

FERRA & CASA MENTA & LINGHI

IL MAGAZINE DEL BRICOLAGE ITALIANO
BRICO HOME & GARDEN

€ 1,55

GRUPPO EDITORIALE
COLLINS SRL

585
ANNO LV
MARZO 2020



Sorridi
Di noi ti puoi fidare

La fiducia è il **cuore pulsante** di ogni nostra azione

Machieraldo

Ferramenta & Casalinghi

SEDE:

Via Villetta Strà, 12 - 13881, **Cavaglià** (BI)
Tel. 0161 96044 - Fax 0161 966770
vendite@machieraldo.it

TAKE&CARRY:

Via San Quirico, 139/R - 16163, **Genova**
Tel. 010 8593533/8593733 - Fax 010 8593491
genova@machieraldo.it

www.machieraldo.it



Machieraldo,
110 anni di storia

INTERVISTE

Michele RASELLI
MACHIERALDO

Roberto GRAZIOLA
FERCA

Carlo VINCIGUERRA
VIRIDEX

Lorenzo SCANDELLARI
SKATOLO

Giuseppe ROMEI
ZIPPO

Pietro e Michela
ZAMBOTTO
ZAPI

RETAIL

> A Catania nasce BigMat CubeX

ZOOM

> Reit: 50 anni di qualità e passione per il nostro lavoro!

> Telwin: le novità del catalogo 2020

ANALISI

> Concimi

> Utensili manuali



MONDO PRATICO
BRICO HOME GARDEN

HEAVY METALS

ANCORANTI PER CARICHI PESANTI E QUALIFICATI



OPTION 1
CLS FESSURATO E NON



CERTIFICATI PER FISSAGGI
IN ZONA SISMICA



OPTION 1
CLS FESSURATO E NON



OPTION 7
CLS NON FESSURATO



NWS-CE / NWS-CE1



JB / JBB



CLS-H



BPB-C



ABGC 12-18



NWS-CE

ANCORANTE PASSANTE CERTIFICATO

NEW



NUOVI DATI DI CARICO
INCREMENTATI

— OZIONE 7 M6-M20

— NWS-CE ZINCATO BIANCO

— NWS-CEX2 VERSIONE INOX A2

— NWS-CEX4 VERSIONE INOX A4

info@bossong.it

1937 **80** 2017

1962 **55** 2017

sistemi di fissaggio
BOSSONG
www.bossong.com



BOSSONG S.p.A. Sistemi di Fissaggio
Zona Industriale 2 - Via E. Fermi, 49/51
24050 GRASSOBBIO (Bergamo) Italy
Tel +39 035 3846 011 - Fax +39 035 3846 012
info@bossong.com

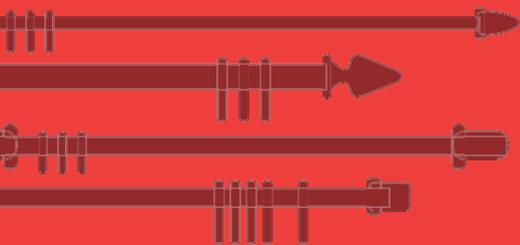
un assortimento... infinito. Buy it!

LINEA TENDAGGIO

JUMBO, azienda italiana,
produce accessori
e bacchette per tendaggi.

Tradizionali o con
innovative soluzioni
di fissaggio ad ogni tipo
di infisso.

ACCIAIO
ACCIAIO SATINATO
ACCIAIO PLASTIFICATO
OTTONE



www.vernonisad.com



**jum
bc50**
1970.2020

www.jumboitalia.com

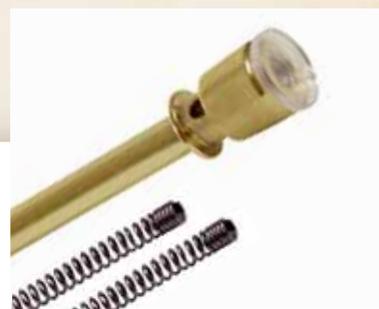


cuoredicasa!

accessori per il tendaggio
curtain's accessories



REGOLABILI A MOLLA



UNIVERSALI CON VENTOSA



ESTENSIBILI



bama[®]

Fragole a Km 0?

Se le coltivi tu, hanno un sapore in più!



I vasi **Trifoglio** sono ideali per far crescere le fragole e non solo, anche sul balcone. Fai il pieno di Vitamina B, Acido Folico e Potassio!
Condividi le tue foto e noi le pubblicheremo!

CURIOSITA': Sapevi che le fragole venivano usate già dagli antichi Romani per curare la depressione e i calcoli renali?

> REGISTRATI ALLA NEWSLETTER SETTIMANALE SU

> **BREAKING NEWS**

Tutte le nuove date delle fiere rinviate
Nuovi ingressi in Bricolife
Roberto Fadda confermato Presidente di Sistema
L'ingrosso è pronto a una trasformazione digitale?
Le vendite di DIY in Austria, Germania e Svizzera
Spagna: +4,77% ferramenta e DIY nel 2019
Fediyma diventa HIMA

9

Tutte le nuove date delle fiere rinviate

> **INTERVISTE**

Michele Raselli – MACHIERALDO
Machieraldo, 110 anni di storia
Roberto Graziola - FERCA
Ferca: l'arte di essere unici
Carlo Vinciguerra – VIRIDEX
Viridex distribuisce Wokin e
lancia la rete di negozi Wokin Point
Lorenzo Scandellari – SKATOLO
The e-commerce revolution
Giuseppe Romei – ZIPPO
Zippo entra a far parte di ANFAO
Pietro e Michela Zambotto – ZAPI
1970-2020: i primi cinquant'anni di Zapi

14**16****20****22****24****26**

Machieraldo, 110 anni di storia



Ferca: l'arte di essere unici

> **ANALISI**

Utensili manuali: lavoro ben fatto!
Il maltempo frena le vendite di concimi nel 2019

38**50**> **RETAIL**

A Catania nasce BigMat CubeX

54

Viridex distribuisce Wokin e lancia la rete di negozi Wokin Point



56

Reit - 50 anni di qualità e passione per il nostro lavoro!



58

Telwin: le novità del catalogo 2020



62

In Catalogo e Volantino Primavera - Estate 2020 le novità di Valex



74

Ottimismo alle fiere di Francoforte

ZOOM <

56

Reit - 50 anni di qualità e passione per il nostro lavoro!

58

Telwin: le novità del catalogo 2020

GRANDANGOLO <

62

- In Catalogo e Volantino Primavera - Estate 2020 •
- le novità di Valex •
- Novità in libreria •
- OBI certificata Top Employer 2020 •
- Settore costruzioni: segnali positivi grazie alla •
- riqualificazione edilizia •
- Femi presenta il nuovo sito aziendale •
- Osservatorio vendite ANGAISA: •
- il 2019 ha chiuso a +2,80% •
- Climatizzazione in Italia: andamento in crescita •
- Soluzioni Mapei per il ristorante Under •
- Progetto congiunto per il recupero •
- della plastica da RAEE R4 •
- Crescita del fatturato del +57% per ideale •
- Bosch, dati 2019 in leggera contrazione •
- Olimpia Splendid vince il Good Design Award •
- L'export della meccanica italiana nel mondo •
- crece anche nel 2019 •
- Rinnovata la partnership di WD-40 •
- con Team Pramac Racing •
- Centroedile Milano festeggia 40 anni e apre il primo •
- showroom all'estero

FIERE <

74

Ottimismo alle fiere di Francoforte
A Homi idee per rendere confortevoli gli ambienti
Nuovo layout per Mostra Convegno Expocomfort
Ambiente vince, nonostante tutto

ANNUNCI <

78

Cerco e Offro

FOCUS <

84

INNOVAZIONE <

96

PROFESSIONAL TOOLS
HIT 



HIT
CAP.
16MM
5/8

0006

mistralTOOLS

PROFESSIONAL TOOLS **HIT**  **KREATOR**
POWERPLUS
HIGH QUALITY TOOLS

MISTRAL SPA

S.R.307 del Santo,110 - 35010 CADONEGHE (Padova) - Italia
Tel. 049-8873838 Fax 049-8873796
www.mistraltools.it

Inserzionisti

ALFER ITALIA	GIEFFE	SEBA PROTEZIONE
AMBROVIT	INDUSTRIAL STARTER	SIPA
BAMA	ITAL-AGRO	SODIFER
BERNI GROUP	ITALFELTRI	TAVOLA
BONACINA	JUMBO	TECFI
BOSSONG	LAMA	TELWIN
CENTURY ITALIA	LAMPA	THE SWATCH GROUP ITALIA
CIFO	LAVOR	TRAPPEN
DFL	MACHIERALDO	VIGLIETTA MATTEO
EINHELL ITALIA	MALFATTI & TACCHINI	ZAPI
EUROEQUIPE	MISTRAL	ZIPPO
EXTREMA	NERI	
F.LLI BASSOLI	PVG ITALY	
FAZZINI TECHNOLOGY	REIT	
FRATELLI VITALE	ROMEO MAESTRI	



> REGISTRATI
ALLA NEWSLETTER
SETTIMANALE SU

MONDOPRATICO.it
BRICO HOME GARDEN



Seguici su Facebook!



Guarda lo sfogliabile su
www.mondopratico.it

Informativa ex D. Lgs. 196/03 – Collins Srl titolare del trattamento tratta i dati personali liberamente conferiti per fornire i servizi indicati (n.d.r. gli abbonamenti). Per i diritti di cui all'art. 7 del D. Lgs. n.196/03 e per l'elenco di tutti i responsabili del trattamento previsto rivolgersi al responsabile del trattamento, che è l'amministratore. I dati potranno essere trattati da incaricati preposti agli abbonamenti, al marketing, all'amministrazione e potranno essere comunicati alle società del Gruppo per le medesime finalità della raccolta e a società esterne per la spedizione della rivista e per l'invio di materiale promozionale. Il responsabile del trattamento dei dati raccolti in banche dati ad uso redazionale è il direttore responsabile cui, presso l'ufficio abbonamenti Collins - Via Giovanni Pezzotti 4 - 20141 Milano, tel. 028372897, fax 0258103891, ci si può rivolgere per i diritti previsti dal D. Lgs. 196/03.



Collins s.r.l.
Via G. Pezzotti, 4
20141 Milano

Email: collins@netcollins.com
www.netcollins.com

Direttore Responsabile:
David Giardino

Direzione Commerciale:
David Giardino
direzionecommerciale@netcollins.com

In redazione:
**Marco Ugliano, Anna Tonet, Carlo Sangalli,
Martina Speciani.**

Per contattare la redazione:
ferramenta@netcollins.com
fax 02/8373458

Traffico impianti:
Sonia Bardini
pubblicita@netcollins.com

Collaboratori:
Paolo Milani

Concessionaria esclusiva per la pubblicità:
Collins Srl
Via G. Pezzotti, 4-20141 Milano
tel. 02/8372897 - 8375628 - fax 02/58103891
collins@netcollins.com - www.netcollins.com

Ufficio Commerciale:
Elena De Franceschi, Marialuisa Cera, Valentina Compagnoni.
marketing@netcollins.com
tel. 02/8372897 - fax 02/58103891

Ufficio Abbonamenti: abbonamenti@netcollins.com

Costo copia: € 1,55
Abbonamento triennale Italia
+ contributo spese postali: € 45,00
Abb. annuale Paesi Europei UE: € 130,00
Abb. annuale Paesi Extraeuropei: € 170,00

Grafica e Impaginazione:
Laserprint S.r.l. - Milano
Fotolito: Laserprint S.r.l. - Milano
Stampa: Grafiche 2000 - Cassinetta di Lugagnano (MI)



CONFINDUSTRIA
Aderente al Sistema confindustriale



USP
Associata all'USPI
Unione Stampa
Periodica Italiana

Aut. Tribunale di Milano n. 58 del 1/3/1965 - Iscrizione Roc n. 7709

Testata volontariamente sottoposta a certificazione
di tiratura e diffusione in conformità
al Regolamento CSST Certificazione
Editoria Specializzata e Tecnica



Per il periodo 01/01/2019 - 31/12/2019
Periodicità: **bimestrale**
Tiratura media: **13.500 copie**
Diffusione media: **13.384 copie**
Certificato CSST n° **2019-3034 del 24/02/2020**
Società di revisione: BDO ITALIA



ANES
ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIALE
PUBBLICITÀ SPECIALIZZATA

Rivista membro di



Nelle rubriche GRANDANGOLO, ZOOM, FOCUS
testi e foto sono forniti dalle aziende.

Il contenuto delle interviste rilasciate alla redazione di "Ferramenta & Casalinghi" è da ritenersi sempre espressione dei pareri propri delle persone interpellate. Tutti i testi ivi contenuti, sono riproducibili previa autorizzazione scritta da parte dell'editore e citando la fonte.

TI MANDIAMO IN VACANZA DOVE VUOI TU

PARTECIPA A

R PRENDI O R ADDOPPIA

Potrai scegliere tra tanti
altri fantastici premi.

Per scoprire come
partecipare, scrivi a:
commerciale@fratellivitale.com



FRATELLI VITALE

Tel. + 39 0825 449281

www.fratellivitale.com





zippo[®]
EYEWEAR



SCARICA
SUBITO
IL NUOVO
CATALOGO
EYEWEAR
2020
SUL SITO
WWW.ZIPPO.IT

zippo[®]

ZIPPO ITALIA SRL
via Lagoscuro 5
19020 Vezzano Ligure • La Spezia
tel. (39) 0187 940.941
fax (39) 0187 940.944
info@zippo.it • www.zippo.it

ZIPPO, **zippo** e  sono marchi registrati di proprietà di Zippo Manufacturing Company.



Marco
UGLIANO

Tutte le nuove date delle fiere rinviata

Anche il nostro settore ha inevitabilmente pagato l'incertezza e le difficoltà del momento, causato dal diffondersi del COVID-19, con una serie di spostamenti dei principali appuntamenti previsti.



Il più importante, senza dubbi, riguarda la fiera della ferramenta di Colonia, Eisenwarenmesse, posticipata al 2021. Myplant & Garden è stata spostata a settembre, così come l'evento per i negozianti di BigMat (BigMarket). Ancora non ufficializzate, invece, le nuove date dell'evento Primavera-Natale di Brico io, dell'expo del grossista piemontese Machieraldo e della giornata formativa del grossista abruzzese Vianello.

Ecco un riepilogo generale degli spostamenti:

- Eisenwarenmesse (Colonia): 1-4 marzo 2020 → 21-24 febbraio 2021
- Myplant & Garden (Milano): 26-28 febbraio 2020 → 21-23 settembre 2020
- Light+Building (Francoforte): 8-13 marzo 2020 → 27 settembre - 2 ottobre 2020
- BigMarket (Firenze): 28-29 febbraio 2020 → 18-19 settembre 2020
- Brico io Primavera/Estate (Milano): 26-27 febbraio 2020 → data ancora non ufficializzata
- EXPO Machieraldo (Malpensa Fiere): 29-30 marzo 2020 → data ancora non ufficializzata
- Vianello Convegno Formativo (Pescara): 29 febbraio 2020 → data ancora non ufficializzata

> www.mondopratico.it

Nuovi ingressi in Bricolife

Tre nuovi ingressi in Bricolife: dall'1 gennaio 2020, fanno infatti parte del consorzio con sede a Bologna i nuovi soci Brico Formica di Savignano Sul Panaro (MO), Emporio Chiacchia di Alanno (PE) ed il secondo punto vendita di Edidfontiture di Trani (BT), azienda storica del settore edile associata a BigMat, entrata in Bricolife ad agosto 2019 con il progetto di una nuova area brico presso lo stabile di Trani.



> www.bricolife.it

Tutelare la qualità degli eventi

L'emergenza sanitaria che tutti noi stiamo vivendo in questi giorni ha condizionato, e in alcuni casi rivoluzionato, il calendario dei principali eventi e delle più importanti fiere del settore. In Italia quello che ha avuto la principale cassa di risonanza mediatica è senza dubbio il Salone del Mobile di Milano, spostato da aprile a giugno. Ma anche il nostro settore ha visto numerose organizzazioni posticipare tutti gli appuntamenti fieristici previsti, a partire da Eisenwaren di Colonia, la più importante fiera mondiale della ferramenta, che dopo un lungo tira e molla è slittata al 2021, con l'evidente soddisfazione della maggior parte degli espositori italiani.

Ed è giusto che la qualità dell'appuntamento sia messo al primo posto e tutelata in casi simili. Ecco perché in queste ore, proprio mentre questo numero sta andando in stampa, stiamo valutando uno spostamento di data per il nostro evento Buyer Point di Milano, che dal 20 maggio verrebbe rinviato all'8 luglio, una data che confidiamo possa essere abbastanza lontana dall'emergenza di questi giorni. Proprio la salvaguardia e la tutela dell'evento ci stanno portando a prendere questa decisione, consapevoli del fatto che lo spostamento di data potrà dare maggiore tranquillità all'espositore stesso e a tutti i visitatori, italiani e stranieri, che di anno in anno hanno reso Buyer Point un appuntamento irrinunciabile del settore per chi fa business. E, mai come adesso, c'è bisogno di tornare a fare business.

renata 
batteries
renata@it.swatchgroup.com

A COMPANY OF THE **SWATCH GROUP** 

PRESTAZIONE SICURA



A COMPANY OF THE **SWATCH GROUP** 



www.renata.com/children

renata 
batteries



Roberto Fadda confermato Presidente di Sistema

In occasione della riunione svoltasi lo scorso 21 gennaio, l'Assemblea Generale dei soci di Sistema -Rete Imprese Bricolage- ha confermato a Roberto Fadda la carica di Presidente per il terzo anno consecutivo.

Le imprese distributive Bricolife e Brico io hanno costituito la rete di imprese del bricolage nel 2015 raggiungendo, in poco più di 4 anni, un fatturato di vendita di 625 milioni di euro, con un +4% rispetto all'anno precedente. Fanno parte di Sistema 200 punti vendita in tutta Italia che, condividendo logiche commerciali e logistiche, formano la prima e unica centrale d'acquisto del fai da te italiana. Rinnovata anche la fiducia al Comitato di Gestione e ai Coordinatori che, insieme al Presidente, coordineranno le attività di partnership con i Fornitori.

> www.mondopratico.it

L'ingrosso è pronto a una trasformazione digitale?

Quale sarà il futuro del grossista? Quali sono le tendenze in tema di trasformazione digitale? Il mondo dell'ingrosso è pronto a una vera digitalizzazione? Se ne è parlato il 18 febbraio a Bologna, presso la ASCOM del capoluogo emiliano, nel corso del convegno "Strategia Ingrosso 2020 - Come cambia il ruolo dell'ingrosso nell'era di Internet".



La nostra redazione ha partecipato con estremo interesse all'evento, impreziosito anche dalle case history presentate, tra cui quella relativa al comparto ferramenta che ha visto protagonista il grossista veneto Andrighetti, recentemente impegnato con la propria clientela in un processo di formazione per la vendita B2B.

In chiusura dei lavori, significativo intervento di Sabrina Canese, presidente di Assofermet Ferramenta, la quale ha sottolineato l'importanza di una trasformazione digitale, ma al contempo ha manifestato legittimi dubbi sull'efficacia della stessa proiettata nei prossimi cinque anni, vista la velocità con cui viaggia oggi il mercato.

"Il commercio all'ingrosso - per usare una metafora calcistica - rappresenta il 'centrocampista imprenditoriale' tra la produzione e il commercio" ha dichiarato il Presidente di Confcommercio Imprese per l'Italia Carlo Sangalli, che ha aperto il convegno.

"Una funzione veramente strategica perché questo comparto è un punto di collegamento tra categorie e territori ed ha un impatto fortissimo sulla logistica. Bisogna dunque proseguire nella strada imboccata da Strategia Ingrosso 2020, rafforzando l'innovazione e il confronto tra gli operatori. Questo perché, in una fase in cui il commercio è nel pieno della digital transformation che sta profondamente modificando tutte le filiere commerciali, le imprese dell'ingrosso devono essere messe in condizione di evolvere funzioni e competenze per sfruttare al meglio queste nuove opportunità".

> www.assofermet.it

SEBA
sebagroup.eu seba@seba.it



BRFP: NOVITA'

Guanto in Pieno Flore Bovino Spessorato. Rinforzo su Pollice-Indice. Cuciture in Kevlar. Qualità TOP - Morbidissimo. Scatola da 12 Paia di guanti con cavallotto e Crowner da utilizzare come espositore. Certificazione: EN420 - EN 388 3143X

62NTAR - 62NTS

Guanto in nitrile arancio/nero doppio spessore con finitura zigrinata, molto resistente. No polvere interna. Dispositivo Medico in ambito Ospedaliero e Dentale. Certificazione: CAT. III ASTM D6319, EN 455 Part 1, 2, 3 e 4



DUNLOP
Safety Footwear

Esclusivista per l'Italia

S3 HRO SRC

S3 SRC



NO SAFETY



NEW S1P



Le vendite di DIY in Austria, Germania e Svizzera

Significativa crescita delle vendite di prodotti DIY in Germania e in Austria nel 2019, situazione invariata rispetto allo scorso anno, invece, in Svizzera. E' quanto emerge da una ricerca effettuata da GfK in collaborazione con BHB, l'associazione tedesca dei produttori di fai da te.

GERMANIA

Le vendite di negozi di bricolage in Germania nel 2019 valgono 19,46 miliardi di euro (+3,6%).

Le vendite più elevate si sono registrate nei prodotti chimici per l'edilizia/materiali da costruzione (2,02 mld) e sanitari/riscaldamento (1,80 mld); seguono attrezzature da giardino (1,39 mld), utensili (1,38 mld) e vernici (1,27 mld).

Solo due merceologie hanno registrato lievi perdite rispetto al 2018: mobili da giardino (-3,5%) e decorazioni (-2,1%).

AUSTRIA

Nel 2019, il valore delle vendite di bricolage hanno raggiunto i 2,68 miliardi di euro (+4,4% sul 2018).

In Austria l'industria ha beneficiato delle condizioni metereologiche, con un +9,5% registrato dai prodotti chimici da giardino/pavimentazioni/semi. Il podio dei più venduti è completato da attrezzature da giardino (+8,6%) e prodotti in legno (+8,1%).

Unico segmento non in crescita, quello relativo alle piastrelle (-0,8%).

SVIZZERA

Nel 2019, le vendite del settore dei negozi di bricolage sono rimaste invariate, rispetto all'anno precedente, 3,18 mld di euro.

Le perdite più pesanti sono state subite dal segmento dei mobili da giardino (-10%), seguito da attrezzi da giardino/irrigazione (-3,4%) e assortimenti per il tempo libero (-2,9%). Positivo, invece, il settore beni per la casa (+2,8%).



> diyinternational.com

Spagna: +4,77% ferramenta e DIY nel 2019



Prosegue la crescita del mercato della distribuzione di ferramenta e bricolage, con un aumento di fatturato nel 2019 del 4,77%, secondo i dati di AECOC. Nello specifico, la GD ha registrato un +6,19%, mentre il tradizionale un +2,45%. Buone in particolare le prestazioni dei produttori di elettroutensili (+8%, secondo AFME). Tuttavia AECOC, attraverso le parole di Alejandro Lozano, responsabile comparto DIY, mostra preoccupazione per l'andamento dell'industria automobilistica, acquirente chiave per i produttori di utensili elettrici, che non sta attraversando

un periodo di crescita. Lozano sottolinea inoltre che l'incertezza dovuta allo sviluppo del Coronavirus influenzerà la produzione asiatica. "Le rotture di stock sono previste da maggio, non solo sui prodotti fabbricati in Cina, ma anche su produzioni europee che dipendono da componenti che provengono dall'Asia". La situazione in Asia, tuttavia, può generare affari tra i produttori spagnoli, che stanno iniziando a sostituire parte della produzione solitamente affidata a fornitori asiatici.

> www.assofermet.it

Fediyma diventa HIMA

Fediyma diventa HIMA. L'associazione europea dei produttori di fai da te, dopo 20 anni, cresce, si espande e si trasforma in HIMA (Home Improvement Manufacturers Association), una rete internazionale di **oltre 1000 fornitori e produttori di industrie per la casa, bricolage, giardinaggio, materiali da costruzione e mobili in tutto il mondo.**

"L'industria della casa ha subito una trasformazione significativa negli ultimi dieci anni. Il volto del mercato si sta rapidamente evolvendo e i produttori devono adattarsi a nuovi cambiamenti demografici, atteggiamenti e preferenze del consumatore finale. La realtà è che il business sta diventando sempre più complesso a una velocità maggiore"

fa sapere l'associazione in una nota ufficiale, "Al fine di creare un ambiente adatto alle organizzazioni per prepararsi al prossimo livello di cambiamento e complessità, HIMA ha deciso di attuare una nuova strategia: 'Consentiamo ai nostri membri di affrontare il futuro' è la missione dell'associazione, che si basa su tre pilastri: networking, conoscenza e lobby.

"HIMA si concentrerà sul coinvolgimento con i membri, offrendo attività e iniziative di natura strategica e focalizzate sulle sfide future in tutto il mondo. Continuiamo ad espandere e adattare i nostri servizi per i membri, offrire una vasta gamma di dati di mercato, aumentare la qualità dei nostri eventi di networking come abbiamo fatto con il Global DIY Summit, rappresentare gli interessi del nostro settore a livello internazionale, tra gli altri progetti che aumenterà la nostra visibilità nel settore. Come risultato di queste iniziative, prevediamo una considerevole espansione internazionale della nostra associazione nei prossimi anni", ha dichiarato **Reinhard Wolff, Presidente di HIMA**. Il nostro Paese è rappresentato in HIMA dall'associazione MADE4DIY: gli altri membri sono AFEB (Francia), BHETA (UK), FEBIN (Benelux), HHG (Germania), INOHA (Francia), IVG (Germania).



> Hima.network



PERCHÈ
COMPRIARE
LONTANO
QUANDO PUOI
COMPRIARE
ITALIANO



SIPA s.r.l.

Via dell'Artigianato, 16-18-20 - 36027 SAN PIETRO DI ROSÀ (VI) - ITALIA
Tel. 0039.0424.562044 - Fax 0039.0424.564055

E-mail: sipa@sipaitalia.it - E-mail: ordini@sipaitalia.it - Sito web: www.sipaitalia.it



Machieraldo, 110 anni di storia

Quest'anno si celebrano i 110 anni dalla nascita di uno dei grossisti di ferramenta e casalinghi più importanti del nostro Paese. Un'azienda che guarda sempre "cosa c'è al di là del Monviso": parola di Michele Raselli, AD di Machieraldo.

Solo il Coronavirus poteva fermare (ma solo temporaneamente) la crescita dell'EXPO più grande in termini di aziende (oltre 200 fornitori) e di visitatori (2.500 punti vendita) tra i grossisti del Nord Italia.

EXPO Machieraldo, previsto per il 29-30 marzo, è sospeso e rinviato a data da destinarsi. L'AD Michele Raselli conferma che l'appuntamento è solo rinviato, e intanto ci racconta le ultime novità dell'azienda, a partire dall'anniversario per i 110 anni di storia.

F&C: Partiamo dalla notizia dell'ultim'ora: il tuo EXPO è sospeso, alla luce degli ultimi avvenimenti in tema Coronavirus.

Michele Raselli: È con profondo rammarico che abbiamo dovuto comu-

nicare la sospensione del nostro EXPO. La motivazione è ovviamente dovuta all'arrivo aggressivo del COVID-19 in Europa e specialmente in Italia. Le tempistiche erano troppo brevi e ravvicinate per poter conoscere l'evoluzione della situazione, appena possibile sarà nostra cura informare prontamente fornitori e clienti sulla nuova data della fiera.

F&C: Quest'anno Machieraldo compie ben 110 anni, un traguardo da festeggiare...

Michele Raselli: Esatto, quest'anno verranno celebrati i 110 anni di storia. Attualmente siamo alla quarta generazione e si avvicina a breve l'inserimento della quinta: sono traguardi importanti, di cui andiamo davvero fieri.

F&C: Machieraldo si conferma un grossista che cura in maniera "maniacale" il rapporto con i clienti: è questo il segreto del vostro successo?

Michele Raselli: Il rapporto di fiducia è alla base del business nella nostra etica. Tanti nostri clienti (e le loro successive generazioni) ricordano come in passato la nostra azienda sia stata presente nelle aperture, nei momenti difficili, nell'attività lavorativa quotidiana. Legami che vanno al di là del semplice rapporto lavorativo, creano amicizia e rapporti solidi. I tempi sono cambiati, ma ci piace lavorare come si è sempre fatto, sulla parola e sulla fiducia reciproca.

F&C: L'espansione di Machieraldo nel Nord-Est non è un segreto: quanto puntate su quell'area geografica e come state procedendo, anche sulla base delle due recenti chiusure di grossisti in Veneto e Friuli?

Michele Raselli: Sono molto dispiaciuto per le due chiusure in Nord-Est:



UNA RIUNIONE DEL CONSORZIO EIW (EUROPEAN INDEPENDENT WHOLESALERS): L'ITALIA È RAPPRESENTATA DA CDF (FERRARI, MACHIERALDO, VIANELLO).

quando colleghi chiudono non è mai un bel segnale. È provato, infatti, che il fatturato che rimane sul "campo" si disperde e solo una piccola parte viene assorbito da altri player. Il lavoro che svolgiamo in quell'area geografica è in linea con le aspettative che ci eravamo posti 3 anni fa e possiamo ritenerci soddisfatti.

F&C: Tornando per un attimo all'argomento di queste settimane, in che modo pensi che il Coronavirus possa condizionare il mercato dell'importazione per i grossisti di ferramenta in Italia?

Michele Raselli: Spero si risolva in fretta, sicuramente assisteremo a ritardi nelle consegne e spedizioni di merce a partire dalla fine del Capodanno cinese. Spero quindi si trovino antidoti e soluzioni celeri.

F&C: Da 10 anni Machieraldo è in CDF. Ricordo la nostra prima intervista intitolata "Amici, prima che colleghi": è questo il motivo per cui da 10 anni siete sempre legati?

Michele Raselli: Confermo il forte legame di amicizia con la famiglia Ferrari e con la famiglia Vianello. Ovviamente l'associazionismo ha portato e continua a dare risultati positivi di business.

F&C: Abbiamo vissuto insieme la crescita di EIW, il consorzio dei grossisti europei di ferramenta e casalinghi: quanto è importante il rapporto con i tuoi colleghi stranieri in termini di conoscenze, spunti e condivisione?

Michele Raselli: Guardare cosa c'è al di là del Monviso (come diciamo noi piemontesi) aiuta ad aprire la mente e condividere diverse esperienze lavorative. Il bilancio di questi ultimi 6 anni di gruppo è positivo e ha portato diversi benefici alla nostra azienda. ○



> www.machieraldo.it



Ferca: l'arte di essere unici



DA SINISTRA: IL RESPONSABILE COMMERCIALE EMILIANO ZANFARDIN, IL CONSIGLIERE DINO RIGONI, IL VICEPRESIDENTE ANTONIO LORENZON, IL PRESIDENTE MATTEO CARRARO E IL DIRETTORE GENERALE ROBERTO GRAZIOLA.

“Una storia eccellente di imprenditoria veneta: imprenditori coraggiosi con lo sguardo rivolto al futuro della ferramenta”. Può essere sintetizzata così la realtà di **Ferca**, gruppo d'acquisto di Padova che conta oggi 48 aziende per un totale di oltre 60 milioni di euro di fatturato. Ma Ferca è anche tanto altro: è centrale d'acquisto, è magazzino centralizzato, è assistenza all'apertura di nuovi negozi, è analisi gestionale, è formazione, è marketing e comunicazione. Abbiamo visitato la sede di Ferca a Pa-

dova, dove abbiamo incontrato il nuovo direttore Roberto Graziola, il presidente Matteo Carraro e il Consiglio direttivo, per conoscere più da vicino questa interessante realtà distributiva del nostro settore.

F&C: Gruppo d'acquisto, grossista, centrale distributiva... Cos'è Ferca?

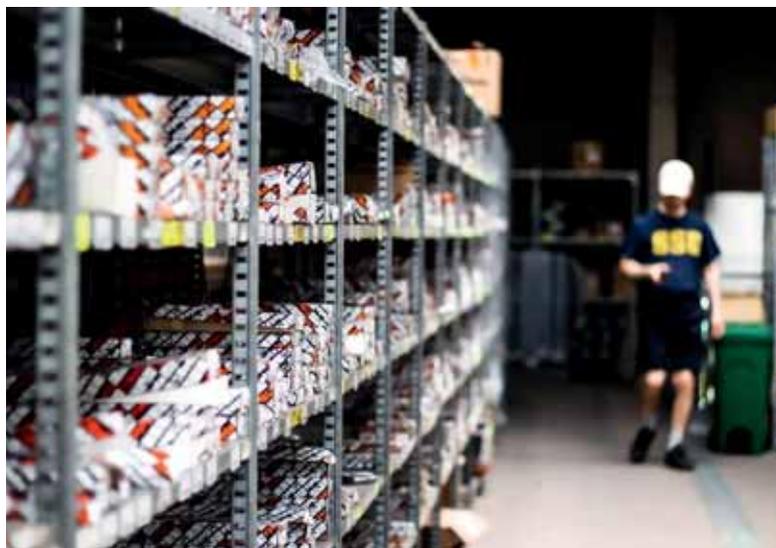
Roberto Graziola: Ferca oggi è un gruppo d'acquisto. Ma ci piacerebbe già definirci DO, visto che i negozi sono Proprietari di Ferca. È questo un

Nato come gruppo d'acquisto nel 1973, Ferca è un esempio di eccellenza nel nostro settore. Il nuovo direttore Roberto Graziola, insieme al presidente Matteo Carraro e al Consiglio direttivo, ci ha ospitato presso la sede di Padova e ci ha anticipato gli ambiziosi progetti dell'azienda.

progetto ambizioso per il nostro settore, ne siamo consapevoli, ma abbiamo una struttura e un'esperienza che ci consentono di lavorare con la consapevolezza di essere in un certo senso "unici".

F&C: In effetti 48 proprietà fisiche, con un fatturato di oltre 60 milioni di euro, rappresentano una base importante per un progetto del genere...

Roberto Graziola: Ferca farà sempre più da centrale a servizio del cliente. I nostri soci devono entrare



nell'ottica dell'idea di dover pensare prevalentemente alle vendite del proprio negozio: noi ci occuperemo di tutte le attività a supporto del business, a partire ovviamente dagli acquisti. Ci tengo però a precisare che ogni singolo socio mantiene la propria autonomia: fare massa critica sugli acquisti può solo rappresentare un vantaggio, e anzi la competenza del socio specializzato in una determinata area merceologica avrà un peso importante in fase di valutazione degli acquisti.

F&C: E, ovviamente, il singolo socio può continuare a comprare in maniera autonoma...

Roberto Graziola: Assolutamente! Non siamo un franchising e non vogliamo esserlo. È importante per noi che i soci, ripeto, conservino la propria autonomia condividendone però anche le necessità di questo tipo.

F&C: Dal punto di vista operativo, quali sono le prime azioni sul punto vendita che Ferca ha messo a punto in queste ultime settimane?

Roberto Graziola: Siamo partiti con una riprogettazione degli spazi e del layout dei negozi dei nostri soci e con il lancio del nostro volantino promozionale. Il payoff comune è "Obiettivo risparmio", che sarà ben visibile nei nostri negozi e nella nostra comunicazione.

I nostri negozi dovranno essere sempre più accoglienti e funzionali, prevediamo di implementare aree promozionali perché il nostro obiettivo è che il prodotto

sia venduto dal negozio. Ecco, se vogliamo fare un parallelo con il classico ruolo del grossista, mi sentirei di dire che noi siamo più focalizzati sul sell-out, proprio perché i nostri soci sono prima di tutto titolari di negozi, da sempre.

F&C: In seno al vostro gruppo, ci sarà sicuramente una forbice di grandezza e di fatturato tra i singoli soci: dal più piccolo al più grande, hanno tutti lo stesso peso?

Roberto Graziola: È questo un aspetto a cui teniamo molto. È esattamente come dice, non ci sono distinzioni tra i nostri soci, né di fatturato né di anzianità. Ciò a cui teniamo è che ognuno mantenga la propria identità sul territorio, ma che sia valorizzata dall'appartenenza al gruppo. Anche il socio con maggiore fatturato ha le stesse esigenze del suo collega più "piccolo", ha bisogno comunque di consulenza e di conoscere il "sentiment" del mercato. Ognuno porta la propria conoscenza, la propria



Qlima

HOME MADE CLIMATES

riscaldamento

condizionamento

(de)umidificazione

purificazione

interviste



TUTTE LE SOLUZIONI PER IL CLIMA IDEALE



CONDIZIONATORI



DE-UMIDIFICATORI



NEBULIZZATORI



RAFFRESCATORI



PURIFICATORI

competenza, ci scambiamo consulenze e informazioni pratiche. Aggiungo un altro aspetto importante: i bilanci di tutti i soci sono condivisi e controllati, in un'ottica di trasparenza che dona tranquillità a tutto il gruppo.

F&C: State lavorando anche a un incremento per quanto riguarda i vostri marchi privati?

Roberto Graziola: Sì, stiamo valutando di aumentare le quote di private label, che a oggi contano circa mille referenze, ma rappresentano ancora una quota bassa di fatturato. Sono divise per aree merceologiche: Verdena, per il giardinaggio; Banko, per la ferramenta e l'utensileria, Multiferr, per i casalinghi.

F&C: L'avvio di un e-commerce di gruppo può essere un capitolo da affrontare a breve?

Roberto Graziola: Direi di sì, e sappiamo quanto sia importante questo aspetto per la crescita delle nostre ferramenta. Alcuni nostri soci già hanno un proprio e-commerce, e proprio per questo siamo consapevoli che, per realizzare un fatturato importante, bisogna affrontarlo con una struttura forte e preparata, perché rappresenta un altro lavoro che si aggiunge a quello tradizionale. È qualcosa che stiamo valutando, ma è tra altre azioni già iniziate, perché ritenute primarie.

Innanzitutto rebranding, webmarketing e cambio del gestionale: poi per il secondo semestre ci sarà spazio anche per un e-commerce, che al momento immagino con un servizio anche di click&collect.

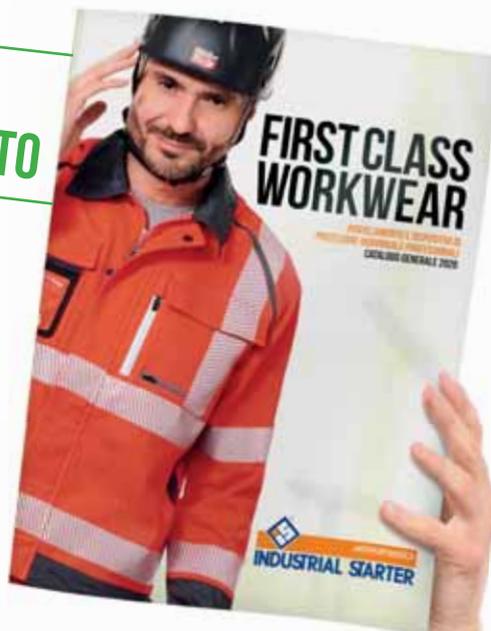
I programmi ci sono, le competenze e la voglia non sono mai state così forti: il progetto Ferca è partito, e siamo entusiasti di affrontare il mercato con una rinnovata vitalità. ○

> www.ferca.it

IL NUOVO CATALOGO GENERALE 2020

ABBIGLIAMENTO E DISPOSITIVI
DI PROTEZIONE INDIVIDUALE
PROFESSIONALI

41 NOVITÀ
DI PRODOTTO



Viridex distribuisce Wokin e lancia la rete di negozi Wokin Point

Viridex diventa il distributore italiano del marchio Wokin e crea una rete di Wokin Point, con la parola d'ordine "distinguersi": il titolare Carlo Vinciguerra ci spiega nel dettaglio il progetto.



Viridex, grossista di ferramenta e giardinaggio con sede a Cisterna di Latina, con un'ampia e dettagliata offerta in costante aggiornamento, ha da oltre 30 anni l'obiettivo primario di offrire ai suoi clienti i migliori standard di servizio, qualità e assortimento.

L'esclusiva italiana della distribuzione del marchio Wokin, presentata al mercato il 2 febbraio, ha raccolto un consenso immediato superando ogni più rosea aspettativa.

F&C: Come nasce questa importante operazione di mercato?

Carlo Vinciguerra: La scelta nasce dalla precisa volontà di coinvolgere i nostri clienti in un "progetto identifi-

cativo e distintivo" all'interno di un mercato che tende all'uniformazione e all'appiattimento della proposta commerciale e dopo una lunga selezione ed un'attenta riflessione, abbiamo intuito che la distribuzione del marchio Wokin avrebbe potuto soddisfare questa precisa esigenza".



F&C: Parlati nello specifico di Wokin...

Carlo Vinciguerra: La linea Wokin Tools si compone di ben 20 categorie di prodotto che spaziano dall'utensileria manuale a quella elettrica, dagli strumenti per la muratura a quelli per la pittura, strumenti per la misurazione, l'attrezzatura da giardino, strumenti per la saldatura, attrezzature da lavoro e tanto altro ancora. Ma c'è da dire che l'assortimento è in continua evoluzione ed ampliamento.

F&C: Uno degli aspetti più interessanti è la rete Wokin Point: a che punto è il progetto?

Carlo Vinciguerra: Siamo all'inizio, ma non nascondo che il nostro obiettivo è creare una rete di negozi premium con un reparto allestito da bellissimi espositori personalizzati che permettono di dare il giusto risalto ai prodotti proposti, e allo stesso tempo



aiutare il punto vendita ad avere un aspetto più moderno, in linea con i nuovi standard di visual merchandising. Il processo sarà graduale ma sappiamo che, centrando le attese dei nostri clienti, non tarderanno ad arrivare numerose adesioni come sta accadendo in questi giorni. Wokin oggi rappresenta la soluzione per chi vuole distinguersi dal resto!

F&C: Il progetto Wokin Point è estremamente affascinante, ma al tempo stesso storicamente molto difficile da realizzare sul nostro territorio: quali sono le vostre armi vincenti per il suo sviluppo?

Carlo Vinciguerra: Il nostro progetto è la creazione di una rete di shop-in-shop con l'apertura sul territorio di micro-aree espositive a marchio Wokin ricavate all'interno dei punti vendita dei clienti aderenti. Non abbiamo di certo l'ambizione di creare negozi brandizzati, bensì la volontà di aiutare i nostri clienti a proporre in maniera più efficace una linea di prodotti molto diffusi, identificandosi in un marchio nuovo e dalle grandi prospettive di crescita. La proposta è affascinante e al contempo difficile da realizzare, ma coglie in pieno l'esigenza del nostro cliente: la voglia di differenziarsi in un mercato dove tutti hanno gli stessi marchi da proporre.

Oggi l'arma vincente è la novità, domani sarà la bontà e la semplicità delle regole commerciali che abbiamo posto alla base di questo progetto ossia la trasparenza, il rispetto territoriale e la indiscutibile capacità distributiva di Viridex.

F&C: Il Coronavirus sta purtroppo condizionando le importazioni dalla Cina e, in questi ultimi giorni, anche le consegne in alcune regioni principalmente del nord Italia: nel vostro caso specifico, quanto potrebbe risentirne il marchio Wokin Tools?

Carlo Vinciguerra: Ovviamente la situazione sta condizionando questa fase iniziale, ma il progetto Wokin ha un'ottica di lungo termine per cui non intravedo alcun problema all'orizzonte.

F&C: Mi fai un punto sul 2019, con le merceologie che vi hanno dato maggiori soddisfazioni, e una previsione per il 2020?

Carlo Vinciguerra: Non focalizzerei l'attenzione su l'uno o sull'altro prodotto. Direi che Viridex ha ottenuto le sue maggiori soddisfazioni con la messa in campo di servizi esclusivi che hanno prodotto un vero vantaggio competitivo. Far parte di un gruppo d'acquisto come Gieffe dà inoltre sempre degli input interessanti e ritengo utili e importanti i tavoli di lavoro in seno al gruppo: è proprio per questo che oggi siamo sempre più convinti sostenitori del gruppo Gieffe.

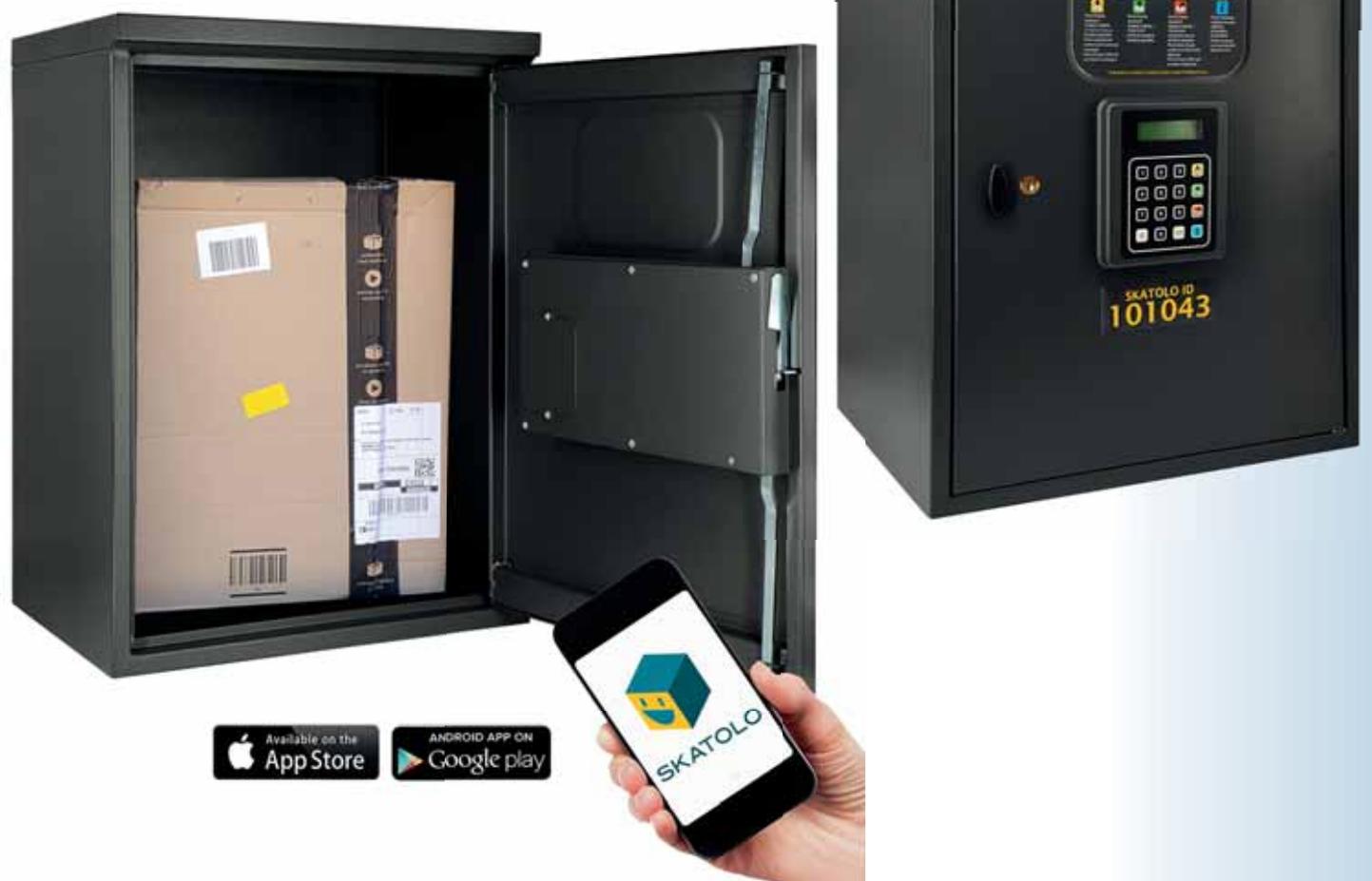
Per questo nuovo anno appena iniziato, mi aspetto di consolidare gli ottimi risultati raggiunti nel 2019, ma anche di trovare nuovi spunti che rendano Viridex sempre più unica ed esclusiva. ●

> www.viridex.it

Seguiteci su:



The e-commerce revolution



Il claim aziendale sintetizza al meglio la svolta rappresentata da Skatolo, un prodotto che si propone di rivoluzionare il mondo degli acquisti online e delle consegne con corriere espresso. Ce ne parla il titolare Lorenzo Scandellari.

Nella lingua Esperanto, **Skatolo** vuol dire "box", "contenitore". E come l'Esperanto è una lingua nata per semplificare le comunicazioni tra le popolazioni di tutto il mondo, Skatolo si propone come un prodotto semplice, nato per semplificare gli acquisti di milioni di persone. Il fondatore e titolare di Skatolo, Lorenzo Scandellari, ci spiega nel dettaglio come funziona questo prodotto innovativo, candidato a rivoluzionare il mondo delle spedizioni a domicilio.

F&C: Da dove nasce l'idea di Skatolo e quanto ci hai lavorato?
Lorenzo Scandellari: L'idea di

Skatolo nasce a fine 2016, con l'aumento degli acquisti online e con la crescente esigenza di risolvere il problema della consegna nell'ultimo miglio. Lo sviluppo del progetto è stato piuttosto complicato, perché abbiamo dovuto analizzare tantissimi aspetti complessi, sia sulla tecnologia applicata, sia sulla definizione del funzionamento del prodotto. Il nostro obiettivo era di creare un prodotto condivisibile da più utenti (siamo nell'era della "sharing economy") e quindi adatto a un uso condominiale, dove la maggior parte di noi vive. Volevamo creare un prodotto innovativo e unico sul mercato e finalmente oggi possiamo dire di esserci riusciti.

F&C: Skatolo potrebbe rivoluzionare il mercato delle consegne con corriere: come ti aspetti che reagisca il mercato?

Lorenzo Scandellari: Skatolo è un prodotto rivoluzionario e potrebbe veramente avere un impatto positivo sul mercato delle consegne. Basta pensare che i corrieri, dentro Skatolo, potrebbero consegnare anche di notte, sapendo da remoto se il prodotto è libero o occupato ed evitando così giri a vuoto.

Il mercato, non solo italiano, sta già dimostrando molto interesse. Seppur creato principalmente per il mercato B2C, anche in ambito B2B abbiamo un riscontro più che positivo.

Siamo consapevoli che, come per molti prodotti innovativi, per il "grande pubblico" ci vorrà tempo affinché venga recepito nella sua vera essenza e per questo stiamo pianificando una comunicazione dedicata.

Siamo altrettanto convinti che Skatolo possa aiutare le persone a risolvere il problema delle consegne non presidiate e che il mercato sia pronto per affrontare questa sfida, come lo siamo noi.

F&C: In che modo stai lavorando sui punti vendita?

Lorenzo Scandellari: Abbiamo preparato e fornito, a tutta la nostra forza vendita e a tutti i nostri rivenditori, materiale di comunicazione e una serie di video che spiegano il funzionamento del prodotto.

Inoltre, riteniamo fondamentale che i negozi espongano il prodotto in modo "attraente" per richiamare l'attenzione del consumatore. A questo scopo abbiamo creato 2 tipi di espositori che saranno forniti gratuitamente a tutti i clienti che acquisteranno anche solo una unità del prodotto.

F&C: In breve, come funziona Skatolo?

Lorenzo Scandellari: Il procedimento è davvero semplice e intuitivo:

1. Si scarica l'App gratuita e ci si registra come utente.
2. Si associa il proprio utente a uno o più Skatolo installati nel condominio.
3. Il sistema fornisce a ogni utente un CODICE UTENTE e un PIN che saranno utilizzati per le consegne e i ritiri.



4. L'utente riceverà una notifica sia alla consegna, sia al ritiro del pacco.
5. Con Skatolo è possibile gestire anche il ritiro di resi e/o spedizioni.

F&C: Quali sono le caratteristiche di Skatolo che lo rendono unico?

Lorenzo Scandellari: Possiamo affermare che Skatolo sia l'unico locker componibile al mondo. Il prodotto è infatti stato studiato per essere multi-utente e componibile nel tempo. Provo a spiegare il concetto con un esempio pratico: ipotizziamo che in un condominio di 20 appartamenti, 5-6 utenti siano interessati al prodotto.

E che questi stessi 5-6 utenti abbiano una frequenza di acquisto online di 2 volte al mese.

Nel mese, si avrebbero quindi 10-12 consegne, e un solo Skatolo sarebbe sufficiente.

Nel tempo, potrebbero aumentare sia gli utenti interessati a utilizzarlo, sia la frequenza di acquisto online degli stessi utenti, aumentando quindi anche il numero di consegne mensili.

Grazie alle sue caratteristiche, sarà possibile aggiungere altri Skatolo al condominio, tutti gestibili dallo stesso utente con le stesse credenziali di accesso.



www.skatolo.it

Zippo entra a far parte di ANFAO



Un'importante novità per il brand Zippo, reso noto nel mondo grazie all'intramontabile accendino antiventto, e leader di mercato negli occhiali da sole e da lettura premontati. Abbiamo contattato Giuseppe Romei, amministratore unico di Zippo Italia, per farci spiegare le motivazioni di questa scelta e i vantaggi che si aspetta dall'ingresso in ANFAO.

Z è un brand divenuto celebre per i suoi accendini, un oggetto iconico Made in USA che vanta migliaia di collezionisti nel mondo e che ancora oggi viene considerato uno status symbol. Da molti anni Zippo è presente anche nel mercato degli occhiali, un'idea tutta italiana che si sta imponendo anche nei tanti Paesi in cui opera l'azienda. La crescente importanza del progetto occhiali ha spinto l'azienda a entrare in ANFAO (Associazione Nazionale Fabbricanti Articoli Ottici, riferimento del comparto), per essere ancor più parte attiva del mercato. Abbiamo contattato Giuseppe Romei, amministratore unico di **Zippo Italia**, per farci spiegare i motivi di questa scelta e cosa si aspetta da questo ingresso.

F&C: Perché avete deciso di associarvi?

Giuseppe Romei: Ho sempre pensato che associarsi sia una buona idea in ogni aspetto della vita; in particolare nel nostro lavoro fare squadra, promuovere un comparto, condividere studi e strategie sono aspetti non secondari per la visione che ho del "fare impresa". Partendo da questo presupposto abbiamo scelto di aderire all'associazione più importante d'Italia, quella per intendersi che raggruppa i più grandi brand dell'occhialeria mondiale. E la nostra richiesta è stata accolta.

F&C: In che senso accolta?

Giuseppe Romei: Sì, accolta, perché le richieste di adesione sono sottoposte al vaglio di un consiglio che decide se un'azienda può entrare a far parte di ANFAO o meno e la nostra è stata, appunto, felicemente accolta. Inutile dire che questo ci riempie di orgoglio. L'adesione ad ANFAO rappresenta per noi un significativo riconoscimento che va a celebrare il successo dei nostri occhiali, anche in termini di immagine e

CHI È ANFAO:

- membro della Federazione Europea dell'Industria Ottica e della Meccanica di Precisione;
- socio di maggioranza di Certottica (Istituto Nazionale per la Certificazione dei prodotti Ottici) nei cui laboratori da anni vengono svolte le analisi e i test degli occhiali;
- socio fondatore di Confindustria Moda (Federazione Italiana Tessile, Moda e Accessorio);
- organizzatore del MIDO (Mostra Internazionale di Ottica, Optometria e Oftalmologia) che rappresenta in assoluto la più prestigiosa fiera dell'occhialeria a livello mondiale.

serietà aziendale che da sempre ci contraddistinguono.

F&C: Per noi profani, chi è ANFAO?

Giuseppe Romei:

È l'associazione che riunisce più di 130 aziende

del settore, che producono i più grandi brand dell'occhialeria, con un peso commerciale vicino al 70% del mercato mondiale degli occhiali. L'associazione organizza anche MIDO, la più grande fiera del comparto, un punto di riferimento fondamentale per tutti gli operatori internazionali. Insomma, siamo entrati in un club molto prestigioso e selezionato e questo ci fa piacere. Non è l'unica associazione del settore, ma è senz'altro la più prestigiosa, ed è per questo che abbiamo deciso di bussare alla loro porta.

F&C: Essere entrati in ANFAO nobilita anche il vostro prodotto che forse il consumatore non percepisce ancora come un occhiale "vero"?

Giuseppe Romei: Direi senz'altro che l'entrata in ANFAO rappresenta per noi un riconoscimento per l'attività che abbiamo svolto fino ad oggi e, guardando al domani, una evidente opportunità di fare ancora meglio cogliendo ulteriori opportunità commerciali.

F&C: come vede il 2020?

Giuseppe Romei: Se pensiamo al mercato degli occhiali da lettura, notiamo un evidente aumento dei volumi di ven-



dita che trae origine da due elementi fondamentali: il generale invecchiamento della popolazione e l'uso sempre più costante degli smartphone. L'occhiale da lettura è ormai diventato un compagno di vita quotidiano per le fasce di consumatori over 40-45 anni, sia donne, sia uomini.

Leggere un messaggio o una email sul nostro cellulare è una pratica che svolgiamo tutti noi incessantemente durante il corso della giornata. È proprio allo studio delle esigenze dei consumatori che dedichiamo le maggiori energie nelle fasi di creazione delle nostre linee, tenendo sempre in considerazione le loro esigenze ed aspettative in termini di qualità, design e caratteristiche tecniche del prodotto. Siamo vivendo un momento commerciale positivo e ciò da una parte ci gratifica, e dall'altra ci sprona a far sempre meglio il nostro lavoro. 



> www.zippo.it

1970-2020: i primi cinquant'anni di Zapi

Abbiamo incontrato Pietro e Michela Zambotto per tracciare un bilancio di mezzo secolo di ricerca Made in Italy.

Il 2020 sarà un anno importante per **Zapi**, poiché festeggerà il 50esimo anniversario dopo la sua fondazione nel 1970. Un traguardo non semplicissimo da raggiungere e non alla portata di tutte le imprese: non si tratta solo di far scorrere il tempo, ma richiede lungimiranza e intuito per adattarsi a un mercato in costante mutazione. E ci vuole anche grande capacità e pazienza per accompagnare con successo i passaggi generazionali: un obiettivo di cui Pietro Zambotto, fondatore di Zapi nel 1970, può essere orgoglioso.

Oggi Zapi è molto diversa da quella del 1970: nel nostro settore è conosciuta per la divisione Zapi Garden, ma l'impresa di Conselve (PD) è nota non solo in Italia ma anche all'estero per l'attività di Private Label di rodenticidi e insetticidi biocidi provenienti dalla propria ricerca e sviluppo e per la distribuzione con PestNet Italia e Spagna dei prodotti per la disinfestazione.

Per saperne di più abbiamo incontrato il

Cav. Pietro Zambotto - fondatore e presidente di Zapi - e sua figlia Michela Zambotto, azionista e business manager Italia.

ZAPI: "CUORE E PASSIONE"

F&C: Quali sono state le tappe più importanti della vostra storia?

Cav. Pietro Zambotto:

Ho fondato Zapi nel 1970 a Padova: nei primi anni di attività ha svolto il ruolo di grossista in un mercato dell'hobby agli albori e il primo prodotto storico venduto da Zapi è stata la colla per topi. Negli anni Settanta la struttura di Zapi era di piccola dimensione: io, mia moglie Odilla Sella, un impiegato e un autista per le consegne che fungeva anche da magazzino.

Michela Zambotto: Un merito fondamentale per la crescita di Zapi è stato il perfetto connubio tra mio padre, dallo spirito

commerciale e di inventiva per i prodotti (autore di molti brand ancora conosciuti come Tetracip e Muskil) e mia madre, dotata di grande capacità organizzativa e gestionale.



DA DESTRA IL CAV. PIETRO ZAMBOTTO (PRESIDENTE), MICHELA ZAMBOTTO (MANAGER ITALIA), PIERPAOLO ZAMBOTTO (VICEPRESIDENTE E DIRETTORE GENERALE), ODILLA SELLA (AZIONISTA) E NICOLETTA ZAMBOTTO (DIRETTORE RISORSE UMANE).



Cav. Pietro Zambotto: Un'altra tappa importante per la crescita di Zapi è avvenuta negli anni Novanta, quando anche i miei figli Pierpaolo e Michela hanno deciso di entrare in azienda portando una nuova energia e una visione marketing/commerciale che mi ha permesso di dedicarmi alle mie passioni: creare prodotti e seguire lo sviluppo dell'officina di produzione.

Michela Zambotto: La sinergia familiare sommata all'inserimento di valenti manager esterni hanno permesso a Zapi negli anni Novanta di sviluppare le vendite in Italia e all'estero, permettendoci di raggiungere una nuova tappa: la costruzione nel 1996 del nuovo sito industriale di Conselve su 29.000 mq, completo di stabilimento di produzione (3.000 mq) e magazzini (8.500 mq).

Cav. Pietro Zambotto: Altra tappa fondamentale è stata, nel 2010, la costruzione degli ZapiLabs (1.200 mq di laboratori di ricerca e sviluppo dei biocidi) e l'ingresso in azienda anche dell'ultima socia Nicoletta Zambotto (la mia terza figlia) alla direzione del personale e il passaggio alla triplice certificazione Qualità: ISO 9001, Ambiente ISO14001 e OHSAS18001.

F&C: Avete iniziato come grossisti per poi diventare produttori nel 1997: qual è stata la molla per questo salto di qualità?

Cav. Pietro Zambotto: Il passaggio da grossista a produttore è avvenuto dopo che abbiamo capito l'importanza

strategica di controllare il prodotto in termini di qualità ed efficacia, ma anche di servizio al cliente e controllo dei volumi: in quegli anni avevamo deciso di espanderci per esportare colla e topicidi in Europa.

F&C: Nell'ultima intervista, in occasione dei 40 anni, mi avete detto che il segreto del vostro successo sono stati "cuore e passione". Sono sempre la chiave vincente anche oggi?

Michela Zambotto: Se oggi Zapi ha raggiunto un ruolo di leader del canale specializzato home & garden in Italia e dei topicidi in pasta in Europa (da oltre un anno l'officina sta lavorando h/24), il merito è della nostra organizzazione che si basa su obiettivi chiari e condivisi da tutto il personale. Quindi, se siamo qui a festeggiare i 50 anni in piena salute, forse "cuore e passione" c'entrano...

NON SOLO GIARDINAGGIO

F&C: Nel nostro mercato siete conosciuti per l'offerta di Zapi Garden: possiamo riassumere i vostri campi d'azione?

Michela Zambotto: Zapi Spa è un gruppo che si compone di 3 aree di business: la Divisione Italia Consumer con i marchi Zapigarden e Protemax e la Divisione Export con le private label di biocidi e due società separate Pest Net in Italia e Pest Net in Spagna che distribuiscono prodotti per la disinfestazione professionale. Copriamo quindi il problema parassiti sia in ambito privato che professionale a 360°.

Cav. Pietro Zambotto: Aggiungo che in Italia siamo presenti in oltre 4.000 negozi e all'estero disponiamo di oltre 300 registrazioni ministeriali a disposizione dei nostri clienti in 45 Paesi.

F&C: Quanto è importante l'attività di ricerca e sviluppo?

Michela Zambotto: Zapi è un'azienda con molte "sfumature": siamo ricercatori e abbiamo brevetti europei, siamo sviluppatori, pro-

duciamo con industria 4.0 e siamo distributori e conoscitori delle esigenze del mercato. Possiamo fare tutto questo perché i prodotti che nascono nei nostri laboratori li "controlliamo" in tutta la filiera.



LA SEDE DEI LABORATORI ZAPILABS, FONDATA NEL 2010: 1.200 MQ DEDICATI ALLA RICERCA E ALLO SVILUPPO DI BIOCIDI.

Avere il controllo del prodotto significa anche conoscere in anticipo le tendenze normative per mettere a punto i biocidi del futuro.

TRA CHIMICA E SOLUZIONI SOSTENIBILI

F&C: Il mondo della "chimica" sta vivendo anni di evoluzione...

Michela Zambotto: Purtroppo negli ultimi anni c'è una demonizzazione della chimica e le autorità stanno prendendo decisioni estremamente cautelative. Come industria stiamo dando una risposta "sostenibile" verso la lotta ai parassiti domestici e civili con i nuovi biocidi rodenticidi e insetticidi, mentre per i fitosanitari a uso non professionale stiamo percorrendo una strada della "lotta associativa" per cambiare il decreto 33/2018 e al contempo proponiamo una nuova cultura della difesa del verde con prodotti sostenibili, come i corroboranti e le sostanze di base.

Cav. Pietro Zambotto: Quello che dico sempre a Michela è che la gente non smetterà di combattere i parassiti pericolosi, come topi e insetti, o di curare il verde. Il mondo non si ferma e si tratta quindi di trovare nuove soluzioni guardando al futuro con ottimismo: lo stesso che mi ha sempre accompagnato per ogni scelta rischiosa. 



I MARCHI STORICI DI ZAPI: MUSKIL E TETRACIP.

www.zapispa.com > www.zapigarden.it

17° EDIZIONE

BUYER POINT

19 - 20
MAGGIO 2020

East End Studios - MILANO

Per la prossima edizione, **Buyer Point** rinnova le **PARTNERSHIP INTERNAZIONALI** consolidate negli anni scorsi con **Romania, Ucraina, Olanda e Belgio** e inaugura la collaborazione con i **buyer** del nuovo paese focus: la **Francia**.

SEI UN BUYER,
UN GROSSISTA O UN RIVENDITORE
E VUOI PARTECIPARE A BUYER POINT?

Contattaci all'indirizzo email:
buyerpoint@netcollins.com

È un'idea di



Collins Srl - Via G. Pezzotti, 4 - 20141 Milano
Tel. (+39) 028372897 - Email: buyerpoint@netcollins.com
marketing@netcollins.com - promotion@netcollins.com

FOTOGRAFA IL CODICE QR
per collegarti direttamente al sito
e restare aggiornato su tutte le novità



GOLDEN SPONSOR

alfer[®]
aluminium



ORPHEA[®]



**SONO APERTE LE ISCRIZIONI:
REGISTRATI SU
www.buyerpoint.it
E RICHIEDI GLI APPUNTAMENTI
CON I BUYER**

Sei interessato anche ai buyer esteri?
Partecipa a BUYER POINT come espositore e potrai
incontrare anche le insegne internazionali
(elenco disponibile da marzo)

LE INSEGNE CHE HANNO GIÀ ADERITO:

Elenco aggiornato al 4 marzo 2020

AGRICOLA HOME&GARDEN

AOSOM

AXEL GROUP (Cascino – Chiavenato
Ferramenta Salvatore – F.lli Zangrillo – IVM)

BIGMAT ITALIA

BRICO BRAVO

BRICO CASA

BRICO IO

BRICO ITALIA

BRICO OK

BRICOCENTER

BRICOFER

BRICOLIFE

BRICOSHOP 24

BUYLY

CANESE DANTE

CDF (Machieraldo – Ferrari – Vianello)

COOP ITALIA

DEODATO FERRAMENTA

DFL

EBAY

FDT GROUP

FERCA

FERRARI SRL

FERRAMENTA CIMA

FRATELLI VITALE

GARDEN TEAM

GIARDINERIA

GIARDINIA

GIEFFE GROUP (Corradini – Eurogross
Fabrizio Ovidio – Franzinelli – Malfatti&Tacchini
Perrone – Raffaele – Viglietta Guido – Viridex)

GRUPPO REA

HAPPY CASA STORE

LA FERRAMENTA

LEROY MERLIN ITALIA

MACHIERALDO

MALFATTI & TACCHINI

MANOMANO

MOLLO EDILIZIA

OBI ITALIA

OTTIMAX

PEDONE

PENGO

PERAGA GARDEN CENTER

RODESCHINI

SISTEMA

SONEPAR ITALIA

TECHNO TRADE GROUP

TUTTOGIARDINO



17° EDIZIONE

BUYER POINT

19 - 20
MAGGIO **2020**

STAND

D2 - E1

alfer[®]
aluminium

Ganci

Assortimento alfer[®] di organizzazione e sistemazione

I giusti ganci permettono di assegnare a ogni cosa il suo posto sia negli ambienti interni che all'esterno. Che si tratti di giardini, garage, cantine o soffitte, ogni cosa è custodita in maniera sicura. I gommini presenti sui ganci garantiscono che niente possa graffiarsi. I ganci della serie **coaxis**[®] sono disponibili in alluminio o in acciaio

zincato.

La rastrelliera per biciclette alfer[®] è realizzata in alluminio leggero e resistente agli agenti atmosferici. È perfetta per tutti i tipi di bicicletta: da corsa, city bike o mountain bike. Può essere scelta nelle versioni rigida, a regolazione continua, singola o per tre bici.



alfer Italia SRL
Via Cavour 23/C
IT-39100 Bolzano

Tel.: +39 04 32 / 88 14 23
Fax: +39 04 32 / 88 23 15
E-Mail: info.it@alfer.com

www.alfer.com



GOLDEN SPONSOR

www.buyerpoint.it

STAND

D16- E15



17° EDIZIONE

BUYER POINT

19 - 20
MAGGIO 2020

ORPHEA[®]

SALVALANA[®]

ORPHEA[®] SALVALANA[®], IL SISTEMA COMPLETO
CHE PROFUMA E PROTEGGE I CAPI IN LANA, LINO, COTONE E SETA.



il profumo che protegge

SCOPRI DI PIÙ
SU WWW.ORPHEA.IT

GOLDEN SPONSOR

www.buyerpoint.it



17° EDIZIONE

BUYER POINT

19 - 20
MAGGIO 2020

STAND
G16-H15



ISO 9001

ISO 14001

Vieni a trovarci al:

BUYER POINT

19/20 Maggio 2020
Stand: G16 - H15

I SISTEMI DI FISSAGGIO PER COPERTURA ORA CON CERTIFICAZIONE ETA-CE



	SD01	AB01	KD01	KD02	KD03	KD04	AB04	TX01	BIM02
Capacità di foratura:	6 mm	8 mm	8 mm	8 mm	8 mm	8 mm	12 mm	8 mm	6 mm
	20 ÷ 240 mm	20 ÷ 300 mm	20 ÷ 160 mm Testa verniciata	20 ÷ 160 mm Testa verniciata	20 ÷ 160 mm Testa verniciata	30 ÷ 180 mm Testa verniciata	40 ÷ 240 mm	20 ÷ 200 mm Testa in acciaio INOX A2	26 ÷ 200 mm BIMETAL

- ✓ Più di 500 viti e accessori Tecfi per il fissaggio di coperture
- ✓ Più di 20.000 combinazioni certificate
- ✓ Acciaio, Acciaio Inox, Alluminio, Rame



IL TUO PARTNER INDUSTRIALE IN EUROPA

REPARTO TRANCIAIATURA



STAMPAGGIO AD INIEZIONE



STAMPAGGIO VITERIA



Tecfi S.p.A. | S.S. Appia km.193
www.tecfi.it | 81050 - Pastorano (CE) - ITALIA
Tel. (+39) 0823 88 33 38 | info@tecfi.it
fax (+39) 0823 88 32 60 | sales@tecfi.it

seguici su:



GOLDEN SPONSOR

www.buyerpoint.it

STAND
B4-B6



17° EDIZIONE

BUYER POINT

19 - 20
MAGGIO **2020**

La prima delle creazioni fu la luce.



CREATORI ITALIANI D'ILLUMINAZIONE

Scegli i vantaggi che offriamo in Century, dove le esigenze dei tuoi clienti verranno sempre soddisfatte grazie alla vastissima gamma e la qualità dei prodotti garantita.



www.century-italia.com

ESPOSITORE

www.buyerpoint.it



17° EDIZIONE

BUYER POINT

19 - 20
MAGGIO **2020**

STAND
S1



ROCAMA 10 METAL BLACK

FOREST®
MADE in ITALY



▶ **REGOLATORE DI POTENZA**

Consente di moderare una maggiore o minore infissione del punto nel legno.



▶ **FRONTALE IN ACCIAIO**

L'ampia superficie d'appoggio consente maggiore stabilità durante lo sparo.



▶ **MANIGLIA ERGONOMICA**

L'ergonomia della maniglia e l'inserimento di un rullino temprato garantiscono un'azione di sparo morbida e precisa.



romeo maestri & figli s.p.a.

sistemi di cucitura a punto metallico - stapling systems manufacturer

www.romeomaestri.com | info@romeomaestri.it

segui su:



ESPOSITORE

8th Global DIY-Summit 2020

THE NEW NORMAL -
Adapting to a Rapidly
Changing World

10-12 June 2020

RAI Amsterdam, The Netherlands



Speakers:



 Michael Schneider Managing Director, Bunnings Group	 Llewellyn Walters CEO Meisbuld	 Mark Haviland EVP Brand Development & Sustainability, Rakuten	 Ruud Joosten COO & Member of the Executive Committee, AkzoNobel
 Nick Botter Industry CTO Retail EMEA, Salesforce	 Dilys Maltby Senior Partner and Co-Founder, Circus	 Tobias Pohl Industry Manager Retail Multichannel, Google	 Veronica Civiero Global Solutions Manager, Facebook
 Ken Hughes Consumer & Shopper Behaviouralist	 Victoria Neuhofer E-Commerce Specialist, Project and Sales Director Neuhofer Holz	 Steve Collinge Managing Director, Insight Retail Group	 Wayne Visser Prof. of Integrated Value at Antwerp Management School
 Jamie Anderson Management Guru	 Mark Herbek Senior Research Analyst, Cleveland Research Company	 Paul Martin Head of Retail, KPMG	 Rik Vera Keynote Speaker



- + Store Tour on 10 June 2020
- + Workshops on 10 June 2020
- + Get-Together at RAI on 10 June 2020
- + International Congress Exhibition
10-12 June 2020
- + Gala Evening at Westergasfabriek
on 11 June 2020

powered by



Special guests:



For more information and online registration visit us on <http://diysummit.org>

Diamond Sponsors



Platinum Sponsors





Foto: Seba

Utensili manuali: lavoro ben fatto!

L'offerta nel mercato degli utensili manuali è in grado di soddisfare le richieste di attrezzi per ogni specifico lavoro, ma soprattutto garantire che l'utensile sia affidabile e maneggevole, perché l'obiettivo è ottenere un buon risultato.

di Anna TONET

AUSONIA NANUTTI BELTRAME

www.ausoniatools.com

L'art. 42841 è il frattazzo Fusion 20x8 inox per stucco con finitura super lucida che permette una scorrevolezza senza eguali.

Ideale per lo stucco veneziano, marmorino e grassello di calce. Manico bimatériale, lama trapezoidale a bordi arrotondati, finitura extra lucida.



BETA UTENSILI

www.beta-tools.com

Forbici per elettricisti 1128FXS, con svasatore, lame dritte in acciaio inossidabile con microdentatura, gola trancia-cavo e crimpatore per terminali a tubetto. La gola trancia-cavo e la lama microdentata consentono un taglio rapido e netto, per cavi fino a 50 mm²; il profilo a fresa brevettato garantisce la svasatura dei fori delle cassette di derivazione in maniera precisa e pulita; la sensibilità del perno anti-allentamento permette una spellatura precisa anche per i cavi più fini; la crimpatura dei terminali a tubetto è sicura e resistente nel tempo. Le forbici sono dotate di custodia snodata agganciabile alla cintura.



FERRITALIA

www.ferritalia.it

Tronchese taglio diagonale (art. 88256), in cromo vanadio, di dimensioni 23 x 10,5 x 20,5 mm, lunghezza 150 mm. DIN ISO 5749.



AXEL GROUP

www.axelgroup.it

Una panoramica di alcuni degli utensili manuali proposti.



BREVETTI MONTOLIT

www.montolit.com



L'articolo 55W2 è una tenaglia ideata per favorire tagli e lavorazioni di estrema precisione su tessere di mosaico ceramico o vetroso.

La forma ergonomica è in funzione della indispensabile maneggevolezza, mentre la disposizione inclinata e disassata dei taglienti e la snella conformazione delle teste consente il passaggio senza interferenze tra le tessere del foglio di mosaico permettendo tagli e sagomature degli spigoli con estrema disinvoltura e precisione.

L'impugnatura è ricoperta da morbida gomma per garantire il comfort e il grip necessario. La particolarità dei taglienti circolari garantisce inoltre, potendo ruotare, lunghissima vita.

FERVI

www.fervi.com

Pinze piegate per anelli elastici esterni - Black Edition (art. BE38) realizzate in un acciaio speciale per utensili interamente bonificato.

Un'impugnatura molto più confortevole grazie alla doppia plastificazione a immersione. Le teste lucidate con punte temprate e brunito sono in un materiale ad alta resistenza di durezza 58 HRC, garantendo una resistenza superiore al 30% rispetto alle pinze per anelli elastici standard.



FRATELLI VITALE

www.fratellivitale.com

A marchio Utilia, è disponibile un'ampia varietà di pinze professionali.

La gamma da 120 mm comprende pinze universali, a becchi piatti, tondi, mezzi tondi, mezzi tondi piegati.

La gamma da 160 mm e superiori comprende pinze universali (180 mm e 200 mm), a becchi lunghi piatti, tondi, mezzi tondi, mezzi tondi piegati.

I prodotti sono costruiti in acciaio al cromo-vanadio che assicura una maggiore resistenza agli sforzi, indeformabilità e resistenza all'ossidazione.

Impugnature ergonomiche rivestite in materiale bi-componente antiscivolo e ultra-soft. Le pinze sono sottoposte a severi test.



GIMAP

www.gimap.it

Forbice per elettricista (art. 230846 Fumasi) in acciaio al cromo vanadio con manico ergonomico antiscivolo composto da nylon e il 30% da fibra di vetro. Caratteristiche: lame microdentate con durezza

HRC 58 - 60; funzione per crimpare terminali da 0,5 - 4 mm; tagliacavo su entrambe le lame per tagli fino a 50 mm²; funzione per crimpare terminali da 0,5 a 4 mm; coperture del perno Md per una maggiore sicurezza.



GRUPA TOPEX

www.grupatopex.com

La linea di chiavi, bussole, cricchetti e giraviti isolati per alta tensione si compone di: un cricchetto isolato 1/2", 250 mm di lunghezza, 36 denti; 15 bussole da 1/2" con profilo esagonale, misure 10 - 32 mm; 20 chiavi aperte, misure da 6 a 32 mm; 7 chiavi esagonali, da 3 a 12 mm; 2 nuovi giravite con profilo della punta PZ2/SL5 e PH2/SL5. Tutte queste chiavi hanno superato test di resistenza con forza di torsione superiore a 200 Nm.

La linea prevede 5 set completi con diverse combinazioni. In foto, set da 50 pezzi, in custodia morbida, con impugnatura e inserti in acciaio S2, cercafase, estensione.



HULTAFORS GROUP ITALY

www.hultaforsgroup.it

Due nuovi modelli di cutter sono disponibili con funzione auto bloccante o blocco a rotella.

SFPB 18 A / W ha un design sottile che lo rende facile da maneggiare e

offre un buon controllo durante il taglio.

SFRPB 18 A / W ha un design più robusto con un'impugnatura rivestita in gomma che offre stabilità extra quando è necessario tagliare con più forza. Tutti i cutter presentano anche un'estremità posteriore ricurva che facilita il sollevamento dei bordi del tappeto negli angoli e lungo le pareti. Questi nuovi modelli hanno un design ergonomico e caratteristiche di sicurezza e sono realizzati in resistente policarbonato con una struttura extrastrong.



KAPRIOL

www.kapriol.com

Martello da carpentiere Spanish con manico in materiale plastico tricomponente con anima in fibra di vetro. Testa in acciaio altolegato al Nichel Chromo Molibdeno,

sottoposta a triplice trattamento termico, verniciata con polvere epossidica con battente e penne lucidate.

Testa con disegno che prevede superficie del battente aumentata e ideale angolatura per facilitare l'estrazione dei chiodi.



KLASS

www.ferval.com/kllass

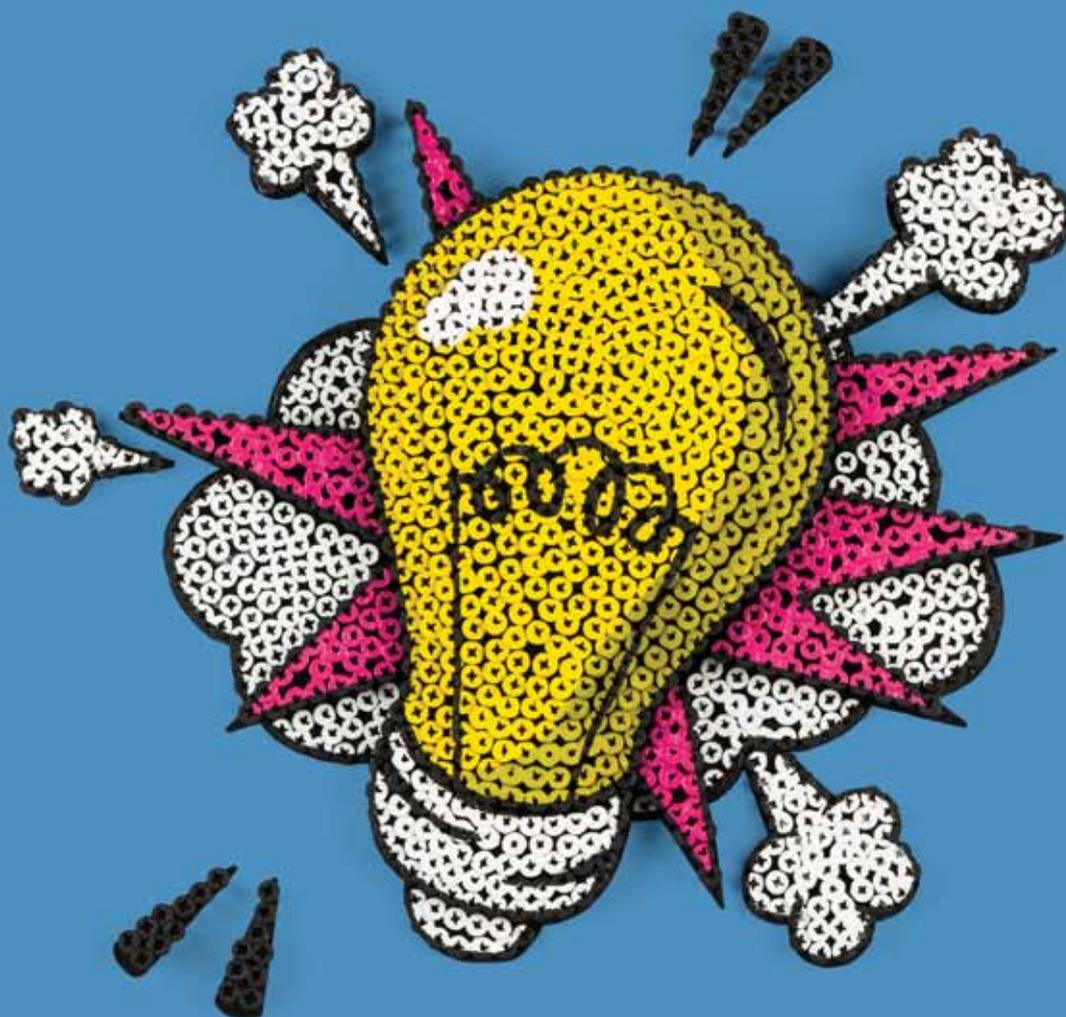
Ferval con il marchio Klass propone la nuova valigetta XBS58 composta da 58 utensili in acciaio cromo vanadio Cr-V che comprende: un

kit completo di bussole e accessori con attacco 1/4" e 1/2"

composto da 16 chiavi a bussola, 18 inserti, cricchetto reversibile, quadro con impugnatura, bussola portainseriti, prolunga, snodo universale, 2 bussole per candela; un kit di utensili aggiuntivi quali un martello con peso del battente di 400 g, una pinza Poligrip e una pinza universale, un set di giraviti a intaglio e Phillips (5 pz.) un set di chiavi combinate (6 pz.) un set di chiavi esagonali (3 pz.). Il kit utensili proposto è molto ampio e versatile.



**AMBROVIT**
BOLTS+SCREWS



PENSA IN GRANDE

SE PUOI SOGNARLO, PUOI FARLO.

Walt Disney

Affidati a un partner solido che da oltre 20 anni è leader nel mercato italiano ed europeo nella commercializzazione di viti e bulloni. Il nostro catalogo comprende: viti per cartongesso, carpenteria in legno, pannelli truciolari, Tbl combinate ed Euro, metriche, autofilettanti, calcestruzzo, serramenti in PVC, autoperforanti, Inox, tirafondi, dadi, rondelle, bulloni, rivetti.

AMBROVIT: IL TUO PARTNER COMMERCIALE PER I SISTEMI DI FISSAGGIO



Ambrovit S.p.A. Italia

UN OPERATORE A TE DEDICATO PER QUALSIASI DOMANDA

Tel +39 (0) 382 810280

WWW.AMBROVIT.COM

KNIPEX

www.knipex.de

Knipex CoBolt® S, tronchese a doppia leva. Caratteristiche: capacità di taglio estremamente elevata nella pratica lunghezza da 160 mm; testa piccola, affusolata per un'ottima accessibilità; compatto e potente: taglia bulloni, chiodi, rivetti ecc. fino al Ø 4,4 mm; tagliente temperato a induzione altamente resistente per fili metallici duri e sottili, viti e molle, durezza dei taglienti circa 64 HRC; minore sforzo grazie al meccanismo di trasmissione altamente efficace; nessuno slittamento del materiale da tagliare grazie al tagliente inciso a laser; con superficie di contatto sotto l'articolazione per la presa e l'estrazione di fili metallici a partire dal Ø 1,0 mm. Acciaio al cromo vanadio ad alte prestazioni, forgiato, temperato a olio a gradini.



LA FERRAMENTA

www.laferramentasrl.it

Archetto Labor con telaio in pressofusione di alluminio con sezione a "I" e impugnatura bicomponente soft-grip. Unisce leggerezza a una grande capacità di taglio. È completo di lama.



MISTRAL TOOLS

www.mistraltools.it

Giratubi modello americano realizzato in acciaio forgiato, con ganasce temprate e impugnatura gommata. Disponibile nelle versioni: ø max" 1" 1/2; 2"; 2" 1/2; 3", di rispettive lunghezze 270 - 320 - 400 - 540 mm. In confezioni da 6 pezzi.



MUNDIAL ALFREDO CASARELLI

www.mundial-casartelli.it

Con l'articolo 1557, l'azienda offre una cassetta contenente chiavi a bussola e chiavi combinate per diversi usi.



NESPOLI

www.nespoligroup.it

Mazzetta muratore con testa in acciaio forgiato con occhio conico e battente temprato. L'occhio conico consente l'inserimento del manico dall'alto in modo che il risultato sia una mazzetta con manico antisfilamento. Il manico Air Touch ha un'anima quadra interna in fibra di vetro, che fa sì che il colpo venga assorbito dal manico. In alternativa, la mazzetta è disponibile con un manico in legno FSC o manico in faggio FSC Laser Touch, per una presa migliore dell'attrezzo che, grazie alla laseratura, evita lo scivolamento dello stesso. Il manico viene inserito dall'alto e bloccato tramite l'ausilio di una bussola metallica.



Foto: Romeo Maestri

TELWIN®
JOIN THE INNOVATION



ADVANCE 227 XT MV/PFC VRD

TECHNOLOGY 238 XT CE/MPGE

TECHNOLOGY 236 XT

TECHNOLOGY 186 XT MPGE

XT

IL LATO "EXTREME" DELLA SALDATURA

La gamma di saldatrici ad elettrodo Technology XT è la soluzione perfetta per chi vuole il massimo in termini di performance, sempre e comunque.

Forza, robustezza, versatilità sono le parole d'ordine per un utilizzo senza compromessi, capace di sorprendere sia dal punto di vista tecnico che funzionale. Vai oltre i soliti risultati!

OMMA

www.ommautensili.it

Nuove forbici lame dritte per elettricisti professionali, realizzate in acciaio inox, con tagliacavo (50 mm), manici in bicomponente con anelli maggiorati per utilizzo anche con guanti. Disponibile con espositore da banco 24 forbici.



REIT

www.reit.it

Pinze universali isolate "Soft Grip" 3 K NWS. Sono universali e inclinate a 45° con fulcro ridotto per una presa e un taglio facilitati. Il taglio è temperato ad alta frequenza e sono cromate con finitura opaca. L'impugnatura è ergonomica in materiale tricomponente.



RIVIT

www.rivit.it

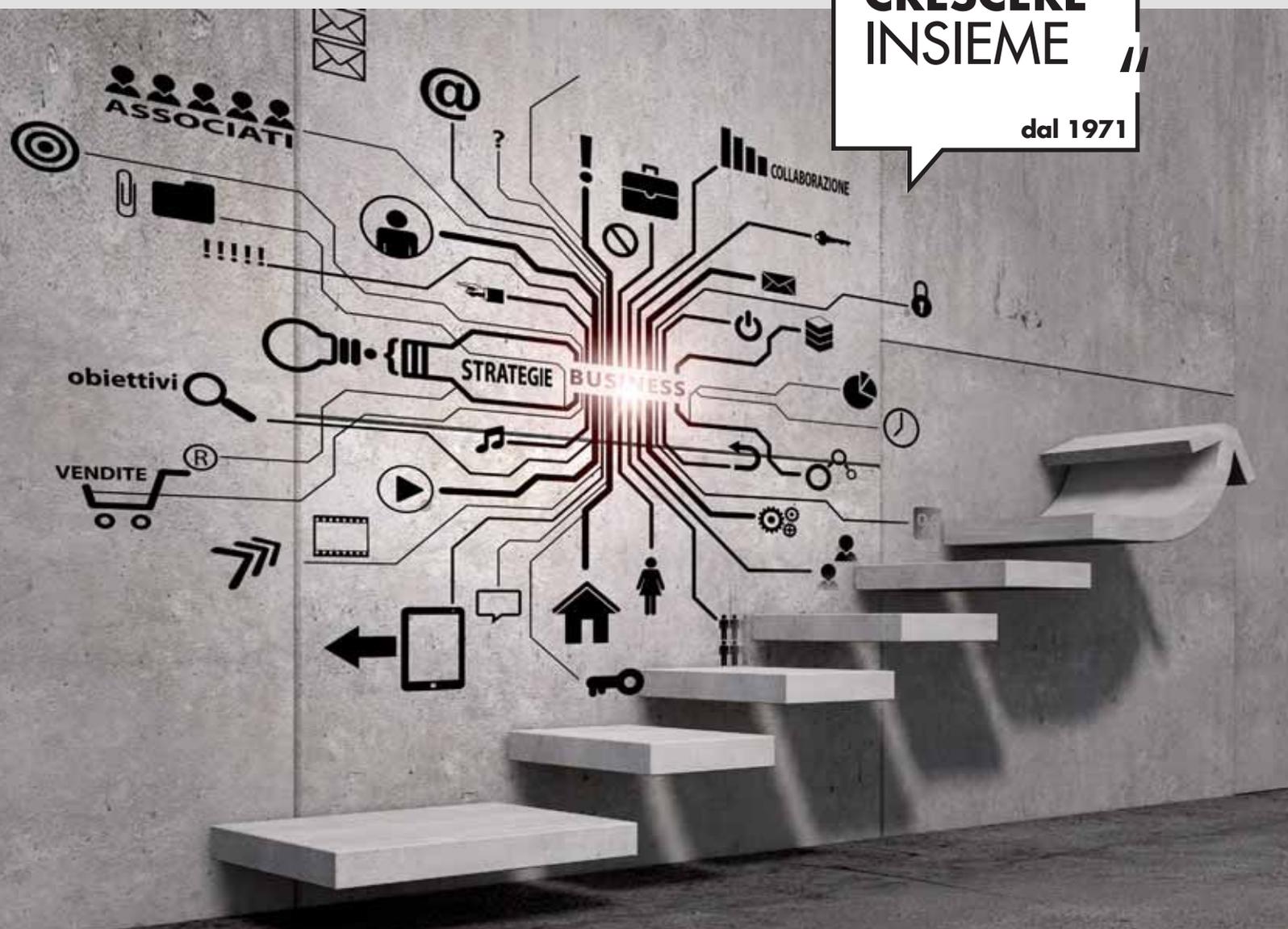
La scantonatrice N1R è in grado di intagliare nella lamiera triangoli di circa 30°. È adatta per creare quella serie di linguette che, una volta modellate, permettono la giunzione di canali negli angoli, di testate, bocchette ecc. La N1R ha profondità di gola di 21 mm, lunghezza di 220 mm e intaglia uno spessore massimo di 10/10.



Foto: Valex

“ UTILIZZIAMO
SCHEMI
COLLAUDATI
PER
**CRESCERE
INSIEME** ”

dal 1971



Corradini Luigi spa | Eurogross srl | Fabrizio Ovidio Ferramenta spa | Franzinelli Vigilio srl | Malfatti & Tacchini srl | Perrone & C. snc | Raffaele spa | Viglietta Guido & C. sas | Viridex srl

9 grossisti associati
210 milioni di € di fatturato sviluppato
140.000 mq. di strutture coperte
60.000 referenze gestite
220 agenti di vendita
20.000 clienti dettaglianti sul territorio nazionale

GIEFFE
gruppo grossisti ferramenta

[www.gruppogieffe.com]

ROMEO MAESTRI

www.romeomaestri.it

Rocama 16 è una fissatrice manuale professionale compatta, maneggevole e robusta. Ideale per essere utilizzata nei lavori di fissaggio, tappezzeria, falegnameria e decorazione.

Dispone di un regolatore di potenza che consente di modulare una maggiore o minore infissione del punto sul legno, oltre, a un frontale apribile e rimovibile che facilita il disinceppo. La fissatrice è dotata di un aggancio maniglia che riduce le dimensioni di ingombro nel momento in cui si deve riporre l'attrezzo in una cassetta porta attrezzi. Utilizza tre diversi tipi di punti e chiodini metallici senza necessità di regolazione. Capacità di carica circa 130 mm. Peso: 0,68 kg.



SEBA

www.seba.it

Seba Tools è un'ampia gamma di utensili da lavoro caratterizzata da resistenza dei materiali con cui sono costruiti e contemporanea leggerezza e maneggevolezza.

I materiali con cui sono composti questi tools sono estremamente resistenti sia all'usura sia per garantire una lunga durata del prodotto; nel caso di utensili da lavoro (quali martelli, mazzette, picconi ecc.) il manico è

realizzato sia in legno sia in plastica dura e impugnatura ergonomica in gomma per una presa migliore e ben salda. In foto, l'art. 1000033, mazzetta manico fibra impugnatura in gomma, 1,5 kg.



SNA EUROPE

www.bahco.com

Le nuove pinze regolabili offrono un'apertura della ganaschia fino al 35% più ampia e una varietà di meccanismi di regolazione. Nella serie 622 sono disponibili in cinque dimensioni da 125 mm a 300 mm e presentano un robusto telaio metallico per una massima resistenza. Nella serie 722 sono più sottili del 12% e più leggere del 13% rispetto alla versione precedente e sono dotate di un meccanismo brevettato di regolazione rapida. È inoltre disponibile una versione isolata, testata per un utilizzo sicuro fino a 1000 V. Il nuovo design del dente, caratterizzato da un superindurimento a 60 HRC, offre la massima durezza del dente disponibile.



STAHLWILLE UTENSILI

www.stahlwille.it

I cricchetti Stahlwille sono conosciuti per la loro affidabilità apprezzata dal mercato.

Inoltre l'azienda è l'unico produttore che offre cricchetti con ingranaggi fino a 80 denti su tutte le misure di attacco.



Foto: Ullmann



NERI®

300
SERIES

LEGGEREZZA

UNICA.

SICUREZZA

MASSIMA.



FREE
YOURSELF

www.nerispa.com

NERI®  SKL

ULLMANN

www.ullmann.it

Raschiatore Magnum Inox Multi 11 in 1 Corona. È un raschiatore professionale multiuso progettato per 11 differenti utilizzi tra cui raschiare, intagliare, spatolare, battere e piantare, togliere i chiodi e aprire latte e bottiglie. Perfetto per pulire i rulli in modo veloce. Lama rigida in acciaio inox passante per tutto il manico con doppio fissaggio in ottone. Come tutti i raschiatori Corona Magnum si caratterizza



per: impugnatura in bicomponente con elastomero, ergonomica con appoggio del pollice per un lavoro confortevole; finale rinforzato con battente piatto in ottone; asola in ottone per appendere lo strumento.

VALEX

www.valex.it

La gamma di cacciavite si contraddistingue per l'ampiezza e affidabilità dell'offerta. La punta magnetica brunita, la lama cromata e l'impugnatura ergonomica a tre strati sono caratteristiche che ne attestano elevata qualità. Tutti i cacciavite rispecchiano gli standard DIN e sono sottoposti a severi test funzionali (prove di torsione). All'interno dell'offerta rientrano anche i cacciavite isolati ideali per i lavori nel campo elettrico che vengono testati a 1000 V, come richiesto dagli standard.



VIRIDEX

<http://www.wokintools.com/>

Wokin, distribuito da Viridex, propone un'ampia gamma di strumenti di qualità adatti a qualsiasi tipo di lavoro.



Il giravite a cricchetto 14 in 1 è uno dei tanti prodotti che troviamo all'interno delle 20 selezionate gamme del marchio. È un pratico utensile per uso domestico e per il fai da te. Ha un ottimo rapporto qualità-prezzo, dotato di una confortevole impugnatura con TPR antiscivolo e viene venduto in blister appendibile.

La confezione include: 1 cacciavite, 1 portainsero magnetico Mm 60, 12 inserti in acciaio al cromovanadio 6.35x25 Mm: TA3, TA4, TA5, TA6; PH0, PH1, PH2, PH3; T10, T15, T20, T25.

Comoda impugnatura porta inserti.

USAG

www.usag.it



Pinza universale 155 AX multifunzione. La geometria delle ganasce è stata studiata per la perfetta presa di profili esagonali mentre l'intaglio ricavato nella dentatura è stato messo a punto per garantire una presa sicura di barre rotonde anche filettate. I taglianti sono temprati a induzione per la massima efficacia nel taglio del filo armonico e il fulcro è stato avvicinato a questi ultimi per garantire il minimo sforzo durante il taglio. L'impugnatura ergonomica bimateriale contribuisce ulteriormente a garantire un minore sforzo della mano durante l'uso dell'utensile.

VIGLIETTA GROUP

www.viglietta.com

Serie Cacciaviti Vigor (codice 3893737) composta da 37 pezzi di cacciaviti e inserti: 8 cacciaviti (4 taglio e 4 croce); 8 cacciaviti di precisione taglio/PH/TX; 20 inserti taglio/PH/Torx/HEX; 1 portainseri; supporto.

Sono realizzati in cromovanadio con punta magnetica.



Foto: SNA EUROPE

LVR SERIES

DIGITAL CONTROL SYSTEM



- CONSUMI + PERFORMANCE!
grazie al Digital Pressure Regulation



GUARDA
IL VIDEO



LAVOR
SIMPLY STRONGER



1

2

3

**-50%
ENERGY**



- › Superfici
- › Arredi da esterno in legno
- › Tessuti
- › Biciclette

**-25%
ENERGY**



- › Veicoli
- › Mobili da giardino in plastica
- › Pareti intonacate
- › Superfici esterne in cotto

**+100%
ENERGY**



- › Asfalto, Pietra
- › Cemento, Mattoni
- › Metallo
- › Attrezzi da lavoro
- › Pulizia giardino

LVR SERIES - GAMMA COMPLETA



WPS SYSTEM



ON/OFF SYSTEM

Il maltempo frena le vendite di concimi nel 2019

Nel 2019 il mercato dei fertilizzanti hobbistici è risultato in lieve flessione (-3%) a causa del maltempo primaverile.

Crescono però le soluzioni biologiche che potrebbero portare vantaggi ai canali specializzati e a quelli che offrono assistenza alla clientela.

A causa delle cattive condizioni meteo, specialmente nei mesi di massima attenzione verso il giardinaggio, il mercato italiano dei fertilizzanti ha concluso il 2019 con una leggera flessione rispetto all'anno precedente.

In mancanza di analisi di mercato specifiche e pubbliche, abbiamo intervistato le principali imprese del settore e possiamo stimare che il comparto dei concimi hobbistici abbia chiuso il 2019 con un fatturato di circa 24,2 milioni di euro con una flessione del 3% rispetto al 2018.

Il giro d'affari totale, quindi con prezzi al consumatore, è stimabile in circa 44,8 milioni di euro.

"Purtroppo le vendite nel 2019 hanno

registrato un segno meno, in particolare nel segmento dei concimi granulari che rappresentano quasi il 50% del totale, dato in parte da imputare all'andamento stagionale che ha visto un aprile e maggio decisamente piovosi - conferma **Massimo Chelini**, direttore commerciale di **Ital-Agro** -. Per il 2020, sempre pensando a una stagione normale, le previsioni sono di una leggera ripresa".

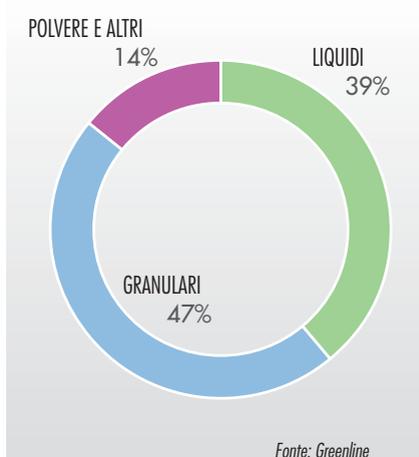
"Il mercato dei fertilizzanti nel corso degli ultimi anni sta dimostrando una certa stabilità del settore - spiega **Jacopo Gianello**, brand ambassador di **Sbm** -. La scorsa stagione è stata caratterizzata da una primavera con condizioni meteo pessime che hanno segnato negativamente

le vendite di concimi. Il forte ritardo accumulato non è stato recuperato nel corso della stagione chiudendo così negativamente rispetto al 2018".

"L'andamento del mercato dei fertilizzanti hobbistici nel 2019 ha subito un lieve decremento rispetto all'anno precedente - conferma **Maria Chiara Siciliani**, product manager di **Cifo** -. L'anno è stato influenzato dalla stagionalità non favorevole della primavera e dalla forte incertezza data dall'attesa del decreto per uso non professionale degli agrofarmaci. Pur tuttavia per noi le vendite sono state stabili, con un trend orientato sui concimi biologici e naturali. Per il 2020 naturalmente ci auguriamo una stagione stabile

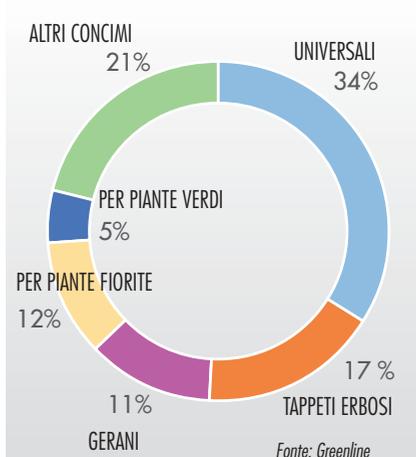
QUALE FERTILIZZANTE?

(SPLIT % DELLE VENDITE ITALIA IN BASE AL TIPO DI PRODOTTO NEL 2019)



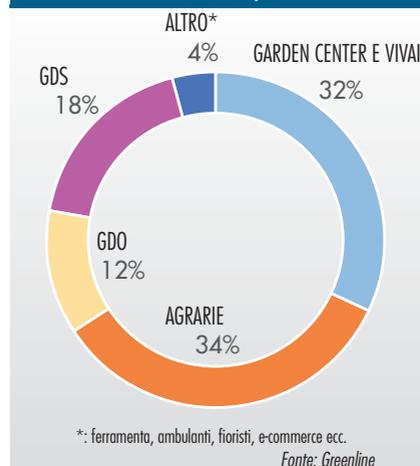
QUALE SPECIALITÀ?

(SPLIT % DELLE VENDITE ITALIA 2019 IN BASE AL TIPO DI PRODOTTO)

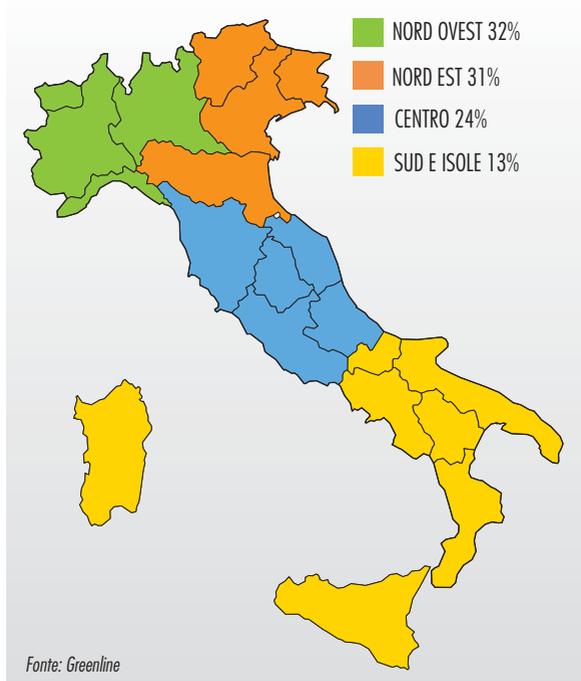


QUALE CANALE?

(SPLIT % DELLE VENDITE ITALIA 2019 IN BASE AL CANALE)



L'ITALIA DEI CONSUMI (SPLIT % DELLE VENDITE ITALIA 2019 IN BASE ALLE MACRO AREE)



e vista la proroga dei 18 mesi ottenuta per gli agrofarmaci ci auguriamo meno incertezza nell'acquisto dei fertilizzanti, importante segmento di prodotti per la cura delle piante”.

“A nostro avviso – spiega **Angela Novembre**, marketing manager di **Copyr** - nel 2019 non si registrano incrementi significativi in termini di vendite. Per la nostra esperienza ci sono dei consumatori molto attenti che ricercano prodotti sempre più specifici, tra cui quelli biologici. L'offerta da questo punto di vista è stata molto ampliata da parte dei produttori ed è rispondente a esigenze sempre più crescenti. Il consumo di questa tipologia di prodotti resta comunque correlato all'andamento climatico, che nel 2019 non è stato particolarmente favorevole: aspettiamo la primavera per poter fare qualche previsione sul 2020”.

“L'andamento climatico particolarmente piovoso da metà aprile a tutto il mese di maggio ha influenzato negativamente sia il sell in sia il sell out dei fertilizzanti e, pertanto, riscontriamo stock sui punti vendita - conferma anche **Lorenzo Cassinelli**, responsabile vendite Italia di **Sdd Sementi Dom Dotto** -.

Come Sdd, grazie alla continua introduzione di nuovi e innovativi formulati e alla

conseguente acquisizione di nuova clientela, siamo comunque soddisfatti delle vendite che abbiamo conseguito nello scorso anno.

Il trend che emerge è quello legato ai fertilizzanti biologici, così come il packaging e la comunicazione sempre più semplice e intuitiva. Anche per il 2020, siamo fiduciosi di poter incrementare la nostra presenza e di acquisire ulteriore clientela nel canale specializzato”.

“Il mercato della cura del verde domestico - spiega **Giuseppina Corsetti**, responsabile marketing plant care di **Blumen** -, pur con il rallentamento dell'ultimo periodo, imputabile a un andamento flessibile dei consumi glo-

bali e soprattutto a un clima altalenante, trae un nuovo impulso dal lancio e promozione di prodotti ideati soprattutto per contesti urbani, come terrazze e balconi. I consumatori scelgono sempre di più prodotti sicuri per la propria salute e per l'ambiente in cui vivono”.

L'incremento di interesse verso i prodotti biologici e i biostimolanti potrebbe essere una leva competitiva interessante per i rivenditori specializzati rispetto alle grandi superfici, per la necessità informativa che molti clienti manifestano, trattandosi di prodotti di recente concezione. Come fanno notare alcune imprese: “Il mercato dei concimi è in diminuzione nel canale garden - spiega **Enrico Cesarin**, responsabile marketing Italia consumer di **Zapi** -. La concorrenza della Gd su questo segmento di mercato è molto forte e spesso il mercato viene contaminato con prodotti di bassissima qualità a prezzi molto bassi. Inoltre dobbiamo anche tenere presente la minore disponibilità di spesa della famiglia media italiana, soprattutto nei prodotti di

complemento come i concimi.

Vediamo anche un forte calo nel comparto cura del prato. Il trend che in questo momento sembra essere molto apprezzato dal consumatore finale è quello di preferire concimi biologici ai tradizionali concimi di derivazione chimica.

Un altro trend che notiamo in crescita è il mondo dei biostimolanti, i concimi curativi: in questa nicchia di mercato vediamo grandi possibilità anche per differenziare il canale di vendita specializzato dei garden center dal mass market”.

PERCHÉ IN ITALIA CONSUMIAMO MENO CONCIMI?

Inutile nasconderselo: rispetto ad altri Paesi europei, come per esempio la Francia, i consumi pro-capite italiani di fertilizzanti a uso hobbistico sono molto ridotti. Abbiamo cercato di capirne le motivazioni insieme alle imprese del settore.

“In Francia è un segmento al quale viene data molta attenzione da parte della distribuzione - spiega **Jacopo Gianello** di **Sbm** -. A questo si aggiunge un mix di prodotti nel quale il tappeto erboso gioca un ruolo importante nel far propendere l'utilizzo di concimi rispetto al nostro Paese”.

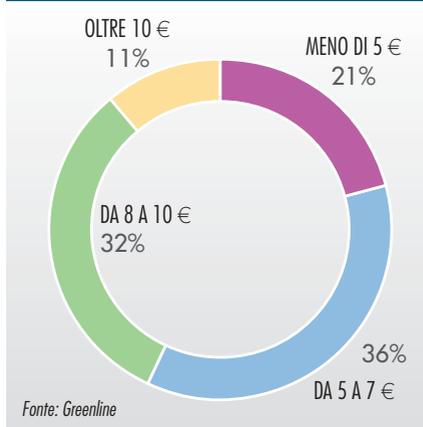
“Le motivazioni sono molteplici ma prevalentemente pensiamo si tratti di uno stile di vita italiano diverso rispetto ai Paesi nordici - spiega **Enrico Cesarin** di **Zapi** -: meno cura del verde e meno sensibilità green. Si uniscono una mancata consapevolezza delle necessità nutritive di ogni tipo di pianta.

ANDAMENTO DEL MERCATO FERTILIZZANTI HOBBY

(giro d'affari annuale complessivo - dati in milioni di euro - sell in)



UNIVERSALI: QUALE PREZZO?
(SPLIT % DELLE VENDITE ITALIA 2019 DI FERTILIZZANTI LIQUIDI DA 1 L IN BASE AL PREZZO)



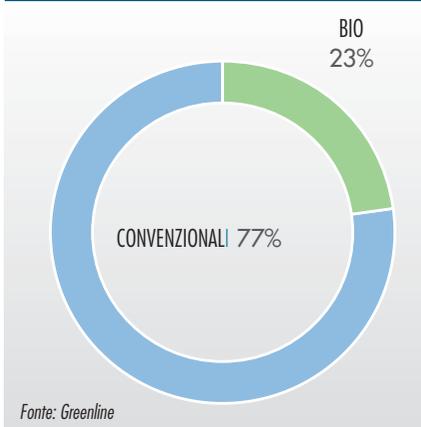
Tutti aspetti che, a rilento, vediamo evolversi anche nel mercato italiano e nel modo di pensare dei consumatori nel nostro Paese”.

“Il ritardo non è solo nel mondo della concimazione ma si estende in generale a tutto quello che riguarda il giardinaggio - spiega **Massimo Chelini** di **Ital-Agro** -: l'Italia non è mai riuscita a tenere il passo dei Paesi oltralpe, dove questo mercato esprime valori ben più alti che da noi. Un mix di motivazioni spiega questo ritardo: cultura, clima, sviluppo urbanistico e non ultimo la scarsa diffusione dei centri di giardinaggio”.

“I prodotti hobbistici sono ancora modesti a livello di performance - spiega **Nicola Scarselli**, responsabile sales & marketing della divisione garden di **Tercomposti-Triplo** -: si vendono soprattutto i liquidi di facile utilizzo ma tendenzialmente a concentrazioni molto basse, per questo noi puntiamo su prodotti di qualità”.

“La cura del verde domestico transita inevitabilmente attraverso la gestione dei nutrienti indispensabili alla vegetazione - spiega **Stefano Cherubin**, responsabile tecnico di **Newpharm Home&Garden** -. L'hobbista, tuttavia, è più incentivato a preservare la vegetazione dai parassiti o dalle intemperie piuttosto che dalle carenze nutritive. Infatti, è ancora elevata l'incertezza nei consumatori quando viene richiesto di diagnosticare una carenza nutritiva. Inoltre, il mercato offre pochi strumenti per monitorare la composizione dei suoli. Molto più semplice rivolgersi al garden center per l'acquisto di terricci completi di macro e micronutrienti”.

QUANTO VALE IL BIO?
(SPLIT % DELLE VENDITE ITALIA 2019 DI FERTILIZZANTI BIO)



“Purtroppo la cultura del verde in Italia non è paragonabile a quella dei cugini d'Oltralpe - spiega **Lorenzo Cassinelli** di **Sementi Dom Dotto** -. I giovani in Italia che si diletano in giardino non crescono e l'orto è purtroppo sempre più relegato alle persone anziane nel nord Italia, mentre nel centro-sud la dimensione degli orti assume una connotazione di integrazione al reddito e pertanto sono utilizzati prodotti e formati non hobbistici”.

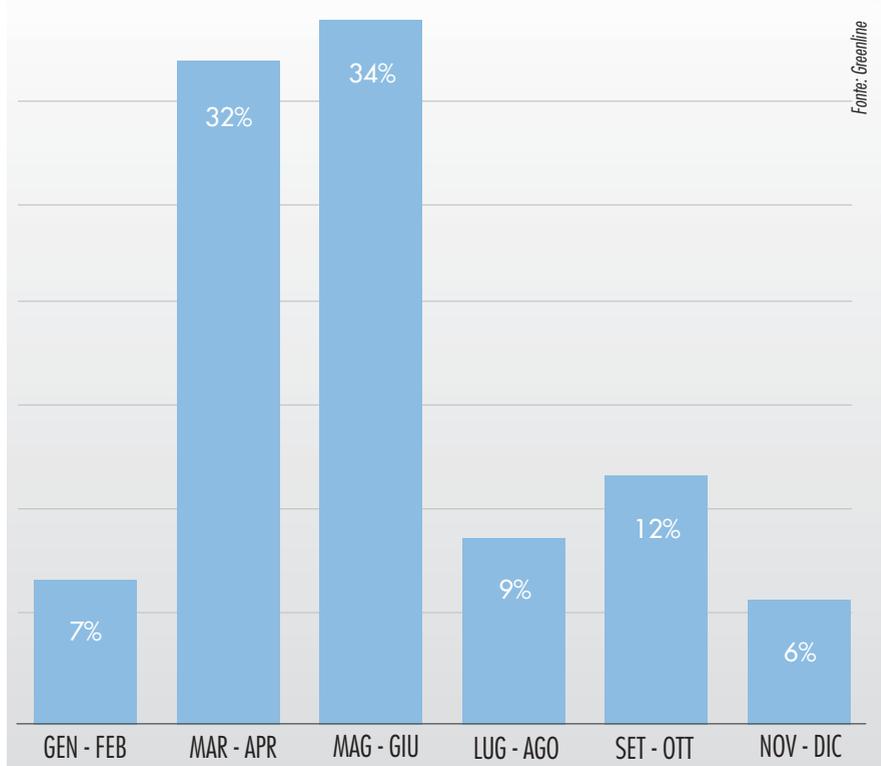
CONTINUA LA CRESCITA DEL BIO

Da qualche anno abbiamo iniziato a valutare indipendentemente l'andamento delle vendite dei prodotti bio e abbiamo rilevato un costante aumento di interesse. Possiamo stimare che i concimi hobbistici biologici abbiano rappresentato il 23% dei fertilizzanti totali venduti nel 2019, contro il 20% del 2018.

Anche in questo caso abbiamo verificato questa tendenza con le imprese del settore: ecco le loro risposte.

“La classe media italiana, attenta all'ambiente e alla salute, risulta nettamente indirizzata verso il biologico, sia inteso come autoproduzione di cibo, sia come acquisti di alimenti presso la Gdo - spiega **Stefano Cherubin** di **Newpharm Home&Garden** -. Più del 60% degli italiani sembra convinto che l'approccio biologico rispetti effettivamente l'ambiente e inquinare decisamente meno. Dovendo prevedere il futuro, il mondo del biologico non sarà più una semplice opzione ma muterà a opportunità commerciale matura e variegata con una clientela giovane e formata”.

I TEMPI DEL SELL OUT
(SPLIT % DELLE VENDITE ITALIA 2019 IN BASE AL PERIODO DI VENDITA AL PUBBLICO)





COLLEZIONI: INOX | HERITAGE | PUNTA TONDA | PUNTA A PALLA | PUNTA LANCIA | RIGATA | QUADRATA | PUNTA A F | PUNTA A S | A SCOMPARSA



DAL 1964 L'ESPERIENZA DI DUE AZIENDE ITALIANE UNITE
PER SODDISFARE LE TUE ESIGENZE DI FERRAMENTA

BONACINA GIUSEPPE SRL
RIVA LUIGI E ANGELO SRL

VIA CANTELLI 1
2380 1CALOLZIOCORTE (LC)

TEL. 0341 641670
INFO@BONACINAGB.COM
BONACINARIVA



WWW.BONACINAGB.COM

“È ormai consolidato che il trend del naturale non sia più solo una moda emergente ma una realtà concreta - conferma anche **Jacopo Gianello** di **Sbm** -. Il consumatore bio però non si accontenta più, ora, solo del biologico purchè sia, ma cerca all'interno del segmento le formulazioni più innovative e sicure e che gli diano la certezza del risultato. Il consumatore insomma è pronto a convertire le quote del chimico nel naturale, a patto di ricavarne una efficacia analoga e una maggiore sicurezza. La crescita del segmento negli ultimi tre anni è in doppia cifra: un segnale chiaro della direzione in atto”.

“In linea generale il consumatore predilige prodotti a basso impatto e bio - conferma **Lorenzo Cassinelli** di **Sdd Sementi Dom Dotto** -, ma occorrono alcune precisazioni. Ricontriamo una maggior attenzione ai prodotti bio soprattutto da parte dei consumatori giovani con figli e/o animali d'affezione, soprattutto nel canale garden center e nelle città; mentre nel canale delle rivendite agrarie e nelle cosiddette aree rurali l'attenzione al bio

diminuisce fortemente”.

“Il bio è l'ultima moda e i numeri confermano la tendenza: quest'anno abbiamo avuto un incremento a doppia cifra nella vendita di questi prodotti - conferma **Maria Chiara Siciliani** di **Cifo** -. Il consumatore è sempre più attento alla sostenibilità, alla natura e al biologico ed è sempre più cosciente riguardo alle scelte alimentari. Di conseguenza, trova soddisfazione personale nella coltivazione di piante aromatiche e da orto in un contesto urbano, su terrazzi e balconi.

I consumatori sono sempre più sensibili e scelgono prodotti sicuri per la propria salute e per l'ambiente in cui vivono. Riteniamo che il comparto continuerà a crescere e il consumatore finale sarà sempre più attento alle scelte di prodotti biologici di qualità”.

“È di sicuro di moda e di tendenza il ricercare il prodotto bio e noi crediamo molto nelle potenzialità di questo mercato - afferma **Enrico Cesarin** di **Zapi** -, anche se per ora i numeri non sono particolarmente significativi. Sarà nostro compito continuare a offrire in futuro prodotti semplici, ma

innovativi, che contengano caratteristiche di composizione nutritive naturali, ma anche curative. Zapi è fortemente impegnata in questi progetti”.

“Il bio è ancora una Cenerentola - spiega **Massimo Chelini** di **Ital-Agro** - e personalmente non mi aspetto tassi di crescita diversi da quelli che abbiamo avuto fino ad oggi”.

“Gli ultimi anni hanno mostrato un trend positivo per quanto riguarda il bio - spiega **Giuseppina Corsetti** di **Blumen** -, nonostante i cambiamenti che hanno contraddistinto ogni aspetto, non solo economico, ma soprattutto climatico e ambientale della nostra società.

Le linee bio mostrano una richiesta crescente soprattutto per i prodotti destinati all'orto domestico. Noi pensiamo sempre di più alle necessità dei consumatori, proponendo soluzioni pronte all'uso e in un packaging ridotto, che con un semplice gesto soddisfino coloro che, per ragioni di tempo/spazio o limitata esperienza, necessitano di prodotti intuitivi, di immediata utilizzabilità e che rispettano l'ambiente”. ●



CCM 380
Pistola Coassiale Manuale
CCM 380 10065

Pistola manuale COAXIALE per cartucce bi-componenti coassiali. Contenuto totale ml. 380/410. Rapporto di miscelazione 10:1. Rapporto Spinta-Avanzamento 18:1



AirFlow™ 3 Cartridge 310mL
Pistola A.C. Cartucce
mL. 310 Serie 3 10080/3

Pistola A.C. Serie 3 per cartucce ml. 280/310. Leggera, silenziosa, con impugnatura e grilletto ergonomici in polimero. Regolatore integrato e flusso dell'aria aumentato. Sistema con valvola deflusso dell'aria incorporato.



VBA 200B
Pistola BI-Mixer A.C.
VBA 200B 10069

Pistola pneumatica BI-MIXER per cartucce a due componenti ml. 200+200. Rapporto di miscelazione 1:1.

La scelta dei professionisti

Distributore autorizzato



Visitando il nostro sito potrete scegliere tra una vasta gamma di pistole per schiuma poliuretanic.

www.eurochimica.eu





LA FERRAMENTA SRL

AFFIDABILITÀ • COMPETENZA • ASSORTIMENTO



**IL PARTNER IDEALE PER RIVENDITORI
DI FERRAMENTA, EDILIZIA E GARDEN**

*Servizio "**Chiavi in mano**"
rinnova l'immagine del tuo
punto vendita*

Visita il nostro portale e scopri le offerte
www.laferramentasrl.it



A Catania nasce BigMat CubeX

Le aziende BigMat Bema di Belpasso (CT) e Cuscunà Srl di Mascalucia (CT) si fondono in BigMat CubeX, un'unica e nuova realtà distributiva di prodotti per costruzioni e ristrutturazioni in Sicilia, sotto l'insegna del Gruppo Bigmat.

Una nuova scommessa per due colonne portanti del territorio che, con oltre 40 anni di esperienza e un fatturato previsto di 12 milioni di euro, si presentano oggi come unico interlocutore per il settore delle costruzioni e ristrutturazioni catanese, con un'offerta che va dalle fondamenta alle piastrelle per soddisfare le esigenze degli addetti ai lavori e i desideri dei privati.

"Insieme alla famiglia Cuscunà, abbia-

mo realizzato una grande impresa" racconta **Salvo Belfiore**, già amministratore di BigMat Bema e oggi direttore vendite e responsabile marketing di BigMat CubeX, *"CubeX è nata con lo scopo di offrire un servizio completo a 360 gradi fornendo materiali edili sia tradizionali sia innovativi e altamente tecnologici, ma anche consulenza in cantiere personalizzata, pre e post vendita, noleggio attrezzature, trasporti con gru, gestione rifiuti edili e, infine, tantissimi vantaggi pensati per la clientela quali carta premi fedeltà, eventi, viaggi premio e molto altro"*.

Il nome BigMat CubeX nasce dall'unione, anche letterale, delle due aziende e delle rispettive peculiarità, il famoso fattore X, che le contraddistingue. Il richiamo al cubo è, invece, un riferimento alle 6 facce dell'edilizia ovvero le 6 divisioni in cui BigMat CubeX è specializzata: edilizia leggera, edilizia pesante, lavorazione del ferro, ceramiche e arredobagno, termoidraulica e

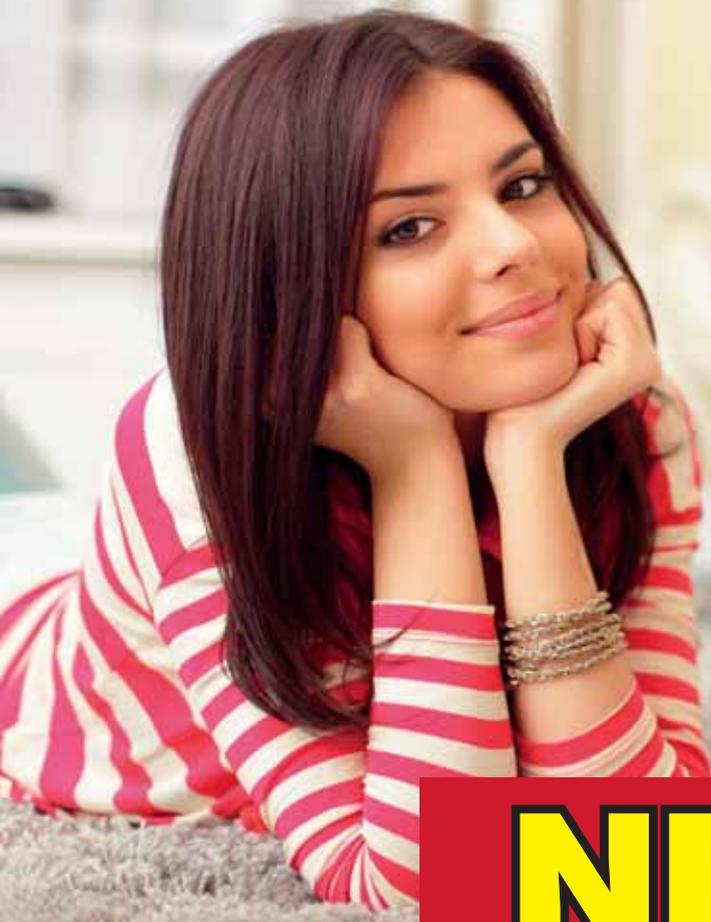
noleggio attrezzature edili.

BigMat CubeX è un partner strategico per professionisti e imprese con un servizio di consulenza tecnico-commerciale fornito da esperti, "talenti per l'edilizia" come li definisce Belfiore: uno staff complessivo di 38 dipendenti operativi in 2 Punti Vendita (a Belpasso e a Mascalucia) per una superficie totale degli store di 15mila mq – tra magazzini e showroom– dove imprese, progettisti e anche privati possono trovare ben 28mila articoli di oltre 40 categorie.

"Siamo giovani, appassionati e intraprendenti e grazie a questa fusione le prospettive per il futuro sono più che mai positive" sottolinea **Giovanni Cuscunà**, responsabile divisione edilizia pesante *"Unendo le forze abbiamo così potenziato i servizi che offriamo e ora, insieme, possiamo aggredire il mercato coprendo tutti gli ambiti di intervento tra ristrutturazioni, nuove costruzioni e edilizia pubblica con il desiderio di espanderci ancora in futuro"*.

> Cubex.bigmat.it





NEXA®

NESSUNA VISITA SGRADITA!

Formiche e altri visitatori molesti che tendenzialmente abitano gli spazi aperti, non rifiutano di certo i nostri ambienti domestici, anzi spesso creano la loro dimora proprio all'interno delle nostre case. Non di rado, nonostante le nostre attenzioni è indispensabile ricorrere a prodotti specifici per liberarci di queste presenze fastidiose.



I prodotti NEXA, leader nella difesa degli ambienti, sono in grado di proteggere e disinfestare le nostre case. Sono prodotti efficaci, attenti alla sicurezza, facili da utilizzare e soprattutto specifici per i diversi problemi: formiche, scarafaggi, zanzare, cimici e tanti altri... insomma per tutti i gusti o meglio per tutti i visitatori indesiderati!



Ital-Agro srl
Via V. Veneto, 81
26857 Salerano sul Lambro (LO)
Tel. 0371-71090 • Fax 0371-57320
info@ital-agro.it

www.kb-giardino.it

fuoridiverde.it



LINEA PROTEZIONE DELLA CASA

50 anni di qualità e passione per il nostro lavoro!



Reit rappresenta da 50 anni una realtà importante del nostro mercato, come distributore in esclusiva di primarie aziende europee nel settore degli utensili manuali.

Fondata nel 1970, Reit festeggerà nel 2020 i primi 50 anni di attività: un traguardo importante raggiunto grazie alla qualità dei prodotti e a un marketing aggressivo che ha trasformato l'azienda in un punto di riferimento per i maggiori rivenditori di ferramenta, utensilerie, articoli tecnici, materiali e attrezzature edili e altri canali distributivi. Nel corso degli anni, alle principali esclusive del settore utensili si sono aggiunte altre importanti distribuzioni relative a prodotti consumabili

e di fissaggio quali abrasivi, punte, fascette stringitubo ecc., riuscendo a differenziare la propria offerta anche grazie all'inserimento di una linea di prodotti a marchio Reitool, costantemente ampliata con l'inserimento di nuove referenze.

Oltre alle proposte esclusive di vendita, Reit punta su un'organizzazione commerciale di 30 agenti presenti su tutto il territorio, capace di garantire sempre soluzioni professionali da destinare a una clientela (formata da rivenditori) che ricerca le migliori proposte disponibili. Quasi 50 anni di storia, durante i quali Reit ha saputo cogliere le dinamiche favorevoli del mercato, sviluppandosi e aumentando il proprio portafoglio in termini

di aziende rappresentate, ampliando la propria attività da un piccolo magazzino di Treviso sino all'attuale sede in provincia di Padova di oltre 3.000 metri quadrati.

I MARCHI DISTRIBUITI

I marchi distribuiti da Reit sono: Rhodius nel settore mole abrasive, Starmix per gli aspirapolvere per polveri sottili e cleaning, ABA e Serflex con le fascette stringi tubo, NWS per pinze e tenaglie, Keil con le punte SDS Plus e Max, Spero per chiacchi e bussole. A questi brand si aggiunge Condor Werkzeug, l'ultima esclusiva che propone utensili per il settore automotive e che sta ottenendo un ottimo riscontro da parte dei rivenditori del settore. Da sempre Reit, esclusivamente tramite i rivenditori, propone prodotti ed utensili che mantengono la loro affidabilità nel tempo e quindi rivolti all'utilizzatore professionale. Negli ultimi anni, grazie alle nuove tecnologie digitali, la maggior parte degli investimenti in marketing sono rivolti a comunicare le caratteristiche di questi utensili anche direttamente all'utilizzatore finale che per l'acquisto dovrà, sempre e comunque, rivolgersi a un loro rivenditore, unico target di Reit.

I PROGETTI PER IL 2020

Per il 2020 Reit prevede diversi progetti, il primo dei quali è la presentazione del nuovo Catalogo Generale unitamente ai cataloghi delle aziende rappresentate.

A seguito della presentazione del nuovo catalogo, il piano marketing per i prossimi due anni prevede il raddoppio degli investimenti in comunicazione, sia rivolti al trade, sia verso l'utilizzatore professionale, in modo particolare per quanto riguarda il programma di abrasivi Rhodius e di aspirapolvere professionali Starmix. Reit crede fortemente nell'utilizzo professionale dei vari social, attraverso i quali riesce a veicolare in modo semplice, ma diretto, la sua comunicazione. Nel corso dei prossimi due anni è previsto inoltre il rafforzamento della rete vendita, con l'inserimento nell'organigramma di nuovo personale per rafforzare la presenza commerciale.

Per l'azienda di Padova il 2020 sarà pertanto un anno in cui festeggerà non solo i primi 50 anni di consolidata presenza nel mercato italiano, ma anche molto importante per le numerose novità che verranno presentate nei prossimi mesi, anche tramite Ferramenta&Casalinghi.



Telwin: le novità del catalogo 2020

“Join the innovation” (Prendi parte all’innovazione): il 2020 di **Telwin** sarà sempre più all’insegna dell’innovazione tecnologica, come recita il suo payoff. Novità sia dal punto di vista estetico che tecnologico, raccontate nel nuovo catalogo che debutta proprio in questi giorni. Una guida estremamente dettagliata per individuare facilmente, per ogni tipo di macchina, funzioni e tecnologie, così da identificare subito lo strumento adatto alle proprie esigenze. Il catalogo è strutturato per tecnologie utilizzate: la saldatura in primo piano, con la distinzione tra lavorazioni MMA, MIG-MAG e TIG, la puntatura, il taglio al plasma e, per finire, i caricabatterie e avviatori.

Il 2020 segna un importante passaggio per l’immagine dei prodotti Telwin, più vicina alla nuova identità e ai valori aziendali di innovazione e tecnologia. Infatti la prima novità che colpisce della cosiddetta EDIZIONE 2020, riguarda l’estetica dei prodotti: il nuovo logo e una grafica d’interfaccia rinnovata, più accattivante e tecnologica, cattura subito l’attenzione. Si completa in questo modo il processo di rebranding del marchio che ha avuto inizio 4 anni fa, così da offrire un’immagine unitaria e coerente.

All’estetica si affianca la sostanza, con l’introduzione di migliorie e implementazioni tecniche sia sui prodotti di nuova concezione sia su alcuni prodotti già presenti a catalogo.

In particolare l’attenzione ai dettagli ha spinto il reparto R&S Telwin a introdurre:

- nuovo attacco gas compatibile con l’attacco rapido per la maggior parte dell’offerta MIG-MAG e TIG;
- nuove caratteristiche tecniche su alcuni prodotti MIG (VRD device, sistema metrico imperiale, nuove curve sinergiche, etc.);
- revisione completa delle dinamiche di saldatura sulla gamma Electromig Synergic e Inverpulse Wave;

- estensione della garanzia a 5 anni sul trasformatore su alcune gamme di prodotti professionali e industriali;
- nuove ruote più robuste sui prodotti professionali.

Ma la curiosità maggiore dei clienti Telwin è certamente rivolta ai nuovi prodotti, che definiscono quali siano i trend dell’evoluzione del settore. E da questo punto di vista l’azienda vicentina non delude, con novità significative per tutte le tecnologie di lavorazione.

LA LINEA ELEMENTS

In primo piano la linea Elements, sempre più completa grazie all’introduzione dei sistemi di taglio al plasma, e nello specifico di Infinity Plasma 40, un sistema inverter di taglio al plasma ad aria compressa particolarmente compatto e versatile. Novità anche nel mondo della carica con i due caricabatterie e mantenitori di carica automatici Defender 8 (6/12V) e Defender 20 Boost (12/24V).

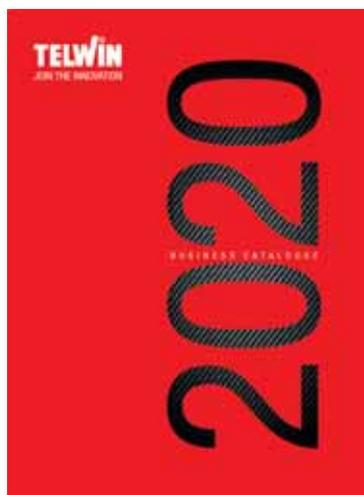


LA GAMMA XT

Sistemi robusti per performance elevate e utilizzo intensivo: questo l’obiettivo della gamma XT, che prende forza con l’arrivo del modello Advance 227 XT MV/PFC VRD, una saldatrice inverter ad elettrodo MMA e TIG con innesco LIFT-DC e schermo LCD, per risultati eccellenti anche in situazioni difficili: con lunghe prolunghie, in ambienti umidi e bagnati, con reti instabili, etc. Prestazioni “eXtreme” anche per l’offerta plasma, composta da 3 nuovi sistemi di taglio al plasma inverter ad aria compressa: Technology Plasma 41 XT, Technology Plasma 54 XT Kompressor and Technology Plasma 60 XT.

LA GAMMA INVERPULSE WAVE

Nel settore delle macchine a filo MIG-MAG, dove la proposta Telwin è già notevole sia per varietà che per qualità, viene introdotta la nuova gamma Inverpulse Wave con i modelli 60.30 e 60.40.



Si tratta di saldatrici multiprocesso con funzionamento continuo e pulsato che, grazie all'intelligenza Wave, implementano avanzati archi di saldatura per le più differenti tipologie di applicazioni.

I CARICABATTERIE T-CHARGE

Nella sezione della carica e dell'avviamento, si possono trovare i nuovi caricabatterie automatici multifunzione T-Charge 20 EVO e 26 EVO (entrambi a 12/24V) che completano la gamma T-Charge Evo, particolarmente apprezzata dal mercato per la sua grande versatilità. Oltre ad assolvere il compito di caricabatterie (comprese le batterie al litio), questi sistemi fungono infatti da mantenitori di carica e tester elettronici, garantiscono numerose funzionalità avanzate e, grazie al monitoraggio costante, allungano la durata di vita media delle batterie per ottenere sempre il massimo delle prestazioni. Inoltre, sono dotati di uno schermo LCD, per una lettura chiara e puntuale dello stato del processo in ogni momento.



GLI ACCESSORI

L'ultima sezione del catalogo è dedicata agli accessori. Qui le novità riguardano in modo particolare il materiale di consumo MIG-MAG, TIG e PLASMA, grazie all'introduzione di nuovi box che facilitano il set up della macchina e l'operatività dell'utente. Sono stati introdotti inoltre accessori per le torce TIG (Crystal Box) con gas lens per aumentare precisione e qualità nella saldatura TIG. Infine, nella sezione dedicata alle maschere sono stati implementati due nuovi modelli PAPR (Purified Air Powered Respirator), Air Lite e Vantage XXL Air oltre ad una nuova maschera automatica per la saldatura Lion.

> www.telwin.com

Dall'esperienza di **FERRA MENTA & CASA MENTIA & LINGHI** tutto il brico-home-garden in un click!

MONDOPRATICO.it
BRICO HOME GARDEN



IL PORTALE B2B
DEDICATO AL MERCATO
DEL DIY ITALIANO

Nato nel 2008, mondopratico.it è concepito per aiutare gli operatori del grande mercato del Diy/Ferramenta a stare al passo coi tempi.

Seguici
su facebook!



Iscriviti
alla newsletter!



Scarica i
volantini della GD!



Sfoggia gratis

FERRA MENTA & CASA MENTIA & LINGHI greenline



È un'idea di



Collins Srl - Via G. Pezzotti, 4 - 20141 Milano - Tel. (+39) 028372897
Email: ferramenta@netcollins.com - marketing@netcollins.com - promotion@netcollins.com

www.mondopratico.it

La ferramenta reagisce

Questo numero di Ferramenta&Casalinghi andrà in stampa nella prima settimana di marzo: in questi giorni, mentre scriviamo, l'emergenza che ha colpito il nostro Paese sta già facendo riflettere il settore della ferramenta, e per questo abbiamo raccolto alcune dichiarazioni da parte di player del nostro mercato, ovviamente concentrati nel Nord Italia, area maggiormente interessata dal problema.

L'emergenza sanitaria di questi giorni sta modificando gli equilibri del mercato: per questo durante gli ultimi giorni di febbraio, prima di mandare in stampa questo numero di Ferramenta&Casalinghi, abbiamo voluto dare spazio alla voce di chi lavora sul campo: produzione, ingrosso, distribuzione, e-commerce. Uno spaccato interessante su come il mercato sta reagendo. Ci rendiamo conto che questo articolo rischierà di essere ormai anacronistico, quando sarà arrivato sulle vostre scrivanie, in virtù della rapidità con cui si sta evolvendo la situazione, ma ci sembrava comunque interessante conoscere le opinioni (e le previsioni) di alcuni protagonisti del nostro mercato alla luce dei primi effetti del Coronavirus. ●

DICHIARAZIONI RACCOLTE TRA IL 26 FEBBRAIO E IL 2 MARZO

“Non abbiamo registrato grandi picchi, in positivo o in negativo, da quando si è diffusa questa psicosi del Coronavirus. L'unica merceologia che, ovviamente, ha risentito del momento straordinario, è l'antinfortunistica, per la quale abbiamo stoppato le vendite in un momento in cui si rischiava di non poter garantire il servizio ai nostri

clienti. A parte i Comuni della zona rossa, verso i quali sono vietate le consegne da parte dei corrieri, il servizio di consegna è regolare in tutta Italia. Più che delle vendite mancate causa Coronavirus, mi preoccuperei delle mancate vendite dello stagionale...

Alessandro Samà
Bricobravo

”

“Al momento non ravvediamo problemi nei nostri negozi. Come merceologie, è chiaro che l'antinfortunistica e i dispositivi di protezione individuale sono stati i più venduti in queste ultime due settimane, insieme agli alimenti per animali soprattutto nei primi giorni, quando la psicosi generale aveva favorito la corsa alla scorta. Brico io non ha negozi in zona rossa, ma l'attenzione è ovviamente alta per i tre negozi di Crema, Cremona e Lodi e per quello di Monselice, tutti molto vicini ai Comuni maggiormen-

te colpiti dall'emergenza. Devo però confessarti che questo momento di crisi non sta creando grossi problemi ai nostri negozi che, anzi, paradossalmente stanno recuperando un po' di terreno perso negli ultimi tempi a favore dei mercatoni cinesi. Non posso ovviamente fare previsioni per il futuro, ma spero che questa emergenza, quando sarà finita, restituirà al nostro settore un rapporto ritrovato e più consolidato con la produzione Made in Italy.

Paolo Micolucci - Brico io

”

“eBay è un punto di riferimento per milioni di utenti che ogni giorno scelgono il nostro marketplace per i loro acquisti, spinti dall'opportunità di trovare in ogni momento quello che desiderano. Tuttavia, è ancora presto per tracciare un quadro preciso della situazione, e ogni considerazione relativa all'andamento generale delle vendite sarebbe prematura.

Per quanto riguarda i casi di speculazione che si sono registrati, eBay è una piattaforma che mette in contatto venditori e acquirenti: i prezzi dei singoli prodotti sono decisi in autonomia dai venditori, professionali e privati, che vi operano, nondimeno l'utilizzo del nostro sito comporta il divieto di violare la legge, i diritti altrui o le nostre regole e agiamo nei confronti di eventuali violazioni. In questo contesto, eBay sta collaborando con le forze dell'ordine nel rispetto di tutte le norme vigenti per garantire che episodi simili non trovino posto nel nostro marketplace.

Alina Banasiak - eBay

”

“Le scorte in magazzino di mascherine, occhiali e guanti sono finite. Abbiamo dato priorità alle richieste del Ministero della Salute e della Protezione Civile, richieste però arrivate a mio parere un po' in ritardo, quando l'emergenza e la psicosi si erano ormai ampiamente diffuse.

In questi giorni la nostra associazione di categoria ASSOSISTEMA, sezione SAFETY, invierà al MISE un listino prezzi per i prodotti già citati per evitare le speculazioni a cui stiamo assistendo in questi giorni. È evidente però che gran parte della produzione è ferma, dato che è coinvolta proprio la zona industriale di WUHAN in Cina, e nelle altre aree geografiche da cui arriverà la merce stanno applicando dei prezzi non ordinari: in questo senso noi rischiamo di essere i più penalizzati dall'intera situazione

Alberto Minarelli - Seba ”

“Si tratta di un momento nuovo per tutti, non bisogna lasciarsi andare agli allarmismi, ma neanche sottovalutare la situazione avrebbe senso. È prematuro dire oggi come reagirà il mercato, dato che la situazione è in continuo mutamento, ma ti posso confermare che come Bricolife siamo piuttosto tranquilli per quanto riguarda l'approvvigionamento della merce. Abbiamo in casa tutto ciò che è arrivato prima del Capodanno cinese, quindi per alcune merceologie non sussistono problemi; ma, come detto, nelle prossime settimane potrò darti delle valutazioni più a lungo termine. Sono comunque convinto che questo fenomeno così forte e impattante sulla vita di tutti noi ci porterà a una visione del lavoro, e non solo, meno globalizzata e un po' più local.

Roberto Fadda - Bricolife ”

“Fatta eccezione per i Comuni della zona rossa, stiamo procedendo alle consegne in maniera regolare. Come Machieraldo abbiamo deciso di sospendere il nostro EXPO, in attesa di osservare l'evoluzione della situazione e di comunicare la nuova data quando il clima sarà tornato normale. Al momento il materiale di antinfortunistica arriva con il contagocce, e in più stiamo assistendo a un clima di allarmismo che consente anche a certi personaggi di mettere in piedi speculazioni e veri e propri tentativi di truffa, con la promessa di forniture di mascherine e altri prodotti di DPI provenienti da diversi Paesi europei.

**Michele Raselli
Machieraldo** ”

“Attraversiamo una fase in cui possiamo solo osservare ciò che accade e attendere le conseguenze, che a mio parere saranno effettive tra qualche mese. In qualità di grossisti, la principale preoccupazione riguarda le merci in arrivo dall'Est Asiatico: i tempi di consegna sono al momento raddoppiati, e in alcuni casi non ci sono nemmeno garanzie sulla consegna. Tutto ciò potrà creare dei problemi a catena, che riguarderanno disdette di ordini e problemi di pagamenti. In ogni caso al momento non possiamo fare previsioni, tra qualche settimana avremo probabilmente una visione più chiara di tutto.”

**Marcello Helfer
Gruppo Gieffe** ”

“Non ti nascondo che un po' di preoccupazione c'è, ma siamo ottimisti. In media in questi giorni sicuramente difficili stiamo registrando un calo di presenze nei nostri negozi di circa il 10%, che rappresenta un dato abbastanza accettabile, data la situazione generale. È chiaro che se poi facciamo un'analisi dettagliata sulle zone coinvolte, i negozi del Nord sono quelli in maggiore sofferenza, mentre scendendo idealmente verso Sud si coglie una situazione nettamente diversa, con negozi che stanno paradossalmente vivendo un momento positivo in virtù anche delle chiusure di diversi negozi cinesi.

Al momento ciò che mi preoccupa maggiormente è la situazione dei negozi in zona gialla, ma che a breve potrebbe diventare rossa, che rischia la chiusura. In quel caso, oltre al calo di fatturato, è anche a rischio la situazione dei dipendenti, per la quale spero che il Governo intervenga in maniera rapida ed efficace.

Per ciò che riguarda infine l'approvvigionamento, il punto interrogativo riguarda il continuativo, ma in ogni caso sono analisi che andranno fatte più avanti, dato che ogni giorno ci sono nuovi provvedimenti e possiamo solo attendere che torni la calma.”

Giovanni Todaro - FDT Group ”

“Da quando è iniziata l'emergenza, siamo sempre stati aperti a pieno regime. Anche la nostra forza vendite è regolarmente sul territorio, compreso l'agente che serve la zona del lodigiano, quella maggiormente coinvolta, con le dovute cautele del caso.

Dal punto di vista delle scorte, le maggiori difficoltà oggi si hanno con gli articoli di antinfortunistica, che arrivano con il contagocce e che ci preoccupiamo di distribuire in manie-

ra equa tra tutti i nostri clienti che ne fanno richiesta. Al momento la situazione è abbastanza gestibile, anche perché la zona rossa comprende solo pochi Comuni e, di conseguenza, una percentuale molto bassa di clienti; il possibile allargamento dell'area al bergamasco andrebbe invece a coinvolgere una fetta molto più ampia di negozi, con le inevitabili conseguenze per tutta la filiera.”

**Costanza Tacchini
Malfatti&Tacchini** ”

In Catalogo e Volantino Primavera - Estate 2020 le novità di Valex

Valex accresce ulteriormente la sua gamma di prodotti raccolti nel **Catalogo 2020** appena pubblicato, rendendolo ancora più corposo (con **dodici pagine in più** rispetto alla precedente edizione) per dare spazio alle **novità**, ai **completamenti** e alle **revisioni di gamma**.

Il **Volantino Primavera-Estate 2020** risulta utile per una panoramica sulle novità e i prodotti più richiesti, con un occhio di riguardo al mondo del **giardino**, dell'**outdoor** e dei **lavori di manutenzione esterni**.

La linea OneAll si potenzia introducendo un'offerta a 36 V (con due batterie da 18 V) con una proposta dedicata alle macchine da giardino. Una serie di strumenti ancora più performanti, utili ad affrontare le attività più impegnative sia in termini di tempo sia di potenza richiesta.

Tra le **novità OneAll**, ci sono l'**Elettrosega** a doppia batteria al litio **M-ES 36** e il nuovo **Decespugliatore M-DE 36** con doppia batteria al litio da 18 V.

Anche la linea degli elettrotensili con batteria a 18 V si arricchisce con diverse novità, come l'**Avvitatore a impulsi M-AI 18**; della linea OneAll Pro fa parte invece il nuovo **Trapano avvitatore a percussione Brushless in kit M-TAP B 18 K1**. Nella linea vengono introdotte anche le levigatrici, come la **Levigatrice palmare a batteria al litio M-LP 18**. Tra le novità, anche la **Pistola per sigillanti M-PPS 18**.

Se la batteria è l'elemento base della linea OneAll, si ampliano anche le tipologie di alimentazioni disponibili, con due nuove **Batterie M-B 30 e 50**, rispettivamente da 3,0 e 5,0 Ah.

In tema giardinaggio, l'offerta è sempre più ricca e aggiornata con l'introduzione di prodotti con motore Euro 5, come il nuovo **Rasaerba a scoppio TS 4224** e i **decespugliatori** della gamma **Easy 52 FG**. Tra gli elettrotensili, vi è il lancio di **Cyclonic Worker**, il nuovo **aspiratore PRO**, che garantisce una pulizia superiore grazie alla sua innovativa tecnologia di aspirazione ciclonica, sia in funzione di aspirazione polveri, sia di liquidi (con arresto automatico), sia di soffiaggio. Il volantino è ricco di proposte anche per tutto ciò che riguarda l'utensileria manuale.



> www.valex.it

Novità in libreria

Edito da Albatros nella collana Nuovi Voci Fabule, è nelle librerie **Quando tornerò Celeste (When I am back as Celeste)** libro scritto, in italiano e inglese, da **Rossella Baiocchi** di **Bama**, azienda specializzata in articoli in plastica da casa e da giardino e per il pet.

Celeste è una bambina di 7 anni che ha perso il sonno a seguito di una operazione, la notte gira per casa come un fantasma e le poche ore di sonno che riesce a prendere sono piene di incubi. Una vera tortura per lei e la sua famiglia! Ma per Celeste che è sempre stata una ragazza solare e fantasiosa vi deve essere un rimedio. Un altro amico a quattro zampe è proprio ciò che fa al caso suo, Celeste è innamorata alla follia degli animali! Questo nuovo compagno è speciale, sembra un dono del cielo e sembra andar d'accordo proprio con tutti.



> www.bamagroup.com

OBI certificata Top Employer 2020

OBI è stata ufficialmente certificata da Top Employers Institute un'azienda **Top Employer Italia 2020**. Per il **quarto anno consecutivo**, la multinazionale tedesca ha ottenuto il prestigioso riconoscimento grazie alle politiche HR intraprese e ai risultati ottenuti in termini di strategie mirate alla valorizzazione dei talenti, gestione delle performance e piani di carriera. OBI, come le altre aziende certificate Top Employers, si è infatti distinta per **l'impegno costante nel fornire le migliori condizioni di lavoro ai propri dipendenti e per l'attuazione di Best Practice che mettono le persone al centro.**

Diverse sono le iniziative HR intraprese da OBI negli ultimi anni ed in particolare nel 2019: l'avvio di un progetto finalizzato allo sviluppo di una piattaforma digitale che consenta un miglior livello di comunicazione tra dipendente e direzione aziendale, la selezione del personale gestita in-house anche con la partecipazione a fiere del lavoro organizzate dalle principali università italiane per individuare giovani talenti, l'introduzione di processi in grado di agevolare i percorsi di crescita, grazie anche a un'offerta formativa altamente efficace orientata al miglioramento continuo delle competenze di ciascun dipendente.

> www.ob-italia.it

AFFILATRICI PROFESSIONALI

PER COLTELLI E FORBICI

FAZZINI[®]
TECHNOLOGY

MADE IN ITALY
— CE —

FAZZINI TECHNOLOGY dal 1988 PRODUCE macchine affilatrici professionali per coltelli e forbici in grado di risolvere in modo semplice, sicuro ed efficace il problema dell'affilatura.

SEMPLICI: perché chiunque è in grado di ottenere una perfetta affilatura.

SICURE: perché sono realizzate nel rispetto delle normative.

EFFICACI: perché l'utilizzatore potrà autonomamente e rapidamente gestire le proprie lame.

Sono disponibili versioni per coltelli e lame similari o per coltelli e forbici.

WWW.FAZZINITECHNOLOGY.COM

23815 INTROBIO (LECCO) - VIA VITTORIO VENETO 9/D - TEL. 0341 981440
COMMERCIALE@FAZZINITECHNOLOGY.COM

Settore costruzioni: segnali positivi grazie alla riqualificazione edilizia

La **filiera delle costruzioni cresce**, ma con percentuali ancora limitate e dinamiche diverse, per comparto dell'edilizia e per settore industriale. Conta l'export, l'innovazione e il reale funzionamento degli incentivi.

Dopo aver archiviato il **2018** con un incremento del valore economico del **+1,7%**, le stime per il **2019** indicano una ulteriore crescita del **+2,3%** e per il **2020** del **+1,7%**. Un settore, quello delle costruzioni, di vitale importanza per l'economia del Paese, che vede quasi **736.700 imprese attive** e che occupa **1.490.000 persone** (dato primi 9 mesi 2018).

A trainare il comparto è sempre la riqualificazione degli immobili residenziali e del terziario. Dopo il minimo storico del 2013 le compravendite di case hanno registrato una costante crescita, arrivando nel 2019 a una stima di 603mila transazioni (+4,1% sul 2018 e del +54% sul 2013). Se le ristrutturazioni si stima abbiano generato un valore economico pari a 47 mld di euro, con una crescita nel 2019 del +0,7%, **sono le nuove costruzioni a crescere di più**, con 17,5 mld di euro e +5,4%, spinta dell'andamento positivo del mercato immobiliare.

Per il **2020** un ulteriore contributo può arrivare dagli **incentivi** e dalle **detrazioni del bonus casa** previsti dal Governo per la riqualificazione degli immobili (Bonus Facciate, Ecobonus, Sismabonus ecc.).

Per quanto riguarda i singoli comparti delle costruzioni, emergono però alcune differenze: il **settore macchine per l'edilizia**, trainato da Industria 4.0, registra nel 2018 un incremento del valore economico del +3,5% rispetto all'anno precedente, con una **stima del +20% nel 2019**; il settore delle **piastrelle** dopo un -3,1% nel 2018 vede una **previsione del -3,3% nel 2019**; quello dei **laterizi** segna un -5,8% nel 2018 ma con un **+4% nel 2019**; per il commercio di **materiali da costruzione** si stima una crescita del **+4% nel 2019**, l'**elettrotecnica** e l'**elettronica** del **+1%**, la **meccanica varia - impianti** del **+1%** e l'**ingegneria** del **+3%**.

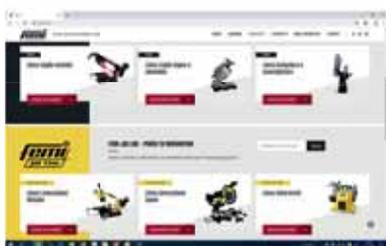
Sono questi alcuni **risultati presentati da Federcostruzioni** - sulla base dei rapporti economici delle Federazioni iscritte - in occasione della conferenza stampa della **nuova edizione di SAIE, la fiera delle costruzioni che si terrà dal 21 al 24 ottobre 2020 a BolognaFiere.**



> <http://www.federcostruzioniweb.it> - www.saiebologna.it

Femi presenta il nuovo sito aziendale

Femi, azienda di Castel Guelfo (BO) che opera da oltre 50 anni sul mercato, presenta il **nuovo sito aziendale** www.femi.it.



Il sito, nella sua **nuova veste grafica e di contenuti**, offre tutte le informazioni necessarie a professionisti e a semplici amanti del fai da te per la scelta del prodotto più adatto a tutte le esigenze attraverso **tabelle tecniche e di confronto chiare e complete**.



Inoltre racchiude e anticipa tutte le **novità** in corso all'interno del mondo Femi. Un nuovo strumento che racconta ai visitatori in maniera semplice e completa tutta la gamma prodotti nei marchi **Femi** e **Femi Job Line**.

www.femi.it

LINEA GranVerde

cifo
dal 1965



Cifo, linea Granverde.

Formulati universali e specifici per la nutrizione e la cura delle piante. Prodotti naturali e consentiti in agricoltura biologica, concepiti nel massimo rispetto dell'ambiente, della natura e della salute.
www.cifo.it

Segui tutte le novità CIFO su    

Osservatorio vendite ANGAISA: il 2019 ha chiuso a +2,80%

Il **2019** si è chiuso con un ulteriore **segnale positivo**. In base ai dati dell'Osservatorio Vendite Mensili **ANGAISA** (che può contare attualmente su un campione di 117 aziende distributrici associate) il mese di **dicembre 2019** ha fatto registrare una crescita del **+1,07%** rispetto al dato di dicembre 2018. A sua volta il **quarto trimestre 2019** si è chiuso con un **+0,45%** rispetto al quarto trimestre 2018. Il dato complessivo dei fatturati 2019 evidenzia infine un incremento pari al **+2,80%** se confrontato con il risultato ottenuto l'anno precedente. Quest'ultimo dato è perfettamente allineato con le previsioni di chiusura 2019 contenute nel recente "Flash Report/Osservatorio Eco-Fin ITS ANGAISA", in cui si ipotizzava un +2,99%.

Per quanto riguarda il **2020** il "Flash Report" prevede una chiusura al **+2,98%**.

> www.angaisa.it

Climatizzazione in Italia: andamento in crescita

Il settore della climatizzazione ha concluso il 2019 in terreno positivo: l'ultima indagine trimestrale di **Assoclimate** riferita al solo mercato Italia - escluse quindi la produzione e l'esportazione - mostra un **andamento in crescita rispetto al 2018**.

L'analisi evidenzia incrementi per le apparecchiature a espansione diretta: **+8,3% a volume e +8,6% a valore per i sistemi monosplit, +9,8% a volume e +9,1% a valore per i sistemi multisplit, +8,1% a volume e +8,5% a valore per i sistemi miniVRF e VRF**. Fanno eccezione i **condizionatori monoblocco e trasferibili**, che registrano una crescita a **volume (+7,5%)** ma un decremento a **valore (-2,6%)**.

Positivo anche l'andamento del mercato Italia per i condizionatori packaged e rooftop, che a fine dicembre 2019 riportano un incremento del 14% a volume e del 29,8% a valore.

Ancora in **crescita il trend delle apparecchiature idroniche condensate ad aria**. L'indagine trimestrale di Assoclimate conferma l'affermazione delle versioni a **pompa di calore (+11,4% a volume e +14,5% a valore)**, per le quali si registrano aumenti percentuali a due cifre in molte fasce di potenza. Il successo dei sistemi a pompa di calore compensa il calo delle unità per solo raffreddamento, portando il comparto delle apparecchiature idroniche condensate ad aria (raffreddamento + riscaldamento) a chiudere il 2019 con incrementi del 9,5% a volume e del 11,5% a valore.

Situazione analoga per i gruppi refrigeratori di liquido con condensazione ad acqua:

anche per questa tipologia di prodotti risultano in crescita le versioni a pompa di calore (+13,2% a volume e +44,7% a valore) e in calo (-2,3% a volume) le macchine per solo freddo.

In terreno positivo anche le centrali di trattamento aria (+1,8% a volume e +11,6% a valore) e le unità terminali. Per quest'ultima categoria, l'indagine Assoclimate mostra segno più per tutte le tipologie di ventilconvettori: standard con mantello (+3,7% a volume e +3,6% a valore), standard senza mantello (+1,8% a volume e +6,2% a valore), cassette (+10,3% a volume e +13,2% a valore) e hi-wall (+20,5% a volume e +20,8% a valore). Nel complesso, per le unità terminali il 2019 si chiude con una crescita del 6% a volume e del 8,3% a valore.



> www.assoclimate.it



BASSOLI[®]
UTENSILI DA TAGLIO

Via Pilata, 48
23887 Olgiate Molgora (LC)
039 9910421 | info@bassoli.it

www.bassoli.it | www.bassolishop.it

**DA PROFESSIONISTI
PER PROFESSIONISTI
DAL 1929**

Soluzioni Mapei per il ristorante Under

Mapei ha fornito prodotti e sistemi per Under, il più grande ristorante subacqueo al mondo e il primo in Europa.

Situato a Båly sulla costa meridionale norvegese, il ristorante, progettato dallo Studio Snøhetta, si inabissa per cinque metri nel Mare del Nord dove poggia sul fondale marino.

Under, la cui forma è simile a quella di un tubo inclinato di 34 metri, **è stato pensato per non stravolgere l'ambiente circostante.**

L'importante vetrata di 11 metri per 4 permette al ristorante di funzionare anche **come centro di biologia marina per l'osservazione dell'ecosistema del mare e del fondale.**

Il complesso progetto ha richiesto il coinvolgimento di Mapei per la fornitura delle migliori soluzioni in grado di resistere alle estreme condizioni ambientali dettate dal clima rigido e dalle fredde acque.

Mapei ha fornito numerosi prodotti per il ripristino e la rasatura del calcestruzzo (CONFIX, CONFIX FIN, REDIREP 45 RSF), prodotti per ancoraggi (MAPEPOXY BI, MAPEPOXY LR, MAPEPOXY L, NONSETT 400), il **fissaggio chimico** per incollaggi strutturali MAPEFIX VE SF, il **primer** epossidico per calcestruzzo con umidità superficiale MAPEPRIMER M, la **rasatura** per calcestruzzi faccia a vista PLANITOP FINE FINISH, gli **impermeabilizzanti** per strutture interessate da percolazione di acqua RESFOAM 1KM e RESFOAM 1KM AKS e l'**additivo** per malte SUPERFLYT.

Infine, nei bagni per l'intervento di posa di piastrelle ceramiche in 3D è stato scelto l'**adesivo** ULTRABOND MS RAPID a elevato effetto ventosa iniziale e presa rapida.



> www.mapei.com

Progetto congiunto per il recupero della plastica da RAEE R4

Il **consorzio Ecolight**, il dipartimento di Ingegneria meccanica e industriale dell'**Università di Brescia** e **Stena Recycling**, in collaborazione con il **Ministero dell'Ambiente e della Tutela del territorio e del mare**, hanno sviluppato un **progetto inerente il recupero della plastica contenuta nei piccoli elettrodomestici e nell'elettronica di consumo**; una categoria di RAEE indicata come il raggruppamento **R4** che è in grande crescita (**l'anno scorso la raccolta è aumentata di oltre il 15% rispetto al 2018**) e che, in peso, è composta per il 30% proprio da plastica.

Si tratta di una frazione caratterizzata essenzialmente da due elementi: la molteplicità di polimeri utilizzati e la presenza di plastiche con ritardanti di fiamma bromurati. A differenza delle altre, queste ultime non possono essere avviate a recupero di materia: il loro destino è l'incenerimento. Partendo da questo quadro, l'obiettivo che consorzio Ecolight, Università di Brescia e Stena Recycling si sono posti è stato quello di **individuare nuove tecnologie che potessero migliorare i processi di separazione, consentendo così di potenziare l'apporto del trattamento dei rifiuti elettronici, e di tutta la filiera RAEE, all'economia circolare.**

Il progetto ha permesso di migliorare i processi di trattamento e selezione delle plastiche contenute nei piccoli RAEE (R4) sotto i profili quantitativi e qualitativi. **Grazie alle nuove soluzioni adottate, è infatti aumentata la frazione di plastica leggera che può essere destinata a recupero di materia.** Se rapportato ai dati di raccolta nazionale del 2019, l'incremento porta a oltre **17.200** le tonnellate totali di plastica che si possono recuperare dai piccoli RAEE; questa plastica, opportunamente lavorata, per le caratteristiche riscontrate potrà essere impiegata per la **costruzione di alcune parti di apparecchiature elettriche**, ma anche nella fabbricazione di **panchine, appendiabiti e vasi**. A questo aumento è corrisposta anche una speculare diminuzione della plastica pesante, non riciclabile e destinata a distruzione termica. Sotto il profilo della qualità dei materiali ottenuti, significativo è stato il **calo (-10%) degli scarti** nelle due frazioni che vengono inviate a recupero, cioè la plastica leggera e i metalli. Questo significa una potenziale miglior collocabilità del prodotto sul mercato dei materiali recuperati. Una miglior regolamentazione in materia aiuterebbe a sfruttare queste potenzialità.



> www.ecolight.it



SERVIZIO MOTO TAXI

(VALIDO SOLO PER MILANO CITTA' E HINTERLAND)

- Ottimo per consegne urgenti su Milano città e Hinterland
- Consegna effettuata entro le 4 ore successive dalla conferma M&T
- Costo forfettario per Milano città 15,00€ / Hinterland 20,00€

COME POSSO USUFRUIRE DEL SERVIZIO MOTO TAXI?

- Contatta il tuo agente di zona
- Contatta il nostro centralino allo 0266502261/2
centralino@tacchini.info
- Contatta il nostro rep. spedizioni allo 0266502261/2
spedizioni@tacchini.info - spedizioni2@tacchini.info



Crescita del fatturato del +57% per idealo

idealo, portale internazionale di comparazione prezzi, ha annunciato i risultati raggiunti in **Italia** nel **2019**, anno di fondamentale importanza per l'azienda che ha chiuso i bilanci del portale italiano con un **fatturato** record a 7 cifre cioè il **+57%** rispetto al 2018. L'azienda ha generato nel nostro Paese un **indotto** pari a **30 milioni di euro, di cui il 46% a vantaggio di e-shop italiani**.

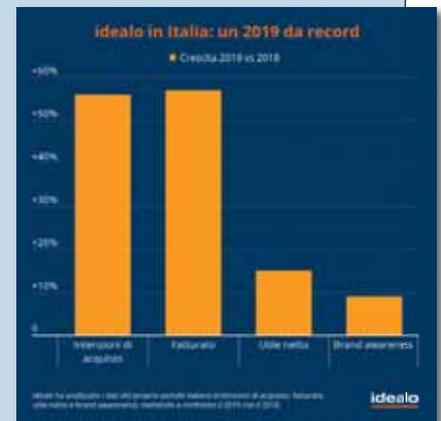
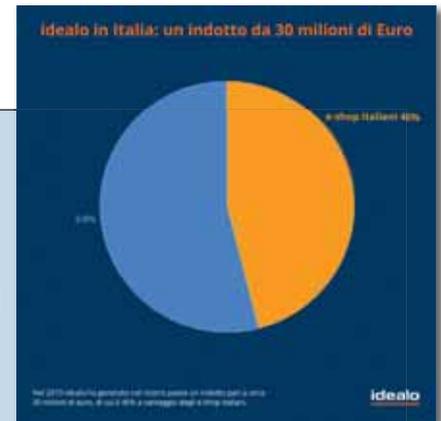
L'**utile netto** del portale italiano è cresciuto del **+15%** nel 2019 rispetto al 2018 e la **crescita delle intenzioni di acquisto** è stata del **+56,3%**.

Gli utenti che nel 2019 hanno usato per la prima volta il prezzo ideale sono aumentati del **+19,9%** rispetto al 2018. Si tratta della funzione che consente al consumatore di fissare il prezzo desiderato per un certo prodotto e di ricevere poi un alert quando il dato prezzo viene raggiunto oppure risulta più basso.

In aggiunta, è cresciuto esponenzialmente anche l'utilizzo della **App** di idealo - disponibile per iOS e Android - con un aumento del +1044% di installazioni e con un **+791%** di **utenti attivi** mensili rispetto al 2018.

I negozi online presenti nel catalogo italiano di idealo sono distribuiti su tutta la penisola. A inizio 2020, le regioni con il **maggiore numero di e-shop** sono **Lombardia, Campania, Lazio, Emilia Romagna e Puglia**.

idealo ha in programma, **fino al 2024, un piano di crescita** volto ad aumentare la propria presenza nel contesto nazionale ed europeo. In base alle previsioni, a fine 2024 le intenzioni di acquisto sul portale italiano dovranno aumentare di sette volte rispetto al dato di inizio 2019.



> www.idealito.it

Bosch, dati 2019 in leggera contrazione

I **risultati** del **2019** di **Bosch** sono stati simili nelle diverse aree di business. Nel settore Mobility Solutions, quello che registra i livelli più alti di vendite, la crescita ha superato quella della produzione automotive mondiale. Con 47 miliardi di euro, il fatturato ha sostanzialmente raggiunto il livello dell'anno precedente, registrando un calo dello 0,1% in termini nominali (1,5% al netto degli effetti valutar). Il settore di business **Consumer Goods** ha raggiunto un fatturato di **17,8 miliardi di euro**, registrando quindi un **calo dello 0,2%** (-0,6% al netto degli effetti valutar). **BSH Hausgeräte** (Divisione Elettrodomestici) e **Bosch Power Tools** (Divisione Elettrotensili) **hanno resistito pur in un ambiente fortemente competitivo**. Il settore di business Industrial Technology ha segnato vendite pari a 7,4 miliardi di euro,

corrispondenti allo 0,1% in più rispetto all'anno precedente, nonostante un forte calo di oltre il 4% negli ordinativi nel settore dell'ingegneria meccanica. Al netto di tali effetti valutar, **il fatturato è calato dell'1,2%**. Il settore di business Energy and Building Technology ha realizzato vendite per 5,6 miliardi di euro, registrando una crescita dell'1,5%. Si tratta di un aumento dello 0,8% al netto degli effetti valutar.



> www.bosch.it

SPEDIZIONE NELLO STESSO GIORNO PER ORDINI RICEVUTI ENTRO LE ORE 14.00*

PER INFORMAZIONI

- Contatta il tuo agente di zona
- Contatta il nostro centralino allo 0266502261/2
centralino@tacchini.info



*SERVIZIO VALIDO PER TUTTI I CLIENTI CHE UTILIZZANO GIÀ
CORRIERI ESPRESSI (NO PADRONCINI) SU ORDINI MAX 10 RIGHE

Rinnovata la partnership di WD-40 con Team Pramac Racing

Continua e si rinforza la storica partnership tecnica con **WD-40**, l'azienda americana rinomata in tutto il mondo per i suoi **lubrificanti multifunzione** di alta qualità, **che anche per questa stagione accompagneranno il Team Pramac Racing e l'intero staff dei meccanici**, per assicurare le migliori prestazioni delle moto di Jack Miller e Pecco Bagnaia.

Christophe Cloez, Director Southern Europe WD-40 ha affermato: "Sono molto contento di poter continuare a collaborare con Pramac Racing, uno dei più autorevoli brand nel mondo del motociclismo. Ci accomuna la passione per l'eccellenza, l'innovazione, le elevate prestazioni e soprattutto un lavoro serio e professionale per continuare ad essere tra i migliori nel mercato di riferimento."



WD-40 è la multinazionale americana leader mondiale nel settore dei lubrificanti multifunzione. La storia di questo straordinario prodotto è davvero particolare: tutto ebbe inizio nel 1953 quando la NASA commissionò alla Rocket Chemical di realizzare un lubrificante in grado di risolvere i problemi di corrosione, garantendo quindi una protezione efficace ai contatti elettrici dei razzi spaziali. Dopo numerosi tentativi, la quarantesima formulazione risultò essere la vincente ed è per questo motivo che il lubrificante multifunzione più utilizzato al mondo prese il nome di WD-40. Nel corso degli anni WD-40 ha poi trovato numerose applicazioni a livello industriale, sportivo e domestico rafforzando un successo altamente meritato.

> www.wd40.it

Centroedile Milano festeggia 40 anni e apre il primo showroom all'estero



Centroedile Milano festeggia i suoi primi 40 anni con la nascita di IDALIA, il nuovo progetto dedicato all'estero: il distributore di materiali per la costruzione e di servizi per finiture e arredo **inaugura, a San Paolo in Brasile, il suo primo showroom oltreconfine.**

Il nuovo showroom di San Paolo inaugurato il 6 marzo rappresenta la prima tappa del progetto di espansione all'estero di Centroedile Milano, un'operazione importante realizzata in seguito ad approfondita analisi preliminare per la valutazione delle potenzialità di mercato, seguita da un piano di sviluppo che ha portato alla costituzione della società. Studio De

March, società di consulenza di Treviso che ha assistito Centroedile in ogni fase del progetto, sta già attivamente lavorando per lo **sviluppo in altri mercati con importanti potenzialità per l'esportazione del Made in Italy**; in particolare sono già stati avviati positivamente gli studi di fattibilità in Australia e in Inghilterra che potrebbero concretizzarsi in nuove aperture già nel prossimo anno.

"Centroedile Milano sin dalla nascita ha voluto mettere al centro della propria attività le esigenze del cliente e la sua soddisfazione – racconta **Andrea Santini**, amministratore delegato di Centroedile Milano – È per questo che abbiamo sempre concentrato tutte le nostre energie sul miglioramento del servizio e dell'efficienza.

La società ha impegnato importanti risorse in ricerca e sviluppo, nell'automazione dei processi gestionali e nella formazione del personale.

Oggi nasce **IDALIA** che **è acronimo di Italian Design**, Architettura di Interni, Lusso, Arte perché vogliamo rivolgerci anche a tutti gli operatori esteri del settore arredo, far conoscere loro le tante eccellenze produttive dell'interior design italiano di alta gamma e proporci come interlocutore di riferimento per questo settore".

> www.centroedile.com

SERVIZIO LABORATORIO

Il laboratorio fornisce il servizio di unifica cilindri e duplicazione chiavi ai clienti M&T sui cilindri in gamma:

- **Ka • MK • GMK • Tandem • Impianto centrale**
 - **Duplicazione chiavi profili non riservati M&T**
- **Ogni cilindro verrà fornito con una chiave e relativa etichetta per favorire l'installazione**
 - **L'unifica su base di chiavi piatte a campione è possibile solo con chiave originale**
 - **Il costo della duplicazione chiave a profilo riservato M&T si riferisce solo ed esclusivamente al costo da applicare per le chiavi aggiuntive necessarie per la lavorazione dell'impianto**



**CHIEDI AL TUO AGENTE DI ZONA DI SPIEGARTI COME
ESEGUIRE UN ORDINE AL LABORATORIO M&T!**

PLANNING

14/03/2020 - 17/03/2020

THE INSPIRED HOME SHOW

Chicago - USA - McCormick Place
<http://www.housewares.org/show/>



21/04/2020 - 24/04/2020

PAINTEXPO

Karlsruhe - Germania
 Karlsruhe Exhibition Centre
www.paintexpo.de



05/05/2020 - 07/05/2020

NATIONAL HARDWARE SHOW

Las Vegas - USA - Las Vegas Convention Center
<http://www.nationalhardwareshow.com/>



08/05/2020 - 09/05/2020

FASTENER FAIR INDIA

New Delhi - India - Pragati Maidan Exhibition Centre
<http://www.fastenerfair.com/india/delhi>



12/05/2020 - 15/05/2020

ISSA INTERCLEAN

Amsterdam - Paesi Bassi - RAI
www.intercleanshow.com/amsterdam



12/05/2020 - 15/05/2020

INTERTOOL KIEV

Kiev - Ucraina - IEC
www.intertool-kiev.com



18/05/2020 - 20/05/2020

FASTENER FAIR USA

Charlotte - USA - Charlotte Convention Center
<http://www.fastenerfair.com/usa/>



19/05/2020 - 20/05/2020

BUYER POINT

Milano - East End Studios
www.buyerpoint.it



26/05/2020 - 29/05/2020

XYLEXPO

Milano - FieraMilano-Rho
www.xylexpo.com



27/05/2020 - 28/05/2020

FASTENER FAIR FRANCE

Parigi - Francia - Paris Expo-Porte de Versailles
<http://www.fastenerfairfrance.com/>



07/06/2020 - 09/06/2020

HARDWARE + TOOLS

DUBAI EAU Int. Convention and Exh. Centre
<https://www.hardwaretoolsme.com>



10/06/2020 - 12/06/2020

8TH GLOBAL DIY SUMMIT

Rai Amsterdam - Olanda
<https://diysummit.org>

Ottimismo alle fiere di Francoforte



MESSE FRANKFURT EXHIBITION GMBH/PIETRO SUTERA



MESSE FRANKFURT EXHIBITION GMBH/PIETRO SUTERA

Si è rilevato ottimismo a **Francoforte** durante lo svolgimento delle fiere di inizio anno **Christmasworld (24-28 gennaio)**, **Paperworld**, e **Creativeworld (25-28 gennaio)**. **3.051** espositori da **74** Paesi hanno presentato i loro nuovi prodotti per decorazioni, addobbi per le festività, carta, forniture per ufficio e cancelleria, nonché hobby e artigianato.

Circa **84.000** i visitatori provenienti da **163** Paesi con una leggera flessione del numero che riflette, per esempio, le tendenze di consolidamento in atto da parte del retail.

Secondo i risultati di un sondaggio condotto dall'Institute for Retail Research (IFH), si può notare che oggi i clienti ricercano sempre più informazioni online e acquistano offline. Consulenza competente, esperienze emozionali e servizi aggiuntivi sono ciò che si vuole e che è disponibile nel settore del commercio al dettaglio. Christmasworld, Paperworld, e Creativeworld, per esempio, mostrano come possono apparire i modelli orientati al futuro nelle aree concept Retail BLVD, Future Office e Future Learning insieme a Urban Art Lab: Education. Questa ulteriore formazione offerta e le novità degli espositori attirano visitatori da tutto il mondo a Francoforte: oltre alla Germania, le nazioni più rappresentate hanno incluso Italia, Paesi Bassi, Gran Bretagna, Stati Uniti, Francia e Russia.

I livelli di soddisfazione registrati da una ricerca sui visitatori hanno raggiunto un livello molto elevato, pari al 96%.

Il desiderio diffuso di una maggiore sostenibilità ha giocato un ruolo importante in tutte e tre le fiere. Materiali naturali, prodotti riciclati o un riferimento alla produzione di risparmio delle risorse erano ovunque nei padiglioni. Contemporaneamente, i consumatori finali desiderano materiali di alta qualità con una finitura di alto livello.

Prossimo appuntamento con queste fiere sarà dal **29 gennaio al 2 febbraio 2021** per **Christmasworld** e dal **30 gennaio al 2 febbraio** per **Paperworld** e **Creativeworld**.



MESSE FRANKFURT EXHIBITION GMBH/PIETRO SUTERA

> www.christmasworld.messefrankfurt.com

A Homi idee per rendere confortevoli gli ambienti

Dalla decorazione al tableware, dal design al tessile, dalle fragranze al gifting e al festivity: è stata ampia la proposta merceologica presentata nella scorsa edizione di **Homi (Milano, 24-27 gennaio)**. 600 gli espositori presenti, di cui il 19% proveniente dall'estero, in particolare da Germania, Francia, Spagna e Portogallo, per quanto riguarda l'Europa, mentre da Corea e Giappone per le presenze oltreoceano. Il focus della manifestazione è stato sull'home hospitality, infatti aumentano le richieste di ambienti confortevoli e funzionali nell'era delle case condivise e del B&B globalizzato.

La novità di questa edizione sono stati i tre percorsi ideati secondo le logiche distributive. HOME Retail Inspiration, dedicato a negozi specializzati, distribuzione organizzata e piattaforme e-commerce; HOME Boutique&Design ha presentato la manifattura di qualità che si rivolge ai department store e ai concept store di ricerca. Infine l'HOME International Delivery finalizzato al mercato della distribuzione multi-prodotto e dell'import-export internazionale. Atmosfera natalizia a Festivity, dove si è spaziato tra i nuovi trend inerenti le decorazioni per la casa o il punto vendita con addobbi di ogni genere. Un'ampia offerta quindi dai complementi per apparecchiare la tavola con stile agli addobbi per ogni festività e celebrazione.



> <http://www.homimilano.com/>

Nuovo layout per Mostra Convegno Expocomfort

MCE - Mostra Convegno Expocomfort, fiera biennale di impiantistica civile e industriale, climatizzazione ed energie rinnovabili che si svolgerà in concomitanza con BIE - Biomass Innovation Expo, riservata al mondo del riscaldamento a biomassa legnosa, si svolgerà dall'**8 all'11 settembre** in **Fiera Milano**. Attese 1.800 aziende e un'ottima performance della Turchia, Paese Ospite dell'edizione 2020.

Il trend di crescita degli espositori esteri esalta il mercato respiro internazionale, che costituisce da sempre uno dei punti di forza di MCE e BIE in grado di richiamare oltre 160.000 operatori professionali, di cui oltre 41.000 dall'estero. Una delle novità più importanti di MCE e BIE 2020 è il nuovo layout che ha rivisto l'intera disposizione dei padiglioni per costruire un percorso che permetta di comprendere al meglio l'evoluzione del mercato. Il mondo della climatizzazione, del condizionamento, della refrigerazione occuperà, oltre agli storici padiglioni 13/15 e 22/24, anche il padiglione 9/11.



> <http://www.mceexpocomfort.it/>

PLANNING

16/06/2020 - 21/06/2020

SALONE INTERNAZIONALE DEL MOBILE

Milano - FieraMilano Rho
<http://salonemilano.it/it-it/>



18/06/2020 - 20/06/2020

INT. EXH. ON HARDWARE & HANDTOOLS

Hanoi - Vietnam- Hanoi Int. Exhibition Center
<http://hn.hardwaretools.com.vn/>



24/06/2020 - 25/06/2020

FASTENER FAIR MEXICO
Mexico City - Messico - World Trade Center

<http://www.fastenerfair.com/mexico/english/>



27/06/2020 - 30/06/2020

TENDENCE

Francoforte - Germania - Messe Frankfurt
<http://tendence.messefrankfurt.com>



25/07/2020 - 28/07/2020

HONG KONG HOUSEWARE FAIR

Hong Kong - Hong Kong Convention and Exh. Center
<http://www.hktcd.com/fair/hkhouseware-fair-en/HKTDC-Hong-Kong-Houseware-Fair.html>



07/08/2020 - 09/08/2020

CIHS

Shanghai - Cina - National Exhib. and Convention Center
www.hardwareshow-china.com



06/09/2020 - 08/09/2020

SPOGA+GAFA

Colonia - Germania - Fiera di Colonia
www.spogagafa.de



08/09/2020 - 11/09/2020

MCE MOSTRA EXPOCOMFORT

Milano - FieraMilano Rho
<http://www.mceexpocomfort.it/>



10/09/2020 - 12/09/2020

EXPO NACIONAL FERRETERA

Messico City - Messico - Expo Guadalajara
<http://www.expoferreteria.com.mx/>



> L'agenda completa è su

MONDO PRATICO.IT
BRICO HOME GARDEN



Ambiente vince, nonostante tutto

Ambiente 2020 (7-11 febbraio) è stata un'edizione particolare, influenzata da una serie di eventi estranei alla fiera che hanno però avuto un peso nella riuscita della manifestazione. Se già il coronavirus ha fatto registrare un cospicuo numero di defezioni, soprattutto tra gli espositori e i visitatori provenienti da Oriente, ci si è messa anche Ciara storm

(rinominata Sabine dai meteorologi tedeschi) ad aggravare la situazione, facendo cancellare moltissimi voli da e per **Francoforte**.

In queste condizioni difficili Ambiente ha mostrato i muscoli, confermandosi come **un appuntamento imprescindibile per il mondo del casalingo sia sul lato espositori sia su quello dei buyer**.

Le aziende presenti hanno registrato il calo di presenze, ma al contempo hanno pressoché all'unanimità riconosciuto come **l'affluenza sia stata comunque di buon livello, numerico e soprattutto qualitativo**. Insomma un Ambiente sfortunata è comunque una manifestazione di successo. I dati ufficiali diffusi dalla fiera rispecchiano l'impressione avuta visitando i padiglioni, i **108.000 visitatori** dichiarati corrispondono a un calo del 20% rispetto all'edizione 2019, quindi una **contrazio-**

ne fisiologica considerando i fattori esterni.

Le defezioni peraltro non hanno riguardato solo i visitatori, ma anche gli stand. **Diverse aziende hanno ridotto numericamente la propria presenza** a Francoforte e alcune hanno preso la decisione di lasciare lo stand vuoto. Tra queste merita una menzione Tontarelli, che aveva allestito uno spazio molto grande ed elegante per celebrare i 40 anni dell'azienda, ma ha deciso di non essere presente in fiera affidando la motivazione a un video in cui si spiegava che, per motivi di sicurezza indipendenti dall'organizzazione, l'azienda aveva preferito essere

presente solo con il proprio brand.

La fiera, dal canto suo, ha risposto al rischio Coronavirus predisponendo alcuni accorgimenti per limitare un rischio contagio che non si sa quanto fosse reale. **A tutti gli ingressi dei padiglioni erano presenti dei dispenser di disinfettante** a disposizione di tutti i visitatori e ha tranquillizzato tutti i presenti su un rischio che è sembrato più teorico che reale.



IL MESSAGGIO IN VIDEO ALLO STAND TONTARELLI.

<https://ambiente.messefrankfurt.com>



MESSE FRANKFURT EXHIBITION GMBH/ THOMAS FEDRA



MESSE FRANKFURT EXHIBITION GMBH/PETRA WELZEL

PRACTICAL WAY



articoli confezionati,
per la cura della tua casa



paracolpi



feltrini



puntali



scivoli



scivoli teflfit



biadesivi



copriforo



fermaspecchio



VIENI A TROVARCI
all'International Hardware Fair COLOGNE
Dal 1 al 4 marzo
HALL 11.1 STAND F028



ITALFELTRI Srl · viale Austria 13 · Ponte S. Nicolò loc. Roncajette · 35020 Padova Italy
T. +39 049 896 22 30 · F. +39 049 896 10 96 · info@italfeltri.com · www.italfeltri.com



Accessori auto, camion, ciclo, moto, fai da te, tempo libero

- Accessori per manutenzione e garage
- Accessori elettrici
- Lampadine e Led
- Spazzole tergicristallo
- Articoli per la pulizia e la cura del veicolo
- Articoli per il "Fai da Te"
- Portaggio
- Catene da neve
- Prodotti chimici
- Accessori per interni ed esterni
- ...e molto altro ancora...



COPRI PNEUMATICI E SUPPORTI PER CERCHI



Vasta gamma di **SCAFFALATURE** ed **ESPOSITORI**

➔ **NEW** N.P.L. ITALIA SRL azienda leader nel settore ferramenta e fai da te (conosciuta come marchio Gli Originali), per il lancio di un nuovo prodotto pattino a feltro adesivo professionale, cerca **AGENTI DI COMMERCIO** nelle zone libere.
Inviare curriculum a: nplitalia@nplitalia.it

➔ Azienda italiana specializzata nella produzione e commercializzazione di dischi abrasivi e lamellari, ricerca **AGENTI PLURIMANDATARI** inseriti presso negozi di Ferramenta ed Edilizia per le seguenti regioni: Toscana, Liguria, Emilia Romagna e Marche.
Inviare curriculum vitae all'indirizzo: info.grandinetti@abrasivi.it

➔ Capaldo S.p.A., azienda leader nella distribuzione di articoli per ferramenta, utensileria, giardinaggio e fai da te, presente sul territorio nazionale con uno staff vendite di circa 70 unità, ricerca **AGENTI MONO/PLURIMANDATARI** nelle regioni Emilia Romagna, Marche e Toscana. Le figure ricercate dovranno abbinare, alla comprovata esperienza nel settore di riferimento, professionalità e perseveranza nel raggiungimento degli obiettivi e abitudine alla rendicontazione, sposando la filosofia aziendale. I dati saranno trattati ai sensi dell'art. 13 D.Lgs. 196/03 e dell'art. 13 GDPR 679/16.
Inviare le candidature a: curriculum@capaldo.it indicando in oggetto "Rif. Annuncio Ferramenta e Casalinghi"

➔ Elettrocanali S.p.a., azienda affermata nel mercato elettrico con produzione propria di prese e spine industriali / domestiche, quadri di distribuzione, avvolgicavi, canali e minicanali portacavi, centralini da parete e da incasso, tubi rigidi, corrugati con i relativi accessori e sistemi di fissaggio, ricerca: **CAPO AREA / AGENTI PLURIMANDATARI**, per zone libere Centro-Nord settore ferramenta ed edilizia.
Inviare curriculum a: info@elettrocanali.com

➔ Strutturata Agenzia di Rappresentanze operante nella zona Abruzzo e Molise nei settori Ferramenta/Utensileria/Brico/Garden fortemente introdotta nel qualificato Dettaglio e nel canale Grossisti valuta **PROPOSTE DI AGENZIA**.
Per contatti: agenziasep@libero.it

➔ Grossista operante nel centro Italia nel settore edilizia-ferramenta, con ampia e diversificata gamma di articoli (consegne settimanali con mezzi propri), ricerca **AGENTE/I** per le province di Ancona e Pesaro/Urbino.
Inviare curriculum o e-mail di presentazione al seguente indirizzo: valentina@ferredilceru.it

➔ Azienda italiana specializzata nella produzione e commercializzazione di articoli per la protezione delle superfici, isolanti per porte e finestre, gancerie e prodotti utili per la casa, ricerca **AGENTI PLURIMANDATARI** inseriti presso negozi di ferramenta, colorifici e casalinghi per le seguenti regioni: Liguria, Toscana, Emilia Romagna e Marche.
Inviare Curriculum Vitae e case rappresentate all'indirizzo mail vivibassi23@margom-srl.com

FISSATI PER LA QUALITÀ.



Nella catena commerciale, la cultura del servizio equivale alla competenza nella distribuzione fisica.

L'elevata complessità del mercato richiede velocità ed affidabilità dei processi d'ordine e delle consegne, per qualità e quantità.

Sui parametri e sui valori del termine qualità abbiamo sviluppato la massima attenzione. Una vera e propria fissazione. Motivo per il quale sempre più aziende scelgono DFL.

Un partner efficiente con un forte orientamento alla modernità che rappresenta l'evoluzione della specie nella distribuzione della ferramenta.

Via Santa Maria degli Ulivi
SALA CONSILINA (SA)
tel. 0975 45524 - fax 0975 45694
info@nuovadfl.it - www.nuovadfl.it



DFL

L'evoluzione della specie.

Dall'esperienza di
greenline nasce

 greenline
GREENRETAIL.it



IL PORTALE B2B
DEDICATO AL MERCATO
DEL GIARDINAGGIO
ITALIANO

www.greenretail.it

Sfoggia gratis
l'archivio
online



È un'idea di



Collins Srl - Via G. Pezzotti, 4 - 20141 Milano - Tel. (+39) 028372897
greenline@netcollins.com
marketing@netcollins.com - promotion@netcollins.com

➔ Agenzia di rappresentanze operante in Veneto nei settori grossisti/dettaglianti ferramenta/edilizia, utensileria e colori ricerca **AZIENDE QUALIFICATE** da inserire tra i propri mandati.

Per contatti e info: michefas20@libero.it

➔ **VENDESI ATTIVITÀ** ferramenta utensileria giardinaggio fondata nel 1963, ottima clientela, negozio 100 mq + 300 mq magazzino, arredamento moderno, edificio di proprietà completamente indipendente, cortile di proprietà su strada principale. Comune nord Milano di circa 36.000 abitanti.

Per contatti: Vittorio 389-4562672, marimalli63@alice.it

➔ Agenzia di rappresentanza operante nel Veneto, introdotta nei settori ferramenta, colori ed edilizia ricerca **AZIENDE** da inserire tra i propri mandati.

Per contatti: michefas20@libero.it

➔ Agenzia di rappresentanze di riferimento in Campania nel canale grossisti, ferramenta/edilizia, utensileria, antinfortunistica e colori ricerca **AZIENDE QUALIFICATE** da inserire tra i propri mandati.

Per contatti e info: fasar2010@gmail.com

➔ Axel Group, affermato gruppo presente da oltre 20 anni nel settore di ferramenta, fai da te e giardinaggio, con marchi in esclusiva, seleziona **AGENTI** per le province di Lecco, Sondrio, Bergamo, Cremona e Lodi. Si garantiscono condizioni economiche interessanti e supporto commerciale ad alto livello.

Inviare curriculum a: axel@axelgroup.it alla c/a di **Lorena** o chiamare il numero **0424-525938** o **333-6396900**.

➔ Azienda leader ricerca **AGENTI O AGENZIE** introdotte nel canale ferramenta/fai da te.

Inviare curriculum a: ricerca.nuoviagenti@gmail.com

➔ La Ferramenta Srl affermato ingrosso, presente da oltre 50 anni nei rivenditori di ferramenta e magazzini edili, seleziona **AGENTI MONO/PLURIMANDATARI** con comprovata esperienza nel settore, per le province di Arezzo, Lucca e Pistoia. Si garantiscono condizioni economiche interessanti e supporto commerciale di alto livello.

Per informazioni contattare: andrea.zironi@laferramentasrl.it

➔ **EXTREMA DI C.A.M. INTERNATIONAL SRL** che si occupa di silicani, sigillanti, colle e adesivi è alla ricerca di **AGENTI MONO E PLURIMANDATARI** per le zone attualmente libere.

Chi fosse interessato preghiamo di contattare il numero 0331.533538 oppure scrivere a info@extremasealants.com

Vuoi pubblicare un annuncio?

Invia un testo breve completo di tutti i tuoi dati all'indirizzo: ferramenta@netcollins.com

L'inserimento degli annunci in queste pagine è gratuito ma non può contenere testi in forma anonima. È quindi obbligatorio specificare almeno un dato riconoscibile (email aziendale, sito, telefono ecc.).



MARTELLI DEMOLITORI EINHELL. LA POTENZA CHE CERCAVI, CON LA SEMPLICITÀ CHE SPERAVI.

Scopri l'ampia gamma di martelli demolitori di Einhell per tutti i tuoi progetti di ristrutturazione. Anche per i progetti più complessi Einhell è sinonimo di libertà, semplicità, sicurezza e potenza.

Einhell Italia 

Visita
einhell.it

Dall'esperienza di **FERRAMENTA & CASA MENTA & LINGHI**

MONDOPRATICO.it
BRICO HOME GARDEN



**IL PORTALE B2B
DEDICATO AL MERCATO
DEL DIY ITALIANO**

È un'idea di



Collins Srl - Via G. Pezzotti, 4 - 20141 Milano - Tel. (+39) 028372897
Email: ferramenta@netcollins.com - marketing@netcollins.com - promotion@netcollins.com

tutto il brico-home-garden in un click!

Nato nel 2008, mondopratico.it è concepito per aiutare gli operatori del grande mercato del Diy/Ferramenta a stare al passo coi tempi.

Seguici
su facebook!



Iscriviti
alla newsletter!



Scarica i
volantini della GD!



Sfoggia gratis

**FERRA & CASA
MENTA & LINGHI**

greenline



www.mondopratico.it

SARATOGA

Nuovo sigillante adesivo

Saratoga ha creato Forza Sigillante, il nuovo sigillante adesivo in nastro a base acrilica, specifico per sigillare e impermeabilizzare fessure, giunture e cavità in modo istantaneo e permanente.

È un sigillante dall'alta conformabilità, per interni ed esterni, con un'eccellente resistenza agli agenti atmosferici e inquinanti, all'abrasione, all'umidità e ai raggi UV.

Il suo impiego ideale è su metallo, vetro e legno verniciato, ma è altrettanto efficace anche su superfici pretrattate in cemento o malta e su tanti altri tipi di materiale non poroso o friabile.

Di colore trasparente e spessore consistente, Forza Sigillante è semplice e veloce da applicare ed è immediatamente sovraverniciabile con pitture all'acqua o a solvente.

Forza Sigillante garantisce risultati precisi, puliti e di lunga durata.

Le sue brillanti proprietà elastoplastiche gli consentono di assorbire facilmente vibrazioni e sollecitazioni meccaniche o termiche e di comportarsi in modo estremamente flessibile e conformabile anche su superfici irregolari e difficili, come ad esempio in presenza di rivetti, viti o bulloni. Nastro Forza Sigillante è disponibile in formato 38 mm x 1,5 m.



> www.saratoga.it

BAMA

La cassetta portatutto

Con Tina Box di Bama, la cassetta con coperchio, si può mettere ordine con praticità ed eleganza in ogni stanza della casa.

Tina Box, infatti, è la cassetta dal decoro simil legno ideale sia per ambienti rustici sia moderni, da interni ed esterni, sovrapponibile.

È disponibile con il coperchio e in due varianti colore, per un utilizzo ancora più vario.

I colori tra cui scegliere sono Panna e Tortora, mentre le sue dimensioni sono 41x31x15 h.



> www.bamagroup.com

GIMI

Copriasse Doppio Strato

La cover universale con un tocco di colore. È così che si presenta il copriasse Gimi Doppio Strato, prodotto 100% Made in Italy, che garantisce una stiratura confortevole con un tocco di design.

Doppio Strato è realizzato in puro cotone e si contraddistingue per la composizione a due strati - cotone e imbottitura in mollettone - per un maggiore comfort di stiratura.

La misura unica universale - 140x54 cm - lo rende adattabile alla maggior parte dei piani da stiro (dimensione massima piano 126x45 cm) e la bordatura elasticizzata assicura un pratico fissaggio. Tonalità disponibili: blue e orange.



> www.gimi.eu/it

GARDENA

Cinque modelli di cesoie per siepi



Gardena, per prendersi cura delle siepi, lancia le cinque nuove cesoie NatureCut, PrecisionCut (in foto a sinistra), EasyCut, TeleCut e 2in1 EnergyCut.

Sono dotate di robuste lame in acciaio per una lunga durata, di ammortizzatori

paracolpi per proteggere il polso dell'utilizzatore e di un rivestimento antiaderente, che riduce l'attrito e rende più facile l'operazione di taglio. Il top di gamma quest'anno sono le cesoie 2in1 EnergyCut, in foto sotto.

Estremamente versatili, sono perfette sia per effettuare tagli veloci ma anche quando è necessaria potenza aggiuntiva. Le nuove cesoie infatti hanno una doppia ghiera che consente di lavorare con la posizione 1, che permette fino a 2,5 volte in più di potenza per il taglio di rami spessi, oppure con la posizione 2, rapporto 1:1 per il taglio rapido di rami sottili.



> www.gardena.com

TELWIN

Ampliata la gamma T-Charge

Telwin presenta il completamento della gamma di caricabatterie automatici multifunzione T-Charge con i modelli 20 e 26 EVO entrambi a 12 V e 24 V.



I modelli T-Charge EVO rappresentano l'evoluzione del caricabatterie tradizionale grazie alle numerose funzionalità integrate. Realizzati per prendersi cura delle batterie a 360 gradi, i dispositivi T-Charge sono unici per la loro versatilità: oltre ad assolvere il compito di caricabatterie - anche per le batterie con tecnologia al litio - sono mantenitori di carica e tester elettronici, e garantiscono numerose funzionalità avanzate. I modelli T-Charge 20 e 26 EVO racchiudono quindi più prodotti in uno: assicurano non solo la carica completa e il mantenimento delle batterie di mezzi a 12 V o 24 V (auto, moto, barche, trattori, furgoni, camion ecc.) ma anche il controllo in ogni momento della loro condizione, allungandone la durata di vita media per ottenere sempre il massimo delle prestazioni. Inoltre, per rendere l'utilizzo il più immediato possibile, anche in ambienti poco luminosi, i prodotti T-Charge EVO sono provvisti di uno schermo LCD, per una lettura chiara e puntuale dello stato del processo in ogni momento.

> www.telwin.com/it/



www.idroeasy.com

Sandokan

Linea Zanzare e Disinfestazione

Un'eccellenza tutta italiana

Prevenzione in nuovi formati!



Larvicidi in compresse

Prodotti sempre nuovi pronti all'azione



Linea Bio Revanol

Via del lavoro 1/3
40053 Valsamoggia
Tel: 051.73.48.08

www.sandokan.com

VILEDA

Pulire i pavimenti con la massima efficienza e praticità!



Vileda Turbo Smart è il nuovo sistema lavapavimenti con sistema di strizzatura a pedale integrato che garantisce una strizzatura

efficace con il minimo sforzo, mantenendo le mani sempre asciutte; la cornice rossa paraschizzi facilita l'inserimento del ricambio e impedisce la fuoriuscita degli schizzi d'acqua; l'impugnatura alla base e l'apertura laterale permettono di svuotarlo agevolmente e il manico longitudinale garantisce stabilità. Il fiocco 100% in microfibra assicura un pulito profondo e un'ottima assorbenza. La piastra triangolare con snodo pieghevole raggiunge i punti più difficili.



> www.vileda.it

GMR TRADING

Tronchetto Spazza Stufa



La combustione del legno genera la produzione di catrami che si depositano sulla parte bassa delle canne fumarie. Questi catrami sono infiammabili e pertanto è importante rimuoverli. Tale è lo scopo del Tronchetto Spazza Stufa di GMR Trading; la sua azione agisce sui catrami sciogliendoli progressivamente senza farli cadere ma facendoli evaporare lentamente durante la combustione all'interno della canna fumaria.

Un successivo intervento meccanico (con spazzole o con scovoli) consente di far cadere gli eventuali residui dalla canna fumaria.

Il tronchetto del peso di 600 g è composto da segatura di legno pressata, olio vegetale e altro brevettato, ed è confezionato in sacchetto litografato.

Il prodotto non emana cattivi odori durante il suo stoccaggio negli ambienti di casa.

Confezione: 12 pezzi.

Peso confezione: 14,8 kg.

Pallet misura: 80 x 120 x 175 cm.

> www.gmrtrading.it

NOVITÀ

LUNA 50



UNICA IN ITALIA!

Lampada con carta collante da incasso nei controsoffitti 60x60 cm.



Trappen

Dal 1980 produciamo apparecchi cattura insetti ad aspirazione e a carta collante.

I nostri prodotti, brevettati dal nostro Fondatore, sono 100% Made in Italy.



VOLA IN ALTO CON VIGOR



il numero **UNO** delle ferramenta

www.viglietta.com

DCG

Barbecue elettrico con stand

Tra le novità nel catalogo di DCG, azienda lombarda di Brugherio (MB), c'è il barbecue elettrico con stand (cod. BQS2498).

Le principali caratteristiche di questo barbecue sono: temperatura regolabile tramite termostato; non produce fumo; stand con comodi ripiani removibili; vaschetta di raccolta dell'olio; alimentazione 230 V ~ 50 Hz, 2300 W. Funziona a corrente e/o con carbone.

È dotato di due comode ruote per facilitare gli spostamenti ed è facile da pulire.

Le sue dimensioni sono: 104 x 30 x 87 cm.



> www.dcg16.it

SILIKOMART

Choco Drop: stampi per ovetti

Per preparare in casa piccole delizie raffinate per il palato e per la vista, ci sono i nuovi stampi di Silikomart.

Choco Drop, indicato per realizzare ovetti di cioccolato, è in silicone 100% Made in Italy.

Per sorprendere grandi e piccini, con Choco Drop si possono creare piccoli cioccolatini che si distinguono per la loro originale forma 3D.

Il cioccolato non avrà più limiti grazie a Silikomart: ogni cavità dello stampo è dotata di uno speciale bordo interno che conferisce una forma leggermente arrotondata alla base delle creazioni.



> www.silikomart.com

VALEX

Nuovo trapano avvitatore

Della linea OneAll Pro di Valex fa parte il nuovo Trapano avvitatore a percussione Brushless in kit M-TAP B 18 K1, dotato di motore a 2 velocità meccaniche, con mandrino autoserrante in metallo ø 13 mm, impugnatura confortevole ed ergonomica e luce led. Viene fornito in valigetta con 2 batterie da 2,0 Ah.



> www.valex.it

PROTEMAX

Protemax: lotta vincente contro i topi

La linea ProteMAX contro topi e ratti nasce dall'esigenza di vivere al meglio la propria casa. ProteMAX offre prodotti sostenibili ed efficaci contro questo problema, soluzioni garantite dalle certificazioni di qualità dell'azienda madre, Zapi Spa. La gamma è rivolta a un utente che vuole prodotti "facili" da utilizzare e specifici per le problematiche da risolvere con diverse tipologie di esche: pasta fresca con cereali; granaglie di ottima qualità; blocchi paraffinati.

Novità è Topo Kill Box, un rodenticida in box pre-dosato, una risposta per coloro che cercano una soluzione pronto uso, facile, veloce ed efficace.

Contiene 2 esche a base di Brodifacoum, anticoagulante di 2° generazione, con tecnologia fluorescente. Si tratta di un brevetto esclusivo Zapi

per il mercato italiano che sfrutta la fluorescenza per ottenere esche estremamente appetibili per i topi.



> <https://protemax.it>

MACCHINE DA GIARDINO VIGOR



Scopri la gamma completa
di utensili ed elettroattrezzi
per la cura del tuo giardino.



 **Viglietta Group**
Catalogo generale sul sito: www.viglietta.com
info@viglietta.com

 **VIGLIETTA MATTEO SPA**
Fossano
Tel.: 0172 638211
Fax: 0172 691624
info@viglietta.com

 **VUEMME SRL**
Alessandria
Tel.: 0131 519211
Fax: 0131 219652
vuemme@viglietta.com

 **FERR.SARDO PIEMONTESE SPA**
Oristano
Tel.: 0783 41791
Fax: 0783 418052
sardopiemontese@viglietta.com

STANLEY

Sistema di allestimento RTA

Garage Ready To Assemble (RTA) Stanley® è un sistema di allestimento per garage, laboratori e cantine molto flessibile, che occupa poco spazio, e può essere installato facilmente in pochi minuti.

La gamma completa di sistemi di stoccaggio modulari e componibili tra loro è composta da:

Armadio alto (93x183x46 cm), Pensile a due ante (76,5x78,7x30 cm), Pensile ad ante unica (77,5x50x30,5 cm), Armadietto basso a due ante (77,5x87x46 cm), Tavolo da lavoro (152,4x97,8x76,2 cm), Carrello da officina 26" (67,6x46x85,9 cm).

I pensili del sistema RTA sono compatibili con il Sistema di stoccaggio Track Wall di Stanley.



> www.stanley.it

BOSSONG

Fissaggio diretto

Bossong propone le chiodatrici a bassa velocità (classe A) tutte con relativa marcatura CE.

I modelli BOSS 6000 e BOSS 8000 sono grazie al loro peso ridotto (sotto i 3 kg), alla possibilità di regolare la potenza di sparo, e alla possibilità di sparare chiodi di lunghezza fino a 50 mm (BOSS 6000) e 75mm (BOSS 8000) gli attrezzi maggiormente venduti. Gli attrezzi possono essere utilizzati con cariche di potenza diversa. Sono infatti disponibili 3 diversi tipi di cariche: verdi, gialle e rosse; in modo da poter sparare chiodi di diverse dimensioni in substrati di diversa consistenza ed eseguire un fissaggio a regola d'arte. Possono sparare anche in modalità completamente automatica, senza cambio continuo del chiodo, i chiodi KDHM di lunghezza fino a 75 e 35mm tramite i nuovi caricatori M75 ed M35 per rendere il lavoro più veloce ed efficiente.



> www.bossong.com

WEBER

SmokeFire, l'innovazione nel barbecue

Il nuovo barbecue a pellet SmokeFire di Weber è il barbecue più innovativo dell'azienda.

Caratteristiche: intervallo di temperature da 95 a 315 °C per diverse cotture; finiture in acciaio smaltato per prolungare la durata dei componenti; display LCD resistente agli agenti atmosferici e di facile lettura.

L'esclusivo sistema di alimentazione inclinato, a velocità variabile, riduce i tempi di preriscaldamento e previene il rischio di inceppamenti, mentre la tramoggia ha una capacità di carico pari a 9 kg di pellet.

Grazie all'esclusivo sistema di pulizia Weber, cenere e grasso vengono incanalati in un cassetto esterno estraibile.

SmokeFire EX4 (con griglia da 45 x 61 cm) e, in foto, EX6 (45 x 91 cm) sono i modelli proposti, accomunati da un potente motore con funzione di preriscaldamento veloce, temperatura elevata per rosolatura e temperatura bassa e costante per affumicatura.



> www.weber.com

SOVIL

Lampada BRA

Sovil presenta la lampada BRA che, pur contenuta nel prezzo, vanta un particolare design che arreda lo spazio esterno in modo originale e molto personalizzato.

La lampada BRA, disponibile nei colori bianco, grigio e marrone, si presenta con la struttura in alluminio pressofuso con diffusore in resina satinata. L'illuminazione è a LED SMD 10 W, 230 V - 700 lumen - luce 4000 K Neutra e il LED è sostituibile con il sistema Easy Change. È certificata IP54, certificazione che attesta che il circuito elettrico è protetto sia dalla penetrazione della polvere sia dalla penetrazione dell'acqua.



> www.sovil.com

SE IL VERDE POTESSE PARLARE SCEGLIEREBBE VIGOR



Scopri la gamma completa
di utensili ed elettrodomestici
per la cura del tuo giardino.



 **Viglietta Group**

Catalogo generale sul sito: www.viglietta.com

info@viglietta.com



VIGLIETTA MATTEO SPA
Fossano

Tel.: 0172 638211
Fax: 0172 691624
info@viglietta.com



VUEMME SRL
Alessandria

Tel.: 0131 519211
Fax: 0131 219652
vuemme@viglietta.com



FERR.SARDO PIEMONTESE SPA
Oristano

Tel.: 0783 41791
Fax: 0783 418052
sardopiemontese@viglietta.com

MANITAL

Eleganza ed ergonomia in Intona



La prima novità 2020 di Manital è Intona, progettata da Mario Mazzer e Giovanni Crosera, maniglia per porte e finestre dal tratto sinuoso, elegante e moderno. Estetica ed ergonomia sono perfettamente progettate e il risultato è una maniglia dalle linee dinamiche e dalla geometria bilanciata, accordata nei pesi e nei volumi. Realizzata in zama, questa maniglia è proposta in diverse finiture (cromo lucido e satinato, nickel satinato, bronzato) alle quali si aggiungono i colori bianco e nero, ottenuti con vernice epossidica, sempre più apprezzati dal mercato internazionale.

> <http://www.manital.com/>

HURTTA

Guinzaglio tecnico

Hurttta ha introdotto i nuovi guinzagli tecnici Top di Gamma in versione 120 cm, con moschettone in alluminio, di tipo mountain, senza il pulsante per lo sgancio, per essere ancora più sicuro. La maniglia principale dei nuovi guinzagli Venture è in neoprene, estremamente comoda. In più, una seconda maniglia, posizionata sopra al moschettone, consente di trattenerlo nelle situazioni più impegnative o di potenziale pericolo. Per chi preferisce i collari, quelli Venture riprendono stesso peso, leggerissimo, stessa morbidezza e stessa struttura a fascia mobile del modello precedente Adventure. Anche i collari Venture sono arricchiti con anello in acciaio e nuove clip.

Tutti gli accessori della linea Venture sono disponibili in 4 colori: corallo, verde foresta, sole, ombra.



> www.hurttta.it

FISKARS

Piccoli utensili per la cucina

I prodotti per la cucina Fiskars sono funzionali, ergonomici e progettati per essere sicuri, facili da usare, da pulire e da riporre. Nel catalogo sono diversi gli utensili che possono semplificare la vita quotidiana in cucina e, tra questi, vi è lo Sbucciatorino Saffron della linea Functional Form. Un piccolo utensile indispensabile e perfetto per velocizzare il lavoro quando si devono sbucciare o pelare ortaggi e verdura.



> www.fiskars.it

DEWALT

Nuova gamma di trapani avvitatori

Dewalt presenta la nuova gamma di trapani avvitatori 12 V XR Brushless Compact, la più leggera e compatta realizzata. Eletttricisti, falegnami, specialisti ITS, installatori e altri professionisti potranno avvalersi di trapani avvitatori dalle grandi performance con un design robusto ed ergonomico, oltre al vantaggio della libertà del cordless. In più, grazie all'efficiente motore brushless, sono garantite affidabilità e durata. Inoltre, tutti i modelli sono forniti di una luce LED integrata che offre un'eccezionale visibilità dell'area di lavoro e di un'impugnatura sagomata per il massimo comfort. Completano le caratteristiche un pratico gancio da cintura che mantiene l'elettro-utensile in sicurezza, sempre pronto all'uso e un porta-punte integrato che mantiene in ordine le punte di ricambio quando non vengono utilizzate.



> www.dewalt.it

BORRACCIA TERMICA IN ACCIAIO INOX

La borraccia termica è la nuova proposta della Berni Group. Realizzata in acciaio, mantiene costante la temperatura del liquido al suo interno. Le bevande fresche vengono mantenute tali per circa 24 h, mentre quelle calde per circa 12 h.



Pratica, leggera, da usare in vacanza durante un'escursione, durante lo sport, ma anche in ufficio, a scuola...

E' lavabile e riutilizzabile, con impatto zero sull'ambiente.

La Borraccia termica di Berni Group la trovi nei migliori negozi specializzati.



ITALFELTRI

Puntali per sedie in metallo

Italfeltri propone una novità da calzare alle gambe delle sedie in metallo.

Questi puntali garantiscono un ottimo scivolamento su qualsiasi superficie, anche tappeti e moquette, proteggendo i pavimenti ed evitando fastidiosi stridii. Sono disponibili in tutte le dimensioni standard del mercato e in un'ampia gamma. La versione con puntale in feltro costampato è adatta a proteggere i pavimenti. Trasparenti o neri, esterni, a incastro e anche orientabili.

I puntali in plastica rigida sono ideali per l'utilizzo sui tappeti e sulla moquette.

I puntali in gomma con vite garantiscono un'aderenza sicura sul pavimento e si possono utilizzare anche all'esterno e negli esercizi pubblici. Sono disponibili in vari colori e dimensioni. Forniti in scatole, in blister, o in confezioni personalizzabili.



> www.italfeltri.com

BEGHELLI

Cinque dispositivi Salvalavita

Per proteggere ogni membro della famiglia c'è un Salvalavita Beghelli.

È una gamma completa di dispositivi per la sicurezza di giovani, anziani, di chi fa sport.

Dal Salvalavita Young, che si indossa al polso, al Pocket, di piccole dimensioni e comodo da portare con sé, entrambi si associano all'App dedicata da installare sullo smartphone e forniscono informazioni sul luogo geografico di provenienza della chiamata, dal Pocket GSM con combinatore GSM integrato, al Watch, orologio da polso con funzione per telesoccorso e combinatore GSM, all'Home, che si collega alla linea telefonica fissa di casa.

E per la sicurezza dei più piccoli, Salvalavita Baby, il cuscino anti-abbandono per trasportare in auto i bambini fino a 4 anni.



> www.beghelli.it

EINHELL ITALIA

Nuova gamma per giardinaggio Emission V

Einhell conferma il suo impegno verso un futuro più sostenibile con la nuova gamma di articoli Emission V: una linea di prodotti composta principalmente da macchine per il giardinaggio già presenti a catalogo e ora riprogettata, sia dal punto di vista delle emissioni nocive sia dal punto di vista ingegneristico. Si tratta, infatti, di macchine dotate di motore a scoppio che, in rispetto alla normativa europea, sono state rivisitate garantendo eccellenti performance e la massima efficienza. In rapporto ai consumi e alle emissioni emesse, vantano ora prestazioni nettamente superiori.

La gamma Emission V è composta principalmente da prodotti dedicati al giardinaggio quali tosaerba, tagliabordi, decesugliatori e motozappe, oltre a una serie di motopompe e generatori di corrente.



> www.einhell.it

PENGO

Pop Grey: accessori per cucina

La cucina deve essere ordinata, organizzata e funzionale e tutti gli utensili sempre a portata di mano.

H&H Lifestyle di Pengo presenta la nuova collezione Pop Grey: accessori e gadget funzionali, resistenti e dal design moderno. Una collezione completa, pensata per adattarsi a ogni cucina.

La gamma si compone di: set 3 barattoli 900 cc (art. 8600800); portapane con chiusura a scorrimento (art. 8600900); colapasta 24 cm (art. 8601000); portarotolo (art. 8601100); portautensili a 3 scomparti (art. 8601300); portaposate a 6 scomparti (art. 8601500); scolaposate a 4 scomparti (art. 8601200); scolapiatti (art. 8601400).



> www.pengospa.it

Fidarsi è bene. Certificato è meglio

La stampa tecnica e specializzata è il mezzo più sicuro ed affidabile per raggiungere target mirati e selezionati di operatori di settore e professionisti. Quando pianificate il vostro investimento e scegliete a quali riviste affidare il vostro messaggio pubblicitario, puntate su testate certificate CSST. Avrete la sicurezza e la garanzia di disporre di dati certi sulla tiratura e sulla diffusione, autenticati con metodologia internazionale. Avrete la certezza di operare scelte corrette e di investire nel modo migliore il vostro denaro, affidandovi ad Editori che lavorano all'insegna della trasparenza.

CSST CERTIFICAZIONE
EDITORIA
SPECIALIZZATA E TECNICA



A member of IFABC
International Federation of Audit Bureaus of Circulation

Navigando in internet e curiosando in giro per le fiere, abbiamo "scovato" i prodotti più innovativi...

Queste campane

sono ideate per proteggere i germogli da gelo e vento, assicurando allo stesso tempo un'annaffiatura goccia a goccia dall'acqua piovana e un'adeguata ventilazione grazie ai fori regolabili.



Le candele alla citronella

sono un ottimo rimedio per difendersi dalle zanzare nelle sere d'estate, meglio ancora se già comprese di secchiello con manico, facilissimo da trasportare e da appendere.



Il designer giapponese

Yosuke Shimizu ha creato un vaso davvero molto suggestivo, in bambù laminato, che sembra dividersi in 2 per la forza sprigionata dal singolo ramo che può contenere al suo interno.



Questa stringa di 120 cm

è costellata da 10 lucine a Led per uso interno dalla singolare forma di lanterne ad olio, per decorare la casa con un tocco di originalità sotto le feste così come durante l'anno.



Grow with me

è una tripla fioriera rialzata in legno di pino, progettata ad altezza bambino per avvicinare i più piccoli al giardinaggio aiutandoli a coltivare il loro piccolo spazio verde personale.



Il design di questa

cuccia pieghevole la rende molto comoda oltre che bella: i piccoli amici a 4 zampe possono infatti usarla come tana o, se si comprime la parte superiore, come morbido cuscino.



Grazie al barbecue

portatile Hero e ai suoi bricchetti di carbone monouso, improvvisare una grigliata last minute sulla sua superficie in ceramica è un gioco da ragazzi. Dotato di custodia impermeabile.



Un altro regalo perfetto

per i tanti amanti del connubio gatti & piante: una sagoma a forma di gatto con vaso estraibile, il tutto realizzato in acciaio verniciato a polvere, per la casa o per il giardino.



Veloce da montare,

questa sorta di tenda resistente ai raggi UV protegge fino a 6 persone da pioggia, sole o vento, che ci si trovi in spiaggia, in giardino o ad assistere a un evento sportivo con gli amici.



Finalmente si possono

trasportare con una mano sola la borsa frigo e lo sgabello, oggetti fondamentali per il successo di ogni picnic o campeggio. Il cooler può contenere fino a 24 lattine da 33 cl.





**KEEP
CALM
AND
BUY**

extrema®

Sigillanti - *Sealants* | Adesivi - *Adhesives* | Prodotti di servizio - *Service products* | Linea Grassi - *Grease Range* | Assorbiumidità - *Moisture absorber* | Vernici Spray - *Spray paints* | Marcatori - *Markers* | Prodotti tecnici spray - *Technical spray products*



**RICHIEDI SUBITO IL NOSTRO CATALOGO
E SCOPRI TUTTI I PRODOTTI**
www.extremasealants.com





50 anni di qualità e passione
per il nostro lavoro



Utensili di qualità

RHODIUS

Dischi abrasivi

starmix

Aspirapolvere professionali

ABBA

Fascette stringitubo

SERFLEX

Fascette stringitubo

RSPIERO

Chiavi e bussole

KEIL

Punte SDS plus e max

nWS

made in Germany

Pinze e tenaglie

Condor

werkzeug

Utensili per automotive

REIT spa Via Palladio, 1 | 35010 San Giorgio in Bosco (PD) Italy

T (+39) 049 94 50 259 / 94 50 700 | F (+39) 049 94 50 672 | www.reit.it | info@reit.it