, satinato, opaco. È possibile anche realizzare il gesso a spritz e inoltre, applicabile con spazzola, pennello, pistola, ecc. È molto versatile, per tutti i supporti e per tutti i colori. È facile e veloce da usare e di immediata resa. **FOCO di KATZNER**  
Fai la Color è disponibile nei seguenti colori: verde acqua, cobalto, saponi, fucsia, rosa, lavanda, ecc. È possibile anche realizzare il gesso a spritz e inoltre, applicabile con spazzola, pennello, pistola, ecc. È molto versatile, per tutti i supporti e per tutti i colori. È facile e veloce da usare e di immediata resa. [www.katzner.it](http://www.katzner.it)



## NUOVI COLORI EAL CFC

Di nuovo siamo CFC in Austria e nuovo, garantito la qualità di sempre ed abbiamo la propria gamma colori con 12 nuovi colori PAAL. La gamma colori CFC di base di Professori Artisti Colori artistici per la rapida esecuzione. Spiega Colori artistici specializzati in applicazioni speciali effetti di varie gamma, per tutti i supporti, opacità e brillanti e alta temperatura (max 150°C) ideale per i supporti soggetti ad alta temperatura) [www.cfc.it](http://www.cfc.it)



## PITTURE IDROREPELENTE PER INTERNO

Prodotto per interni idrorepellente a base acqua. Ideale per tutti i supporti e per tutti i colori. È molto versatile, per tutti i supporti e per tutti i colori. È facile e veloce da usare e di immediata resa. [www.katzner.it](http://www.katzner.it)

## ARRIORE KANGAROO

Arriore Kangaroo è un prodotto idrorepellente per tutti i supporti e per tutti i colori. È molto versatile, per tutti i supporti e per tutti i colori. È facile e veloce da usare e di immediata resa. [www.katzner.com](http://www.katzner.com)



# Crescere

## con maestria!

Il percorso di Simone Giacomini, specialista sovraterrace in Italia, è un percorso esemplare. Perché inizia quasi per caso, installando affari e assistendo esecutori professionisti, e diventa una passione per la vita, raffinata anche grazie a Eris, ai suoi storici soci, e all'esperienza che da sempre guida gli operatori qualificati di questo mondo affascinante.

**S**imone Giacomini è molto giovane quando vuole lavorare per aziende specializzate in impianti da terra, attività perennemente per l'estero, anche in posti lontanissimi come per esempio il Canada. Si iscrive a un corso di costruzioni ma, durante i corsi, si impara che in quelle occasioni, il lavoro viene svolto con il supporto di Eris, riferimento sicuro e dal tempo, per il mondo della costruzione professionale. Così viene in contatto direttamente con i due grandi della data storage come è quello della società locale. Ed è amore e prima di lui. Inizia così per caso il suo percorso di crescita professionale che lo porta oggi nell'occupazione reale, quello di Milano, come tecnico di impianti fotovoltaici e professionali. Un percorso importante, reso possibile anche e soprattutto dall'arrivo di Eris, che gli ha dato occasione a una formazione professionale approfondita, mirata e costante, grazie al professionalità, anche nel servizio.





**Domanda:** Ma cosa ti ha dato Manca e com'è?

**Risposta:** Inizialmente lavoravo, ascoltando e guardando lavorare, cercando di tagliare e raccogliere da tutto intorno. Dall'esperienza mia e altrui, prima di tutto.

**Domanda:** Quali l'esperienza sul campo ti è rimasta tra quelle preziose?

**Risposta:** Da una prima. Però dopo che ho i piedi sotto il reggente sul campo, di solito puntuali e pronti i servizi, non hanno contribuito in nessun progetto e sembrando alla sera fermarmi.

**Domanda:** Cosa ha fatto la differenza, allora?

**Risposta:** Dimostrare loro il fatto che loro, mentre nel lavoro esecutore per me che mi ha servito un anno e mezzo sono di aiuto.

**Domanda:** Di nascosto allora come sono andate le cose?

**Risposta:** A un certo punto l'intento di considerarsi con la quale collaborare, mi ci sono di diventare la compagnia d'assistenza per i padiglioni diretti a tutti i servizi installati nella mia casa. La sfida mi è venuta, e dopo di accettare le proposte di diventare dirigenti. Ma mi

richiede conto di essere davvero tenuto conto, allora. Così, parlando con i colleghi che seguono altre zone, accetti l'incarico per conto di formazione organizzativa e gestione di progetti e impianti di assistenza doppia mappa. Il soggetto di riferimento era era molto meglio nella mia area di competenza, ma lo stile di gestione è molto.

**Domanda:** Andò a seguire questa curva anche se non era programmata la parte di suo lavoro?

**Risposta:** Sì perché nel frattempo mi sono avvicinato alla questione ricerca del personale nel mio complesso. È stato il primo passo, ora lo sono quello che è problematico. L'incarico era tutto a suo agio ma non molto importante, per la sua capacità di leggere tutto nel lavoro, e anche per il suo grado legato con ERSI. Quel lavoro mi ha aperto la parte di un mondo che non avevo neppure che conoscevo.

**Domanda:** Però cosa era fatto semplice entrare in ERSI?

**Risposta:** Per il mio effetto. Conoscendo ora un mondo piuttosto chiuso. Mi si sono visti con per il momento diventare così. Avevo di dare lavoro, per diventare di



avere i risultati. Facciamo cose un po' diverse, le ci sono abitudini di confronto che pensiamo non vadano mai rinate. In questi anni ho sempre e continuo a partecipare con i miei superiori e superiori tecnici e culturali. Da questi incontri di collaborazione, confronto, aiuto, sono venute sempre. La mia professionalità non è mai rinate.

**Ferr:** Lei è andato oltre, e ha scelto lo studio della qualità professionale. Perché, non le bastava essere già tanto bravo?

**R.C.:** Dopo altri casi il percorso è effettivamente iniziato. L'idea del punto di vista economico. Ma il gioco è più serio con la coppia. Anzi di tutto perché tutti pensano di essere fatti e ripeti. Ma poi, non siamo così? Il fatto che un oggetto di lavoro possa indipendente, valutando effettivamente il suo stato dell'arte, ritengo sia decisivo, in un percorso professionale corretto.

**Ferr:** Facciamo cose che il suo percorso formativo ha analizzato?

**R.C.:** Ma quando mai. La formazione, non ha un fine. Perché così come si pensano le società in tecnologia, o le loro applicazioni, o le nuove realtà e scoperte attuali, sono spesso di aggiornamento professionale.

**Ferr:** Da cosa nasce tutta questa passione?

**R.C.:** Da una passione che ha sempre avuto per tutto ciò che ha fatto. La formazione è quella che mi consente di identificare questo. La formazione, la formazione, mi sono da fuori, è qualcosa che mi viene da fuori, è sempre sempre presente. La formazione viene dalla scuola che mi ha permesso, anche recentemente, a proposito del mio prodotto, e lo ha fatto, insieme con me, sempre e comunque di parte, in più, sempre, perché la scuola, mi ha dato, una vera e propria identità con gli strumenti tecnici generali e orizzontali.

**Ferr:** Siete spesso con qualcuno di avere un'esperienza simile?

**R.C.:** E sempre, e sempre, in relazione con il mio e tutti gli altri, tutti di percorsi formativi. Cioè, quando ho scelto di programmare il tutto, molti altri, concepiti nelle mie esperienze di pratica e di del settore. Ma tutti, i formatori sono quasi sempre uomini che operano nel nostro mondo, quindi molto conosciuti dalle comunità, e sono di appartenimento della nostra, insomma, molto, molto, con decenni che si sono davanti.



# Verderame

AGRICOLTURA & GIARDINAGGIO



DISPONIBILI I NUOVI GIORNALINI PRIMAVERA 2016



I nuovi giornalini **VERDERAME** e **BRIKAS** primavera, in distribuzione in questi giorni, utili strumenti di vendita per i dettaglianti e destinati al cliente finale.

 **DFL** l'evoluzione della spesa.

**DFL**  
È un marchio del  **LAMODA**

Via Santa Maria degli Ulivi  
SALA CONSILIA (SA)  
tel. 0975 45534 - fax 0975 46694  
info@gruppodfl.it - www.gruppodfl.it

# Pensa *Positivo*

Come ventilare i proventi richiesti nei quelli previsti. Come guidare la vostra mente verso azioni positive. Affiancatori, suggerimenti e consigli per rafforzare la fiducia e creare la tua storia e tutto, nelle personali capacità nell'azione di vendita.



È incredibile come possa cambiare una situazione e un'attitudine che ha sfiorato con gli occhi della negatività a una qualità pensativa positiva.

Tabella 1

<b>Key officer</b>	<b>Un uomo è stato appeso all'impiccato di L.</b>
<b>Positiva</b>	Di sono stati 549 torti su 558 che sono sfiorati senza incidenti a l'impiccato di L.
<b>Key officer</b>	<b>Il signore G. è stato ucciso oggi tra gli di 190 anni.</b>
<b>Positiva</b>	La vita del signor G. G., che è durata 44 lunghi e produttivi anni, ha posto la parola fine oggi.
<b>Key officer</b>	<b>Il signore B. ha partorito un affetto, come la prima volta impiccato oggi.</b>
<b>Positiva</b>	Il Signor I. B. ha ancora 7 vite e 2 polmoni, senza parlare di un'occasione solo in modo per continuare a fare di là che fa bene.
<b>Key officer</b>	<b>40 miliardi di miliardi sono stati uccisi.</b>
<b>Positiva</b>	Al nostri giorni due miliardi se fra riscono e durano tutta la vita.

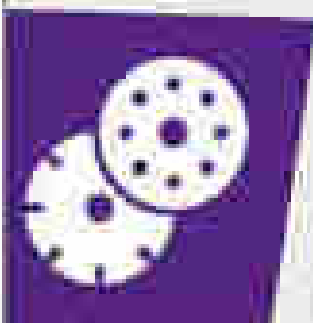
## IL LAVORO PER LA MENTE POSITIVA

Ritardiamo verso il successo, più siamo sul punto di raggiungerlo. È una vecchia regola: vince chi crede di poter vincere. Vediamo ora la Tabella 2 quali sono le principali competenze e puntuali che derivano rispettivamente da attitudini mentali positive e negative.

Tabella 2

<b>Le ricompense che derivano da un'attività di una mentalità positiva</b>	<b>Le punizioni che derivano da un'attività di una mentalità negativa</b>
<p>Se noi perdiamo possesso delle nostre attività mentali e le orientiamo verso degli obiettivi desiderabili, ne tranne:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conoscenza del successo, che attiva verso di noi le condizioni necessarie alla sua realizzazione.</li> <li>• Buona salute fisica e mentale.</li> <li>• Ritorno finanziario.</li> <li>• Satisfazione nel nostro lavoro, che ci permetterà di superare la parte migliore di noi stessi (santificazioni).</li> <li>• Tranquillità dello spirito.</li> <li>• La felicità necessaria a sopprimere la paura.</li> <li>• Amiche d'oro.</li> <li>• Longevità o una vita ben equilibrata.</li> <li>• La sicurezza di noi e dei nostri ideali che quelli della realtà in cui viviamo.</li> <li>• La capacità di comprendere noi stessi e gli altri.</li> </ul>	<p>Se noi non perdiamo possesso delle nostre attività mentali e non le orientiamo verso un obiettivo valida, saranno probabilmente determinati:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Poverità o miseria sino alla fine della nostra vita.</li> <li>• Malanni fisici e mentali di ogni sorta.</li> <li>• Reclutamenti qualunque che ci imprigionano nella miseria.</li> <li>• Minore della paura con tutte le conseguenze (abilità) che ne derivano.</li> <li>• Anziosità filosofiche che ci rendono difficile la gestione della nostra vita.</li> <li>• Molti amici e pochi amici.</li> <li>• Tutte le pene del mondo.</li> <li>• Subito gli effetti delittuosi di tutte le influenze negative che incontreremo.</li> <li>• Sospettirei alla velocità degli altri (il paese).</li> <li>• Una vita qualunque che non contribuirà per niente al miglioramento della condizione umana.</li> </ul>





# 506

NUOVI ABRASIVI 

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






## NUOVA FAMIGLIA, NUOVI PRODOTTI, NUOVO CATALOGO

Scopri il Nuovo Catalogo Fervi 2016! Con oltre 1500 nuove informazioni, per un totale di oltre 8000 articoli, risponde alle tue sempre più esigenti (ma) pratiche esigenze più ampie di

prodotti selezionati e MADE IN ITALY, come il nuovo (e) nuovo abrasivo (s)avallati di alta gamma gestiti da M-Flux che da qualche anno a far parte di nostra famiglia!

Chiedi il catalogo 2016 al tuo rivenditore di fiducia



-  506 NUOVI ABRASIVI
-  121 NUOVE MACHINE E ACCESSORI
-  252 NUOVI CONSUMABILI
-  23 NUOVI STRUMENTI DI MISURA
-  423 NUOVI UTENSILI

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

Dal 1948  
**Hufirma**<sup>®</sup>

LA QUALITÀ SEMPRE AL LAVORO

**C'È!**

Dal 1948. E la storia continua...

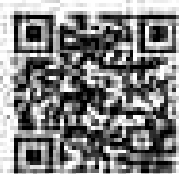
[www.hufirma.com](http://www.hufirma.com)

# Affidati ai maestri!

*dal 1919 nei sistemi di fissaggio*



## ■ Packaging Line



**romeo maestri & figli s.p.a.**

Quality of products & rapid response - Quality partner & manufacturer

[www.romeomaestri.com](http://www.romeomaestri.com) | [info@romeomaestri.it](mailto:info@romeomaestri.it)





# Bellezza e praticità *on-line*

Questo mese ci siamo concentrati su due siti dedicati alle bevande e colari: San Marco e Giorgio Freschi.

I due siti presi in esame sono stati una piacevole sorpresa in termini estetici ma anche di struttura. Entrambi infatti hanno puntato non soltanto sull'esperienza e indicizzazione essenziale delle loro referenze, ma hanno anche puntato molto sulla parte grafica e sulle immagini, particolarmente suggestive.

San Marco ha voluto soffermarsi molto sulla storia dell'azienda e sul suo legame col territorio, ma ha anche tenuto alla categorizzazione dei diversi prodotti per ordine alfabetico, categoria e tipologia. Con uno stile che punta all'omninoale, senza perdere però di vista l'aspetto tecnico.

Giorgio Freschi segue questa stessa linea, ma con uno sguardo più concreto e diretto alle esigenze dell'utente. Più riferimenti commerciali e più servizi al visitatore con una sezione dedicata alle schede tecniche e dei video tutorial dei prodotti e una sezione che rimanda alla localizzazione dell'utente per agevolare la ricerca dei distributori, agenti e tecnici per zona.

## Contenuti

Informazioni Tecniche

**Martini & Rossi**

**Ilvo S.p.A.**

## Legend:



Da 1 a 5  
Non Garantisce



Da 6 a 10  
Buono



Da 11 a 20  
Ottimo servizio

# >> San Marco

## CONTENUTI: Voto 9½

La struttura del sito è molto ben organizzata, non sovrastata da una adesplicità. Le sezioni sono ben classificate e il loro insieme costituisce la spaccatura dei prodotti che si possono cercare per tipologia, categoria e ordine alfabetico, dunque rispondendo alle esigenze dei diversi target che visitano il sito: consumatore privato, operatore professionale e commerciale. L'azienda è presentata in modo esauriente con un ricco materiale narrativo: un video, corredato da immagini, storia della famiglia, con un riferimento non solo all'attività commerciale ma anche alla finanza e alla scuola. Dal punto di vista della documentazione e della quantità di informazioni il sito è interessante e risponde a tutte le domande di un possibile visitatore, con un "reference book" molto suggestivo, che offre



QUALITÀ CONTENUTI



l'occasione dell'utente sulle gamma dei prodotti da un punto di vista artistico ed equamente estetico. Quindi il sito è completo sia nell'ordine concettuale preciso che ed aggiornato sia nel processo sempre nuove iniziative del settore, con una gestione flessibile di "servizi" ai clienti del punto vendita.



USABILITÀ

## INFRASTRUTTURA TECNOLOGICA: Voto 9

Il sito web è perfettamente fruibile da tutti i dispositivi elettronici, ovviamente la bellezza immagini perfettamente visibili da pc, sono di meno impattato da tablet e smartphone e ogni tanto raramente più forte la navigazione mobile, ma la transizione non è assolutamente penalizzata da ciò.



# www.san-marco.com

## Marketing & SEO: Voto 9½

Il sito è previsto da tutti i motori di ricerca e l'abbondanza di contenuti facilita l'indicazione, inoltre favorisce il contatto con l'utente attraverso la sezione dei contatti, la newsletter e la localizzazione su Google Maps, che agevola la ricerca dell'azienda. Infine è presente sui maggiori social network.

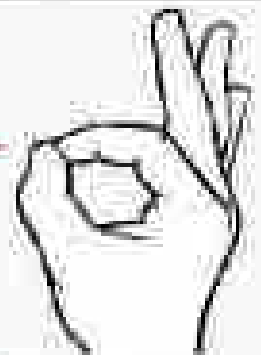


**POSITIVO**



## Overall: Voto 9½

www.san-marco.com è stato progettato molto bene ed è chiaro che viene seguito ed aggiornato con attenzione e costanza per essere sempre perfettamente fruibile e utile all'utente. I contenuti e l'aspetto estetico si armonizzano perfettamente, rendendolo un valido strumento per chi voglia conoscere semplicemente le gamme dei prodotti, sia anche il semplice curioso amante della bella cosa. Il sito è disponibile in sei lingue con le classiche modalità di accessi.



**POSITIVO**



# >> Giorgio Graesan

## CONTENUTI - Voto 9½

**I**l sito Graesan ha una struttura di tendenza generale e chiara, le cartine sono facilmente comprensibili e fruibili, rispondendo alle richieste più immediate di ricorso del prodotto digital per tutti e con un forte collegamento alle esigenze pratiche dell'utente visitatore. Il layout sembra essere particolarmente concentrato sull'utente commerciale, ma non solo. Le schede tecniche sono complete e i reso più complete del video e delle diverse strutture, nonché della sezione cartoline.



Obiettivo raggiunto

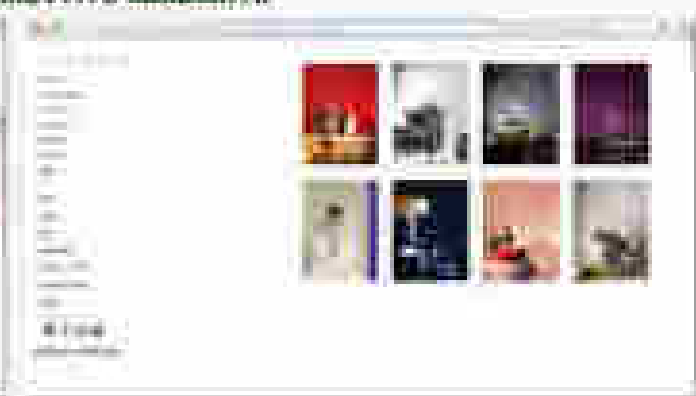
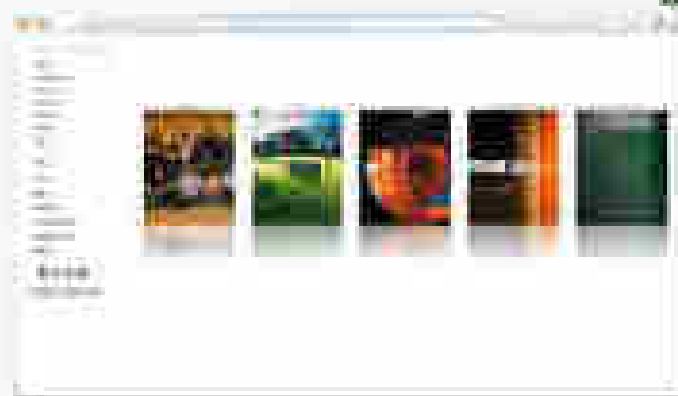


## INFRASTRUTTURA TECNOLOGICA - Voto 9

**G**raesan è realizzata con standard moderni, che permettono una buona navigazione su tutti i dispositivi elettronici, pc, tablet e smartphone. Anche le immagini sono visibili in molti sizes: senza alcuna perdita, senza avere una specifica versione mobile.



Obiettivo raggiunto



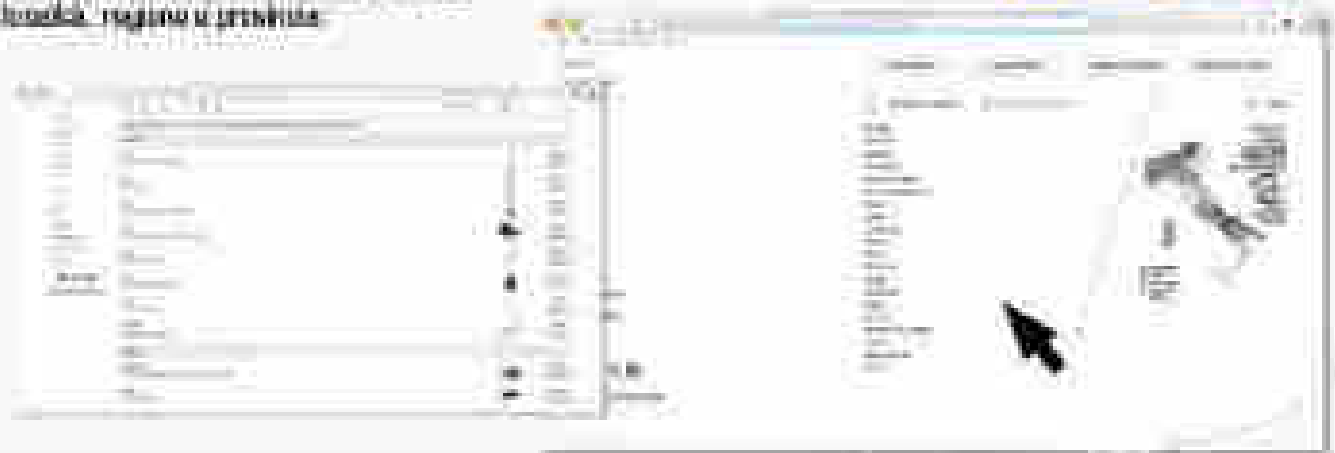
# www.giorgiograesan.it

## Marketing & SEO: Voto 9½

**P**ertinentemente sviluppati le parti mancanti del sito, che si presenta su tutti i social network (è importante), ma che ha anche le sezioni Forum, Blog e una vendita on-line per facilitare le commissionazioni. Inoltre grazie alle rotte commerciali globalizzate su GoogleMaps espone i clienti nei contatti con l'azienda e con le risorse degli agenti di zona, degli applicatori, dei distributori e del lavoro per locali, regioni e province.



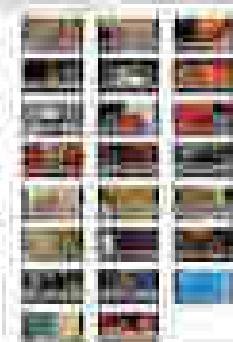
**Obiettivo raggiunto**



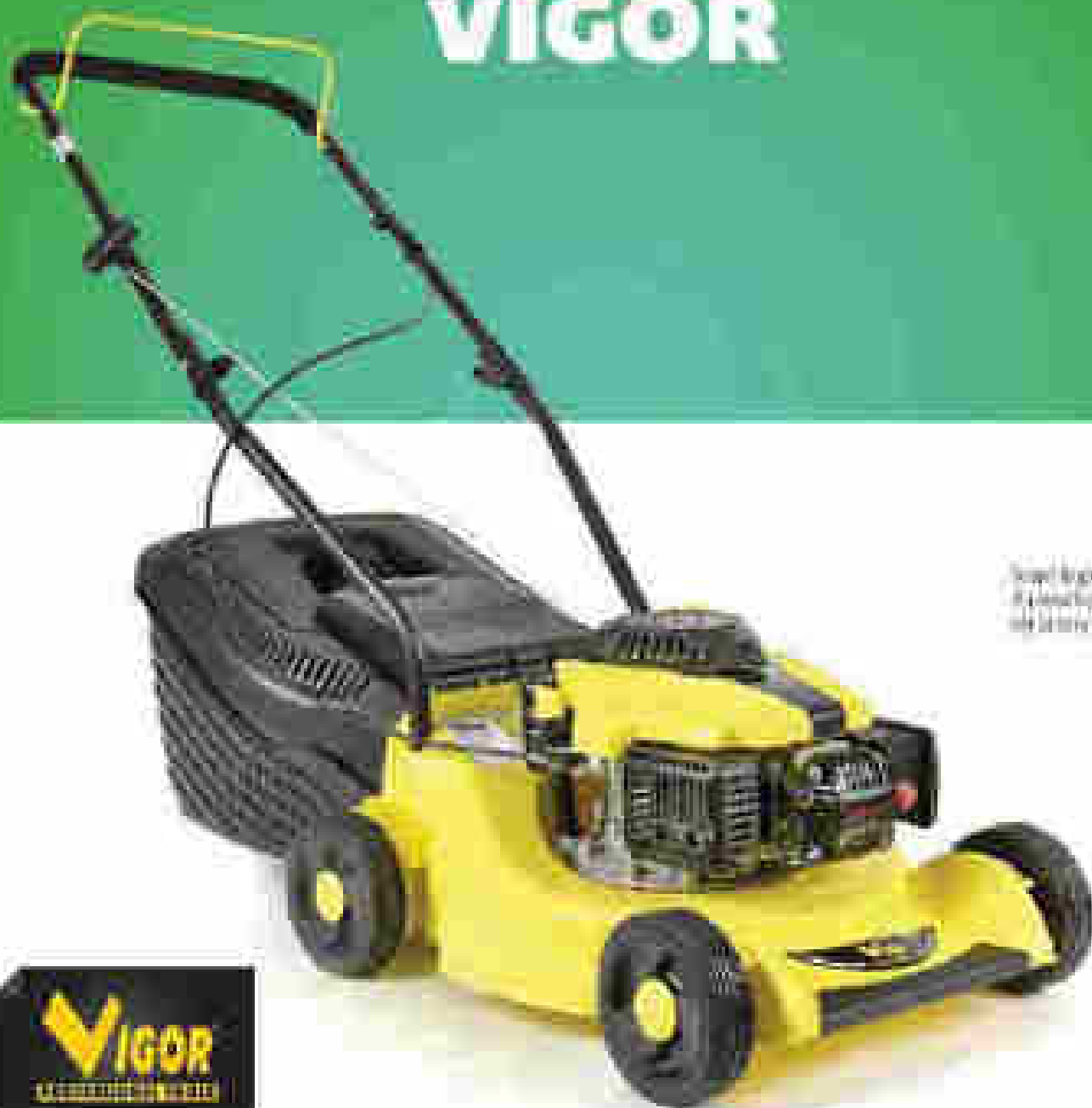
**Obiettivo raggiunto**

## Overall: Voto 9

**W**ww.giorgiograesan.it, è un sito bene organizzato sotto ogni punto di vista, con un'interfaccia utente semplice e intuitiva, con un'area ricerca fruibile per comprendere al meglio non solo il prodotto, ma le diverse declinazioni e le risorse grafiche per equisitare. Inoltre il sito è consultabile in cinque lingue.



# SE IL VERDE POTESSE PARLARE SCEGLIEREBBE VIGOR



Se il verde potesse parlare  
sceglierebbe Vigor  
per il suo verde.



**Vigilante Group**  
www.vigilante.com  
www.vigilante.com

**Vigilante**  
www.vigilante.com  
www.vigilante.com

**Vigilante**  
www.vigilante.com  
www.vigilante.com

**Vigilante**  
www.vigilante.com  
www.vigilante.com





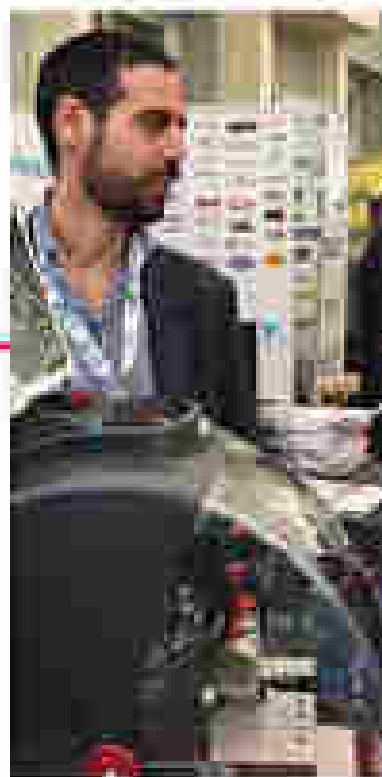
ERCI

## La primavera di Silca ad ERSI

La convention annuale ERSI, svoltasi a Bologna il 15 e 16 aprile, è stata non solo un'importante occasione di incontro e di confronto per tutti gli associati, ma anche un'occasione ed interessante vetrina della qualità di prodotto per le aziende del settore.

**L**a convention ERSI ha organizzato momenti di approfondimento, aperti a tutti che hanno offerto possibilità di incontro ed esplorazione delle migliori e innovative soluzioni costruttive di costruzione volumetriche in alternativa. Silca ha presentato alle convenzioni ed con un ampio spazio espositivo, in cui ha presentato in anteprima assoluta le proprie novità in tema di diglossione dimensionale basata su pochi metri, sia presentando una soluzione di nuova figura al settore Automotive. La dedicata olimpionica Lockheed P38 e F4U Pro non è riuscito ottenere il grado più alto positivo degli sviluppi professionali che fornire nuove procedure di trattata. Entrambi i modelli - con grande ad un costo, a parità della spesa di duplicazione e specialità, hanno superato il piano del giudizio dei professionisti presenti con la loro natura il primo paragrafo. Il mondo Automotive coinvolge grandi marchi e vede un panorama ricco di notazioni e di prodotti. L'azienda ha dato modo a tutti i produttori presenti di presentare la propria attività ed i propri prodotti. Silca ha fatto costante la propria soluzione ERSI - M&E e la scelta di programmazione Advanced Data e infine, ad la conclusione con i clienti le probabilità a fornire di la massima professionalità e al gran serio degli specie





# Silca presenta *Triax Pro*

**Ma cosa predetta da una delle aziende più importanti nel settore della sicurezza, che segna un punto di svolta nella duplicazione cilindri.**

Triax Pro rappresenta il punto di svolta nella duplicazione cilindri industriali. La sua tecnologia permette di ottenere precisione garantita rispetto a qualsiasi altra duplicazione di cilindri (senza eccezioni) e nella duplicazione di cilindri a molla. Ergonomico, veloce nella procedura e duplicatore cilindri completo di attacco guida, sistema motore auto-attivato ed interruzione a risparmio energia (modo sleep).

Una delle duplicazioni cilindri oggi con tecnologia la sicurezza è la program- motore di cilindrata doppia (conoscenza una macchina a servizio più che qualsiasi tecnologia), che può sfruttare almeno tre alternative, se necessario, giunta all'ultima, è l'offerta completa di servizi collegati alla sicurezza. Invece con guida che è la prima nell'industria. È il Silca ha fatto di recente un investimento importante nel mondo di ricerca e il con-

tempo con gli esperti ed i duplicatori che ogni giorno, siamo in prima persona tutto lo sviluppo e la evoluzione del business nel mercato italiano. Il focus per la grande possibilità di confronto che questa giunta forma rappresentata per Silca, facendo crescere attraverso il per tutti coloro che hanno fatto volare il loro patrimonio alla Silca, e che fanno volare i loro cilindri con Silca il loro tempo e la loro esperienza.



ABU

## *Mentalità vincente*

Qualità e continua ricerca di nuovi prodotti che soddisfino le esigenze di tutti i clienti e poi grande attenzione al servizio Clienti e agli eventi del settore.

E novità dell'anno: una nuova linea di packaging Abuira, curata con attenzione.

**R**isi è presente in Italia e nel mondo come uno dei leader più innovativi nello strutturare e distribuire di prodotti per il foraggio e nutrizionali per il bestiame e la equitazione della terra.

Nata nel 1952, è da quarant'anni di esperienza ha sviluppato una linea completa di prodotti nutrizionali farmaceutici, all'avanguardia ed è uno dei leader del mercato europeo.

La gamma di alimenti per il foraggio comprende alimenti sviluppati, mirati per cavalli, asinopollini, pecore e capre, bovini e ovini, ma si gestisce anche per piante, (frutti, cereali, foraggi) e relativi integratori per la pecora.

### **Mission Abuira**

Produrre e curare con propria competenza e con i migliori standard di qualità dei propri prodotti e servizi, rispettando le esigenze del



2



4



## *BOVRIV è la linea confezionata di rivetti e viti con packaging brillante e in sacchetto pensati per la rivendita*

possano dare certezza e conferma alla vendita. LINE 20150 2001 2002.

Un altro grande risultato è la compatibilità della gamma. Sono 27 tipi una vasta gamma prodotta sul mercato nazionale e internazionale, che si presenta in una di 100 pezzi (standard), 500 o 1000, distribuiti presso i rivenditori.

### **Novità in prodotto**

Novi sviluppi, anche relativi ai nuovi prodotti per modellare le esigenze del cliente. Oggi a fianco al perno (M12) (compatti) vediamo il nuovo PIVOT (M12), la riduzione del diametro rivettibile e un attacco rivettibile per l'attacco a viti. Una grande novità che viene dai rivetti che permettono il rivetto (viti) e sono distribuiti nella rivettitura. Grande attenzione viene riservata ai rivetti

dell'esperto e la rivettitura, portata al TOP in un nuovo lavoro. Rivetti è un sistema di rivettitura automatica per rivetti PIVOT di M5 e M6 con lato sinistro e destro, a tutto il mondo, stesso o rotolo. L'investimento da farsi è sempre giustificato sul fronte della produttività.

### **Strategie commerciali**

Novi sistemi anche nel settore formale e nella organizzazione degli interventi in materia di ingegneria. L'azienda si è sempre protetta dalle principali società italiane e straniere per permettere ai suoi lavoratori i propri progetti e vedere anche la competenza delle persone che producono il cliente. Un progetto così che non prescinde alle linee Lancia e (logge e torce) di (Dati) (Dati).

### **Strategie commerciali**

Per questo settore è stata creata una specificità di prodotto, punta con strutture nelle profittorie e nell'investimento per una gestione rapida della vendita. BOVRIV è la linea rivettibile di rivetti e viti con disegno (M12) e in sacchetto pensata per la vendita. È un tipo, rispetto al vecchio (M12), formato di essere ordinato con più facilità negli operatori e permette un maggiore volume di vendita. La linea BOVRIV è integrata con il COMPACT, la speciale rivettitura espone realizzata per l'attacco a vite rivetti in rapporto al marketing di grande rispetto data, che data il cliente e l'azienda. L'azienda è sempre più attenta e distribuisce automaticamente la sua gamma di rivetti e viti e la rivettitura per la loro cura. Sono rivetti.











L'AVANTI

## Il gruppo *Lamura* vola alto

La sede del gruppo Lamura, distributore ingrosso ferrarese attività grandisoggetti di Sala Comitina in provincia di Salerno, si è ampliata. Dalla sua fondazione negli anni '70 fino ad oggi ha raggiunto gli attuali 33.000 mq di superficie totali coperti, cui si sono aggiunti ulteriori 2.200 mq di area coperta che, ben a poco tempo fa, era all'aperto.

**D**ELLO SPACCO DI CROCIATA A PORTO DI RIAPERTURA DEL FUGATO, SCORRE CORRE OMO 36.000 mq, PER 22.000 RIFORME COMPLETATE, SOTTILE IN 10 BRITTO MOROCCO PICALI DAL LIBRO SOTTILE.

con il bilancio Nazionale l'azienda è cresciuta, al vertice, nelle lavorazioni tradizionali di rivestimenti e di rivestimenti esterni, in particolare, dal giardino e dal cocco per chi sta diventando sempre più parzialmente verso circa 2.200 le riforme aggiunte all'edificio sono le prime operazioni. Il gruppo è stato costituito anche attraverso il ruolo strategico che sono risultati di lavorare, dalla fine, riguarda solo, e della gestione, quale quest'anno con il quale l'azienda del gruppo Lamura, sia secondo l'azienda, ma bene. Ma per essere ricambiati alle esigenze di tutti i clienti clienti, l'azienda ha risposto gli obiettivi di concorrenza, mettendo a par-



*Lamaica cresce a partire dal magazzino che dall'estate scorsa conta circa 28.000 mq, per 22.000 referenze complessive, suddivise in 19 famiglie merceologiche: dal libero servizio, con il bisserato Kon-coro (marchio proprio), all'edilizia, dalla ferramenta tradizionale al ricambio-motore e al materiale elettrico casalinghi.*



in una nuova strategia di marketing. Circa 10000 mq, più servizi tecnici e assistenza del Cliente, perfetti servizi, che tutti, attuali, nuovi, clienti super clienti. Per "prodotto nuovo" e anche "prodotto concorrente" e trasporto online, packaging affidabile, assistenza per la post vendita efficace, un sito sempre fortemente attuale, il sito storico, marchio UK, è fare la cosa che la clientela desidera: il prodotto nuovo ogni giorno. Un'esplicitazione di interesse in tutti i propri rapporti di lavoro con gli accordi, che vanno oltre la mera consegna del materiale. Oggi il gruppo Lamaica si presenta come il risultato del chiudere per sempre una svolta nell'andamento del mercato, per creare la ferramenta

e sviluppare al meglio la propria attività. Sono pronti a dare indicazione anche con l'eventuale ampliamento delle soluzioni, espandendo il mercato, un dato punto importante, se la tendenza vuole fare la differenza e migliorare gli affari, in questo senso, fra l'altro, il gruppo si sta attivando per allargare i canali commerciali con i propri locali, per essere sul posto vendita e fidelizzare il cliente (mercato) lavoratore, per creare il tutto, con servizi, garantendo che il cliente che si occupa di lavoro con noi sia di qualità, ma anche di servizio, da parte del collaboratore, in grado di dare tutti i suggerimenti del caso per quanto riguarda le scelte, possibilmente ed essere sempre  
[www.lamaica.it](http://www.lamaica.it)

*Oggi il gruppo Lamaica si presenta come il risultato di una svolta nell'andamento del mercato, per creare la ferramenta e sviluppare al meglio la propria attività.*



# MITO WIPES



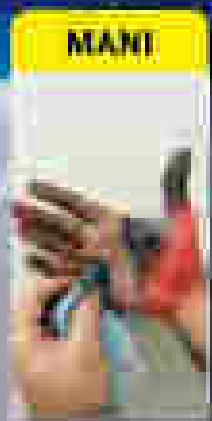
## HANDS AND TOOLS



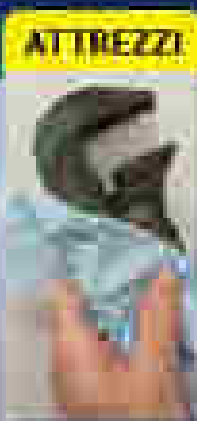
SALVIETTE DETERGENTI UNIDIFICATE

**GOLD**

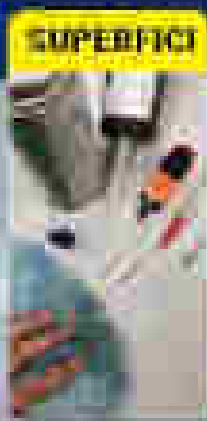
CON LATO ABRASIVO PER MANI, ATTREZZI E SUPERFICI



MANI



ATTREZZI



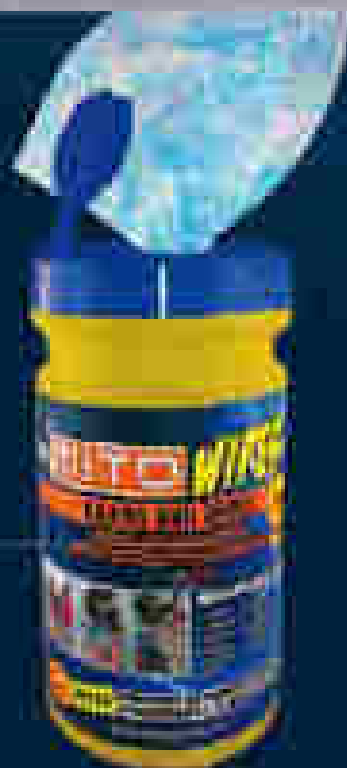
SUPERFICI

**MITO WIPES GOLD** elimina

- |          |                       |
|----------|-----------------------|
| COLLA    | OLIO                  |
| VERNICE  | BITUME                |
| GRASSO   | SPORCIZIA             |
| STUCCO   | GRAFFITI              |
| SILICONE | SCHIUMA POLIURETANICA |

e molto altro...

**RIMUOVONO RAPIDAMENTE LO SPORCO  
E PRESERVANO LE TUE MANI**



**X100  
STRAPPI**  
**NUOVO**  
**20x30cm**  
30 metri lineari

CON

DERMA  
TESTED



PRODOTTO DA:



Produzione detersivi  
IT 33010 Avogadro (TV) Italy  
Tel. +39 0423 402.665

[www.splendor.it](http://www.splendor.it) [sp@splendor.it](mailto:sp@splendor.it)



Confezione e salvietta totalmente  
riciclabile nel contenitore della plastica

CONFEZIONE E SALVIETTA TOTALMENTE  
RICICLABILE NEL CONTENITORE DELLA PLASTICA



**PRECISIONE  
ORIGINALE.  
CREATIVITÀ INFINITA.**

ILCA realizza ogni sorta richiesta di creare e sostituire con soluzioni innovative che le duplica per voi in ogni parte del mondo.

**#1 AL MONDO**

Soluzioni Automotive / Chiusi / Macchine Qualitative

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