FERRAMENTA & CASA

IL MAGAZINE DEL BRICOLAGE ITALIANO
BRICO HOME & GARDEN

€ 1,55

GRUPPO EDITORIALE COLLINS SRL

586
ANNO LV
APRILE 2020

Ferramenta servizio pubblico

INTERVISTE

Alessandro SAMÀ
BRICOBRAVO

Valentino COTUGNO
GRUPPO REA ITALIA

Francesco CARAVELLO
MANOMANO

NEWS

> Credito d'imposta del 30% sugli investimenti pubblicitari

> Spagna: la ferramenta rivendica il proprio ruolo fondamentale

> Tutte le iniziative di solidarietà delle aziende del nostro settore

ANALISI

> Il caos delle mascherine a 50 centesimi

> Il fissaggio è garantito

> Stabili le vendite garden in Germania nel 2019

MONDOPRATICO.it BRICO HOME GARDEN

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

G&B GROUP
FIXING INNOVATION
1980-2020 40 LOOKING TO THE FUTURE

L'evoluzione dell'ancorante chimico per alte prestazioni

SH-PRO
SUPER HYBRID CE 7

ANCHE PER FORI SOMMERSI

FISSAGGIO GARANTITO FINO A 50 ANNI!

(300ml)

CC02

CC01

- *Ideale per la per la posa di serramenti e per lavorare in ambienti chiusi*

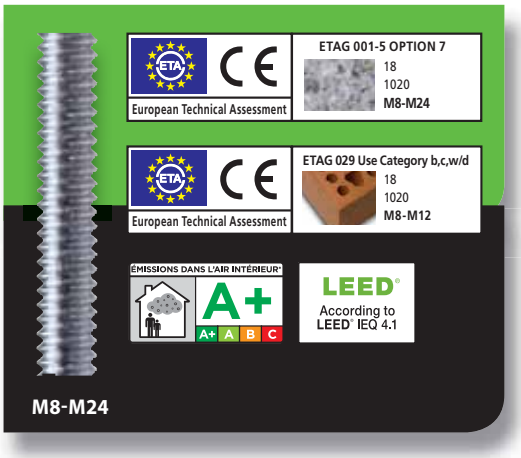
STYRENE FREE

ALTI VALORI DI CARICO

M24
11000 KG.

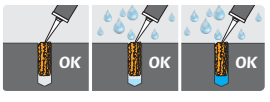
M12
300 KG.

- *Idoneo anche per l'utilizzo su legno*
- *colore grigio*
- *colore pietra (beige)*



ANCORANTE CHIMICO IBRIDO SENZA STIRENE

Certificato CE opzione 7	per calcestruzzo non fessurato
Certificato CE per murature	in laterizi pieni e forati
Omologato LEGNO-LEGNO	per la posa di serramenti
Classe di emissione A+	per composti organici volatili (COV) in ambienti abitati
Conforme ai Requisiti LEED®	EQ Credit: Low-Emitting Materials



LEGNOLEGNO POSA QUALIFICATA SERRAMENTI [PO/SI-01]
Rapporto n. 007QI/12

ECOLOGICA

on line
G&B CALCULATION PROGRAM
professional design of anchorage in concrete

www.gebfissaggi.com

protemax
PROTEZIONE IN EVOLUZIONE

OCCASIONE DA NON PERDERE

ESPOSITORE MULTIREFERENZA PROTE198

50 pezzi
PROTEMAX
in offerta

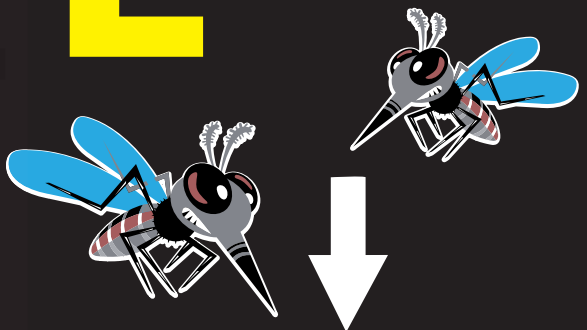
- 5 pz protemax insetticida concentrato antizanzara 500 ml
- 15 pz protemax insetticida concentrato antizanzara 200 ml
- 10 pz protemax insetticida concentrato antizanzara 100 ml
- 5 pz protemax kit insetticida pronto uso lancia+tanica 2 lt
- 15 insetticida pronto uso antizanzare 500 ml

Espositore **in omaggio** consegnato montato e vuoto

CHIAMA SUBITO

331 1910468

PER SAPERNE DI PIÙ CHIEDI INFORMAZIONI AL TUO AGENTE DI ZONA



l'assortimento che non può mancare

www.protemax.it

Comunicazione riservata ad Agenti di vendita, operatori professionali e personale tecnico specializzato.

sommario 586

> REGISTRATI ALLA NEWSLETTER SETTIMANALE SU MONDOPRATICO.it BRICO HOME GARDEN

> COVER STORY

Ferramenta servizio pubblico **18**

> BREAKING NEWS

Decreto Cura Italia: credito d'imposta del 30% sugli investimenti pubblicitari effettuati nel 2020 **9**
Vendite ferramenta/DIY in crescita negli USA
eBay supporta le Pmi italiane durante l'emergenza
Il contributo di PVG nella lotta al Coronavirus
Spagna: il settore ferramenta/DIY rivendica il proprio ruolo fondamentale
Sodifer riconverte la produzione in mascherine
Il Gruppo Paterno consegna un milione di mascherine alla Protezione Civile
Nettuno e la solidarietà!
OBI Italia dona 2.500 mascherine FFP3
AMA, produzione straordinaria di visiere protettive per il personale sanitario
Risparmio Casa dona 50mila euro allo Spallanzani
DFL lancia la nuova linea di scarpe da lavoro a marchio Grifon
BricoBravo dona mille mascherine ai Vigili del Fuoco
Viridex presenta "Giardini in fiore 2020"

> INTERVISTE

Alessandro Samà - BRICOBRAVO **24**
Ferramenta servizio necessario
Valentino Cotugno – GRUPPO REA ITALIA **26**
La distribuzione edile reagisce all'emergenza
Francesco Caravello – MANOMANO **28**
La crescita dell'e-commerce brico-garden in Italia e in Europa

> ANALISI

Il caos delle mascherine a 50 centesimi **22**
Il fissaggio è garantito **36**
Stabili le vendite garden in Germania nel 2019 **42**

Ferramenta servizio pubblico

Alessandro Samà
BRICOBRAVO

Francesco Caravello
MANOMANO

Il caos delle mascherine
a 50 centesimi

Einhell - Levigatrici da parete: è facile carteggiare un muro!

Bonacina - Ferramenta italiana di qualità da oltre mezzo secolo

Bossong - Per recupero e consolidamento c'è BCR EPOXY21

Jumbo: praticità e qualità in ogni casa

ZOOM

46 Einhell - Levigatrici da parete: è facile carteggiare un muro!
48 Bonacina - Ferramenta italiana di qualità da oltre mezzo secolo
50 Bossong - Per recupero e consolidamento c'è BCR EPOXY21
52 Jumbo: praticità e qualità in ogni casa
54 Minutex, dal 2013 giunzioni per il legno marcate CE
56 Guanti a norma: un impegno per Seba
58 Cosmet - Mettere in ordine il giardino e non solo…
60 Knipex: il marchio delle pinze

GRANDANGOLO

64
- Einhell e il progetto "Donne in 500"
- Ullmann rafforza la sua presenza sul territorio
- Mario Patrick Parenti nuovo AD di Arexons
- E-commerce: il comportamento d'acquisto degli italiani
- Made Expo 2021: il pubblico ha scelto la campagna grafica
- Oggi 3 italiani su 4 sono più sensibili all'igiene domestica
- Motocoltura: -0,1% nel 2019
- Nuovo Catalogo-Listino Stanley
- Ecosostenibilità in pratica nella produzione Varta
- Signify amplia la collaborazione con Planet Farms
- È sbocciato il nuovo sito Compo
- Da Usag il Kit Planner online
- Marketplace Module per monitorare le vendite
- Promozione Fein: omaggi con gli acquisti di elettroutensili

FIERE

76 A Progetto Fuoco +30% stranieri
Il fissaggio in Sud America
Fastener Fair USA punta a creare rete
Buoni risultati per Fastener Fair Turkey

ANNUNCI

78 Cerco e Offro

FOCUS

84

INNOVAZIONE

96

mistral TOOLS

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
ALLFIX
AMBROVIT
BAMA
BERNI GROUP
BOSSONG
CIFO
COSMET
EUROEQUIPE
F.LLI BASSOLI
FERRARI GROUP
FERRO BULLONI
FRATELLI VITALE
G&B FISSAGGI
GAH ALBERTS
GIEFFE
GRANDINETTI
ITAL-AGRO
LAMA
LAMPA
MACHIERALDO
MALFATTI & TACCHINI
METALLURGICA FRIGERIO
MINUTEX
MISTRAL
NERI
PALLETWAYS
SODIFER
TAVOLA
TBS
TECFI
TRAPPEN
VIGLIETTA MATTEO
VIRIDEX
ZAPI

> 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

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

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

Rivista membro di
ANES
Associazione Nazionale Editoria Specializzata

EHE EUROPEAN HARDWARE EDITORS

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.

SOTTO PRESSIONE

DIAMO IL MEGLIO DI NOI.

FRATELLI VITALE

Tel. + 39 0825 449281
commerciale@fratellivitale.com
www.fratellivitale.com

Basta sprecare!
Consuma responsabilmente

CURIOSITA': Sapevate che lo spreco di cibo è responsabile del 7% circa delle emissioni di gas serra a livello mondiale?

Conservate gli avanzi in frigorifero con i contenitori per alimenti **Freska**.

Grazie alla **valvola di sfiato** si può espellere una sensibile quantità d'aria e conservare meglio e più a lungo i cibi.

www. bamagroup.com

bama®

100% PRODOTTI ITALIANI

dal frigo al microonde +100°C - 40°C

Marco
UGLIANO

Ferramenta servizio pubblico

Stiamo attraversando uno dei momenti più difficili della nostra storia recente e, mentre scrivo questo editoriale, giovedì 30 aprile, siamo da poco entrati nella Fase 2, che dovrebbe portarci con cautela a un ritorno alla tanto desiderata normalità.
Come ha reagito il settore ferramenta a questa improvvisa e complicata crisi? Su questo numero di Ferramenta&Casalinghi troverete alcuni approfondimenti sulle questioni che hanno riguardato da vicino proprio la ferramenta, dichiarata "necessaria" fin dal primo Decreto governativo, quello dell'11 marzo.

La ferramenta filiera necessaria

Le **rivendite di ferramenta**, nel rispetto ovviamente delle misure di sicurezza previste, **sono state considerate attività commerciali necessarie** per gli artigiani chiamati a interventi d'emergenza e per i privati che, approfittando del **negozio di prossimità**, possono evitare di effettuare maggiori spostamenti per raggiungere aree commerciali più ampie, contenendo così il rischio contagio.
Il negozio di prossimità in queste settimane ha svolto, appunto, un servizio pubblico. E ha continuato a farlo anche quando l'approvvigionamento diventava sempre più complicato, a seguito della chiusura di diversi grossisti (avvenuta in alcuni casi in via volontaria dopo il Decreto dell'11 marzo, e poi imposta a tutti dal Decreto del 22 marzo, salvo richiesta esplicita al Prefetto competente, che ha consentito a tanti distributori, e di conseguenza a tante ferramenta, di continuare a svolgere il proprio lavoro di pubblica utilità).
I negozi di prossimità, considerati necessari dal Governo nel momento più difficile della nostra storia recente, sono il **simbolo di una filiera fondamentale**.

Il caos mascherine

Un'altra questione che ha coinvolto direttamente il nostro comparto ha riguardato il prezzo delle mascherine. Durante la conferenza stampa relativa alla Fase 2, il Premier Conte aveva annunciato il prezzo calmierato a 50 centesimi per le mascherine chirurgiche, per evitare speculazioni.
Ma come può una **ferramenta** vendere a 50 centesimi una mascherina acquistata a 60, 70, 80 centesimi?
Come può un **grossista** distribuire mascherine ai propri clienti negozianti a un prezzo che consenta un piccolo margine a tutti gli anelli della filiera?
Ovviamente la decisione di calmierare il prezzo per evitare speculazioni è legittima e giusta, ma ciò che lascia perplessi è il valore individuato: quei 50 centesimi, oggi, non bastano per coprire neanche il primo passaggio della filiera, ovvero l'importazione.
A oggi, mentre scrivo questo pezzo, non si è ancora arrivati a una soluzione che soddisfi la filiera.

Buyer Point e la ripartenza

Nelle scorse settimane abbiamo deciso di **posticipare il nostro evento Buyer Point di Milano, previsto inizialmente il 20 maggio, alla data dell'8 luglio**.
A due mesi dalla data prevista stiamo facendo profonde riflessioni sul format di Buyer Point, mettendo la sicurezza del visitatore davanti a tutto.
In epoca di Covid-19, **Buyer Point ha il vantaggio che la sua formula ad ingresso riservato ha da sempre evitato eccessivi assembramenti e affollamenti nell'area espositiva**, ma è evidente che questo aspetto andrà ulteriormente regolamentato per garantire a tutti i partecipanti la possibilità di lavorare nella massima sicurezza.
In attesa di conoscere cosa si potrà o non si potrà fare nel mese di luglio, pensiamo che Buyer Point potrà attenersi alle regole in vigore per bar e ristoranti, e riadattare il proprio format, in modo da garantire ai visitatori un ambiente di pari sicurezza a quelli che frequenta quotidianamente.
Vi terremo aggiornati, come sempre, sul nostro portale MondoPratico.it.

Decreto Cura Italia: credito d'imposta del 30% sugli investimenti pubblicitari effettuati nel 2020

Il nuovo decreto Cura Italia n. 18/2020, all'art. 98, ha introdotto - limitatamente all'anno 2020 - un credito d'imposta del 30% del valore degli investimenti pubblicitari effettuati nel 2020.

In data 17 marzo 2020 è stato pubblicato in Gazzetta Ufficiale il Decreto Legge n. 18 del 17 marzo 2020 – Misure di potenziamento del Servizio sanitario nazionale e di sostegno economico per famiglie, lavoratori ed imprese connesse all'emergenza epidemiologica da COVID-19.

Il Decreto Legge dovrà essere convertito in legge entro 60 giorni dall'entrata in vigore (17 marzo 2020), per cui non è da escludere che la norma in commento possa subire delle modificazioni in sede di conversione in legge.

L'articolo 98 del Decreto Legge n.18 del 17 marzo 2020 **(Misure straordinarie urgenti a sostegno della filiera della stampa)** ha introdotto le seguenti novità per il credito d'imposta limitatamente all'anno 2020.

L'articolo 98 del Decreto Legge n.18 del 17 marzo 2020 ha infatti integrato l'articolo 57-bis del Decreto Legge n.50 del 24 aprile 2017, che aveva istituito il **credito d'imposta sugli investimenti pubblicitari incrementali su quotidiani, periodici e sulle emittenti televisive e radiofoniche locali**, introducendo il nuovo comma 1-ter.

L'intervento normativo in commento contiene le seguenti novità:

- **limitatamente all'anno 2020, il credito d'imposta è concesso nella misura unica del 30% del valore degli investimenti effettuati nel 2020;**
- la comunicazione telematica preventiva degli investimenti effettuati e da effettuare nel 2020, è presentata nel periodo compreso tra il 1 ed il 30 settembre 2020. Restano comunque valide le comunicazioni già presentate nel periodo tra il 1 ed il 31 marzo 2020.

Per informazioni sulle nostre offerte pubblicitarie, scrivici all'indirizzo marketing@netcollins.com.

Vendite ferramenta/DIY in crescita negli USA

Le vendite dei retailer DIY negli Stati Uniti sono in crescita, in contrasto con la tendenza generale alla riduzione delle vendite al dettaglio.

A marzo, le vendite dei negozianti di **materiale da costruzione, attrezzature da giardino e forniture sono aumentate dell'1,3% rispetto a febbraio**, secondo i rapporti della rivista Hardware Retailing con riferimento al Dipartimento del Commercio degli Stati Uniti.

Al contrario, il commercio al dettaglio (esclusi i servizi di ristorazione) in generale ha perso complessivamente il 6,2% delle vendite da febbraio a marzo. Importante è il confronto (impietoso) con novembre 2008, altro periodo di grave crisi, quando l'industria aveva perso "solo" il 3,9%.

Al momento non vi sono ulteriori cifre o dettagli ufficiali da parte delle aziende del settore della casa, tuttavia gli osservatori del settore ritengono che nelle scorse settimane i **negozi di ferramenta abbiano registrato vendite eccellenti, soprattutto in categorie di prodotti come prato e giardino, prodotti per la pulizia e vernici**.

Ciò è stato confermato anche da sondaggi presso rivenditori di ferramenta, che segnalano una crescita percentuale a due cifre.

› www.**diyinternational.com**

eBay supporta le Pmi italiane durante l'emergenza

In questo periodo complicato, **eBay supporta le Pmi italiane, particolarmente vulnerabili dal punto di vista economico in questo contesto, introducendo azioni per aiutare gli attuali venditori e chi vuole aprirsi al commercio online**. Le imprese di e-commerce, infatti, possono continuare ad operare in tutti i settori: il commercio al dettaglio di qualsiasi tipo di prodotto effettuato via internet è espressamente previsto dall'allegato 1 al DPCM dell'11 marzo 2020 che continua a produrre i suoi effetti in quanto richiamato e prorogato fino al 3 aprile dal DPCM 22 marzo 2020. Le imprese che commerciano beni al dettaglio possono quindi continuare la propria attività online, garantendo sempre il pieno rispetto dei necessari requisiti igienico sanitari.

Per questo eBay supporta le Pmi, di cui da sempre è partner, intraprendendo una serie di misure a livello globale per andare incontro alle esigenze dei propri venditori e per aiutare le imprese che decidono di aprirsi all'online.

Per tutte le imprese italiane che non hanno un canale e-commerce, eBay mette a disposizione una serie di **webinar gratuiti** nel proprio canale YouTube dove gli esperti del marketplace offrono supporto nell'apertura di un'attività online e insegnano come cogliere le opportunità che, in generale, questo mercato può offrire.

Inoltre, per le imprese che vogliono aprire un negozio sul marketplace, eBay offre 12 mesi gratuiti per il negozio standard e 6 mesi gratuiti per il negozio Premium. In questo modo, i nuovi venditori non incorreranno in spese fisse per un periodo di tempo, agevolando economicamente il loro ingresso nel mercato online.

Per quanto riguarda le oltre 35.000 imprese italiane che già operano sulla piattaforma, eBay sta mettendo in atto iniziative per andare incontro alle loro esigenze in questo momento così complesso. In primo luogo, per sostenere il flusso di cassa, eBay sta lavorando a un piano di proroga di 30 giorni dei termini di pagamento di alcune tariffe di vendita per tutti i venditori professionali. In questo modo, sarà garantita la flessibilità necessaria per sostenere le attività in questo momento difficile. Inoltre, il livello che un venditore ha ottenuto fino a questo momento grazie alla sua attività all'interno della piattaforma non verrà influenzato dall'attività nel periodo che va dal 20 febbraio al 20 maggio.

Eventuali ritardi nella consegna o annullamento degli ordini causati dall'emergenza in corso non verranno conteggiati all'interno della performance del venditore, cosicché il suo livello non subirà alcuna ripercussione negativa. Questa misura garantisce ai venditori la massima flessibilità per far fronte alla situazione senza conseguenze negative per il loro business online. eBay invita inoltre tutti i venditori a informare i propri clienti in caso di ritardi o difficoltà nell'evasione degli ordini, mantenendo una comunicazione aperta e trasparente.

*"In questo momento in cui tutti siamo posti di fronte a grandi sfide – afferma **Sara Cendaroni,Head of Sales and Trading di eBay in Italia** -, la priorità di eBay è quella di essere vicino ai propri venditori e offrire tutto il supporto necessario per far sì che il business di chi opera attraverso la piattaforma possa risentire il meno possibile di questa emergenza. Inoltre, vogliamo aiutare tutte le Pmi italiane che desiderano aprirsi al mercato online a farlo nel modo giusto e gettare le basi per creare uno spazio online che possa essere un supporto per la loro attività nel lungo periodo".*

Infine, eBay sta lavorando a una serie di ulteriori misure specifiche per il mercato italiano, in modo da offrire supporto continuo ai propri utenti in questo momento di difficoltà.

› www.ebay.it

Il contributo di PVG nella lotta al Coronavirus

Il **Gruppo PVG** contribuisce alla lotta contro il COVID-19.
PVG Liquids - il centro di imbottigliamento e distribuzione del Gruppo PVG in Belgio - ha adattato una parte della sua linea di produzione, per contribuire alla realizzazione di gel per le mani disinfettante su richiesta della Protezione Civile belga.
Il gel manuale è a disposizione dei servizi di emergenza, come la polizia, i vigili del fuoco e gli ospedali e altre agenzie governative in tutto il Belgio. Questo per la durata della crisi COVID-19 o fino a quando non ci saranno più carenze di gel per le mani. Nella prima settimana di aprile almeno 100.000 litri di gel a mano sono stati riempiti nell'impianto di imbottigliamento di Gand.

› www.qlima.com

Spagna: il settore ferramenta/DIY rivendica il proprio ruolo fondamentale

Coordinati dalle associazioni ADFB (distributori) e AFEB (produttori), **i principali operatori del settore ferramenta/DIY in Spagna rivendicano il loro ruolo fondamentale** in questa crisi sanitaria senza precedenti.
Nella lettera, pubblicata il 24 aprile scorso, si sottolinea che "**i negozi di ferramenta e i centri di bricolage sono le farmacie della casa e che forniscono le necessità di base, senza le quali nessuna casa può continuare a funzionare. Ciò è particolarmente importante nell'attuale periodo di confinamento motivato dal COVID-19**".
"La Spagna sta attraversando la peggiore crisi sanitaria degli ultimi tempi ma sono consentite solo le seguenti attività: acquisto di alimenti, prodotti farmaceutici e generi di prima necessità e qualsiasi altra attività di natura simile. In tutti i paesi sviluppati, il settore hardware e bricolage svolge un ruolo fondamentale in tempi di catastrofi naturali (uragani, terremoti, inondazioni, ...) poiché i nostri negozi sono "farmacie di casa". Questo tipo di disastro biologico che affrontiamo e il conseguente confinamento fanno del nostro settore un ruolo fondamentale.
Il settore hardware e fai-da-te nel nostro Paese è costituito da quasi 8.000 negozi piccoli, medi e grandi e impiega direttamente circa 150.000 persone tra distributori e fornitori. Tutti i nostri negozi sono fondamentali nella lotta contro la pandemia, offrendo ai cittadini prodotti di prima necessità, motivo per cui devono essere considerati tra i settori prioritari".

› https://**ferreteria-y-bricolaje.cdecomunicacion.es**

Sodifer riconverte la produzione in mascherine

Sodifer, distributore di ferramenta e utensileria con sede a Santarcangelo di Romagna (RN), **ha riconvertito la propria produzione in mascherine e ne ha donate 600 alla Protezione Civile**.
Il 2 aprile scorso abbiamo raggiunto telefonicamente **Franco Donati, amministratore delegato di Sodifer**, "mente" del progetto, pensato e messo in pratica in pochissimi giorni.
"Da oggi siamo in condizione di produrre 5-6.000 mascherine al giorno", racconta Franco Donati, "che diventeranno 8-10.000 nel corso della settimana, quando la nuova attività sarà completamente a regime".
Al momento la produzione riguarda le **mascherine protettive monouso cosiddette "a uso collettività"** – previste all'articolo 16 comma 2 del decreto legge n. 18 del 17 marzo 2020 – in attesa dell'autorizzazione da parte dell'Istituto Superiore di Sanità per la produzione di mascherine chirurgiche per uso medico di tipo 1.
"Siamo estremamente soddisfatti di quanto siamo riusciti a fare" aggiunge Donati, considerato il fatto che siamo partiti da una semplice idea, concretizzatasi grazie alla collaborazione di tutte le persone che hanno creduto, come me, in questo progetto".
"Più volte nei giorni scorsi abbiamo ringraziato le imprese e le associazioni di categoria, che si sono messe in gioco per il bene comune in questa situazione di straordinaria emergenza" ha dichiarato **Alice Parma, sindaco di Santarcangelo di Romagna**, *"Alla generosità della donazione, in questo caso, si aggiunge anche una riconversione produttiva che consentirà di aumentare in modo significativo la disponibilità di mascherine sul nostro territorio, segnando un punto importante nell'opera di contrasto al Coronavirus. Da parte delle persone che utilizzeranno questi dispositivi e di tutta la comunità di Santarcangelo* – ha concluso il sindaco – *ringrazio Sodifer per la sensibilità dimostrata".*

› www.**sodifer.com**

Il Gruppo Paterno consegna un milione di mascherine alla Protezione Civile

Martedì 31 marzo il **Gruppo Paterno** (proprietario dell'insegna **Eurobrico**) ha **consegnato alla Protezione Civile del Trentino il primo lotto di materiale sanitario** marchiato CE e destinato a contrastare l'emergenza sanitaria COVID19.
L'aereo cargo, proveniente da Shanghai e atterrato a Malpensa lunedì 30, ha trasportato **1 milione di mascherine chirurgiche** 3 veli e **100 mila tra mascherine FFP2 e camici monouso**.
Il materiale è stato **consegnato dal Gruppo Paterno alla Protezione Civile Trentina e all'Azienda Sanitaria locale**.
La famiglia Paterno, grazie alle storiche relazioni commerciali intessute da Eurobrico con la Cina, ha potuto avere accesso al materiale sanitario in tempi rapidissimi e ha provveduto alla consegna mettendo in campo il massimo impegno per favorire il trasporto aereo.

› www.**gruppopaterno.it**

Nettuno e la solidarietà!

Nettuno, azienda italiana specializzata nella **produzione prodotti per la cura e l'igiene delle mani**, ha momentaneamente sospeso i festeggiamenti del suo 50° anno di attività per supportare concretamente il Paese e il suo territorio in questo periodo di crisi sanitaria.
La società ha deciso di intraprendere un percorso di "cuore": la prima iniziativa a cui ha infatti aderito è stata "Abitare la cura", promossa da Eco di Bergamo, Diocesi di Bergamo e Confindustria Bergamo, atta a sollevare le strutture sanitarie e le famiglie in alcune delle fasi più delicate della cura dei malati, liberando più velocemente posti negli ospedali per i nuovi pazienti.
Inoltre, prendendosi da 50 anni cura delle mani che lavorano, come poteva Nettuno non occuparsi di quelle di medici, operatori sanitari e volontari che si stanno prendendo cura di noi in questo momento?
A tal proposito ha effettuato una **donazione di detergenti professionali in pasta e crema, lozioni idratanti, igienizzanti mani e saponi con azione antibatterica all'Associazione Nazionale Alpini**, destinati a tutti gli artigiani e volontari impegnati nei lavori di realizzazione dell'ospedale della Fiera di Bergamo.
Nella consapevolezza dei danni arrecati alla pelle dal frequente uso di mascherine e gel igienizzanti, **da Nettuno sono state spedite più di 6 mila confezioni di creme emollienti e lenitive destinate agli operatori sanitari degli ospedali** Papa Giovanni XXIII, San Giovanni Bianco e presidio ospedaliero della Fiera di Bergamo, oltre che ad Humanitas Gavazzeni, agli ospedali facenti capo ASST Bergamo EST (Seriate, Alzano Lombardo, Lovere, Piario, Gazzaniga, Calcinate), ASST Bergamo OVEST (Treviglio, Romano di Lombardia) ed a tutti gli operatori della Centrale 118.
"Far fronte alle numerose richieste di prodotti con azione igienizzante in tempi brevissimi non è stato facile ma, nonostante la difficoltà generale che stiamo vivendo - dalla messa in sicurezza dei lavoratori, alla riprogrammazione delle linee produttive fino alle criticità emergenti nella catena di fornitura - abbiamo deciso di mettere in campo tutte le nostre energie per rispondere alle esigenze di igiene imposte da questa emergenza sanitaria senza precedenti" ha dichiarato **Marina Fratus, Amministratore Delegato di Nettuno**.
E' evidente come, in un momento delicato come quello attuale, ogni gesto, grande o piccolo che sia, possa fare la differenza. Singoli cittadini, multinazionali e piccole medie imprese stanno prendendo parte alla **competizione più bella di sempre: quella della solidarietà!**

› www.**nettuno.net**

OBI Italia dona 2.500 mascherine FFP3

OBI Italia, sin dal primo momento, in questo periodo critico per il Paese, si è adoperata, anche a negozi chiusi, per il rifornimento di dispositivi di protezione individuale alle strutture ospedaliere italiane.
Nella giornata di venerdì 27 marzo **una delegazione dell'ANA, sezione di Bergamo, si è recata presso il punto vendita OBI di Curno, dove alcuni dipendenti, a nome dell'Azienda, hanno consegnato 2.500 mascherine FFP3**, destinate all'Ospedale da campo, in costruzione presso la Fiera.
La multinazionale tedesca testimonia con questo gesto la vicinanza e la solidarietà verso la comunità bergamasca di cui fa parte e ringrazia gli Alpini e tutti gli operatori attivi nella costruzione dell'Ospedale da campo, che si sta realizzando in tempo record.
Le mascherine saranno destinate a medici ed infermieri in forza all'Ospedale, a cui va il plauso per l'encomiabile lavoro svolto ininterrottamente in un territorio profondamente colpito dall'emergenza sanitaria.

› www.**obi-italia.it**

AMA, produzione straordinaria di visiere protettive per il personale sanitario

Un prodotto abitualmente in uso nelle aziende agricole si è trasformato in un prezioso alleato per la lotta contro la gravissima epidemia: **le visiere schermanti in policarbonato sono divenute fondamentali per la sicurezza del personale medico** in prima linea nella cura di pazienti affetti da Covid-19.
Il gruppo **AMA** è riuscito a mettere in campo una **produzione straordinaria di componenti plastici** ed ora il personale del polo logistico di Prato di Correggio sta **lavorando a tempo pieno per assemblare le visiere**, che saranno consegnate all'ASL di Reggio Emilia.
Le parole di **Alessandro Malavolti, AD di AMA**: *"Stiamo lavorando con grande impegno e senso di responsabilità al confezionamento delle visiere, siamo onorati di potere dare un contributo a questa difficile battaglia."*

AMA, la cui attività primaria è la fornitura ad agricoltori e allevatori di accessori e ricambi per macchine agricole e di materiale per la zootecnia, ha operato in queste settimane una profonda riorganizzazione per garantire la sicurezza dei suoi collaboratori (secondo le linee guida stabilite dal protocollo condiviso in data 14/03/2020 tra le Parti Sociali), ha fatto ampio ricorso allo Smart Working e mantiene con impegno la propria operatività per garantire la continuità della filiera agro-alimentare.

› www.**ama.it**

Risparmio Casa dona 50mila euro allo Spallanzani

Risparmio Casa, azienda italiana con oltre 100 punti vendita e riferimento nei segmenti dell'igiene della casa e della persona, **ha donato 50mila euro all'Istituto Nazionale per le Malattie Infettive "Lazzaro Spallanzani"**.
Oggi, in un clima di massima attenzione verso i comportamenti virtuosi che pervade tutta Italia, la migliore risposta che un'azienda come Risparmio Casa può dare è quella di contribuire verso le strutture e le persone che si stanno prendendo cura dei malati e degli italiani con il loro esempio e le loro competenze.
«Medici, infermieri, operatori sanitari, ricercatori, biologi, sono loro i veri eroi in questo particolare momento – afferma la **Famiglia Battistelli, fondatrice di Risparmio Casa** – *Grazie alla loro competenza e al loro impegno, tante famiglie possono riabbracciare i propri cari e non perdere la speranza. Ed è a loro che va il nostro ringraziamento. Il nostro è un contributo che crediamo servirà a valorizzare i tanti talenti che ogni giorno sono in prima linea nei nostri ospedali ed è un modo per essere vicini al territorio, ai nostri clienti e ai nostri preziosi collaboratori.»*
La Direzione dell'INMI Spallanzani apprezza il gesto e ringrazia per il riconoscimento del lavoro che il personale medico e paramedico sta svolgendo in questo difficile momento.
«Siamo onorati della disponibilità manifestata dall'Azienda Risparmio Casa della Famiglia Battistelli – afferma il **Direttore Generale dell'Istituto Marta Branca** – *questo contributo ci permetterà di aumentare le risorse a disposizione dei nostri operatori sanitari e dei nostri ricercatori che continuano a lavorare senza sosta per combattere il Covid-19»*.

› www.**risparmiocasa.com**

DFL lancia la nuova linea di scarpe da lavoro a marchio Grifon

La sicurezza è necessaria quando si tratta di proteggerci durante lo svolgimento del nostro lavoro; proprio riflettendo su questo concetto, il grossista campano DFL ha deciso di lanciare sul mercato, con il marchio **Grifon**, la **nuova linea di scarpe antinfortunistiche**.
Nate dall'esperienza maturata nella vendita di articoli antinfortunistici e da collaborazione di laboratori qualificati, al momento verranno immessi sul mercato due modelli: **Elgon**, realizzato in pelle pigmentata sia nella versione alta che bassa e **Golem** disponibile solo in versione bassa e realizzata in pelle scamosciata.
Entrambi i modelli sono certificati secondo la norma UNI EN ISO 20345:2011, saranno disponibili in varie misure e nelle colorazioni che vanno dal nero al grigio. Pensate per essere indossate quotidianamente sono perfette, grazie ai vari livelli di sicurezza, per cantieri edili, per magazzini, depositi o in ogni luogo sia richiesto l'obbligo di indossare indumenti di sicurezza; le scarpe della Grifon si distinguono anche per il packaging unico, curato in ogni dettaglio e dal forte impatto visivo.
Prevenire è importante, indossare la sicurezza è meglio!

DFL
DISTRIBUTORE ESCLUSIVO
Grifon

› www.**nuovadfl.it**

BricoBravo dona mille mascherine ai Vigili del Fuoco

BricoBravo dona **1.000 mascherine protettive ai Vigili del Fuoco di Roma**: un piccolo gesto che vuole essere una manifestazione di aiuto, ma anche un ringraziamento per tutti coloro che, accanto alle strutture sanitarie, si stanno impegnando costantemente durante questa emergenza.
"L'emergenza sanitaria si sta ripercuotendo su moltissimi aspetti economici e psicologici ma i nostri valori restano saldi, spiega **Alessandro Samà, CEO di BricoBravo**. *Oggi più che mai la sicurezza è al primo posto. Nel nostro piccolo, abbiamo deciso di fare questa donazione per supportare chi è in prima linea nella lotta per la salute di tutto il Paese e per far sentire a Vigili del Fuoco e Protezione Civile che le imprese italiane sono pronte a dare il loro supporto senza esitare. Speriamo che il nostro gesto possa sensibilizzare anche altre realtà e rafforzare sempre di più il contributo del nostro intero settore in un momento così delicato".*
Da sempre attenta alle questioni sociali, BricoBravo rinnova il suo impegno verso le tematiche di pubblica utilità in particolare in questa occasione che merita uno sforzo ancora più intenso da parte di ogni singolo cittadino italiano.

› www.**bricobravo.com**

Viridex presenta "Giardini in fiore 2020"

Viridex, grossista con sede a Cisterna di Latina, presenta ufficialmente il nuovo catalogo **"Giardini in fiore 2020"**.

"Un lavoro lungo 264 pagine, frutto del sapiente ed accurato lavoro dei nostri grafici che hanno appena ultimato l'aggiornamento dei primi 8 capitoli del nostro catalogo generale - ci fanno sapere dall'azienda - Giardini in fiore 2020 nasce per offrire un maggiore supporto all'attività lavorativa dei nostri migliori clienti, per rafforzare il nostro già consolidato rapporto con loro.
È un modo per rinnovare la nostra stima e gratitudine a chi ogni giorno con fiducia sceglie la nostra azienda e i nostri servizi!".

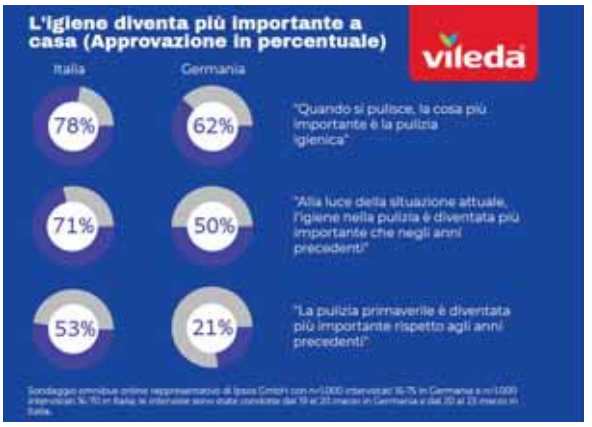
L'azienda rivolge inoltre un ringraziamento particolare ai **main sponsor**, che hanno contribuito ad arricchire il catalogo:

- *METALLURGICA ABRUZZESE S.P.A.*
- *EUROEQUIPE*
- *F.LLI ORSATTI SAS DI GIOVAN B.*
- *RAIN S.P.A.*
- *FISKARS ITALY S.R.L.*
- *I.C.S. INDUS. COSTRUZIONI STAMPI*
- *COPYR S.P.A.*
- *IRRITEC S.P.A.*
- *G.F. S.R.L.*
- *ITAL-AGRO S.R.L.*
- *MTP S.R.L.*
- *VINCO HYUNDAI*
- *MAYER BRAUN DEUTSCHLAND S.R.L.*
- *SIDERURGICA FERRO BULLONI*
- *EINHELL*

› www.**viridex.it**

Oggi 3 italiani su 4 sono più sensibili all'igiene domestica

Un sondaggio di **Vileda** svela che, attualmente, tre italiani su quattro sono più sensibili all'igiene, anche a quella domestica. Lavarsi spesso le mani, mantenere le distanze e starnutire nell'incavo del braccio - un comportamento responsabile in pubblico - è più importante che mai. La sensibilizzazione all'argomento igiene è diventata però più importante anche a casa. **Lo studio, condotto da Freudenberg Vileda in Germania e in Italia mostra che**, alla luce della situazione attuale, **l'igiene sia particolarmente importante quest'anno, non solo in pubblico ma anche nella pulizia domestica.** Secondo quanto risulta dal sondaggio Vileda, le **superfici di toilette, bagno e cucina vengono pulite in modo particolarmente accurato. Il maggiore bisogno di igiene si riflette anche nel comportamento d'acquisto.**



I NUMERI IN ITALIA E GERMANIA

in **Germania**, poco più del **60%** della popolazione ritiene che l'aspetto principale della pulizia sia quello dell'**igiene**. Circa la **metà** pensa che l'igiene nella pulizia domestica sia diventata **più influente rispetto agli anni passati**, data la situazione attuale. Questo risultato è ancora più marcato in Italia: quasi l'**80 per cento** degli interpellati pensa che igiene sia l'aspetto più significante della pulizia. Quasi **tre quarti** pensa addirittura che l'igiene sia diventata **più importante**. Data questa maggiore sensibilità nei confronti dell'igiene, anche le pulizie di primavera di quest'anno sono diventate fondamentali.

TOILETTE, BAGNO E CUCINA SONO PRIORITARI

Le priorità della pulizia sono simili al di là dei confini nazionali: le aree più sensibili nella pulizia domestica sono **la pulizia dei WC e quella delle superfici di bagno e cucina**. Stando al sondaggio Vileda, **la pulizia igienica dei pavimenti e quella di vetri e specchi** – tutti assolutamente potenziali focolai di germi e batteri – risulta **meno importante**. "Spesso non si sa che la più grande concentrazione di germi e batteri in casa spesso non è nella toilette. Nella maggior parte dei casi, è nel lavello della cucina", afferma la Dottoressa **Julia von Grote-Pastré**, responsabile dello sviluppo di panni, spugne e guanti alla Freudenberg Home and Cleaning Solutions (FHCS). Ciò non toglie che quasi il 30% degli interrogati pensi che la pulizia igienica del lavello della cucina sia importante. **Solo circa un quarto degli intervistati attribuisce particolare importanza alla pulizia igienica delle maniglie e delle porte.** "Uno dei motivi è che le porte vengono usate molto spesso", dice von Grote-Pastré. "Pulire le maniglie ogni volta che si apre una porta è più complicato che lavarsi le mani regolarmente. Diventa quindi tanto più importante lavarsi le mani quando si entra in casa prima di toccare qualsiasi cosa".

PANNI E GUANTI PARTICOLARMENTE RICHIESTI

Il maggior bisogno di igiene si nota anche in Vileda. **I panni in microfibra e i guanti sono attualmente i più venduti.** Sono soprattutto i guanti monouso, da gettare dopo un breve periodo di utilizzo, a non rimanere sullo scaffale a lungo. Tra i prodotti elettrici, la domanda di **apparecchi per la pulizia a vapore**, come **Vileda STEAM**, è aumentata notevolmente. Questo prodotto promette una pulizia igienica grazie al vapore. "Ci attendiamo vendite elevate di questi prodotti anche prossimamente", dichiara **Fiorello Bianchi**, General Manager Italy - Consumer Division di FHP. "La situazione delle consegne rappresenta attualmente una sfida. In considerazione di questa situazione eccezionale, ci teniamo in contatto particolarmente stretto con i nostri clienti e stiamo facendo tutto il possibile per rendere le forniture più regolari possibili".

Sondaggio rappresentativo Omnibus online condotto da Ipsos GmbH con n=1.000 intervistati di età 16-75 in Germania e n=1.000 intervistati di età 16-70 in Italia; le interviste sono state eseguite dal 19 al 20 marzo in Germania e dal 20 al 23 marzo in Italia.

› https://.**www.vileda.it/**

di Marco Ugliano

Ferramenta servizio pubblico

Da metà marzo a fine aprile, il nostro Paese ha attraversato uno dei periodi più duri della sua storia recente. E anche il nostro settore si è trovato ad affrontare settimane complicate, in cui lo Stato ha indicato proprio la ferramenta come filiera necessaria fin dal primo decreto dell'11 marzo. Da quel momento, però, nel nostro comparto è stato sempre più difficile operare, prima a causa della chiusura volontaria di alcuni grossisti, poi a seguito dei conseguenti problemi di approvvigionamento. Abbiamo provato a riepilogare tutto quello che è successo dall'11 marzo a fine aprile, quando abbiamo mandato in stampa questo numero di Ferramenta&Casalinghi*.

IL DECRETO DELL'11 MARZO: FERRAMENTA SERVIZIO PUBBLICO

Il primo decreto governativo di questa crisi indica, tra le categorie necessarie che vengono quindi escluse dalla chiusura forzata, anche la ferramenta, che perciò è legittimata a restare aperta in qualità di servizio pubblico.

Quando il premier Conte annuncia la serrata degli esercizi commerciali, fatti salvi gli alimentari e le farmacie, sembrano queste le uniche due categorie di esercizi commerciali legittimate a restare aperte, ma poi la lettura dell'elenco dei negozi dirà altro: tra le attività aperte sono infatti inserite, tra le altre, anche le rivendite di ferramenta.

Questi negozi, nel rispetto ovviamente delle misure igienico-sanitarie e delle misure di sicurezza previste, sono aperti per garantire il servizio alla clientela per la fornitura di quelle merceologie appunto necessarie: riscaldamento, ferramenta, illuminazione, idraulica e tante altre.

Attività commerciali necessarie per gli artigiani chiamati a interventi d'emergenza e per i privati che, approfittando del negozio di prossimità, possono evitare di effettuare maggiori spostamenti per raggiungere aree commerciali più ampie, contenendo così il rischio contagio.

La ferramenta incarna quell'idea di prossimità che, se nelle grandi città può aver perso la valenza di un tempo, nel piccolo Comune svolge ancora il suo compito di punto di riferimento per la comunità e di vero servizio al cittadino.

Sono tanti i negozianti che, restando aperti, rispettano l'indicazione del Governo e che appunto consentono ai cittadini, nell'emergenza, di rifornirsi di beni di necessità, che non sono solo le ormai introvabili mascherine, ma tutti quei prodotti di cui, nella quotidianità, non si può fare a meno.

Per restare aperti e svolgere il loro compito, questi negozianti hanno però bisogno che tutta la filiera resti aperta, a partire ovviamente dai grossisti di ferramenta, da cui parte l'approvvigionamento della merce.

DIVERSI GROSSISTI CHIUDONO IN VIA VOLONTARIA

In questo senso, la chiusura di diversi grossisti (legittima nella tutela e nella salvaguardia dei collaboratori) può però vanificare il lavoro delle ferramenta aperte.

Non ci siamo mai schierati, e del resto non è nostro compito, né a favore di **chi chiude per tutelare la salute dei propri dipendenti**, né a favore di **chi invece resta aperto**, nell'interesse della collettività e seguendo le direttive di un decreto che ha individuato nella ferramenta un'attività di prima necessità.

Entrambe sono scelte legittime, sacrosante, ma che inevitabilmente hanno condizionato la filiera distributiva del nostro comparto.

I primi a chiudere, il 14 marzo, i principali grossisti piemontesi, seguiti nei giorni successivi da tanti altri big del comparto su tutto il territorio nazionale. Tanti però i grossisti che invece scelgono di restare aperti per tutto il lockdown, per dare il necessario supporto ai negozianti e per rispettare quel ruolo di pubblica utilità affidato dallo Stato alla filiera.

IL DECRETO DEL 22 MARZO E LE SPECIFICHE PER I GROSSISTI

Il Decreto governativo del 22 marzo dà una nuova stretta alle attività ancora aperte sul territorio, concentrandosi in particolare sulle aziende produttive industriali e facendo poi chiarezza, nei giorni successivi, su quelle filiere per le quali il Decreto aveva lasciato dei "buchi".

Nel nostro settore ferramenta, **per i negozianti non cambia nulla**, perchè il decreto del 22 marzo non fa altro che richiamare, per il dettaglio, alle **categorie "necessarie" dell'11 marzo, e quindi anche le ferramenta, che restano quindi aperte**.

La nostra filiera è invece fortemente condizionata dallo **stop forzato a produttori (fatto salvo il chimico, gomme, materie plastiche, funi, reti, corde, abbigliamento di sicurezza e DPI) e a grossisti (esclusa l'antinfortunistica)**.

FILIERA DELLA FERRAMENTA "SPEZZATA"

Già nei giorni precedenti, come detto, **alcuni grossisti, pur essendo inclusi nella filiera "garantita", avevano volontariamente deciso di chiudere**: scelta legittima, vista nell'ottica di tutelare i propri collaboratori e contribuire in maniera decisa agli appelli dello "stare a casa", ma che ha inevitabilmente condizionato il lavoro di tanti negozianti ancora operativi. Parallelamente, però, **tanti altri grossisti decidevano invece di restare aperti, per supportare i negozianti** (ripetiamo, definiti dal Decreto "necessari") e fornire un servizio alla comunità nel pieno rispetto delle normative di sicurezza previste.

E invece il Decreto del 22 in qualche modo "spezza" la filiera, escludendo proprio **i grossisti da un lavoro che, come tutti sappiamo, nel nostro settore è fondamentale per la sopravvivenza della ferramenta, soprattutto quella di prossimità** che, con un magazzino ridotto all'osso, senza il supporto del grossista rischia seriamente di non poter svolgere quel **ruolo "sociale"** affidatole in questo momento dallo Stato.

TANTI GROSSISTI SCRIVONO AL PREFETTO

I grossisti, per poter continuare a lavorare su territorio in quanto funzionali ad altre filiere non comprese nel Decreto del 22 marzo, hanno un'unica possibilità: **inviare apposita comunicazione al Prefetto della provincia competente**, indicando specificamente le imprese e le amministrazioni beneficiarie dei prodotti e servizi attinenti alle attività consentite.

Una volta effettuata la comunicazione, **l'attività può proseguire** senza necessità di ulteriori adempimenti. È eventualmente il Prefetto a disporne la sospensione con un successivo provvedimento.

E in tanti scrivono al Prefetto, inviando la richiesta e continuano a lavorare a supporto della ferramenta.

Davanti alle ultime restrizioni e al fatto che comunque molti dettaglianti sono già chiusi da giorni, e in virtù della scarsa merce di antinfortunistica rimasta a magazzino (in tanti hanno scelto di preservarne delle scorte da donare a strutture ospedaliere e Protezione Civile), **è però inevitabile che diversi grossisti gettino la spugna e rinuncino a restare aperti**.

E LA GRANDE DISTRIBUZIONE?

Intanto a fine marzo, in un momento così delicato, mentre assistiamo alla chiusura di grossisti e negozianti, **diverse insegne di grande distribuzione specializzata nel bricolage, dopo la chiusura volontaria nella settimana precedente, comunicano la riapertura dei propri negozi**.

Tra le insegne straniere, **i primi a rialzare le serrande sono i negozi di Bricocenter, Leroy Merlin e Bricoman** (solo per i beni di prima necessità, ovvio), mentre Obi sceglie di tenere chiusi i punti vendita, mantenendo il servizio telefonico (con ritiro in sicurezza) sempre solo per l'acquisto di beni di prima necessità.

Seguono poi anche i punti vendita **CFadda, Eurobrico, BricoCasa Deodato e La Prealpina**.

#IOPAGOIFORNITORI

Gli ultimi giorni di marzo sono molto "caldi" anche per il capitolo pagamenti.

Circola, infatti, sui social, un hashtag che spiega perfettamente lo stato d'animo di un'intera categoria: **#iopagoifornitori**.

Questo il testo, condiviso da decine di protagonisti del nostro settore, dalla piccola azienda a conduzione familiare fino alla grande multinazionale, che evidenzia la **legittima preoccupazione di chi teme di non essere tutelato a dovere**:

"Stiamo arrivando al primo fine mese di questa crisi e già si sentono le voci minacciose di realtà che decidono deliberatamente di non pagare i fornitori.

Siamo convinti che in un momento delicato come quello che stiamo vivendo tutti, un atteggiamento di questo tipo sarebbe l'antitesi del senso civico, imprenditoriale e culturale d'unità.

Ogni piccolo insoluto rappresenta una ferita in un tessuto economico e sociale già messo a dura prova.

Per questo motivo se anche tu senti forte il richiamo di fare qualcosa per il tuo Paese allora paga i tuoi fornitori, solo così potremo uscire da questa depressione".

IL DECRETO DEL 10 APRILE E L'APPELLO DI ASSOFERMET

Il 10 aprile un nuovo Decreto Governativo fa slittare al 4 maggio l'apertura di diverse filiere produttive e distributive: è evidente la delusione di tanti player del mercato, a partire da Assofermet che scrive al Governo citando il caso emblematico proprio della ferramenta, vittima di una incongruenza tra i decreti emanati. Questo un passaggio della lettera scritta dall'associazione al Presidente del Consiglio Giuseppe Conte: *"A titolo esemplificativo, ma non esaustivo, si riporta l'attenzione a quanto previsto dal predetto D.P.C.M. e dai successivi (22 marzo, assorbito dal D.P.C.M. 10 aprile), che nel contempo autorizzano l'apertura del sistema dei Negozi di Ferramenta al Dettaglio, ma incomprensibilmente, non quello della vendita all'Ingrosso di Ferramenta, che abitualmente rifornisce i Dettaglianti"*.

**Questo articolo è stato chiuso il 27 aprile: sul prossimo numero di maggio/giugno pubblicheremo tutti gli aggiornamenti di maggio e giugno relativi alla filiera della ferramenta. Per restare informati quotidianamente, vi invitiamo a consultare il nostro portale MondoPratico.it, dove troverete aggiornamenti live sul settore brico-home-garden.*

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**

di Marco Ugliano

Il caos delle mascherine a 50 centesimi

Il 27 aprile scorso, all'indomani dell'annuncio del Premier Conte di calmierare il prezzo delle mascherine chirurgiche a 50 centesimi, si è scatenata una rovente polemica nel nostro settore per l'insostenibilità di tale prezzo. Ecco i commenti di alcuni protagonisti della filiera della ferramenta, raccolti il 28 e 29 aprile.

Durante la conferenza stampa di Conte del 26 aprile, tra i provvedimenti previsti per la Fase 2, il Premier ha annunciato che sarà calmierato il prezzo delle mascherine chirurgiche, obbligatorie sui mezzi pubblici e nei luoghi chiusi, il cui costo non sarà neanche più gravato dall'Iva.
Il Presidente del Consiglio ha confermato che il prezzo delle mascherine chirurgiche sarà bloccato a 50 centesimi, per evitare speculazioni.

E CHI AVEVA ACQUISTATO MASCHERINE A UN PREZZO SUPERIORE?

"Alle farmacie che, negli ultimi giorni, hanno acquistato dispositivi di protezione ad un prezzo superiore ai 50 centesimi - si legge in una nota - *verrà garantito un ristorno ed assicurate forniture aggiuntive tali da riportare la spesa sostenuta, per ogni singola mascherina, al di sotto del prezzo massimo deciso dal Governo".*

FARMACIE TUTELATE: QUESTO TRATTAMENTO VERRÀ RISERVATO ANCHE ALLE FERRAMENTA?

Come può una **ferramenta** vendere a 50 centesimi una mascherina acquistata a 60, 70, 80 centesimi?
Come può un **grossista** distribuire mascherine ai propri clienti negozianti a un prezzo che consenta un piccolo margine a tutti gli anelli della filiera?
Ovviamente la decisione di calmierare il prezzo per evitare speculazioni è legittima e giusta, ma ciò che lascia perplessi è il valore individuato: quei 50 centesimi, oggi, non bastano per coprire neanche il primo passaggio della filiera, ovvero l'importazione.
Problemi anche per quelle aziende che hanno fatto importanti investimenti per riconvertire la produzione e che ora si ritrovano a vendere un prodotto a un prezzo inferiore alla spesa per produrlo.
Infine, il rischio paradossale è che a perderci sarà proprio il cittadino, che di questo passo troverà con estrema difficoltà mascherine chirurgiche presso il canale ferramenta, dovendo quindi rivolgersi unicamente alle farmacie.

IL COMMENTO DI ASSOFERMET

Assofermet segnala una situazione insostenibile per la filiera della ferramenta perchè *"semplicemente è impossibile vendere a quel prezzo"*, come ci fanno sapere dai vertici dell'associazione:
"L'Ordinanza del Commissario Straordinario per l'Emergenza Covid-19 Domenico Arcuri e, ancora prima, l'annuncio del Premier Giuseppe Conte domenica sera, che fissa a cinquanta centesimi l'una al netto dell'IVA il prezzo di vendita al pubblico delle mascherine, ha scatenato un vero caos.
ASSOFERMET Ferramenta, preso atto del provvedimento del Governo, auspica che questa decisione sia stata preventivamente supportata dalla certezza di individuare un canale di produzione che garantisca un appropriato prezzo di acquisto dei Dispositivi in oggetto, in linea con la predetta Ordinanza.
Infatti, sulla base dei canali di acquisto fino ad oggi utilizzati, purtroppo ASSOFERMET Ferramenta non riesce

a garantire ai Soci ed ai numerosi negozi di Ferramenta presenti in tutto il territorio nazionale che le mascherine chirurgiche vengano vendute al prezzo di cinquanta centesimi l'una. Per tutelare l'intera Filiera l'unica cosa che si può fare è sospendere la vendita di questi DPI e dedicarsi ad altri modelli più sofisticati.

Le Aziende Associate di ASSOFERMET Ferramenta, nel corso di questi due mesi, hanno fatto tutto il possibile a livello commerciale per individuare i fornitori più in linea con il mercato, al fine di garantire che questi Dispositivi venissero distribuiti senza alcun tipo di speculazione, ma oggi, dopo la predetta Ordinanza, ci si dovrà necessariamente fermare, per non lavorare in perdita sulle importazioni già fatte e già pagate.
La soluzione andrà ricercata "insieme", infatti i Distributori di Ferramenta e tutti gli Associati chiedono di essere presi in considerazione dal Presidente del Consiglio Giuseppe Conte e dal Ministro per lo Sviluppo Economico Patuanelli quanto prima, in modo da non creare un danno maggiore, tra cui anche l'eventuale minore disponibilità dei Dispositivi da distribuire su tutto il territorio nazionale nei mesi a venire.

E' notorio che i costi per poter avere in brevissimo tempo a disposizione queste mascherine sono inevitabilmente lievitati nelle scorse settimane, sia a livello nazionale, che internazionale.
La paura ora è quindi duplice: chi come noi si è adoperato per il Paese ad acquistarle, usufruendo di tutti i possibili canali di sua conoscenza, ora se vorrà venderle, sarà costretto a farlo in perdita; chi di noi non le ordinerà più, soprattutto sul mercato internazionale, causerà un mancato fabbisogno per tutti i cittadini italiani.
Ci si chiede pertanto: il danno è stato calcolato prima di dettare il prezzo di cinquanta centesimi?"
Sabrina Canese - Assofermet Ferramenta

IL COMMENTO DEL PRODUTTORE

"A mio parere il prezzo individuato di 50 centesimi non è sostenibile per la filiera della ferramenta. Le mascherine chirurgiche necessitano di importazione di materiale che, in questo momento, se deve essere urgente non può avvenire a prezzi bassi; se aggiungiamo che nella nostra filiera i passaggi sono ancora altri due, e cioè grossista e negoziante, è evidente come quel prezzo sia del tutto fuori mercato.
Il commissario Arcuri ha poi parlato di rimborso per i farmacisti: e per il comparto ferramenta?"
Alberto Minarelli - Seba Protezione

IL COMMENTO DEL GROSSISTA

"E' una situazione vergognosa, assolutamente insostenibile per la filiera della ferramenta. Neanche noi come grossisti riusciamo a comprare a quella cifra, è impossibile pensare che al pubblico venga imposto un prezzo fuori mercato. Questa decisione presa rischia di essere un pericolosissimo boomerang, perchè nessuna ferramenta potrà più vendere mascherine e chi ne pagherà saranno per primi i cittadini. E' davvero incredibile che vengano fatte certe scelte senza consultare tutti gli anelli di una filiera importante per questo tipo di prodotto come quella della ferramenta".
Michele Raselli - Machieraldo

IL COMMENTO DEL NEGOZIANTE

"Noi le abbiamo acquistate a 65 centesimi, come faccio a venderle a 50? E' più conveniente non venderle. Giustissimo evitare speculazioni, ma come sempre ci troviamo davanti a situazioni all'italiana, in cui vengono prese decisioni senza prima aver consultato tutti gli anelli della filiera. Ho sentito che per i farmacisti sarà previsto un rimborso: ho seri dubbi che verrà fatto lo stesso anche per la nostra categoria".
Maurizio Pellicanò - VitMarket

L'APPELLO DI FEDERDISTRIBUZIONE

Intanto, nella giornata del 29 aprile, anche **Federdistribuzione** è intervenuta sulla questione, con un appello al Governo:

"Il Governo ha deciso di fissare il prezzo al pubblico per le mascherine chirurgiche in 50 centesimi.
Le aziende italiane del commercio le hanno comprate a un prezzo più alto. Chiediamo:

1. *che venga applicato alle aziende del commercio lo stesso accordo che il Governo ha stipulato con le farmacie e quindi assicurando la copertura dei costi sostenuti oltre i 50 centesimi;*
2. *di poter accedere agli stessi fornitori con le medesime condizioni per le prossime forniture così da poter mettere a disposizione dei clienti le mascherine chirurgiche al prezzo definito dall'ordinanza del Commissario Straordinario per la gestione dell'emergenza Covid 19, altrimenti le aziende della distribuzione moderna non saranno in grado di fornire questo prodotto ai clienti alle condizioni richieste".*

E, come se non bastasse, arrivano **altre notizie poco confortanti**: come si legge in un **lancio di agenzia dell'ANSA**, *"l'ex presidente della Camera, Irene Pivetti, è indagata dalla Procura di Siracusa, in qualità di amministratore delegato della Only logistics Italia srl, nell'ambito di un'inchiesta sull'importazione e distribuzione di mascherine dalla Cina. I reati ipotizzati sono frode in commercio e immissione sul mercato di prodotti non conformi ai requisiti essenziali di sicurezza. La guardia di finanza di Siracusa ha sequestrato 9mila mascherine in diverse città italiane".*

di Marco Ugliano

Ferramenta
servizio necessario

Un'interessante chiacchierata con Alessandro Samà, CEO di BricoBravo, sulla ferramenta ritenuta "necessaria" dal Governo, sui problemi affrontati dalla filiera a seguito della chiusura di alcuni player, e sugli sviluppi dell'e-commerce di DIY in Italia.

"Fin dal primo lockdown, lo Stato ha riconosciuto nelle ferramenta un servizio necessario, riportando attenzione sull'intero settore e tutti i player sono stati chiamati a proseguire la loro attività per garantire una pronta risposta e la continuità del servizio.
Ma che fine hanno fatto le promesse che il DIY avrebbe dovuto mantenere? Come è stata ripagata la fiducia che lo Stato aveva riposto nell'intero settore? Ci sono state settimane difficili da affrontare e accanto ad alcune, troppo poche, realtà che hanno continuato la propria attività, è venuta meno una rete essenziale di player, fatta di fornitori e rivenditori che hanno deciso di chiudere, sebbene potessero rimanere aperti".
Le parole di **Alessandro Samà**, CEO di **BricoBravo**, confermano la stretta correlazione tra la ferramenta e il concetto di servizio pubblico, ed evidenziano al tempo stesso i problemi che la filiera ha dovuto affrontare, a seguito della chiusura spontanea di alcuni grandi player della produzione e della distribuzione.

F&C: **Pochi giorni dopo l'emenazione del decreto dell'11 marzo, che indicava la ferramenta come attività necessaria, diversi player chiudevano spontaneamente per garantire la sicurezza dei propri collaboratori: decisione legittima, ma che ha creato seri problemi a tutta la filiera...**
Alessandro Samà: Esatto. Molti player importanti, che costituiscono il tessuto di distribuzione di tutto il settore, hanno preferito chiudere e quei negozi fisici che avevano deciso di rimanere aperti non hanno potuto contare sul loro supporto.
I piccoli rivenditori sono rimasti soli, vittime del fallimento di una rete completamente destrutturata che ha rischiato di compromettere la risposta positiva dell'intero settore.
Le conseguenze di queste scelte si sono ripercosse fino all'utente finale, su tutti quei clienti che necessitavano di prodotti primari e che sono stati privati di un accesso immediato alle soluzioni di cui avevano bisogno.

F&C: **In questo contesto, BricoBravo è sempre rimasta aperta per offrire quel "servizio pubblico" affidatole dal Governo...**
Alessandro Samà: BricoBravo è sempre rimasta operativa, nonostante le difficoltà.
La carenza di catalogo dovuta alla chiusura di alcune logistiche o l'intasamento delle spedizioni non ci hanno fermato.
Ci siamo rimboccati le maniche per garantire lo stesso servizio e rispondere alle aspettative che abbiamo costruito in questi anni. Siamo rimasti sempre operativi garantendo il rispetto di tutte le norme di sicurezza, abbiamo avviato lo smart working e mantenuto sempre attivo il servizio di customer care, supportato anche dal nostro operatore virtuale disponibile online 24/7.
Per dimostrare la nostra vicinanza ai nostri utenti abbiamo lanciato campagne per promuovere il DIY e abbattere i costi di spedizione. I feedback positivi dei clienti e i numerosi messaggi di ringraziamento sono stati la migliore risposta ai nostri sforzi.

F&C: **Consentimi una provocazione: con le inevitabili e legittime difficoltà che stanno incontrando in questi giorni i corrieri con le**

spedizioni, forse tanti italiani hanno scoperto l'e-commerce proprio nel momento peggiore per il servizio che i player possono offrire?
Alessandro Samà: Condivido la tua riflessione: purtroppo in queste settimane i siti di e-commerce, non per proprie responsabilità ovviamente, stanno offrendo un servizio al di sotto dei propri standard. Sono comunque sicuro che tutti i nuovi clienti che stiamo conoscendo in questo periodo torneranno a comprare on line.

F&C: **Qual è il trend di crescita sullo stesso periodo dello scorso anno e quali merceologie stanno "correndo" più di altre?**
Alessandro Samà: Ovviamente tutto ciò che riguarda l'antinfortunistica, con mascherine e guanti, e i prodotti di detergenza e sanificazione, sono le categorie più richieste e più vendute. Nel nostro caso parliamo di crescite a tripla cifra sullo stesso periodo dello scorso anno, ma ovviamente il trend è destinato a stabilizzarsi nelle prossime settimane.

F&C: **Anche una realtà come la vostra, che porta prodotti DIY nelle case degli italiani, può essere considerata a tutti gli effetti "di pubblica utilità"?**
Alessandro Samà: L'esperienza che stiamo vivendo resterà nella nostra memoria e poter garantire un servizio efficiente dell'intera filiera è un supporto concreto per agevolare chi riceve la merce direttamente a casa sua. Sicuramente non siamo dei medici in corsia, ma siamo quelle persone in grado di rompere la monotonia all'interno degli appartamenti, siamo quella rete di vendita che accende la passione nel fai da te e allo stesso tempo, risolve i problemi quotidiani rispondendo alle necessità più comuni dei singoli clienti. Siamo noi a poter incoraggiare lo stare a casa attraverso progetti utili o semplici passatempi e nessuno di noi dovrebbe tirarsi indietro di fronte a questa incredibile trasformazione.

› www.**bricobravo.com**

GAH ALBERTS

GIUNZIONI E LASTRINE PER LEGNO

La GAH Alberts presenta una presentazione indipendente per incrementare le vendite e la redditività dello spazio di vendita.

- Giunzioni e lastrine con contrassegno "CE" e zincatura sendizimir
- Produzione in Germania
- Quantitativi importanti su un elemento
- Presentazione indipendente
- Con campionatura
- Posizionata su pallet

di Marco Ugliano

La distribuzione edile reagisce all'emergenza

Valentino Cotugno, AD di Gruppo REA Italia, fa un punto sulla distribuzione edile in relazione all'emergenza sanitaria che ha colpito il Paese, con un interessante focus sull'e-commerce.

"Stiamo fronteggiando l'emergenza, facendo da ponte con le Istituzioni come consorzio di distribuzione, per dare certezze ai fornitori e ai nostri associati" dichiara **Valentino Cotugno**, **amministratore delegato di Gruppo REA Italia**, uno dei principali consorzi italiani nella distribuzione di materiali e attrezzature edili.
"La distribuzione di materiali edili è nel caos più totale" aggiunge Cotugno *"ci arrivano tante chiamate per avere informazioni sui codici ATECO, sulle normative territoriali, sulle aperture dei punti vendita, sulle nuove disposizioni emanate dalla Presidenza del Consiglio, sui finanziamenti attivati, sugli ammortizzatori sociali. In questi giorni abbiamo fatto da ponte con istituzioni regionali, assessori, consiglieri regionali, per avere informazioni attendibili in tempi veloci e girarle ai nostri 100 associati, una lunga maratona e catena della solidarietà, per combattere le tante fake news che giravano sul web".*
Inizia così la chiacchierata con Valentino Cotugno. Ecco cosa ci ha raccontato nello specifico.

F&C: **Con chi avete collaborato in questa emergenza, oltre agli associati?**
Valentino Cotugno: Abbiamo collaborato con la Protezione Civile per dare risposte alle innumerevoli richieste sull'approvvigionamento dei prodotti disinfettanti, mascherine, camici, prodotti edili per il completamento dei padiglioni ospedalieri.

F&C: **I fornitori come hanno reagito all'emergenza?**
Valentino Cotugno: Abbiamo assicurato la comunicazione con i nostri associati rivenditori grazie a un nostro canale in videoconferenza, attraverso il quale abbiamo organizzato dei corsi specializzati con fornitori associati a favore delle rivendite e imprese del gruppo REA. Siamo stati i primi ad attivare il servizio nel nostro settore della distribuzione, al fine di occupare il lungo tempo a disposizione presso le nostre abitazioni e tenere alto l'ottimismo e la speranza che finirà presto questo tsunami economico senza precedenti.

F&C: **A tuo parere, come si combatte il calo delle vendite?**
Valentino Cotugno: Il cambiamento ci proietta velocemente sempre più verso il mercato online. Costretti all'isolamento, gli italiani restano collegati al web. Così anche per il futuro: computer, tablet e smartphone diventano la nostra e unica borsa della spesa e strumento da lavoro, i magazzini punti logistici.

F&C: **Come si sta organizzando Gruppo REA in merito all'Edilizia Digitale?**

Valentino Cotugno: Gruppo REA Italia, da tantissimi anni, in collaborazione con tanti Fornitori associati, sta portando avanti questo progetto importantissimo e ambizioso a livello nazionale e internazionale, con dei forti investimenti. Stiamo inserendo i cataloghi con le schede tecniche di sicurezza, foto ad alta risoluzione al fine di rendere il tutto più interattivo con l'utente finale.

F&C: **In quanto stimi la percentuale dell'online nel settore edile?**

Valentino Cotugno: Le vendite online tramite i *marketplace* e le videoconferenze nel mese di marzo sono aumentate dell'81%: si registrano invece in fortissimo calo i classici siti internet diventati dei semplici cataloghi, perché non corrispondono più alle esigenze dell'utente finale.

F&C: **Quali categorie merceologiche sono aumentate sull'online?**

Valentino Cotugno: Contrariamente a quanto si potrebbe pensare, gli acquisti online sono aumentati su diverse categorie, specialmente sui prodotti per l'edilizia e la ristrutturazione. La logistica organizzata ha fatto passi da gigante, ormai si consegnano bancali da 15 quintali di cemento, così come un semplice trapano, in Australia come a Roma, con tariffe molto competitive in tempi rapidissimi.

F&C: **Come sono cambiate le abitudini dei clienti con il Coronavirus?**

Valentino Cotugno: Gli analisti sono convinti che molte imprese e artigiani, che prima del virus erano ancora titubanti ad acquistare online, nel futuro manterranno la nuova abitudine di comprare direttamente con il loro computer, tablet o telefonino. Il Coronavirus, dunque, ha dato e continuerà a dare una svolta positiva a quelle attività all'interno dei marketplace riconosciute dal mercato Italia. Siamo molto ottimisti sulla grande utilità e vantaggio per i fornitori e rivenditori, artigiani e specializzati nell'utilizzo del nostro marketplace magazzinoedile.it.

F&C: **Quali sono gli obiettivi di Gruppo REA Italia per il 2020?**

Valentino Cotugno: Sono diversi gli obiettivi da perseguire. Provo a sintetizzarli:

- Tutelare, sostenere, promuovere e valorizzare le Imprese Associate.
- Aiutare le aziende nello sviluppo delle loro attività.
- Offrire alle imprese maggiori conoscenze sulle normative vigenti.
- Informare in maniera chiara e diretta, attraverso l'organizzazione di convegni e incontri tecnici su tutto il territorio nazionale.
- Istruire il personale tramite percorsi formativi di primo livello.
- Collaborare attivamente con le autorità di controllo e vigilanza per un mercato più equo contrastando la concorrenza sleale.
- Dare maggiore visibilità al Marchio CE nel settore dei materiali edili.
- Motivare gli operatori e i consumatori al risparmio energetico in edilizia e favorire l'edilizia circolare e digitale.
- Promuovere la cultura della Sostenibilità della Sicurezza e della Prevenzione sul lavoro.
- Informare sulle normative vigenti e favorirne la divulgazione in collaborazione con la Regione Lazio.

› www.**grupporeaitalia.it**

› www.**magazzinoedile.it**

di Marco Ugliano

La crescita dell'e-commerce brico-garden in Italia e in Europa

A metà aprile abbiamo intervistato Francesco Caravello di ManoMano, marketplace specializzato nel fai da te: ecco qualche interessante dato (relativo alla fase 1 del lockdown) sulle vendite nel nostro Paese e nelle altre nazioni dove opera l'azienda francese.

Durante queste ultime settimane è davvero difficile parlare di casi di crescita di fatturato in generale in Italia e, ovviamente, nel nostro settore. L'unico comparto che oggi sta vivendo un momento positivo, facendo leva proprio sulla sua natura, è l'e-commerce, con numeri decisamente positivi e, fino a poco più di un mese fa, inaspettati per distributori e produttori, presenti in via diretta o sulle piattaforme di marketplace.
Ma qual è il trend di crescita dell'e-commerce del comparto brico-garden in Italia, rapportato anche a quello di altri Paesi europei come Francia, Spagna e Germania? L'abbiamo chiesto a **ManoMano**, il marketplace specializzato nel fai da te che, in queste ultime settimane, sta registrando una "*crescita costante su tripla cifra rispetto allo stesso periodo del 2019*", come ci dichiara **Francesco Caravello**, Senior VP Business Development Southern Europe dell'azienda.

F&C: **Qual è il trend di vendita delle ultime settimane?**
Francesco Caravello: I dati sono decisamente positivi: se fino all'anno scorso in questo periodo (che per noi è l'inizio della alta stagione di business) registravamo cifre di crescita a doppia cifra, per lo stesso periodo di quest'anno viaggiamo costantemente ad una crescita su tripla cifra.
Non possiamo uscire, spesso tendiamo a sfruttare e passare il tempo occupandoci della nostra casa: noi siamo lo "specialista" dell'Home Improvement.
I negozi fisici sono per lo più chiusi o a regime ridotto, lunghe code, servizi penalizzati: noi siamo un'e-commerce 100% digital.
Diciamo che al di là di un'esperienza di acquisto sempre più qualitativa, di un catalogo sempre più completo e di un servizio di spedizioni che ha sempre assicurato le consegne, la situazione attuale non ci ha danneggiato.

F&C: **Quali sono le merceologie più vendute e quali prodotti in particolare vi hanno sorpreso positivamente?**
Francesco Caravello: Sono letteralmente esplosi i "Giochi da giardino" (chi ha dei bambini in casa e la fortuna di avere un giardino sa di cosa sto parlando) come i trampolini elastici (spesso usati dai grandi anche per fare sport), tutto ciò che riguarda il "cibo per animali" e soprattutto l'arredamento,

"home and living e mobili da ufficio" (per adattare il proprio stile di lavoro ad un ambiente casalingo).

F&C: **Quanto le attuali restrizioni hanno creato problemi alla circolazione dei corrieri e, di conseguenza, alle consegne? In che modo avete supportato la clientela?**

Francesco Caravello: I corrieri hanno svolto un ruolo eccezionale in questo periodo, non possiamo che ringraziarli. E' anche grazie a loro se non solo il nostro settore ma tutto l'e-commerce ha continuato a vivere e servire il cliente finale.
Chiaramente ci sono stati alcuni ritardi ed alcune zone sono state out of service per un determinato periodo: ma siamo sempre stati attenti ad una reattività 24h su 24h fornendo una comunicazione trasparente e continuativa ai nostri clienti, senza mai penalizzare il business dei nostri commercianti.
Insomma, buon senso e spirito di adattamento, questa è la nostra ricetta.

F&C: **Questa pandemia potrebbe aver cambiato in maniera definitiva le abitudini del consumatore, che da domani sarà più abituato a comprare via e-commerce?**

Francesco Caravello: Assolutamente sì: ripeto spesso che il Covid-19 ha scatenato una rivoluzione tecnologica senza precedenti, soprattutto in Italia. Basti pensare a quante persone si sono lanciate in videoconference, anche solo per prendere un aperitivo con gli amici. Se proprio dobbiamo vedere un aspetto positivo del dramma umano che stiamo vivendo, è proprio questo cambiamento di mentalità che ci avvicina di molto ad altre realtà europee ed internazionali tecnologicamente più evolute.

F&C: **Cosa vi aspettate dalle prossime settimane? Un ulteriore incremento o una stabilizzazione del trend di crescita?**

Francesco Caravello: Nuovi acquirenti ci hanno scoperto, altri li abbiamo fidelizzati: la nostra alta stagione è partita, il trend si stabilizzerà chiaramente, ma tendente all'alto.
Non ci sarà un ulteriore incremento, ma una stabilizzazione dei trend di crescita: insomma siamo positivi, il consumatore è maturo per la nostra rivoluzione home improvement.

F&C: **Tra i Paesi europei in cui operate, quali differenze di acquisto avete registrato?**

Francesco Caravello: E' curioso vedere come in Paesi come Francia e Spagna le categorie più vendute rientrino nei prodotti per la casa e la ristrutturazione, con vernici e pitture che, ad esempio, la fanno da padrone.
In Germania, generatori elettrici e materiale più tecnico per i consumatori tedeschi rivelano invece una pragmaticità ed organizzazione tutta teutonica.
In Italia, come dicevamo prima, pensiamo più agli altri: bambini e famiglia, animali domestici, comodità dello smart working. La dolce vita italiana...

› www.**manomano.it**

NUOVA DATA!

17° EDIZIONE

BUYER POINT

7 - 8 LUGLIO 2020

East End Studios - MILANO

Nelle scorse settimane, a causa dell'emergenza sanitaria in corso, abbiamo posticipato Buyer Point dal 20 maggio all'8 luglio. Oggi stiamo facendo profonde riflessioni sul format dell'evento, mettendo la sicurezza del visitatore davanti a tutto, ma al contempo è forte il desiderio di confermare la manifestazione per avere un segnale di ripartenza che tutti aspettiamo.

La volontà che ci guida è quella di creare una nuova normalità, con la consapevolezza che diverse cose sono cambiate rispetto a pochi mesi fa, ma che proprio per questo bisogna apportare dei cambiamenti anche radicali alle proprie abitudini per evitare di fermarsi del tutto.

In epoca di Covid-19, Buyer Point ha il vantaggio che la sua formula ad ingresso riservato ha da sempre evitato eccessivi assembramenti e affollamenti nell'area espositiva, ma è evidente che questo aspetto andrà ulteriormente regolamentato per garantire a tutti i partecipanti la possibilità di lavorare nella massima sicurezza. Ogni decisione definitiva è rimandata alla metà di giugno, in modo da avere un quadro normativo preciso entro il quale muoversi.

Il layout della manifestazione sarà rivisto, in maniera da utilizzare il più possibile gli spazi esterni, un fattore che secondo le indicazioni dell'OMS limita di molto il rischio contagio.

In attesa di conoscere cosa si potrà o non si potrà fare nel mese di luglio Buyer Point si atterrà alle regole in vigore per bar e ristoranti, e riadatterà il proprio format a queste, in modo da garantire ai visitatori un ambiente di pari sicurezza a quelli che frequenta quotidianamente.

Siamo consapevoli che la presenza di buyer esteri sarà ridotta, tuttavia abbiamo molte conferme di interesse da parte delle catene estere che hanno più volte ribadito la loro intenzione di partecipare, se le condizioni lo permetteranno. Nel caso in cui questo non fosse possibile, abbiamo predisposto un progetto alternativo, una sala buyer virtuale che consentirà alle aziende di incontrare i buyer italiani ed esteri, non solo nei giorni di Buyer Point, ma durante tutto il perdurare dell'emergenza.

È un'idea di

GRUPPO EDITORIALE COLLINS SRL

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 · GIERRE · ORPHEA · Palletways We Deliver · Tecfi certezze per lavorare bene

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

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

alfer® aluminium

Lastre decorative autoadesive

Il giusto design per ogni situazione d'arredo

Le lastre di polistirolo sono il rivestimento adatto per le superfici lisce nelle aree interne. Tagliando le lastre, con una normale forbice, si ottiene la forma desiderata che può essere applicata sulla superficie pulita.
Le lastre autoadesive sono disponibili in più di 20 versioni: laccate, metalliche, strutturate oppure con colori del legno - adatte per ogni stile di arredamento. Le lastre in mosaico sono molto flessibili e sono ideali per i sottofondi radiali.

Lavorazione e cura

Le lastre sono molto aderenti ed estremamente resistenti alle temperature e al vapore (-20°C-+60°C). Per questi motivi è possibile utilizzarle anche nel bagno e nella cucina.
Una pellicola protegge la superficie della lastra durante la lavorazione e viene staccata dopo la posa. Lo sporco tenue può essere rimosso con un panno morbido privo di polvere. Per lo sporco più difficile, invece, consigliamo un prodotto per la pulizia di vetri o plastica.

alfer® Italia Srl
Via Cavour 23/C
IT - 39100 Bolzano

Tel.: +39 0432/881423
Fax: +39 0432/882315
E-Mail: info.it@alfer.com

www.alfer.com

GOLDEN SPONSOR

STAND
C5 - C7

17° EDIZIONE
BUYER POINT
07 - 08 LUGLIO 2020

1980 - 2020: Luna raggiunta, ci vediamo su Marte.

Abbiamo tre cose in comune con chi ha messo piede per primo sulla Luna: il coraggio, la determinazione e la tenacia. Su questi valori abbiamo costruito un percorso tutto nostro, che talvolta è sembrato più impegnativo di una vera spedizione lunare. Ma dopo 40 anni siamo ancora qui, in viaggio verso nuovi obiettivi, elevando ancor più la nostra visione, per proiettarla nel futuro di tutti noi.

Esplora **www.gierrescale.com**

GIERRE

GOLDEN SPONSOR

17° EDIZIONE
BUYER POINT
07 - 08 LUGLIO 2020
STAND
D16 - E15

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

TUTTE LE SOLUZIONI TECFI PER IL TUO PUNTO VENDITA

Un grande investimento industriale al servizio del **Punto Vendita** tradizionale e **Fai da Te**

Riorganizzare il visual merchandising di un intero punto vendita permette di dare giusti spazi ed emozionalità ai prodotti, creando visibilità e animando le vendite.
Il know-how acquisito da Tecfi® in questo ambiente è il risultato delle numerose installazioni effettuate, in Italia e nel mondo, presso i più svariati punti vendita, in cui ha affrontato diverse dinamiche e necessità.
Tutte con un unico obiettivo: focalizzare l'attenzione del cliente finale sul giusto mix di prodotti, aumentando i volumi e migliorando la struttura delle vendite.
Tecfi® è in grado di offrire ai propri clienti questo "bagaglio culturale", mettendo a disposizione un servizio di "restyling del punto vendita", che va dall'iniziale sopralluogo, alla progettazione del layout per gli spazi dedicati, alla realizzazione e all'installazione del merchandising (inclusa la cartellonistica e l'eventuale materiale informativo), fino all'analisi finale dei risultati ottenuti.
E' infatti possibile, in collaborazione con il nostro Ufficio Trade Marketing e con un nostro agente di zona, richiedere un intervento per lo studio delle possibili soluzioni per la più efficace risposta espositiva, in base agli spazi disponibili, alle esigenze del punto vendita e agli obiettivi dell'imprenditore.

TIPOLOGIE DI VENDITA

ANALISI E SOPRALLUOGO

DEFINIZIONE E PROGETTAZIONE

ALLESTIMENTO

ANALISI DEI RISULTATI

Tecfi TSTORE
IL NEGOZIO SECONDO TECFI

PER INFORMAZIONI: trademarketing@tecfi.it

REPARTO TRANCIATURA

STAMPAGGIO AD INIEZIONE

STAMPAGGIO VITERIA

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

seguici su:

GOLDEN SPONSOR

FACTORY&Co.®
BERNI GROUP

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.

Visita il nostro sito per conoscere tutta la nostra gamma di prodotti
www.bernigroup.com

ESPOSITORE

STAND
E8 - F7

17° EDIZIONE
BUYER POINT
07 - 08 LUGLIO 2020

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

NEXA è un marchio di Evergreen Garden Care France SAS e distribuito in Italia da Ital-Agro

www.kb-giardino.it

fuoridiverde.it

LINEA PROTEZIONE DELLA CASA

ESPOSITORE

Il fissaggio è garantito

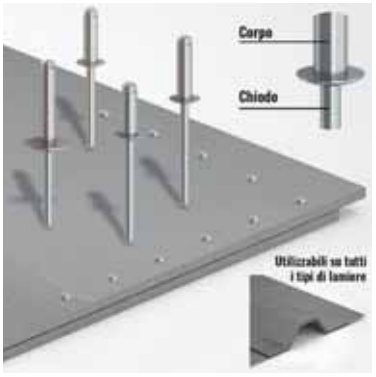
Soprattutto se si tratta di utilizzo per fissaggio in zone sismiche, la certificazione dei prodotti scelti è imprescindibile.
Chimico o meccanico le proposte del comparto fissaggio sono sempre più vaste per applicazioni differenti.

di Anna TONET

Foto:Fischer

AMBROVIT
www.ambrovit.it

I rivetti sono impiegati per fissare in modo permanente piastre, lamiere in metallo o di altro materiale tra cui plastica e legno. Per la loro grande versatilità trovano un largo impiego in svariati settori che vanno dall'edilizia all'aviazione fino ad arrivare al settore dei trasporti e delle infrastrutture. Ambrovit propone quattro tipologie di rivetti a strappo con differenti misure e finiture: acciaio Inox A2, acciaio zincato Cr3 o in combinazione acciaio zincato Cr3/ Alluminio.



AXEL GROUP
www.axelgroup.it

Il nuovo assortimento di ferramenta e minuteria Axel ha nel suo DNA una specifica vocazione: la durata. È con questo obiettivo che sono selezionati con cura i materiali impiegati per la realizzazione di questi articoli, pronti a soddisfare chi lavora a regola d'arte.

BERNER
www.berner.it

Nuove viti strutturali MMS+ per applicazioni sia statiche sia sismiche. Principali caratteristiche: filettatura ottimizzata per una maggiore efficienza; forma della punta ottimizzata; profondità di infissione ridotta; diametro esterno maggiorato e dentatura rinforzata; installazione facile ed efficiente; installazione a secco; facilità di rimozione e possibilità di riuso.
Alcune delle certificazioni sono: certificato per ancoraggi Ø6 - Ø7,5 - Ø10 - Ø12 - Ø16 - Ø20 in calcestruzzo fessurato con classe di resistenza da C20/25 a C50/60 ETA 15/0784 ETAG 001-02, benestare tecnico europeo - Opzione 1; certificato per utilizzo in zone sismiche Ø16 - Ø20, categoria di prestazione sismica C1 - C2.

BOSSONG
www.bossong.com

EPOXY 21 è una resina epossidica bi-componente ad alto valore di aderenza per fissaggi pesanti per applicazioni su calcestruzzo, muratura piena e legno. Doppia marcatura CE qualificata anche per azioni sismiche categoria C2. Omologazioni valide per un'ampia gamma di barre filettate e di barre ad aderenza migliorata. Utilizzabile con calcestruzzo umido o in foro allagato senza raddoppiare i tempi per la messa in carico. Opzione 7 da M8 a M30 per calcestruzzo non fessurato e Opzione 1 per installazione in calcestruzzo fessurato con barre da M12 a M24. Omologato per fissaggi con profondità variabile di ancoraggio. ETA per connessioni post-installate in accordo a Eurocodice 2 e TR023 con profondità massima consentita di 2500 mm.

ECO SERVICE
www.eco-servicesrl.it

Ancorante è una resina poliestere bicomponente senza stirene per ancoraggi ad alto valore di aderenza per fissaggi medio – pesanti. Grazie alle ottime caratteristiche meccaniche e all'assenza di tensioni di espansione, permette applicazioni sicure in diverse condizioni di posa, sia su materiali di base compatti sia su materiali di base forati con l'utilizzo dell'apposito tassello a rete. La mancanza assoluta di stirene permette un facile utilizzo anche in ambienti chiusi. Non necessita di premiscelazione in quanto la resina e l'indurente si miscelano solo durante l'estrusione nello speciale beccuccio mixer. Disponibile nei formati da 300 ml e 400 ml.

FERRITALIA
www.ferritalia.it

Ancoranti chimici vinilestere TCA-V CE II. Certificazione Opzione 7. Disponibili: TCA-300V CE II (cod. 53837) da 300 ml, in confezioni da 15 pezzi e TCA-400V CE II (cod. 53838) da 400 ml, in confezioni da 12 pezzi.

FISCHER ITALIA
www.fischeritalia.it

T-BOND PRO.1 è un ancorante chimico certificato per l'uso in calcestruzzo fessurato e non fessurato e in muratura. La resina a iniezione può essere utilizzata in fori umidi e bagnati d'acqua. Il cemento Portland contenuto nell'ancorante chimico T-BOND PRO.1 consente di mantenere alti livelli di carico per l'intervallo di temperatura compreso fra - 40 °C fino a +120 °C. L' ampia gamma di accessori disponibile per la resina T-BOND PRO.1 assicura grande flessibilità del sistema e consente una vasta gamma di applicazioni. T-BOND PRO.1 può essere utilizzata con le pistole standard da silicone.
Omologazioni: ETA-17/0429, ETA-17/0435, ETA-17/0899, DoP n. 0160, DoP n. 0161, DoP n. 0162.

G&B FISSAGGI
www.gebfissaggi.com

Ancorante chimico SUPER HYBRID SH-PRO CE7 formulazione ibrida senza stirene, certificato CE opzione 7 per applicazioni su calcestruzzo non fessurato, certificato anche per uso in fori sommersi. Garantisce alte prestazioni di lunghissima durata. Disponibile nei formati da 410 e 300 ml.

GIUSSANI RAPID
www.giussanirapid.com

Si arricchisce la gamma proposta dall'azienda con la novità 2020: Serie CHR - S 300/400, l'ancorante chimico su murature e laterizi a base poliestere. Questo prodotto soddisfa gli utilizzatori della fascia entry level, consentendo ancoraggi: medio pesanti, strutture di carpenteria, impianti fotovoltaici ecc. L'accattivante grafica riporta tutte le informazioni e certificazioni per una rapida scelta e una corretta installazione.

HELIOS ITALIA
www.heliositalia.it

Neostik, ancorante chimico vinilestere senza stirene e odore. È idoneo per ancoraggi strutturali, ferri di ripresa e supporti umidi. Indicato per calcestruzzo fessurato e non, muratura piena e forata, legno. Facile di estrusione e iniezione, è tixotropico, può essere applicato in direzione verticale e orizzontale. Indurimento rapido. Per ancorare tutti i fissaggi strutturali, carpenterie metalliche pesanti, fissaggi di tiranti, boccole filettate, ferri per armatura, profili, barre ad aderenza migliorata, riprese di getto, ripristino di solai, fissaggi a contatto con l'acqua, pannelli fotovoltaici, impianti elettrici e idraulici.

HENKEL ITALIA
www.henkel.it

Ancorante chimico Pattex CF850 è una resina poliestere per carichi medio-pesanti. Massima resistenza e indurimento rapido. Non corrode i supporti metallici e svolge un'azione protettiva. Senza stirene, non presenta odore forte e può essere utilizzato anche in ambienti chiusi.
È ideale per applicazioni in campo edile sia su materiali forati sia pieni (calcestruzzo, mattone, cemento armato, pietra e legno).
Indicato quando non si può utilizzare il tassello meccanico e per il fissaggio di componenti diversi in posizioni adiacenti, dove non è applicabile il tassello a espansione.

ITW
www.elematic.it

Bluefix è un ancorante leggero bi-materiale ad alte prestazioni per applicazioni professionali su tutti i supporti: fissaggio di canaline e collari per impianti elettrici, staffe per canalizzazioni portacavi, collari e graffette per impianti idrotermosanitari, illuminazione o struttura per fissaggio cartongesso.
Affidabilità e performance elevatissime, garantite dalla speciale struttura bi-materia. La resistenza è garantita dal poliammide rinforzato su tutta la lunghezza e sul cono di punta. Bluefix Ø 8 è testato per ancoraggi a carichi sismici. Espande su 4 direzioni o annoda automaticamente, in base alle diverse strutture dei supporti.

MAPEI

www.mapei.it

Mapefix UM-H 420, per il fissaggio chimico di barre metalliche entro fori praticati nei materiali edili, è un prodotto a due componenti a base di resina uretano metacrilato senza solvente. Ideale anche per fissaggi adiacenti ai bordi o con limitato interasse, grazie all'assenza di tensioni tipiche dei fissaggi meccanici a espansione.
È certificato secondo le normative europee ETA opzione 1 (fissaggio in calcestruzzo in zona tesa), ETA opzione 7 (fissaggio in zona compressa), ETA rebar (fissaggio di armatura aggiuntiva); è possibile l'applicazione anche in aree soggette a rischio sismico grazie alla classe di prestazione C1 e C2.

MUNGO

www.mungo.it

Mungo M2 GreenTec® è un tassello passante in acciaio per fissaggi strutturali certificato in Opzione 7 per calcestruzzo non fessurato. L'innovativo rivestimento GreenTec®, privo di sostanze nocive come il cromo esavalente, garantisce performance anticorrosione certificate, anche in presenza di nebbia salina, quasi doppie rispetto alla zincatura a caldo e quasi 20 volte superiori rispetto a una zincatura galvanica standard.

NOBEX

www.nobex.it

NCE resina vinilestere senza stirene certificata da 300 ml e 400 ml. Ancorante chimico a iniezione a base vinilestere senza stirene ad alto valore di aderenza ed elevate prestazioni per fissaggi pesanti e medio pesanti, omologata ETA in opzione 7 per calcestruzzo non fessurato per applicazioni in zone soggette a compressione. Idonea per materiali compatti, semicompatti e forati anche in presenza di fori umidi o sommersi grazie al composto impermeabile. Resistente alla corrosione e alle aggressioni chimiche acide e basiche che ne consentono l'utilizzo in ogni settore. Resistente alle basse temperature e a bassissimo rilascio di materiali inquinanti (VOC CLASSIFICATION A+).

PANOZZO

www.panozzosrl.com

L'azienda dispone di una vasta gamma di viteria in grado di soddisfare qualsiasi esigenza.
Spesso per esigenze tecniche e di sicurezza si ricorre a materiali come la plastica, che garantisce le stesse proprietà meccaniche dei metalli senza però la conducibilità elettrica, la corrosione o altro. La minuteria in plastica è utilizzata nei casi in cui i manufatti siano sottoposti a forte corrosione per lunghi periodi o dove si è in presenza di forti vibrazioni e pertanto si necessita un materiale che abbia delle buone caratteristiche elastiche e sia in grado di offrire una elevata resistenza.

PIGAL

www.sigill.it

Sigillite PRO vinilestere CE è una resina bicomponente a forte presa e bassissimo livello di odore. Specifica per fissare solidamente tasselli, viti e barre filettate a calcestruzzo e altri manufatti edili pieni o forati. Prodotto rigorosamente certificato CE7 con i seguenti plus. Alte prestazioni meccaniche al taglio, al serraggio, alla trazione, indurimento rapido (8' a 15 °C), non contiene stirene, non espande, non crea tensioni, conforme alla normativa CE Murature in laterizio a struttura densa, forata, semipiena e legno barre da M8 a M12. Per calcestruzzo e mattoni pieni a struttura densa barre da M8 a M24.

RIVIT

www.rivit.it

Gli inserti filettati sono sistemi di fissaggio che permettono di creare filettature su lamiere preforate non accessibili posteriormente. Il loro uso non provoca danni né deformazioni sui materiali trattati superficialmente.
In foto l'inserto FTC, in ferro con fusto cilindrico a testa tonda che rappresenta la tipologia di inserti più utilizzata.
La novità è rappresentata dal fatto di avere introdotto nella gamma, che va dall'M3 all'M12, anche la misura M16, pensata per l'utilizzo in carpenteria pesante e in tutte quelle applicazioni che necessitano di caratteristiche tecniche di elevata resistenza alla torsione.

ROTHOBLAAS

www.rothoblaas.it

A marchio Holz Technic, SNK è la vite bianca per legno a testa svasata.
Caratteristiche tecniche principali: certificata anche per avvitamento parallelo alla fibra (0° - 90°); informazioni complete sulla testa; filetto a ombrello; eccellente resistenza a rottura e snervamento.

SARATOGA

www.saratoga.it

Forte Presa Poliestere, tassello chimico a iniezione che assicura una forte presa e una eccezionale tenuta, su ogni tipo di muratura. Il sistema consiste in una cartuccia contenente una resina poliestere e un indurente i quali, grazie al particolare ugello avvitato sulla cartuccia, si miscelano in fase di estrusione mediante l'apposita pistola. Il prodotto è stato qualificato con la marcatura CE per calcestruzzo e la marcatura CE per muratura, in modo tale da rendere il prodotto il più universale possibile.
Il prodotto è stato qualificato su calcestruzzo in accordo all'ETAG-001 parte 5, su calcestruzzo non fessurato (opzione 7), diametri delle barre filettate da M8 a M16.

SODIFER

www.sodifer.com

Le viti per legno Labor consentono innanzitutto un ottimo accoppiamento con la punta avvitatrice, riducendo il consumo e di evitare slittamenti grazie al suo filetto liscio sfruttando lo specifico trattamento antifrizione Lubex (in grado di ridurre lo sforzo di avvitamento fino al 50% in più rispetto a una vite non lubrificata). Il profilo del filetto tagliente e penetrante garantisce un avanzamento veloce con il minimo sforzo, riducendo i rischi di fessurazione del legno. Il trattamento termico di carbonitrurazione, eseguito in sofisticati forni di cementazione, genera un nucleo resistente alla torsione e una superficie dura "corazzata" per poter penetrare senza preforo anche i legni più duri.

TECFI

www.tecfi.it

VS-Handyplug® è l'ancorante universale in nylon, per il fissaggio su tutti i materiali da costruzione. Ideale per facciate continue e serramenti, è costituito da un tassello in nylon, che costituisce la parte espandente, e da una speciale vite in acciaio che ne provoca l'espansione. La combinazione delle geometrie brevettate del componente in nylon, della speciale vite in acciaio e dei materiali di altissima qualità di cui sono costituiti, consente a Handyplug® di garantire: uniforme ed elevata espansione nei materiali compatti; corretta espansione nei materiali semipieni; espansione con annodamento, nel caso di utilizzo nei materiali cavi. Ha conseguito la Valutazione Tecnica Europea, secondo la ETAG020 (categorie d'uso a, b, c, d); il diametro 10 ha anche conseguito la certificazione per la resistenza al fuoco, in accordo al Technical Report TR020.

VIGLIETTA GROUP

www.viglietta.com

Le ancorine Blinky a soffitto (art. 30180) 4 mm, in acciaio zincocromato sono disponibili nelle versioni: occhio chiuso 162; occhio aperto 162; doppio dado 162; solo vite 162.

VORPA

www.vorpa.com

TOP è l'ancorante in acciaio certificato ETA opzione 7 per calcestruzzo non fessurato costituito da un corpo in lamiera stampata a geometria anti-rotazione e cono espansore, più accessorio. È ampia la gamma di accessori disponibili; diametro esterno dell'ancorante ridotto rispetto ad altre linee di fissaggi con le stesse caratteristiche. Ciò consente una foratura più rapida alle medesime prestazioni. Espansione morbida grazie ai 3 settori in cui è diviso il corpo dell'ancorante.

ALLFIX
www.allfix.it

Per avere tasselli sempre in ordine, Allfix propone le nuove ed esclusive valigette modulari e sovrapponibili maps-n-go con il relativo carrello studiato ad hoc. Si tratta di pratici e robusti contenitori trasparenti in polipropilene riutilizzabili, impilabili e comodamente trasportabili. Il trolley con gancio è in lamiera zincata, resistente e pratico da trasportare. È dotato di cintura di sicurezza per reggere le valigette durante il trasporto. Disponibili kit 1-2-3 scatole.

L.A.M.A
www.eurochimica.eu

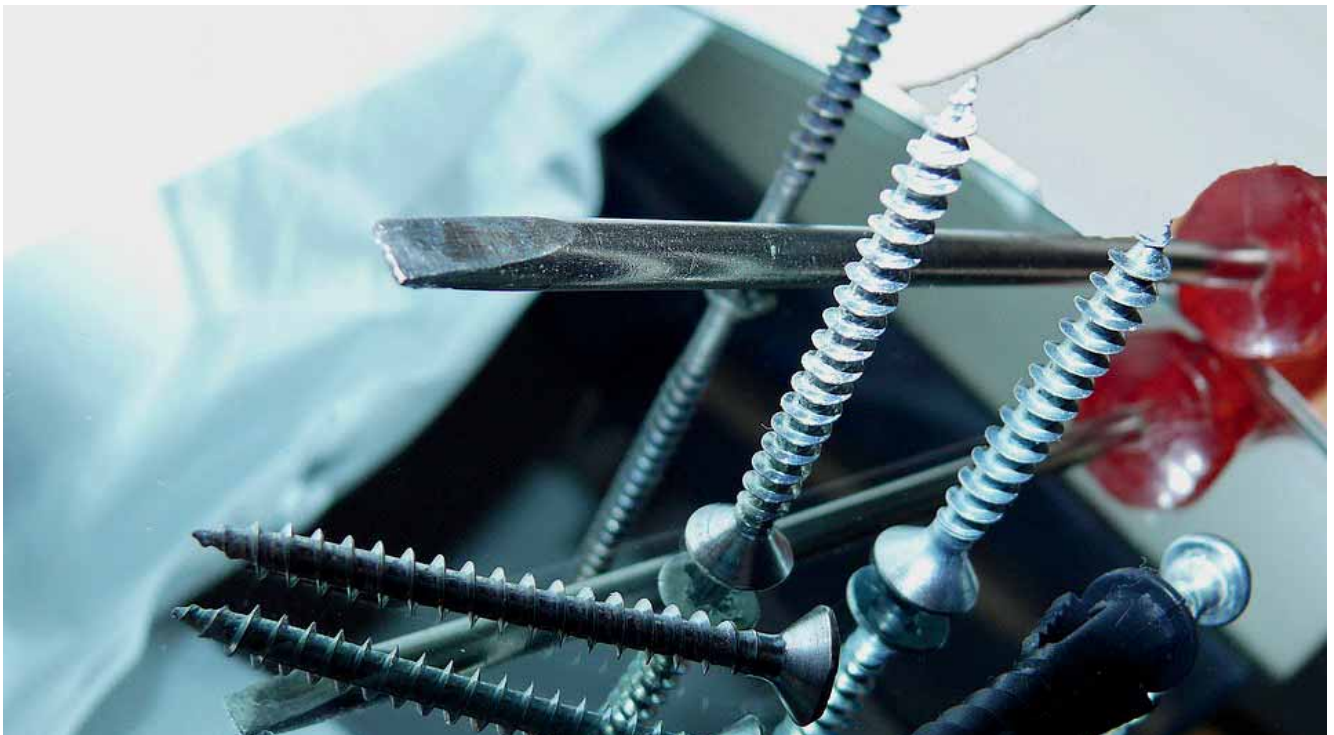
ElectraFlowTM Dual Ultra VBE 400 MR, pistola a batteria per fissaggio chimico, originale COX™ di nuova generazione per cartucce di resina e adesivi a due componenti da 400 ml, con rapporti di miscelazione 1:1, 2:1, 4:1 e 10:1; progettata per fornire le migliori prestazioni di erogazione a batteria per cartucce a 2 componenti oggi disponibili. Offre la massima flessibilità; la doppia cremagliera assicura che anche i materiali ad alta viscosità mantengano il loro giusto rapporto di miscelazione durante tutto il ciclo di erogazione. Dotata di cinghie di tenuta della cartuccia intercambiabili e piattelli variabili che consentono una configurazione semplice e rapida in base al rapporto di miscelazione della cartuccia che si deve estrudere. Batteria Bosch Professional 18 V, compatibile con tutti gli elettroutensili Bosch della stessa categoria di tensione.

ROMEO MAESTRI
www.romeomaestri.it

Multitak è una fissatrice manuale compatta e maneggevole che utilizza sia punti metallici sia chiodini. Ideale per tutti i lavori di fissaggio, decorazione, tappezzeria, falegnameria e vetrinistica. Il corpo in nylon in fibre di vetro, garantisce un prodotto di qualità e una durata elevata. Dispone di un regolatore di potenza che consente di moderare una maggiore o minore infissione del punto/chiodino nel legno. Il carrello estraibile, con tasto di chiusura, consente un facile caricamento. La sua spinta elastica contro il frontale riduce la possibilità di inceppo. Capacità di carica circa 105 mm. Peso: 0,46 kg.

UHU BOSTIK
www.uhubostik.it

Bostik Poly Max High Tack Express è un adesivo di montaggio e sigillante universale di prima qualità a base di una tecnologia polimerica innovativa, super forte, super rapido con elevatissima presa iniziale. Perfetto per l'incollaggio, il montaggio e la sigillatura di quasi tutti i materiali praticamente su tutte le superfici (lisce e ruvide, porose e non porose). È perfetto per l'incollaggio di materiale anche pesante e in sospeso. Questo prodotto è un'alternativa in caso di fissaggio.



a cura della redazione

Stabili le vendite garden in Germania nel 2019

Con una crescita del giro d'affari del +0,1%, le vendite dei prodotti per il giardinaggio in Germania sono rimaste stabili nel 2019.
Crescono i centri bricolage e i garden center.
Il 51% del mercato è sviluppato dai proprietari di giardini; il 35% da quelli di balconi/terrazzi.

Il mercato del giardinaggio tedesco nel 2019 ha sviluppato un giro d'affari di circa **18,665 miliardi di euro** con una crescita dello **0,1%**. Lo afferma l'ultima ricerca condotta dall'associazione **IndustrieVerband Garten (Ivg)** che in Germania riunisce tutti i principali produttori di gardening.
Un risultato non positivo se consideriamo le favorevoli condizioni meteorologiche in Germania per i consumi di giardinaggio. Dopo una crescita nel primo trimestre dell'8,7%, le vendite si sono fermate allo 0,7% nel secondo trimestre, fissando un aumento semestrale al 2,7%.

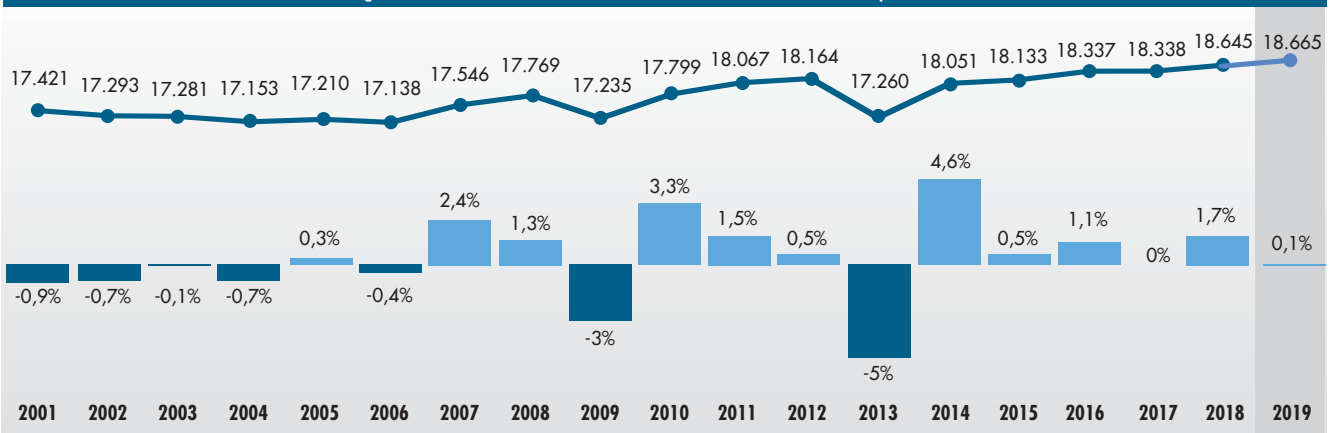
I CANALI PIÙ PERFORMANTI

Buona la performance dei centri bricolage, che valgono il 25,9% delle quote del mercato e hanno registrato un incremento delle vendite del 5,4%.
Anche i centri giardinaggio, che valgono il 13,1% del mercato, hanno conquistato nuove quote di mercato. Soffrono i vivai tradizionali e negozi di fiori (14,8% delle vendite) e i grossisti (18,5%).
Le strategie cross canale delle ferramenta come le attività di e-commerce dei centri di giardinaggio specializzati supportano ulteriormente lo sviluppo positivo dei "negozi fisici".
Il 2019 ha confermato la perdita di importanza del canale degli ipermercati, da quasi quindici anni in continuo declino per le vendite di giardinaggio. Al contrario, i supermercati e i discount hanno aumentato le vendite, passando dal 4,6% al 4,7% delle quote di mercato totali. Vengono realizzati assortimenti da giardino appositamente pensati per i discount alimentari, per i quali il mercato della vita all'aria aperta è sempre più importante.

I PROPRIETARI DI GIARDINI SVILUPPANO IL 51% DEGLI ACQUISTI

L'83% del mercato consumer dei prodotti per la cura e la manutenzione del verde è rappresentato dagli acquisti di hobbisti

IL GARDENING IN GERMANIA
(giro d'affari annuale in milioni di euro e andamento % sull'anno precedente)



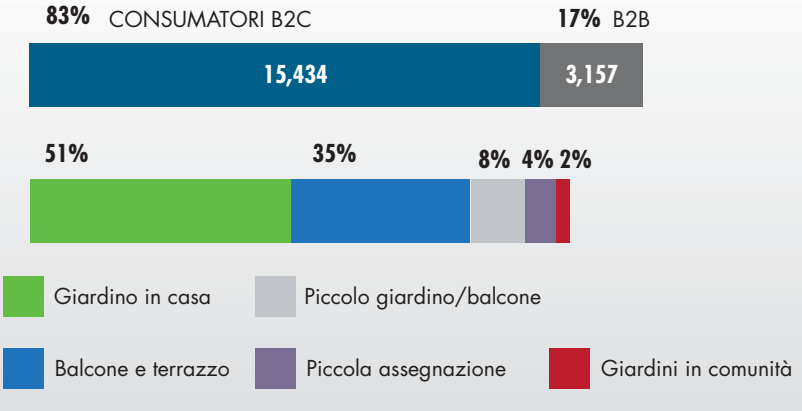
Fonte: Ivg - Ifh Retail Consultants, Klaus Peter Teipel - Research und Consulting

GERMANIA: I CANALI DI DISTRIBUZIONE NEL MERCATO DEL GIARDINAGGIO
(divisione % mercato Germania 2019 e confronti temporali)

	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019
Centri bricolage	24,3%	25,8%	23,8%	24%	24,5%	25%	25,9%
Grossisti	23,3%	22,4%	22,1%	21,2%	19,9%	19,2%	18,5%
Vivai e fioristi	19,1%	17%	15,5%	15,5%	15,3%	15,0%	14,8%
Garden center	10,9%	11,8%	12,3%	12,4%	12,7%	12,9%	13,1%
Giardinieri	8,7%	7,9%	8,5%	8,6%	8,9%	9,1%	8,6%
Super e discount	3,5%	4,1%	4,4%	4,5%	4,6%	4,6%	4,7%
E-commerce	1,8%	2,1%	3,1%	3,4%	3,7%	3,9%	4,1%
Iper	3,4%	3,4%	3,2%	3,2%	3,1%	3%	2,9%
Ferramenta	1,6%	2,2%	2,7%	2,7%	2,7%	2,6%	2,6%
Negozi di mobili	1%	1,2%	1,9%	1,9%	2,1%	2,2%	2,2%
Altro	2,4%	2,1%	2,5%	2,6%	2,5%	2,5%	2,6%

Fonte: Elaborazione di Greenline su dati Ivg - Ifh Retail Consultants, Klaus Peter Teipel - Research und Consulting

IL MERCATO IN BASE AL TIPO DI GIARDINO
(in miliardi di euro)



Fonte: Ivg - Ifh Retail Consultants, Klaus Peter Teipel - Research und Consulting

e consumatori, pari a circa 15,4 miliardi di euro, mentre il 17% arriva nelle case attraverso un professionista B2B (giardiniere, impiantista, ecc.).
Suddividendo le vendite in base alle caratteristiche del consumatore, è interessante notare che il 51% degli acquisti è stato effettuato dai proprietari di giardini, seguiti dal 35% dai possessori di balconi-terrazzi. Per un totale dell'86% del mercato.
I proprietari di giardini hanno investito nel 2019 nel gardening circa 7,9 miliardi di euro, pari appunto al 51% delle vendite totali. Coltivano giardini medi di 200-250 mq e spendono mediamente circa 111 euro all'anno per ogni famiglia.
I proprietari di terrazzi e balconi hanno speso 5,46 miliardi di euro (35,4% delle vendite totali) e coltivano spazi di 8-10 mq medi, con una spesa familiare annuale di circa 44 euro.
Molto interessanti anche gli hobbisti che coltivano terreni in concessione: rappresentano solo il 3,9% delle vendite, ma hanno terreni mediamente di 300-400 mq e una spesa media di circa 48 euro all'anno per famiglia.

SALGONO I PREZZI AL CONSUMO

I prezzi al consumo sono aumentati mediamente dell'1,5% nel mercato del giardinaggio, nel periodo gennaio-settembre 2019 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.
Guidano la classifica il verde per esterno (+4,2%), i mobili da giardino (+2,4%), i substrati (+2,3%), i fertilizzanti (+1,9%), il verde

interno (+1,2%) e le attrezzature (+1,2%). In calo solo i tosaerba a motore (-1,9%).

E-COMMERCE BENE, MA NON BENISSIMO

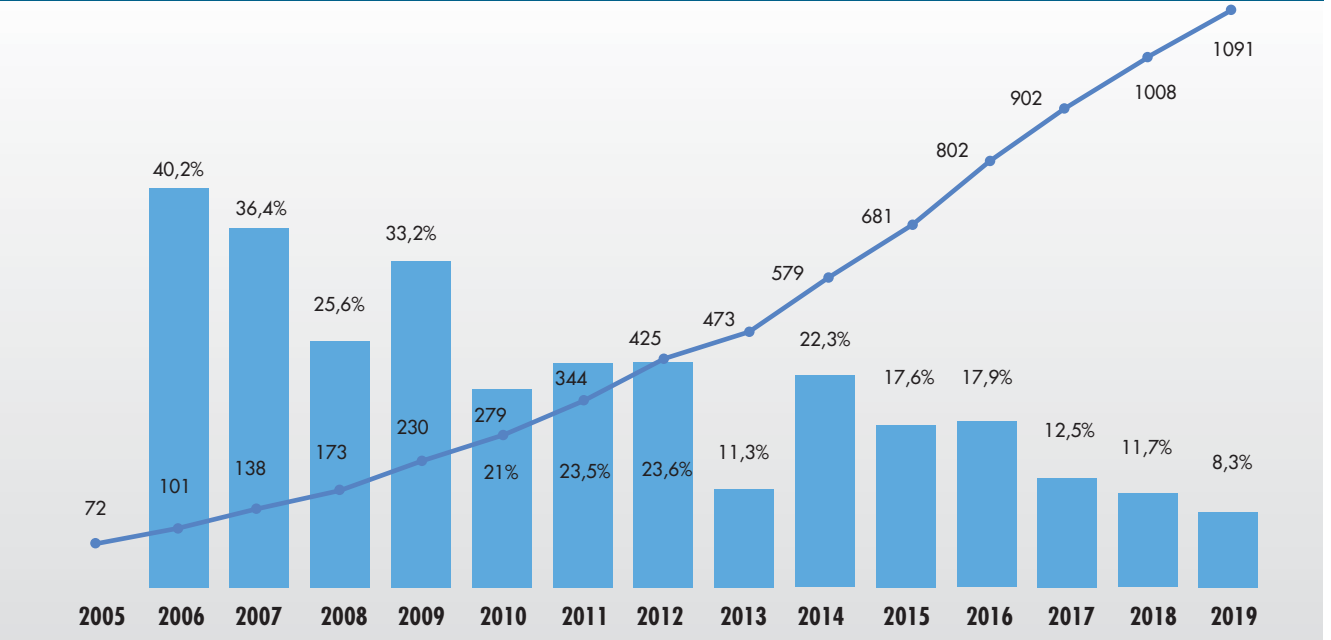
Dopo anni di tassi di crescita a due cifre, le vendite online di prodotti per il giardinaggio sono aumentate in maniera ridotta nel 2019 e si sono fermate al +8,3%, per un giro d'affari intorno a 1,1 miliardi di euro, circa il 4,1% delle quote di mercato totali.
I canali che hanno guadagnato maggiori quote di mercato nel 2019 sono i pure player (come **Amazon**) e i centri bricolage, che controllano rispettivamente il 38,6% e il 22% delle vendite totali online di prodotti per il giardinaggio.
Più del 61% delle vendite online sono riconducibili a rivenditori "fisici". Soprattutto i centri bricolage hanno ampliato le gamme offerte in rete e hanno conquistato il 22% delle vendite online. Poiché gli investimenti necessari per sviluppare una politica cross-canale sono ancora elevati, perdono terreno i canali tipicamente controllati da imprenditori indipendenti, come le ferramenta e i centri giardinaggio.

ANDAMENTO DEI PREZZI AL CONSUMO
(variazione dei prezzi medi)

Verde indoor	+ 1,2 %
Verde outdoor	+ 4,2 %
Mobili da esterno	+ 2,4 %
Terricci	+ 2,3 %
Fertilizzanti	+ 1,9 %
Attrezzature	+ 1,2 %
Macchine	- 1,9 %

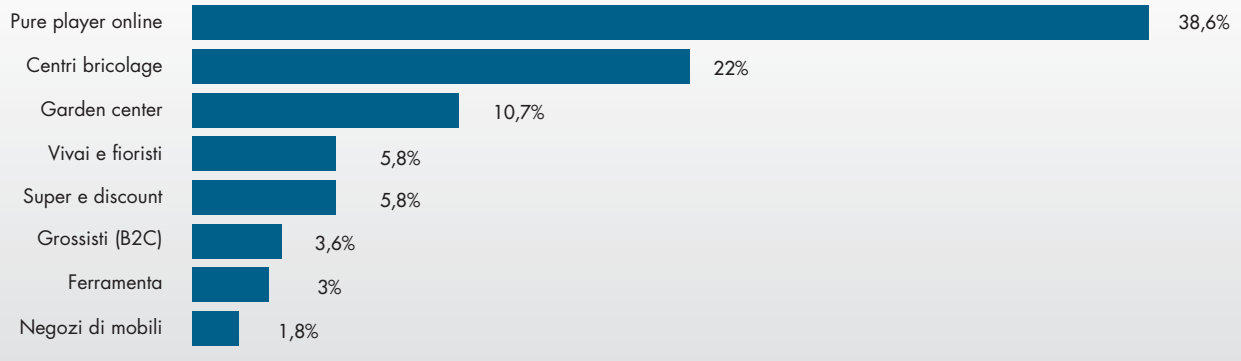
Fonte: Klaus Peter Teipel – Research & Consulting

L'E-COMMERCE NEL MERCATO TEDESCO DEL GIARDINAGGIO
(evoluzione del fatturato in milioni di euro e % di crescita sull'anno precedente)



Fonte: Ivg - Klaus Peter Teipel - Research und Consulting

CHI VENDE GIARDINAGGIO ONLINE IN GERMANIA?
(quote di mercato 2019 delle vendite online di gardening)



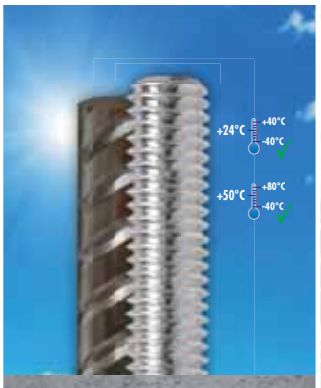
Fonte: Klaus Peter Teipel – Research & Consulting

› www.ivg.org

info@blumorgana.it

ANCORANTE CHIMICO AD ALTE PRESTAZIONI PER CALCESTRUZZO

FORO ALLAGATO



TEMPERATURE DI SERVIZIO

APPLICAZIONE IN ZONA SISMICA

RESISTENZA AL FUOCO

PROGRAMMA DI CALCOLO

EPOXY21

RESINA EPOSSIDICA PURA

ETAG 001 Part 5 OPTION 1 ETA-11/0344 — Option 1 - Option 7

ETAG 001 Annex E ECOTA TR049 SEISMIC — Annex E - C2

ETAG 001 TR023 ETA-11/0345 — Post-Installed Rebar

FIXING IN SEISMIC Annex E - ECOTA TR049 C2

1937 80 2017 — 1962 55 2017

sistemi di fissaggio BOSSONG®

www.bossong.com

ASSOCIATO MEMBER OF ECAP assorestauro

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

Levigatrici da parete:
è facile carteggiare un muro!

Per effettuare operazioni di levigatura di intonaci, rimuovere i collanti e scrostare la vernice dalle pareti con più semplicità e ottenere risultati migliori sono particolarmente indicate le levigatrici per muri, ideali per carteggiare un muro e per effettuare lavori di ristrutturazione. Sono utensili importanti nei lavori professionali ma utilissimi anche per il fai da te, quindi per tutti coloro che decidono di rinnovare la propria casa.

Einhell propone 3 diversi modelli, ideali per ogni tipologia di lavorazione ma con motori dalla potenza differente, dai 600 fino ai 1300 W, in grado di soddisfare ogni esigenza e richiesta dei consumatori. Nella gamma Einhell la levigatrice per muri TE-DW 225X rappresenta un partner fondamentale nei lavori di ristrutturazione della propria casa. È particolarmente indicata per la levigatura del cartongesso, per liberare le pareti da residui di intonaco e di carta da parati.

Grazie al suo motore da 750 W, alla velocità che varia dai 600 ai 1500 giri al minuto e alla trasmissione angolare in metallo di alta qualità, sarà possibile svolgere al meglio i lavori ottenendo grandi risultati. Uno dei plus di questo prodotto è costituito dal platorello che è intercambiabile nella versione rotonda per le pareti e triangolare per raggiungere anche gli angoli, mentre i cuscinetti assicurano un lavoro ergonomico con mobilità illimitata per la testa di levigatura. Massima praticità ed ergonomia è garantita durante il suo utilizzo: l'impugnatura lunga pieghevole consente infatti il montaggio e lo smontaggio facile e veloce, mentre la maniglia telescopica può essere regolata liberamente per qualsiasi lunghezza fino ai 165 cm. Il kit è completato da 3 carte abrasive tonde e 3 triangolari in corindone, oltre a fibre reticolate di alta qualità e la pratica E-box per il trasporto e lo stoccaggio.

Il valore aggiunto di questo straordinario prodotto è però la possibilità di collegare alla levigatrice l'Aspiratore Solidi e Liquidi TE-VC 2340 SAC di Einhell, affinché durante i lavori, si possa aspirare fino al 95% della polvere generata.

È un prodotto che vanta un innovativo sistema di pulizia del filtro per polveri sottili, in grado di contrastare efficacemente sia lo sporco grossolano ma anche le micro particelle sottili come ad esempio la polvere prodotta da forature o dal gesso, così come i residui fini del legno. È un prodotto ideale per chi soffre di allergie, in quanto riesce a filtrare la polvere di casa più sottile e anche le particelle del polline.

L'aspiratore di Einhell è dotato di un robusto serbatoio in acciaio inossidabile che è in grado di contenere fino a 40 L. Grazie all'attacco di soffiaggio, ogni utente riuscirà a pulire anche i punti meno accessibili. Comodità, praticità e semplicità caratterizzano questo prodotto: è facile da utilizzare ed è estremamente comodo da trasportare in quanto è dotato di grandi ruote e rotelle che agevolano i suoi movimenti.

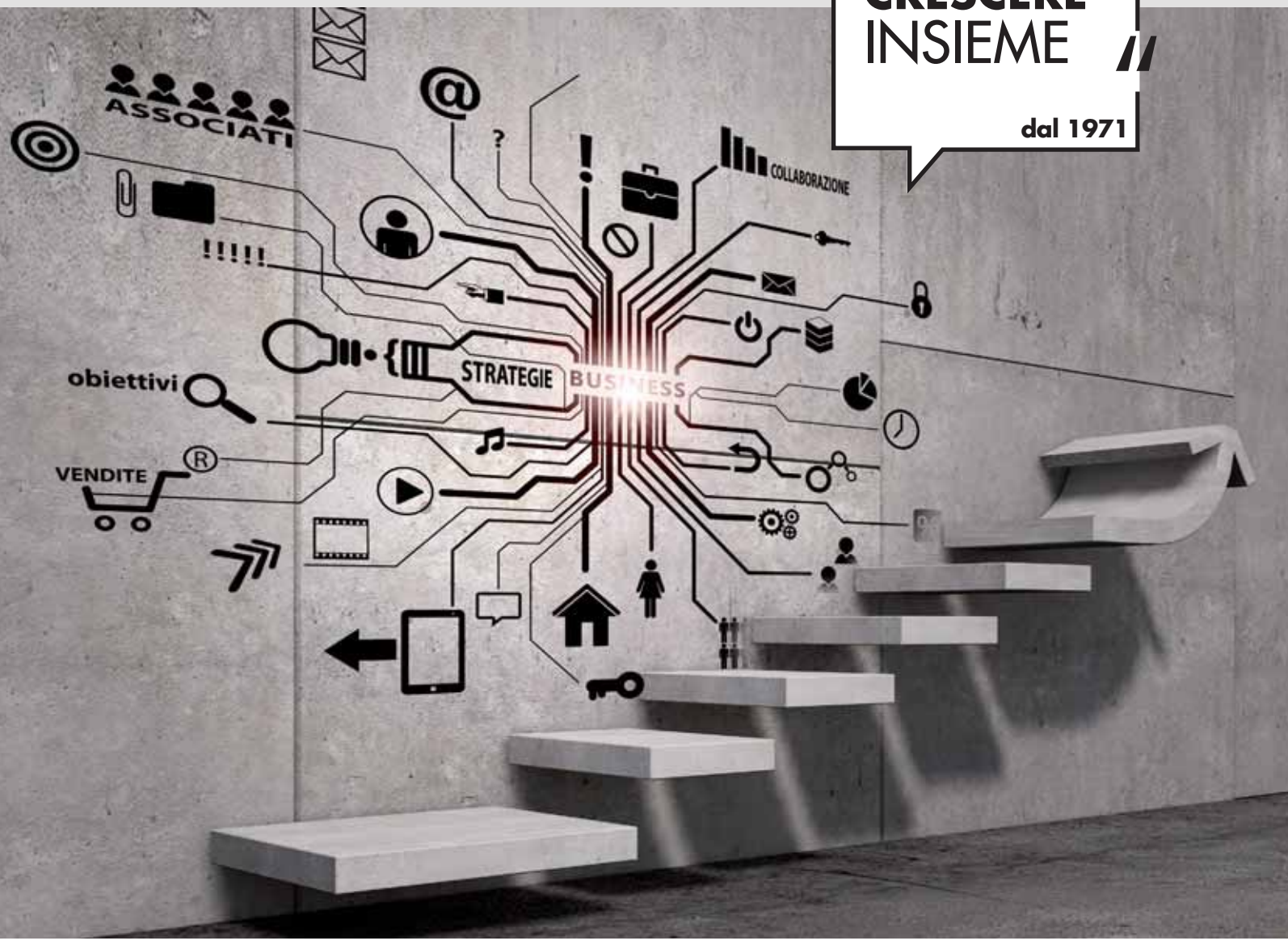
È dotato di cavo della lunghezza di 500 cm, che permette di raggiungere punti da trattare anche lontani dalla presa di corrente e il supporto per cavo è integrato nell'alloggiamento. È infine dotato di una presa per apparecchio automatica che favorisce una maggiore possibilità di impiego: raggiunge infatti una potenza massima di 2200 W.

› www.**einhell.it**

www.rossanoadv.com

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

Ferramenta italiana di qualità da oltre mezzo secolo

"L'unione fa la forza", uno slogan senza età che i titolari delle aziende lecchesi **Bonacina Giuseppe** srl e **Riva Luigi e Angelo** srl hanno adottato come riferimento.
Proprio dall'unione di queste due aziende nasce la **GBRiva**, che permette alle due singole attività di legarsi sotto un unico catalogo di prodotti aumentandone la gamma e portando quel patrimonio di competenze e di potenzialità che ognuna può mettere a disposizione.
La Riva è nata nei primi anni del '900 e ha sempre collaborato con la Bonacina Giuseppe srl, due aziende complementari, fino a quando, nell'anno 2009, i titolari della Bonacina hanno riunito la proprietà delle due aziende creando una realtà più integrata e più forte sul mercato.
È proprio dalla grande esperienza e dalla passione che si traggono i risultati migliori e questi sono i punti forti delle due storiche aziende, protagoniste dagli anni '50 nel settore della produzione di accessori per ferramenta.
Ora, alla terza generazione, si può inquadrare la Bonacina Giuseppe srl come una vera attività metalmeccanica, pronta come sempre a soddisfare al meglio le esigenze dei clienti sviluppando una produzione innovativa e al passo coi tempi, pur mantenendo quella magnifica connotazione di artigianato che garantisce ai prodotti alta qualità manifatturiera ed estetica.

Fin da sempre le aziende Bonacina e Riva vantano una produzione seriale, composta per l'impresa Bonacina da accessori per serramenti quali angolari, bandelle, spagnolette, catenacci e altri elementi per la ferramenta, includendo inoltre una più ricercata linea di prodotti in ferro battuto come maniglieria, pomoli, chiodi per ornamento, maniglioni eccetera.
La Riva è specializzata da sempre nella produzione di fermapersiane, dal più classico e intramontabile garibaldino ai più moderni stilizzati, maniglie per casse, ase e cerniere di piccole dimensioni.
La maggior parte dei prodotti possono inoltre essere resi su misura permettendo di variarne la finitura tramite differenti verniciature in nero goffrato, lucido e ral a richiesta, eventualmente anche realizzabile su prodotti prima zincati per ottenere la massima resistenza nel tempo e alla modifica degli stessi secondo misure specifiche, soddisfacendo così anche le richieste più particolari della nostra numerosa, esigente e affezionata clientela.
Lo spirito imprenditoriale dei titolari in questi anni ha spinto le due aziende alla ricerca di nuovi mercati rivolgendosi non solo all'area nazionale ma anche a quella internazionale, riscuotendo un notevole interesse per questi prodotti d'eccellenza assoluta, e coltivando uno spirito di evoluzione costante per fronteggiare le sfide sempre più impegnative del futuro.

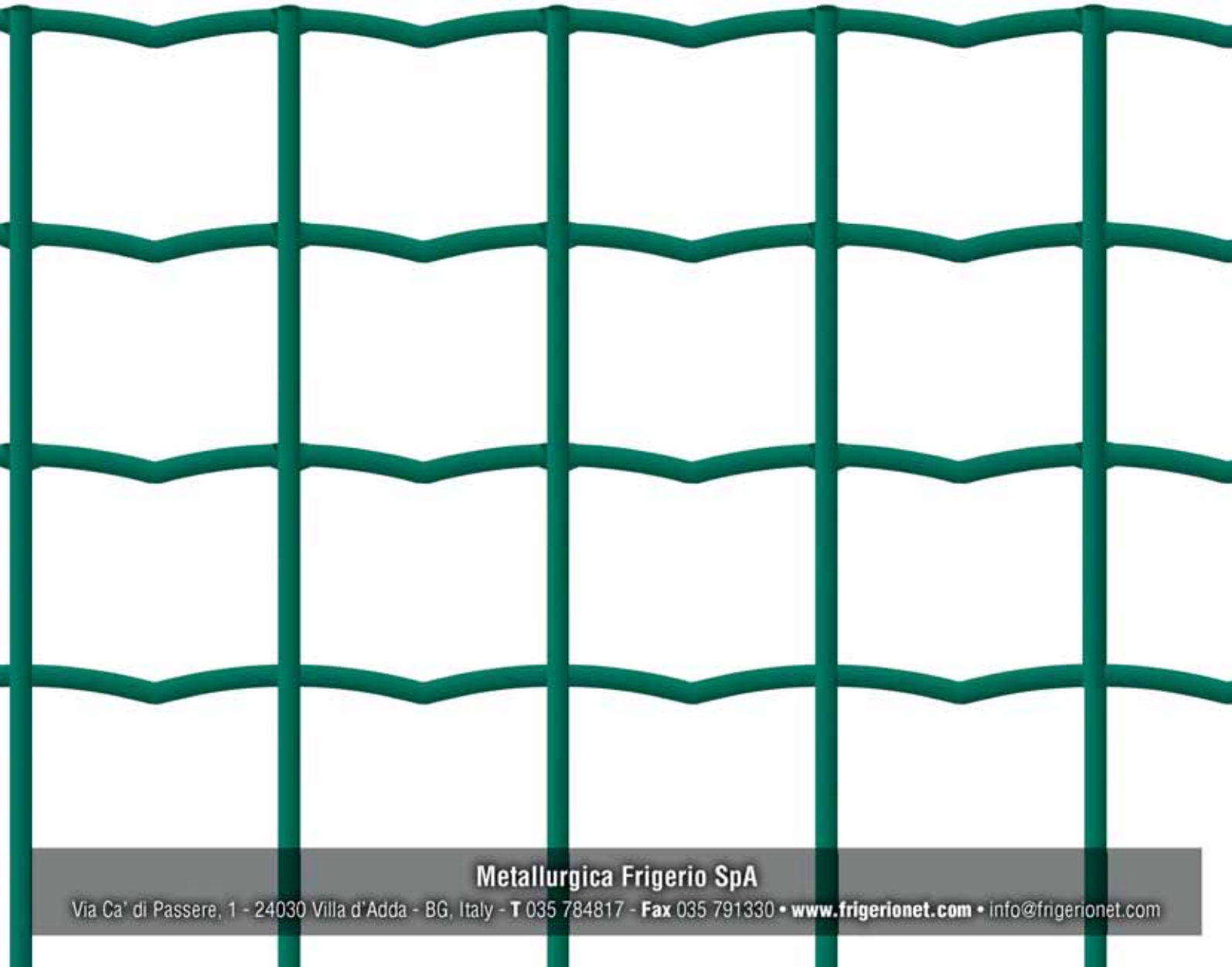
› www.**bonacinagb.com**

FRIGERIO

SINCE 1920

OGNI IMPIEGO HA LA SUA RETE FRIGERIO

Delimitare, proteggere, contenere ... Edilizia, agricoltura, aree verdi, aree protette, giardini, impianti sportivi, allevamenti: per ogni esigenza applicativa, c'è sempre la rete tecnica FRIGERIO ideale per forma, struttura, dimensioni. Risposte mirate e risolutive per rendere più facile il lavoro e più sicuri i risultati, con tutta la qualità e l'esperienza dello specialista italiano del settore.



Metallurgica Frigerio SpA

Via Ca' di Passere, 1 - 24030 Villa d'Adda - BG, Italy - **T** 035 784817 - **Fax** 035 791330 • **www.frigerionet.com** • info@frigerionet.com

Per recupero e consolidamento c'è BCR EPOXY21

Gli ancoranti chimici rappresentano a oggi una delle migliori soluzioni per interventi di recupero e consolidamento di edifici esistenti. Il grande impiego di questo tipo di ancorante in tali opere è dato dal fatto che l'ancorante chimico è l'unico tassello idoneo per l'utilizzo in materiali di base quali calcestruzzo, muratura piena o forata, legno, calcestruzzo cellulare e gasbeton. Questa flessibilità di impiego è data dal meccanismo di trasferimento del carico, che avviene per adesione nel caso di materiali pieni e per ingranamento meccanico (tramite utilizzo di apposita gabbietta plastica o metallica) nel caso di materiale vuoti. A seguito della pubblicazione delle Nuove Norme Tecniche per le Costruzioni NTC2018, si ha che nel caso di fissaggi strutturali l'ancorante deve essere dotato di qualifica sismica in categoria C2.

Bossong, azienda produttrice di ancoranti chimici e meccanici, propone l'utilizzo della resina epossidica BCR EPOXY21.

La resina epossidica BCR EPOXY21 è dotata di due diversi ETA (Documenti di qualifica):

- ETA-11/0344 per l'utilizzo della resina con barre filettate su calcestruzzo fessurato e non fessurato. Qualifica sismica in categoria C2, per diametri M16, M20 e M24. Le principali applicazioni sono il fissaggio di strutture metalliche su elementi in calcestruzzo, come ad esempio il collegamento tra una trave in acciaio e un pilastro in calcestruzzo.
- ETA-11/0345 per l'utilizzo della resina con barre ad aderenza migliorata per diametri da ø 8 a ø 32 su calcestruzzo. Le principali applicazioni risultano essere le tipiche riprese di getto tra elementi strutturali quali fondazioni – travi – colonne - muri e solai.

Dalla descrizione dei due documenti di qualifica è possibile notare come entrambi gli ETA si riferiscano a fissaggi su calcestruzzo.

Ad oggi infatti non esiste alcuna linea guida che specifichi dei protocolli di prova per ottenere una qualifica sismica di un ancorante nel caso di fissaggio su muratura.

Nel caso di interventi di ripristino e consolidamento è molto probabile che si debba effettuare interventi su murature che possono essere di diverso tipo: in pietra; mattoni pieni, semivuoti, forati; piena con presenza di vuoti all'interno. In tutti questi casi l'utilizzo dell'ancorante chimico risulta essere l'unica soluzione possibile. Anche in questo caso la resina epossidica BCR EPOXY21 è idonea per l'utilizzo in muratura, garantendo sempre la rottura del materiale base e mai lo sfilamento dell'ancorante (si raggiunge sempre la massima capacità del sistema).

I tipici interventi effettuati tramite resine chimiche nel caso di interventi di recupero o consolidamento sono: creazione nuova soletta collaborante attraverso l'impiego di spinotti connessi al vecchio solaio tramite resina epossidica; creazione ammorsamento tra muri portanti tra di loro ortogonali; connessione tra muri portanti paralleli tramite apposite catene; connessione solaio-cordolo in calcestruzzo; connessione tra nuove travi in legno e cordoli in calcestruzzo. Tutti queste applicazioni strutturali possono essere eseguite solamente con resina chimica, e questo è proprio il motivo per cui tale tassello risulta essere particolarmente utilizzato negli interventi su edifici in muratura.

› www.bossong.com

SCAFFALI PER OGNI STAGIONE

SCAFFALE KIT AD INCASTRO

SCAFFALE KIT A BULLONI

QUALITÀ MADE IN ITALY • FACILITÀ DI MONTAGGIO • ROBUSTEZZA

COSMET

info@cosmet.com | www.cosmet.com | Telefono 02.9086389

Jumbo: praticità e qualità in ogni casa

Siamo un'azienda famigliare italiana con sede in Piemonte, attiva da 50 anni nel settore CASA con moltissimi prodotti indispensabili per le attività domestiche, il dècor e il bricolage.
Produciamo in proprio molti di questi prodotti e selezioniamo sul Mercato i più qualificati per completare in modo efficace la nostra gamma affiancando la nostra tradizionale produzione di feltrini e protezioni adesivi, solette per calzature, stendibiancheria e accessori per tendaggi, molti altri prodotti e complementi per la casa.
Dagli assi da stiro ai carrelli spesa, dalle cornici in vetro e in legno agli accessori per calzature, dai ganci agli accessori per il bucato e la pulizia, dalle scale agli accessori bagno e alle carte per la casa... tante idee, tante soluzioni pratiche e di qualità in packaging accattivanti, anche con soluzioni espositive efficaci e ben visibili, progettati con attenzione professionale per favorire le vendite e la scelta da parte del Cliente finale.
JUMBO è anche specializzata in produzioni private label con prodotti a marchio del Cliente e serve moltissimi brand riconosciuti per la loro qualità nel settore della distribuzione.

Qualunque siano il settore o le modalità della nostra presenza sul Mercato di Casalinghi e Ferramenta, il nostro successo è fondato sui saldi principi che pratichiamo da sempre.
- Garantiamo ai nostri Clienti solo prodotti della migliore qualità.
- Investiamo continuamente nell'innovazione, varietà e immagine dei prodotti, e questo consente ai nostri Clienti di mantenere la loro posizione di leader di mercato nei loro settori.
- Abbiamo investito in tecnologia per migliorare e diversificare il confezionamento, ma abbiamo mantenuto tutta una serie di lavorazioni manuali sempre accurate.
- Manteniamo la nostra produzione sempre nell'ambito dello sviluppo sostenibile.
- Valorizziamo le produzioni italiane.

Ragionevolezza, spirito imprenditoriale e solidità di azienda ci consentono, in questo momento molto difficile per tutti i Settori della nostra economia nazionale, di preparare il nostro futuro e di garantire sempre forniture e servizi.
I nostri e "vostri" Prodotti sono indispensabili e sempre utili e con questa fiducia dobbiamo affrontare le nuove fasi del Mercato, in Italia e all'estero.
Ci accompagnano la fiducia in voi e la speranza che è di tutti.

› www.**jumboitalia.com**

Quando c’è la qualità
il prodotto parla da solo

Strumenti professionali per il legno

BASSOLI®
UTENSILI DA TAGLIO

F.LLI BASSOLI DI BASSOLI G. & C. SAS
Via Pilata, 48
23887 Olgiate Molgora (LC)
039 9910421 | info@bassoli.it

www.bassoli.it

Minutex, dal 2013 giunzioni per il legno marcate CE

La nuova finitura Zinco+ .

Sin dal 1962, anno di nascita dell'azienda, dinamicità, flessibilità e ricerca costante delle migliori soluzioni tecniche sono le caratteristiche cardine del lavoro e della progettualità di **Minutex**, situata a Ballabio, in provincia di Lecco.
Le esigenze dei clienti, siano essi aziende professionali o semplici hobbisti, vengono soddisfatte grazie alle oltre 4500 referenze inserite a catalogo, le ultime nel corso dei primi mesi del 2020.
L'assortimento è suddiviso in cinque categorie di prodotti:
- fissaggi e viteria;
- mensole e supporti;
- ferramenta;
- accessori per mobili, falegnamerie e tappezzieri;
- piastre e supporti per legno / Linea Gazebo.

L'accurata programmazione della produzione e la garanzia del Made in Italy, assicurano la corretta gestione degli ordini garantendo la puntualità delle consegne senza rotture di stock.
Oltre alle referenze inserite a catalogo, Minutex è in grado di produrre articoli fuori misura, su specifiche esigenze dei clienti anche per piccoli lotti di produzione.
Nel corso del tempo, in parallelo alle esigenze e alle richieste del mercato, Minutex ha sviluppato internamente il proprio Sistema Qualità, che da oltre 20 anni risponde alle richieste presenti nella norma ISO 9001, aggiornando le proprie procedure alle revisioni apportate alla normativa.
Avvalendosi della collaborazione del Politecnico di Milano, per quanto riguarda le prove tecniche di carico dei prodotti, di importanti istituti di controllo europei per la conformità ai requisiti regolamentari,

Alcuni esempi di prodotti speciali realizzabili dall'azienda.

unita alla costante ricerca di nuove soluzioni e nuove garanzie tecniche da fornire ai propri clienti, Minutex ha ottenuto, nel 2013, la marcatura CE per la quasi totalità dei prodotti della giunzione del legno.
La vasta gamma di articoli offre una molteplicità di soluzioni in termini di finiture superficiali.
Zincatura, bronzatura, nichelatura, verniciatura in ogni colore a scelta del cliente e altre tipologie di rivestimento vengono eseguite da fornitori attenti alla salvaguardia ambientale e alle tematiche, oggi alquanto attuali, a essa inerenti.
Il mondo sta vivendo momenti di instabilità generale sempre più frequenti e inaspettati, perciò ogni gesto, rivolto alla salvaguardia dell'ambiente e di tutto quanto ci circonda, ha risvolti positivi per noi e per le future generazioni.
A tal proposito, l'attenzione che Minutex presta al rispetto del tema ambientale, unita all'esperienza dei propri fornitori ha fatto nascere l'ultima finitura, denominata ZINCO+, zincatura ecologica, rispettosa dell'ambiente e ad alta resistenza alla corrosione.
Minutex, da quasi 60 anni il partner ideale, che unisce qualità, competenza e flessibilità.

Il catalogo novità 2020.

› www.**minutex.net**

LA TUA CASA
... continua ...
ALL'APERTO

FINO A 4 MQ

DA 4 A 10 MQ

OLTRE 10 MQ

VIENI A SCOPRIRE LA NOSTRA GAMMA
DI CASETTE IN LEGNO DA GIARDINO
E IL NOSTRO CHIOSCO PIEGHEVOLE

DAL MONTAGGIO IMMEDIATO ... e molto altro

Oplà!

RAPID FOLDING HOUSE

15/18 min.

TECHNICAL BUSINESS AND SERVICES via Angelo Brunetti 7 20156 MILANO www.tbsmp.com tbs@tbsmp.com +39(0)233499171

Guanti a norma: un impegno per Seba

Gli infortuni sul posto di lavoro sono ancora una piaga da dover risanare: nonostante l'informazione e la prevenzione che viene attuata nel nostro Paese, il dato sugli infortuni non diminuisce come si vorrebbe.
La protezione fornita dai dpi ormai è molto completa, ma il fattore umano è quello che purtroppo continua a fare la differenza.

Disattenzione, distrazione e non curanza e/o sottovalutazione del pericolo da parte dell'operatore, sono ancora fattori molto influenti nella percentuale di infortuni più o meno gravi (o addirittura casi di morte) sul posto di lavoro.
Per questo si cerca con ogni mezzo di sensibilizzare sia i datori di lavoro a fornire i giusti dpi per lo specifico campo di applicazione, sia gli operatori a osservare sempre le direttive sulla sicurezza sul posto di lavoro.
Le normative sulla sicurezza dei dpi, soprattutto in questi anni, sono state modificate e migliorate per poter garantire dpi sempre più efficienti ed efficaci dal punto di vista protettivo e della resistenza.
Nel caso specifico, la normativa EN388:2016 sui guanti di protezione è stata modificata per migliorare l'affidabilità sui test relativi all'abrasione e all'antitaglio in presenza di rischi al taglio elevati.

Questa normativa prevede 4 livelli di resistenza all'abrasione, dall'1 al 4:
- per il Livello 1 i cicli richiesti perché si verifichi la rottura sono 100;
- per il Livello 2 i cicli sono 500;
- per il Livello 3 i cicli sono 2000;
- per il Livello 4 i cicli sono 8000.

Oltre al test per la resistenza all'abrasione, è stato introdotto anche il TDM Test, cioè un valore che viene calcolato in base alla resistenza al taglio dei guanti di protezione: anche in questo caso in valore viene indicato con una lettera dalla A alla F (A avrà il valore più basso di resistenza, fino a F che avrà il livello più alto).
Ultima sostanziale modifica che è stata introdotta è quella della protezione delle mani contro urti e/o l'impatto delle mani, articolazioni e dita: sul guanto di protezione viene effettuato un test per certificare se può resistere o meno all'urto o all'impatto contro oggetti salvaguardando la mano in modo efficace. In caso positivo al guanto verrà attribuita una sigla nel pittogramma, la P, che identifica appunto la caratteristica di resistenza alla protezione del guanto contro urti e impatti contro oggetti.
Ovviamente **Seba** ha già provveduto ad aggiornarsi a questa nuova normativa obbligatoria credendo fortemente che si debba essere sempre aggiornati e in regola con le normative emesse per quanto concerne quelle sulla sicurezza sul lavoro.
Per Seba è fondamentale poter offrire dpi di un certo livello, sia dal punto di vista protettivo sia sull'aspetto qualitativo e del comfort.
Crediamo fermamente che i dpi debbano essere comodi e piacevoli da indossare, che si parli di guanti (morbidezza, resistenza e protezione), sia che si tratti di abbigliamento e calzature da lavoro (capi belli da indossare, comodi ma altrettanto resistenti).
Questa è la nostra missione: creare dpi che forniscano la massima protezione possibile, ma che siano anche belli da indossare, dato che uno dei nostri motti è "Fashion at Work".

› www.sebagroup.eu/it/

Malfatti & Tacchini
ferramenta dal 1908

NOVITA'

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

Malfatti&Tacchini Srl | Via Puecher, 1 - 20037 Paderno Dugnano (MI)

Mettere in ordine
il giardino e non solo...

È tempo di giardinaggio, è arrivata la primavera e come ogni anno è giunto il momento di organizzare gli spazi in giardino, in casa e non solo, tutto al posto giusto.
Grazie alle scaffalature **Cosmet**, azienda che vanta una storica esperienza e tra i leader nel settore dello stoccaggio, è possibile "mettere in ordine" sia ambienti piccoli sia spazi più ampi in esterno o in interno.
La versatilità che caratterizza il Kit Cosmet ci consente di utilizzare lo scaffale in ambienti differenti, come in uffici, in casa, in cantina o in garage e con diverse applicazioni, in linea dunque con le differenti esigenze che possiamo avere.
Per ambienti esterni vi consigliamo lo scaffale Kit a Bulloni che è stato ideato per soddisfare le necessità ad uso domestico di organizzare, riordinare e custodire gli oggetti che ci ritroviamo sempre sparsi e mai al loro posto, un'alternativa più semplice e più "elegante" è lo scaffale Kit a incastro che è ideale per casa e ufficio.

SCAFFALE KIT A BULLONI

Questo scaffale è disponibile con vari accessori e rinforzi per poter aumentare le portate del livello in base alle esigenze di utilizzo: un altro aspetto che mette in evidenza l'attenzione che Cosmet ha sulle differenti necessità che si possono venire a creare con il tempo.

Il Kit distribuito, completamente componibile, è composto da: angolari, ripiani, piedini, bulloni e istruzioni di montaggio, permettendo anche ai meno esperti di poterlo comporre.

SCAFFALE KIT A INCASTRO

È una struttura completamente a incastro in grado di aiutare nella gestione organizzativa di uno spazio garantendone, nel tempo, ordine e solidità, ed è disponibile sia nella versione zincata sia in quella verniciata.
Non essendo dotato di bulloni, il montaggio dello scaffale è semplice e facilmente intuibile poiché non è richiesto l'utilizzo di specifici attrezzi da lavoro. I ripiani, infatti, si fissano direttamente ai montanti per garantire velocità di montaggio e stabilità nell'utilizzo.
Il Kit a incastro è disponibile con vari accessori e rinforzi per aumentare le portate in base alle esigenze d'impiego, è completamente componibile ed è composto da: angolari, ripiani, piedini e istruzioni di montaggio.

Con la speranza che questa pandemia volga al termine al più presto, restate a casa e sfruttate questo periodo per organizzare al meglio gli spazi della vostra casa.

Cosmet Vi augura una buona primavera!

› www.cosmet.com

Malfatti & Tacchini
ferramenta dal 1908

NOVITA'

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 GIA' CORRIERI ESPRESSI (NO PADRONCINI) SU ORDINI MAX 10 RIGHE

Malfatti&Tacchini Srl | Via Puecher, 1 - 20037 Paderno Dugnano (MI)

Knipex: il marchio delle pinze

LA STORIA

Tra le aziende protagoniste a livello mondiale nella produzione di pinze per professionisti c'è **Knipex**. Con 1500 collaboratori nella sede di Wuppertal, in Germania, si sviluppano soluzioni per lavorare in modo semplice, sicuro ed efficace.
Da oltre 135 anni, Knipex, un'azienda a conduzione familiare indipendente, basa la propria attività su principi di qualità e prestazioni d'eccellenza, costante innovazione e rispetto dei valori umani.

SPECIALISTI IN PINZE

L'idea di base di Knipex è quella di focalizzarsi: come specialisti delle pinze, offriamo ai nostri clienti le massime prestazioni e fissiamo gli standard nella competizione globale.
In oltre 135 anni abbiamo sviluppato una grande esperienza nella fabbricazione di pinze, che è contenuta in ciascuno degli oltre 1000 prodotti Knipex: una vastità di gamma di spicco nel comparto. Questo rende oggi l'azienda tra i marchi leader mondiali di pinze, con utensili per la presa, il taglio, la formatura e numerose applicazioni speciali: dalle piccole pinze per l'elettronica di precisione, alle pinze per idraulici, che possono arrivare a mezzo metro di lunghezza.

MIGLIORARE E INNOVARE

Le innovazioni Knipex, come la pinza-chiave, vengono spesso copiate, ma non sono mai state superate in termini di qualità. Sono ormai quasi leggendarie le pinze autobloccanti Knipex Cobra® o le tronchesi compatte Knipex Cobolt®.
Inoltre, il dipartimento di sviluppo dell'azienda è sempre alla ricerca di ulteriori miglioramenti degli utensili esistenti, ma anche di prodotti completamente nuovi che spingono sempre più oltre i limiti di ciò che è tecnicamente possibile.
Un esempio molto evidente di innovazione è il Knipex TubiX®, il tagliatubi con l'esclusivo sistema di regolazione rapida "QuickLock" utilizzabile con una sola mano: questo consente di tagliare i tubi in acciaio inossidabile, più velocemente e più facilmente di quanto fosse possibile in precedenza.
Questo è il motivo per cui i professionisti di numerosi settori, dall'industria automobilistica a quella elettrica e sanitaria, si fidano della qualità di Knipex - "Qualità Made in Germany".

› www.**knipex.de**

Malfatti & Tacchini
ferramenta dal 1908

NOVITA'

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!

Malfatti&Tacchini Srl | Via Puecher, 1 - 20037 Paderno Dugnano (MI)

Dall'esperienza di FERRAMENTA & CASA LINGHI

MONDOPRATICO.it
BRICO HOME GARDEN

IL PORTALE B2B DEDICATO AL MERCATO DEL DIY ITALIANO

È un'idea di

GRUPPO EDITORIALE COLLINS SRL

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!

Sfoglia gratis

FERRAMENTA & CASA LINGHI

greenline

www.mondopratico.it

Einhell e il progetto “Donne in 500”

Sempre più donne si avvicinano al fai da te e al mondo delle auto e utilizzano gli attrezzi **Einhell** per svolgere i loro progetti. Gli utensili Einhell sono infatti semplici da utilizzare, maneggevoli e assicurano ottime prestazioni.
Proprio da una donna nasce la **nuova collaborazione** che l’azienda ha avviato recentemente. **Marianna Cattolico**, una ragazza di Taranto con la passione per le **vecchie Fiat 500**, ha dato vita a un **progetto di restauro di queste automobili** e, **attraverso il suo blog e il canale YouTube “Donne in 500” spiega come cimentarsi nella ristrutturazione completa** della vecchia 500, smontandola pezzo per pezzo e cercando di recuperare il più possibile. Tappezzeria, pezzi di ricambio, componentistica: tutto viene recuperato per renderlo funzionante, fruibile e adattabile alla Fiat 500. Un **progetto estremamente ecofriendly che si allinea perfettamente alla filosofia di Einhell**, sempre più orientata a sviluppare prodotti con tecnologie sostenibili e rispettose dell’ambiente come il **Sistema Power X-Change**.
In perfetta sintonia con i principi aziendali, Einhell ha pertanto deciso di collaborare con la youtuber fornendo alcuni utensili a batteria per la ristrutturazione delle vecchie 500 tra cui un **trapano avvitatore e una smerigliatrice angolare**, oltre a **una lucidatrice** per auto funzionante sempre a batteria. Verranno realizzati una serie di **video tutorial** in cui, oltre a presentare le diverse fasi di ristrutturazione, gli utenti potranno vedere dal vivo le performance degli apparecchi Einhell durante i lavori che Marianna svolgerà per dare nuova vita alle Fiat 500.
Insieme Einhell e Marianna cercheranno anche di diffondere un messaggio importante a tutte quelle donne che vorrebbero avvicinarsi al fai da te, al mondo delle auto e in genere a tutti quegli hobby giudicati puramente maschili: un messaggio che vuole **abbattere lo stereotipo di genere e incentivare le donne a coltivare le proprie passioni** senza essere frenate dal alcun pregiudizio.

› www.**einhell.it**

Ullmann rafforza la sua presenza sul territorio

Sono stati dieci mesi di grandi cambiamenti per **Ullmann**, lo storico distributore genovese che propone sul mercato marchi di grande qualità come **Snowman**, **Tajima**, **Scratch Fix e Corona**.
In questo intervallo di tempo ha inserito **nel suo team di vendita ben 14 nuovi collaboratori con l’obiettivo di rafforzare la presenza dei suoi prodotti su tutto il territorio italiano**.
Come racconta **Enrico Ullmann**, direttore vendite Ullmann “per l’azienda è stato un passaggio importante. Abbiamo da sempre relazioni forti e durature con i nostri collaboratori, che sono una parte imprescindibile dell’azienda; ma avevamo anche la necessità di rilanciare le vendite in alcune aree del Paese, affrontando al contempo un fisiologico ricambio generazionale. Una vera e propria sfida che possiamo dire di aver vinto”.

Per facilitare l’inserimento dei nuovi collaboratori l’azienda ha introdotto per la prima volta una **figura di coordinamento**: **Francesco Bambozzi**, esperto collaboratore Ullmann nelle Marche, ha assunto questo compito **aiutando i nuovi colleghi a orientarsi nel catalogo Ullmann e a riconoscere i punti di forza dei prodotti e dei marchi distribuiti**.
Come spiega lo stesso Bambozzi “L’idea è stata quella di affiancare ai colleghi un collega che conosce bene il catalogo e i prodotti aiutandoli a trovare gli argomenti giusti per proporli ai rivenditori. Qualcosa di molto diverso dal classico Capo Area, una figura che non si addice alla filosofia aziendale Ullmann”.
I nuovi collaboratori Ullmann integrano una squadra “storica” e collaudata, che in questi anni ha contribuito a far conoscere i marchi di punta dell’azienda, rinnovando l’entusiasmo e la voglia di crescere ancora.

› www.**ullmann.it**

Mario Patrick Parenti nuovo AD di Arexons

Arexons, azienda italiana da oltre 90 anni attiva nei prodotti per la cura dell'auto, il fai da te e l'industria, ha nominato **Mario Patrick Parenti nuovo Amministratore Delegato** dell'azienda.

Grazie alla precedente esperienza quinquennale maturata in Petronas Lubricants International, società del gruppo Petronas di cui anche Arexons fa parte, Parenti ha dimostrato una conoscenza approfondita del settore automotive, oltre a confermare di possedere le giuste competenze per rafforzare la posizione di mercato di Arexons e **guidare l'azienda attraverso la sua ulteriore espansione sul territorio italiano nel ruolo di Managing Director & CEO**.
"Le opportunità da cogliere sono innumerevoli e l'impegno costante del nostro team ci permetterà di raggiungere gli obiettivi prefissati" ha dichiarato Parenti.

› www.**arexons.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

eurequipe

Via del lavoro 1/3
40053 Valsamoggia
Tel: 051.73.48.08

www.sandokan.com

E-commerce: il comportamento d'acquisto degli italiani

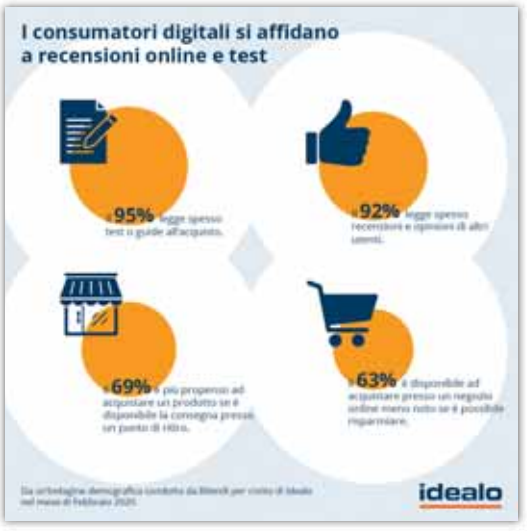
Come ogni anno, **idealo** - portale internazionale di comparazione prezzi leader in Europa - ha analizzato il **comportamento d'acquisto online degli italiani che utilizzano la comparazione prezzi**. I dati analizzati hanno permesso di elaborare statistiche sui prodotti più acquistati online, dall'elettronica di consumo alla moda, interessanti indicazioni sui profili demografici degli utenti in materia di abitudini d'acquisto digitale e dati legati ai fenomeni digitali di massa degli ultimi anni, come ad esempio Black Friday o Amazon Prime Day.

LA FREQUENZA DELL'ACQUISTO ONLINE

I dati analizzati hanno mostrato come **l'80%** degli acquirenti digitali italiani effettui, in media, **almeno un acquisto online al mese**. Secondo il report, i consumatori digitali italiani possono essere divisi in **intensivi (20%, almeno un acquisto a settimana), abituali (80%, almeno un acquisto al mese)** e infine **sporadici (20%, un acquisto ogni trimestre o meno)**. Tale divisione mostra come il mercato digitale italiano sia dominato dagli acquirenti abituali: un e-consumer italiano su due acquista infatti online almeno una volta al mese, se non di più.

IL RITRATTO DEL CONSUMATORE DIGITALE ITALIANO

In tutti i Paesi in cui è presente idealo, ad eccezione della Francia, la maggior parte delle ricerche online è effettuata da uomini. Per quanto riguarda l'Italia, il loro peso è pari al **61,7%**, mentre quello delle donne si attesta al **38,3%**. Relativamente alle fasce d'età, invece, i consumatori tra i **35 e i 44 anni** sono quelli predominanti e rappresentano il **26,8%** del totale, seguiti dai **25-34enni (23,4%)** e dai **45-54enni (21,5%)**. In **Germania, Francia e Austria** la quota più alta è invece quella dei **25-34enni**.



I CONSUMATORI DIGITALI ITALIANI SI AFFIDANO A RECENSIONI ONLINE E TEST

L'analisi effettuata ha rivelato come il **95%** degli e-consumer italiani legge spesso test o guide all'acquisto. Il **92%**, invece, legge spesso recensioni e opinioni di altri utenti. Il **69%** è più propenso ad acquistare un prodotto se è disponibile la consegna presso un punto di ritiro mentre il **63%** è disponibile ad acquistare presso un negozio online meno noto se è possibile risparmiare.

LE POSSIBILITÀ DI RISPARMIO DEL CANALE ONLINE E LA FLUTTUAZIONE DEI PREZZI NEL CORSO DELL'ANNO

I dati relativi all'andamento del prezzo di ogni prodotto mostrano importanti differenze tra i sei Paesi europei in cui è presente idealo. Ad esempio, il paese nel quale fluttuano maggiormente i prezzi è la **Spagna (18,2%)**, segue il **Regno Unito (17,8%)**, l'**Italia (17,7%)**, l'**Austria (16,3%)**, la **Francia (13,7%)** e infine la **Germania (13,2%)**.
Nel corso del **2019**, i prezzi dei prodotti sono fluttuati del **23,7%** se consideriamo la media delle fluttuazioni per le prime 20 categorie maggiormente cercate nel 2019. Nel dettaglio, i prodotti della top 20 di idealo i cui prezzi hanno subito maggiori oscillazioni sono stati: zaini (53,3%), giochi ps4 (47,2%), casse altoparlanti (41,0%), **aspirapolvere (40,0%)**, obiettivi fotografici (28,0%), televisori (26,3%), console di gioco (25,6%), smartphone (24,4%), cuffie (23,9%) e tablet (19,8%).

ELETTRONICA E MODA: I SETTORI TRAINANTI DELL'E-COMMERCE ITALIANO

Ma quali sono i prodotti più acquistati in rete dagli italiani? Sempre in base al sondaggio commissionato da idealo, elettronica (74,9%), moda e accessori (64,4%), con le sneakers in particolare (57,5%), sono le categorie merceologiche più cercate online dagli italiani.
A seguire troviamo i prodotti per la bellezza e i profumi (46,9%), i videogiochi e i giocattoli (45,1%) insieme a tutto quanto è necessario per lo sport (38,3%). Inoltre, grande rilevanza hanno i **prodotti per l'arredamento (32,2%)** e quelli **per gli animali (28,1%)**.

› www.idealo.it

Made Expo 2021: il pubblico ha scelto la campagna grafica

La **comunicazione** della prossima edizione di **Made Expo (17-21 marzo 2021)**, la decima, è stata **sottoposta al giudizio del pubblico** affinché fosse **la più rappresentativa**. La partecipazione entusiastica con cui le persone hanno aderito a questo contest ha dimostrato agli organizzatori quanto sia fondamentale proseguire nel lavoro di mettere persone e aziende al centro di una decima edizione che sarà fatta per loro, perchè MADE expo è la fiera delle persone che desiderano fare, costruire e ricostruire.

L'esigenza di MADE expo era quella di rappresentare il mondo della fiera in **un visual che riuscisse a esprimere ogni aspetto del mondo dell'architettura, del design, dell'edilizia e delle costruzioni**. La mano rappresenta l'elemento in continuità con la campagna della scorsa edizione, con la duplice valenza di sostenere e racchiudere tutti i mondi della fiera, dalla progettualità alla messa in opera, dalle maestranze all'attenzione per l'ambiente, dai sistemi costruttivi alla sostenibilità. Ogni aspetto trova così il suo spazio e tutto si fonde in un messaggio unico, ma dalle mille sfaccettature.
Le aree della manifestazione saranno: **BIM & Tecnologie; Costruzioni&Materiali; Porte Finestre & Chiusure; Involucro & Outdoor**.

› www.**madeexpo.it**

AirFlow™ 3 Compact Combi
Pistola Pneumatica per Cartucce Sacchetti 600mL

10081/3

Pistola ad aria compressa polivalente per cartucce ml. 280/310 e sacchetti ml. 310/400/600.
Semplice da convertire, leggera, con impugnatura e grilletto ergonomici in polimero. Dotata di silenziatore e sistema con valvola deflusso istantaneo dell'aria. Completa di serie 5 beccucci.

MK™ TS447 X-625
Pistola Pneumatica Bi-mixer 580mL

10625/MK

Pistola ultra potente (6.25kN di spinta) disegnata per erogare sigillanti e adesivi altamente viscosi in cartucce bi-componenti da 580ml in rapporto di miscelazione 1:1. Applicazione adesivo e regolazione della pressione con una mano.

ElectraFlow™ Dual Ultra VBE400 MR
Pistola a batteria per cartucce Bi-mixer 400mL

10001/400/MR

Pistola ultra performante a batteria a Litio BOSCH da 18V per applicazione di adesivi e sigillanti altamente viscosi in cartucce bi-componenti da 400ml in ogni rapporto di miscelazione (1:1, 2:1, 4:1 e 10:1). Spinta da 5kN. Affidabile, precisa, facile nel convertire i rapporti di miscelazione.

LA SCELTA DEI PROFESSIONISTI
Distributore autorizzato

COX™ A Sulzer Brand MK™ A Sulzer Brand

Visitando il nostro sito potrete scegliere tra una vasta gamma di pistole per schiuma poliuretanica.
www.eurochimica.eu

40° ANNIVERSARIO 1980 - 2020

LAMA S.N.C. di GALIMBERTI PIERLUIGI e PAOLO EUROCHIMICA

Motocoltura: -0,1% nel 2019

Dopo una buona partenza, le vendite di macchine per il giardinaggio in Italia hanno subìto un calo, soprattutto nell'ultimo quadrimestre a causa del maltempo. Chiude il 2019 con un totale di circa 1,276 milioni di macchine vendute con un calo dello 0,1% rispetto al 2018. È quanto emerge dai dati elaborati dall'associazione italiana dei costruttori **Comagarden** e dal gruppo di rilevamento statistico **Morgan**.

Nel corso del 2019 a pesare sulle dinamiche di mercato sono state soprattutto le condizioni meteo-climatiche. Il primo trimestre del 2019, caratterizzato da temperature miti che avevano determinato un'anticipazione dell'attività vegetativa delle piante, aveva infatti trainato le vendite di macchine per il giardinaggio, facendo registrare un +29%. Il boom di inizio anno è stato però controbilanciato nei mesi successivi da un peggioramento delle condizioni meteorologiche, che hanno rallentato le manutenzioni determinando nel quarto trimestre una sensibile battuta d'arresto (-12,9%) rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

La flessione ha interessato soprattutto il segmento delle motoseghe (-3,9%), degli spazzaneve (-3,6%) e, sia pure in misura più lieve, quello delle motozappatrici (-1,7%), dei soffiatori (-1,6%) e dei rasaerba (-1,2%). In netta controtendenza le potatrici ad asta e i trattorini, che hanno registrato incrementi pari al 21,8% e al 19,3%.

A crescere sono anche le vendite dei rasaerba robot che nel 2019 hanno toccato vendite record con 26.000 unità, confermando così un trend espansivo che caratterizza negli ultimi anni questa tipologia di mezzo.

Particolarmente significativa anche la crescita, nei diversi segmenti di mercato, delle macchine e delle attrezzature con alimentazione a batteria, che continuano a mettere a segno prestazioni più brillanti dei modelli con motore termico. Emblematico l'andamento del settore delle motoseghe che, pur avendo chiuso l'anno con un calo complessivo del 3,9%, ha comunque registrato incrementi a doppia cifra (30,3%) per i modelli a batteria. La stessa dinamica ha interessato i rasaerba: a fronte di una flessione generale pari all'1,2%, le macchine con propulsione a batteria hanno registrato un vero exploit rispetto al 2018 con un aumento pari al 44,5%.

Nel 2019 si va consolidando quello spostamento della domanda verso i sistemi di alimentazione a basso impatto ambientale che già si era imposto con forza nel 2018.

L'andamento del mercato nel 2020 resta quanto mai incerto a causa del rallentamento delle attività economiche dovuto all'emergenza del Coronavirus, che anche nel comparto del gardening sta creando forti difficoltà non soltanto dal lato della domanda di macchinari ma anche da quello degli approvvigionamenti e della logistica.

LA MOTOCOLTURA IN ITALIA NEL 2019

Macchine	2014	2015	2016	2017	2018	2019	var % 2019/18	var % 2019/14
RASAERBA	301.135	286.660	279.868	267.197	278.149	274.844	-1,2%	-8,7%
MOTOSEGHE	327.567	346.558	345.011	340.007	335.108	322.196	-3,9%	-1,6%
DECESPUGLIATORI	250.698	251.851	256.345	248.460	266.296	267.943	+ 0,6%	+6,9%
TRIMMER	60.574	59.501	55.245	54.022	58.662	59.737	+1,8%	-1,4%
SOFFIA/ASPIRATORI	78.300	84.959	89.593	103.800	104.535	102.902	-1,6%	+31,4%
BIOTRITURATORI	7.770	7.820	7.663	6.968	6.709	7.239	+7,9%	-6,8%
MOTOZAPPE	30.194	31.342	30.395	30.528	28.611	28.128	-1,7%	-6,8%
TAGLIASIEPI	89.673	91.366	91.362	90.226	92.587	93.176	+ 0,6%	+3,9%
SPAZZANEVE	6.624	6.085	4.024	5.195	5.019	4.838	-3,6%	-27,0%
ARIEGGIATORI	5.858	6.560	7.235	6.678	8.462	8.903	+5,2%	+52,0%
POTATRICI AD ASTA	4.161	4.967	5.177	7.605	9.577	11.663	+21,8%	+180,3%
TRATTORINI	23.445	22.371	19.903	21.360	21.788	25.993	+19,3%	+10,9%
ZERO TURN consumer	829	748	843	894	1.188	1.280	+7,7%	+54,4%
ZERO TURN MMV	1.188	1.138	866	892	938	1.079	+15,0%	-9,2%
RIDE-ON consumer	8.026	8.096	8.782	8.924	9.284	9.820	+5,8%	+22,4%
RIDE-ON MMV	3.143	3.154	3.299	3.318	3.300	3.318	+0,5%	+5,6%
ATOMIZZATORI	4.785	4.943	5.151	4.749	4.410	4.634	+5,1%	-3,2%
RASAERBA ROBOT	13.076	15.168	16.722	19.809	22.158	25.994	+17,3%	+98,8%
FORBICI A BATTERIA	nd	nd	28.221	27.610	20.865	22.374	+7,2%	nd
TOTALE	1.217.045	1.233.287	1.255.705	1.248.242	1.277.646	1.276.061	-0,1%	+4,8%

› www.comagarden.it

WWW.HUFIRMA.COM

HUfirma

La qualità sempre al lavoro

Nuovo Catalogo-Listino Stanley

Stanley rende disponibile ai rivenditori il nuovo **Catalogo-Listino 2020 con 460 pagine dedicate a utensili ed elettroutensili**: un'offerta completa che si rinnova ogni anno con l'introduzione di nuovi prodotti. Il catalogo 2020, pensato per offrire uno strumento pratico e di facile consultazione, si divide in **9 sezioni**: strumentazione elettronica, portautensili, strumenti di misura, utensileria manuale, utensileria meccanica, autoriparazione, utensili per gesso rivestito, elettroutensili Stanley Fatmax e set accessori Stanley Fatmax.
Accanto all'immagine del prodotto, tutte le informazioni sono visualizzate in modo molto chiaro, sia sotto forma di **caratteristiche tecniche**, sia di **tabella riassuntiva**.
Una delle novità, presente nel catalogo, è il **nuovo carrello "Stanley Modular Rolling Toolbox"**, un set mobile composto da tre elementi: cassetta portautensili bassa, cassetta portautensili gran volume con vaschetta estraibile e vasca aperta gran volume. La connessione e la disconnessione dei moduli è facilitata grazie alle cerniere di aggancio frontali Auto-Lock. Infine, grazie alla capacità di carico di 45 kg e alle ruote da 7" rivestite in gomma, Stanley Modular Rolling Toolbox è la soluzione ideale per il trasporto e lo stoccaggio di utensili, elettroutensili.
Inoltre, STANLEY ha pensato di offrire a professionisti e hobbysti la possibilità di **scegliere tra oltre 400 prodotti in promozione: è sufficiente scaricare il Depliant Pro@motion nella sezione "download" del sito www.stanley.it**. Si tratta di un'offerta molto interessante e completa che prevede condizioni vantaggiose valide per tutto l'anno.

› www.**stanley.it**

Ecosostenibilità in pratica nella produzione Varta

La tutela dell'ecosistema e la salvaguardia del pianeta sono un'emergenza che non è più possibile ignorare e ognuno di noi è chiamato a fare la sua parte. **Varta**, azienda tedesca tra i leader nell'energia portatile, sente una forte responsabilità ambientale e ha deciso di dare un contributo concreto rivoluzionando la produzione e rinnovando tutte le confezioni delle batterie. Ora i **pack** saranno più ecologici grazie all'impiego di **solo cartone riciclato e 100% riciclabile**, e i prodotti verranno presentati su **nuovi espositori ecosostenibili**.
Tutta la produzione Varta avviene in Germania, a Dischingen, dove **sono stati adeguati in chiave di risparmio energetico gli impianti produttivi e si lavora ogni giorno con l'obiettivo di ridurre l'impatto ambientale**. Dal 2007 a oggi la fabbrica ha registrato una **riduzione del 34% delle emissioni di CO^2 e del 37% del consumo energetico**. Mentre **è diminuito del 41% l'utilizzo di gas e del 53% di acqua**.
Viene **riciclato il 90% dei rifiuti** dello stabilimento dove, inoltre, è operativo un sistema di **ritiro professionale delle batterie usate** in tutta Europa, garantendone un efficace riciclo.
L'azienda impiega processi di gestione innovativi e integrati e continua a migliorare le performance dei propri prodotti affinché siano di ottima qualità e durevoli nel tempo così da ridurre la necessità di altre batterie. In ogni caso, **tutte le pile sono riciclabili**: al termine dell'utilizzo, il loro zinco viene riutilizzato per realizzare creme solari, compresse di ottone, oppure rinascono come nuove batterie. Le alcaline sono a lunga durata e molto sicure, soprattutto grazie all'assenza di mercurio, tossico e dannoso all'ambiente.
Oltre al packaging in cartone per le alcaline, anche per gli altri prodotti dove era necessario l'utilizzo della plastica, è stata ideata una nuova confezione green, riducendo **al minimo l'utilizzo della plastica che è stata sostituita con materiale riciclato in fogli di PET**.
Inoltre, fino ad agosto, **con l'acquisto dei blister di batterie Longlife Power**, ideali per i dispositivi ad elevato consumo di energia, come apparecchiature informatiche, torce LED, autoradio e giocattoli, è possibile unirsi a Varta nel **sostegno di "World Oceans Day"**, la Giornata mondiale degli oceani con un progetto di pulizia delle coste per prevenire l'inquinamento plastico di spiagge e mari.

› www.**varta-consumer.it**

SE IL VERDE POTESSE PARLARE SCEGLIEREBBE VIGOR

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

VIGOR

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

Signify amplia la collaborazione con Planet Farms

Signify, in precedenza Philips Lighting, **ha annunciato l'ampliamento della collaborazione con Planet Farms**, il più grande e avanzato stabilimento di vertical farming in Italia e Europa. Grazie a questo nuovo accordo, **lo stabilimento potrà migliorare la qualità, il gusto e l'abbondanza del raccolto attraverso l'illuminazione LED modulare offerta da Philips Greenpower LED e gestita tramite Philips GrowWise Control System**. Di conseguenza, Planet Farms potrà offrire ai propri clienti in Italia erbe aromatiche e lattughe gustose durante tutto l'anno.
Signify ha inoltre firmato un accordo per la **fornitura di apparecchi d'illuminazione LED** per la coltivazione degli ortaggi **ad altre cinque stabilimenti** che Planet Farms prevede di realizzare in diversi Paesi europei - tra cui Svizzera e Regno Unito - nei prossimi anni.
L'illuminazione LED modulare di Philips Greenpower LED, la più recente innovazione di Signify nel settore dell'agricoltura verticale, supporta i coltivatori nell'ottimizzazione degli spazi tramite la coltivazione multistrato, cioè con colture in orizzontale su piani sovrapposti. Gestendo l'illuminazione tramite Philips GrowWise Control System, gli agricoltori possono facilmente creare ed eseguire ricette luminose personalizzate per soddisfare le esigenze delle diverse colture e fasi di crescita. La versatilità del sistema di illuminazione assicura la flessibilità necessaria per rispondere a esigenze specifiche, migliorare l'efficienza operativa in impianti di coltivazione chiusi e climatizzati, monitorare lo stato del raccolto e migliorarne la resa.

"Siamo orgogliosi di fornire alla più grande vertical farm d'Europa i nostri apparecchi di illuminazione all'avanguardia, così come il nostro know-how nella definizione delle ricette luminose. L'ampliamento della nostra collaborazione è un'ulteriore conferma del nostro incessante contributo a favore del vertical farming in tutto il mondo, aiutando gli agricoltori a migliore qualità e gusto, oltre ad assicurare un raccolto più abbondante", ha affermato **Udo van Slooten**, Business Leader Horticulture lighting di Signify.
"La volontà di voler realizzare altre cinque vertical farm in Europa mostra come l'agricoltura verticale si stia rapidamente diffondendo ed evolvendo. Per noi è un grande privilegio lavorare affinché la coltivazione indoor possa essere nel futuro una modalità sempre più favorevolmente accolta".

› https://.**www.signify.com/it-it**

È sbocciato il nuovo sito Compo

È online il **nuovo sito Compo**, con una homepage rinnovata e dedicata agli amanti del verde.
Piantare, curare, raccogliere: l'arrivo della primavera dona al nuovo sito Compo un **look rinnovato**.
Con il rilancio del sito italiano **compo-hobby.it**, il ben noto marchio nella fornitura di **prodotti per la cura del verde** punta agli amanti delle piante e si affida allo storytelling digitale.
"Da mesi lavoriamo al lancio del nuovo sito - spiega **Nunzia Guerra**, marketing manager di Compo Italia -. Gli eventi attuali ci hanno sicuramente colti alla sprovvista ma abbiamo scelto di andare comunque online, perché il giardinaggio è una delle attività che possiamo continuare a svolgere in totale sicurezza e anzi, non possiamo che trarne dei benefici.

Il sito web gioca un ruolo chiave nella relazione con il nostro consumatore e il suo rilancio è una parte importante del rinnovamento della nostra comunicazione. Con questo restyling, siamo riusciti a ottimizzare e rendere più al passo coi tempi contenuti e immagini. Ora siamo nella condizione ideale per soddisfare le crescenti esigenze digitali dei nostri consumatori."
Segnaliamo infine che sul sito sono disponibili sia una **sezione dedicata alla ricerca dei rivenditori Compo** sia **l'elenco di chi vende online i prodotti Compo**, particolarmente utile in questo periodo.

› www.**compo-hobby.it**

LA SOLUZIONE PER UN GIARDINO PERFETTO

BLINKY

Scopri la gamma completa di reti e recinzioni 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

Da Usag il Kit Planner online

Il **Kit Planner è l'innovativo configuratore online** studiato da **Usag** per comporre in pochi e semplici passaggi, **l'assortimento di utensili** più adatto alle proprie esigenze di lavoro. Grazie al nuovo software, è dunque possibile allestire carrelli o cassette potendo scegliere tra un'ampia gamma di moduli in spugna o in plastica assortiti presenti a catalogo.
Per provare il Kit Planner è sufficiente collegarsi al sito dedicato **kitplanner.usag.it** o cliccare sul banner in homepage del sito usag.it. Dopodiché si potrà:
- **scegliere** il contenitore che più interessa, come ad esempio un carrello della gamma Usag o una cassetta portautensili;
- **selezionare** un assortimento tra quelli suggeriti oppure crearlo ad hoc componendolo grazie a un'infinita gamma di moduli assortiti;
- **esportare** il progetto in un documento .pdf o Excel da inviare al proprio rivenditore di fiducia per l'acquisto.

Nella homepage del Kit Planner e sul canale YouTube di Usag, è disponibile un video tutorial per guidare con semplicità l'utente al corretto utilizzo del software.

› www.**usag.it**

Marketplace Module per monitorare le vendite

Netrivals, azienda tecnologica specializzata nell'analisi dei prodotti online e tra i leader nel direct web, **ha lanciato il suo Marketplace Module**. Questa nuova funzionalità permette di **sapere chi vende i prodotti di un marchio specifico nei mercati come Amazon, eBay o CDiscount**, tra gli altri. Grazie a questa recente implementazione, le aziende possono sapere **quali rivenditori distribuiscono** i loro prodotti nei marketplace e, di conseguenza, **identificare i venditori autorizzati o meno**. Inoltre essendo possibile **consultare i sopracitati dati, nei diversi Paesi**, le aziende possono anche valutare se e quando esistono deviazioni di prezzo. "Il nuovo modulo include 14 mercati e motori di confronto delle vendite. Questo fornisce ai brand un punto di vista molto più ampio sulla situazione dei loro prodotti nei mercati", spiega **Iván Ramírez**, CEO di Netrivals.

› www.**netrivals.com**

Promozione Fein: omaggi con gli acquisti di elettroutensili

Fin al 31 luglio, **Fein** premia i clienti con una **promozione sugli utensili a batteria**: in caso di acquisto di **utensili a batteria Select della gamma da 12 e 18 Volt**, a seconda del tipo di macchina e della quantità di utensili acquistati, il cliente riceverà **in omaggio uno o più premi** fino a un valore massimo di 658 euro (IVA esclusa). Tra le macchine in promozione figurano diversi **utensili a batteria per artigiani professionisti che operano nei settori del rinnovo e del metallo**.
Le macchine Fein Select sono utensili senza batterie e caricabatteria. Se il cliente possiede già una o più batterie Fein, potrà utilizzarle per le macchine Select. In questo modo evita di dover acquistare batterie nuove ottenendo un prezioso risparmio.
I clienti riceveranno i premi in omaggio direttamente al momento dell'acquisto presso il rivenditore locale oppure potranno richiederli online alla pagina www.fein.it/topdeal indicando l'indirizzo di spedizione desiderato. Complessivamente, durante la promozione i clienti potranno scegliere tra **quattro pacchetti** e le macchine in promozione e i premi in omaggio sono elencati alla pagina: **www.fein.it/topdeal**.

› www.**fein.it**

La soluzione **più veloce** per il **trasporto** del **tuo business**.

LL Communication

Palletways: trasportiamo i tuoi pallet anche in Europa.

Palletways è il Network di trasporto espresso di merce pallettizzata che grazie alla sua capillarità sul territorio con una copertura in 20 Nazioni e l'utilizzo delle più moderne tecnologie, offre la giusta soluzione per ogni tipo di esigenza, assicurandoti un servizio di consegna rapido, sicuro ed affidabile, e favorendo lo sviluppo commerciale del tuo business in tutta Italia ed Europa.

Palletways
We Deliver
© Palletways Europe GmbH

Il **Network** **espresso** *per merce pallettizzata*

Trova il tuo Concessionario di zona su
www.palletways.com

Palletways Plus

portal.palletways.com

PLANNING

24/06/2020 - 25/06/2020
FASTENER FAIR MEXICO
Mexico City – Messico – World Trade Center
http://www.fastenerfair.com/mexico/english/

07/07/2020 – 08/07/2020
BUYER POINT
Milano – East End Studios
www.buyerpoint.it

13/07/2020 - 15/07/2020
FASTENER FAIR USA
Charlotte – USA - Charlotte Convention Center
http://www.fastenerfair.com/usa/

25/07/2020 – 28/07/2020
HONG KONG HOUSEWARE FAIR
Hong Kong - Hong Kong Convention and Exhib. Center
http://www.hktdc.com/fair/hkhousewarefair-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

18/08/2020 - 20/08/2020
INTERTOOL KIEV
Kiev - Ucraina - ICC
www.intertool-kiev.com

01/09/2020 – 03/09/2020
NATIONAL HARDWARE SHOW
Las Vegas - USA - Las Vegas Convention Center
http://www.nationalhardwareshow.com/

03/09/2020 – 05/09/2020
INT. EHX. ON HARDWARE & HANDTOOLS
Hanoi – Vietnam- Hanoi Int. Exhibition Center
http://hn.hardwaretools.com.vn/

04/09/2020 – 05/09/2020
FASTENER FAIR INDIA
New Delhi – India – Pragati Maidan Exhibition Centre
http://www.fastenerfair.com/india/delhi

A Progetto Fuoco +30% stranieri

Giunta alla dodicesima edizione, **Progetto Fuoco** ha registrato un afflusso nei padiglioni della fiera di **Verona** di 60mila operatori professionali, di cui il 30% stranieri, con presenze in crescita da Francia, Germania, Spagna, Belgio e Russia. Oltre a questo significativo risultato, è stata rilevata la piena soddisfazione da parte degli 800 espositori presenti dal 19 al 22 febbraio, i quali hanno mostrato 3500 prodotti.
La rassegna internazionale dedicata agli impianti e alle attrezzature per la produzione di calore ed energia dalla combustione si conferma dunque un appuntamento imprescindibile per il business e l'aggiornamento del settore, grazie all'indiscussa qualità dell'offerta e del programma convegnistico che ha visto in prima linea le principali associazioni di categoria, a partire da Aiel - Associazione Italiana Energie Agroforestali (partner tecnico della manifestazione).
"Il risultato decisamente positivo di questa dodicesima edizione di Progetto Fuoco insieme a Eco House Expo - ha dichiarato Giovanni Mantovani, direttore generale di Veronafiere - conferma la scelta di Veronafiere di puntare sullo sviluppo di modelli di business sostenibili e in linea con gli obiettivi europei del Green New Deal. Dal punto di vista commerciale, si sono rivelati vincenti il nuovo format business-oriented concentrato in quattro giornate, gli eventi di formazione, la valorizzazione delle start-up e gli investimenti per l'incoming di buyer in collaborazione con ICE-Agenzia che ci hanno permesso di avere in fiera oltre il 30% degli operatori dall'estero".
L'appuntamento con la prossima edizione di **Progetto Fuoco** a Veronafiere sarà dal **23** al **26 febbraio 2022**, mentre **Italia Legno Energia**, in programma alla Fiera di Arezzo, si volgerà dal **4** al **6 febbraio 2021**; entrambe sono promosse da Piemmeti.

› www.**progettofuoco.com**

Il fissaggio in Sud America

Appuntamento per **Fastener Fair Mexico** al Centro Citibanamex di **Mexico City dal 24 al 25 giugno**.
Su oltre 3500 mq espositivi e con la partecipazione di oltre 110 espositori (40% nazionali, 60% internazionali) si svolgerà l'unico evento dedicato al fissaggio nell'area latino americana, piattaforma ideale per scoprire le nuove tecnologie e soluzioni, per creare reti commerciali con potenziali clienti.
Le principali categorie merceologiche esposte sono: fissaggio e fissaggio industriale; fissaggio per edilizia; sistemi di assemblaggio e installazione; tecnologia di produzione degli elementi di fissaggio; stoccaggio, distribuzione, attrezzature di fabbrica.
È stato organizzato anche un programma di approfondimenti da parte di esperti del settore, per i 2000 visitatori attesi, concernenti per esempio la tecnologia delle vernici e dei rivestimenti, le tendenze della decorazione.

› http://**www.fastenerfair.com/mexico/english/**

Fastener Fair USA punta a creare rete

Inizierà il **13 luglio** per terminare il **15**, la prossima edizione di **Fastener Fair USA** presso il **Charlotte** Convention Center, in Nord Carolina, Stato centrale per la produzione aerospaziale, automobilistica e del mobile e una delle maggiori concentrazioni di buyer e utenti finali del Paese.

Un'occasione unica per incontrarsi, collaborare e fare rete tra produttori, principali distributori, produttori di apparecchiature, confezionatori e utenti finali.

Nel primo giorno di manifestazione sono programmate conferenze, in collaborazione con Fastener Training Institute (FTI) e il Mid-West Fasteners Association (MDFA) e il 14 e il 15 luglio gli espositori presenteranno tutte le linee di prodotto e le novità nell'ambito del fissaggio.

Obiettivo della manifestazione è offrire qualcosa all'intera catena di fornitura. Il tema di quest'anno "Per tutto il settore, nel cuore della produzione" riflette proprio l'intento di espandersi per servire tutti i segmenti del comparto.

"L'industria dei fastener - ha dichiarato Bob Chiricosta, Event Manager della manifestazione - ha bisogno di un evento come Fastener Fair che riunisca tutti i settori".

Sono attesi oltre 2000 professionisti del fissaggio e oltre 200 espositori internazionali.

› http://**www.fastenerfair.com/usa/**

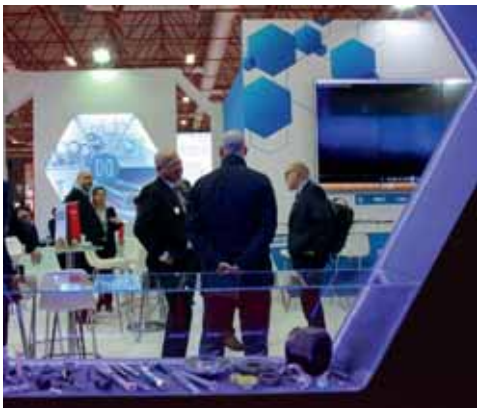
Buoni risultati per Fastener Fair Turkey

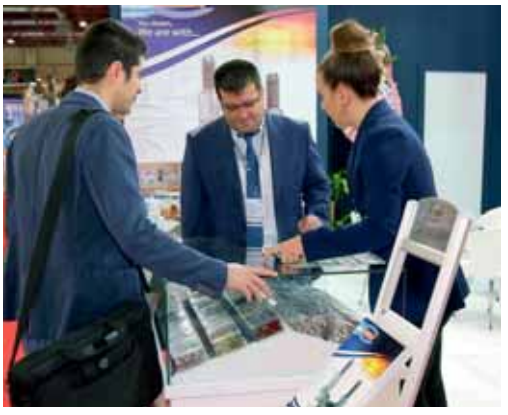
La quinta edizione di **Fastener Fair Turkey** (**Istanbul**, 27-29 febbraio) ha radunato in due padiglioni dell'Expo Center il settore viteria, bulloneria e sistemi di fissaggio.

Ancora una volta la fiera ha dimostrato la sua importanza per il mercato del fissaggio in Turchia, mettendo in mostra le novità inerenti le gamme di viteria, bulloneria e fissaggi industriali, fissaggi per costruzioni, sistemi di assemblaggio e installazione, attrezzature e materiali per la produzione di dispositivi di fissaggio, e logistica e servizi.

Sono arrivati 2500 visitatori (il 14% stranieri) da 53 nazioni a conoscere o incontrare nuovamente i 147 espositori (dei quali 58 esponevano per la prima volta) in rappresentanza di 13 Stati. È stata quindi un'occasione favorevole per visitatori e aziende al fine di instaurare nuove opportunità commerciali, di rafforzare le partnership e le reti commerciali, di presentare i nuovi prodotti e aumentare la brand awareness a Istanbul.

La prossima edizione di Fastener Fair Turkey si svolgerà nel 2022, sempre presso il Tuyap Exhibition Center.





› www.**fastenerfairturkey.com**

PLANNING

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.mcexpocomfort.it/

10/09/2020 – 12/09/2020
EXPO NACIONAL FERRETERA
Messico City – Messico -Expo Guadalajara
http://www.expoferretera.com.mx/

16/09/2020 – 17/09/2020
SAFETY EXPO
Bergamo – Bergamo Fiera
https://www.safetyexpo.it/

19/09/2020 – 22/09/2020
HOMI OUTDOOR
Milano – Fiera Milano Rho
http://www.homimilano.com/

21/09/2020 – 23/09/ 2020
MYPLANT & GARDEN
Milano - Fiera Milano Rho
www.myplantgarden.com

27/09/2020 – 02/010/2020
LIGHT+BUILDING
Francoforte – Germania – Messe Frankfurt
https://light-building.messefrankfurt.com

12/10/2020 - 15/10/2020
PAINTEXPO
Karlsruhe – Germania Karlsruhe Exhibition Centre
www.paintexpo.de

13/10/2020 – 15/10/2020
TAIWAN HARDWARE SHOW
Taiwan Taichung Int. Expo Center
www.hardwareshow.com.tw

14/10/2020 – 16/10/2020
SUN
Rimini - RiminiFiera
www.sungiosun.it

> L'agenda completa è su MONDOPRATICO.it

LAMPA®
www.lampa.it

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...

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

LAMPA S.p.A. - Via G. Rossa, 53/55 - Z.I. Gerbolina - 46019 Viadana (MN)
Tel. 0375 820 700 - info@lampa.it - **www.lampa.it**

annunci cerco offro

➡ **NEW** Affermata agenzia di rappresentanze con importante introduzione nei settori Ferramenta/Forniture Industriali/Edilizia/Garden nei canali Dettaglio / Grossisti / GDO valuta **PROPOSTE DI AGENZIA** da aziende qualificate per la zona Abruzzo e Molise.
L'Agenzia si avvale di una efficace piattaforma organizzativa con un rilevante portafoglio clienti selezionato e fidelizzato.
Per info e contatti : 3bagency@libero.it

➡ 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

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

Santarcangelo di Romagna (RN), Via del Grano, 241/243, Tel. 0541 325211 / E-mail: info@laferramentasrl.it

LA VUOI BUONA E ARTIGIANALE? FALLA A CASA TUA CON I NOSTRI KIT "FAI DA TE"

scopri com'è facile

FERRARI group

Via Europa, 11 - 43022 Basilicagoiano - Parma (Italy)
Tel. + 39.0521.687125 - Web: www.ferrarigroup.com

➡ 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

➡ 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 mandanti.
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 provincie di Arezzo, Lucca e Pistoia. Si garantiscono condizioni economiche interessanti e supporto commerciale di alto livello.
Per informazioni contattare: andrea.zironi@laferramentasrl.it

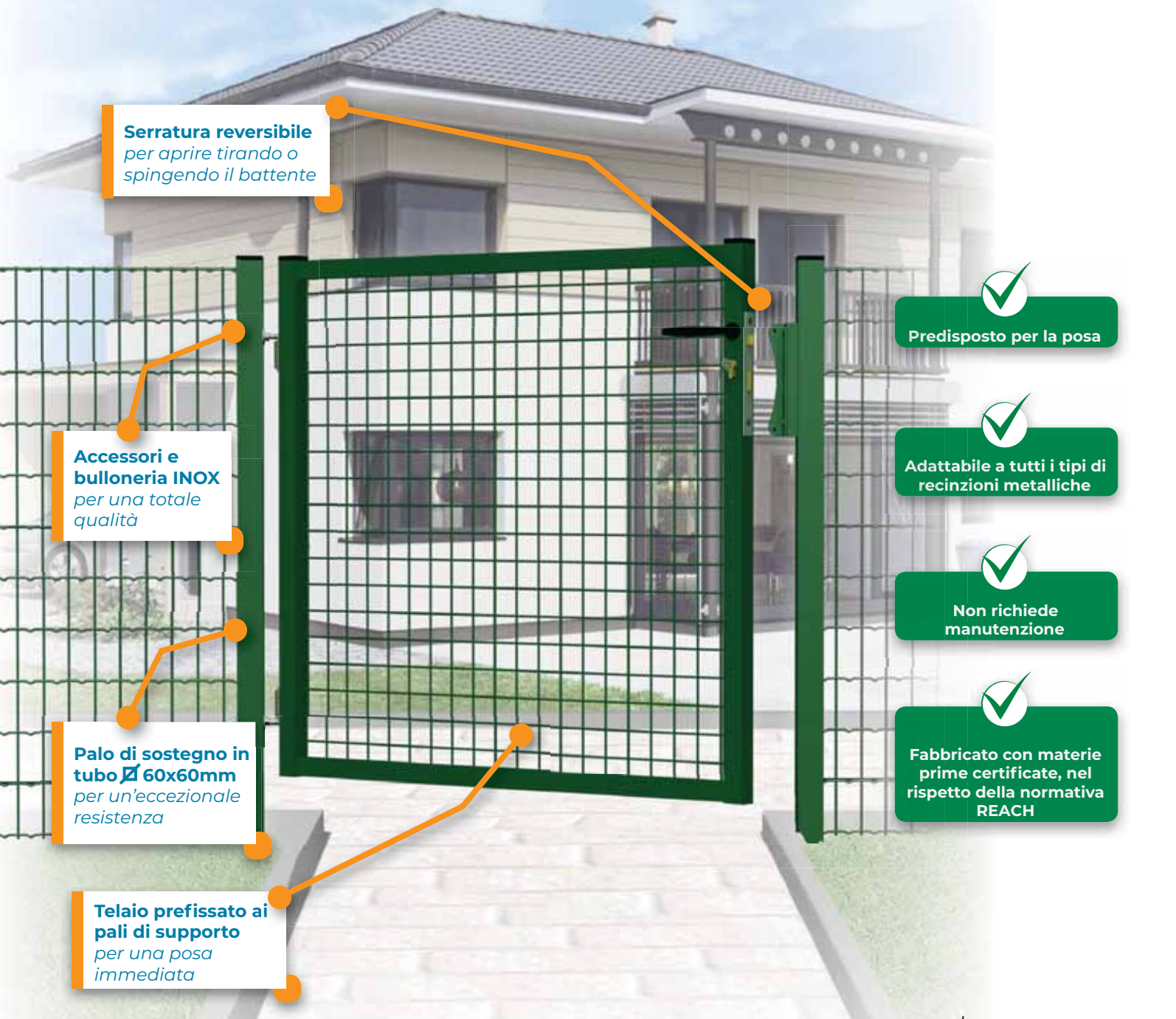
Vuoi pubblicare un annuncio?

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.).

Cancelli già predisposti per la posa

Scopri di più sul nostro sito!



Serratura reversibile
per aprire tirando o spingendo il battente

Accessori e bulloneria INOX
per una totale qualità

Palo di sostegno in tubo ⊠ 60x60mm
per un'eccezionale resistenza

Telaio prefissato ai pali di supporto
per una posa immediata

- Predisposto per la posa
- Adattabile a tutti i tipi di recinzioni metalliche
- Non richiede manutenzione
- Fabbricato con materie prime certificate, nel rispetto della normativa REACH

Ferro Bulloni Italia S.p.A.
Via Calvenzana Inferiore 1, 23849 Rogeno (LC)
www.ferrobulloni.it - info@ferrobulloni.it - italia

100% Acquista "Made in Italy"

Dall'esperienza di greenline

greenline
GREENRETAIL.it

IL PORTALE B2B DEDICATO AL MERCATO DEL GIARDINAGGIO ITALIANO

È un'idea di

GRUPPO EDITORIALE COLLINS SRL

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

nasce la comunicazione digitale del verde

Nell'era digitale la comunicazione diventa "fluida" e Greenline affianca al magazine cartaceo una rete di informazione quotidiana e tempestiva grazie ai nuovi strumenti digitali.

Seguici su facebook!

Iscriviti alla newsletter!

Seguici su Twitter!

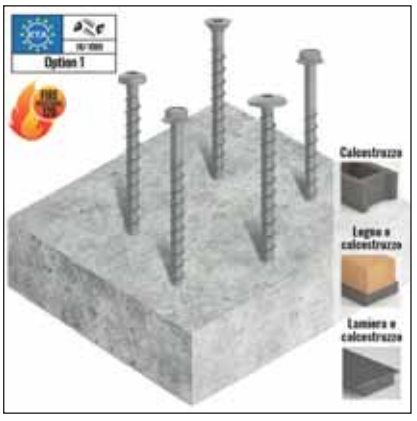
Sfoglia gratis l'archivio online

www.greenretail.it

AMBROVIT

Nuove viti ad alte prestazioni

Novità nel catalogo Ambrovit sono queste viti altamente performanti e dal costo estremamente contenuto. Tra i vantaggi va segnalato un notevole risparmio di tempo tra foratura e avvitatura dovuto anche al fatto che non è necessario l'utilizzo di alcun tipo di tassello e la possibilità di rimozione e riposizionamento dell'ancorante. Il fissaggio inoltre viene garantito anche in prossimità dei bordi senza alcun tipo di pericolo per le strutture.
Sono disponibili con il trattamento Enduro che garantisce una resistenza alla corrosione di oltre 1000 hr. Questo consente l'utilizzo di questi prodotti anche in ambienti esterni altamente corrosivi.
Tutte le viti sono dotate di Certificazione ETA Option 1 e di resistenza al fuoco REI 120.



› www.**ambrovit.it**

TAVOLA

Pulitore Lavatrice Igienizzante

Mantenere la lavatrice pulita è un modo sicuro per avere sempre dei capi nitidi, igienizzati e profumati. Dr Beckmann, brand leader nei prodotti della cura della lavatrice, propone un alleato indispensabile per sanificare la lavatrice, in modo rapido ed efficace: il Pulitore Lavatrice Igienizzante.
Questa referenza innovativa che arricchisce, completandolo, il segmento lavatrice, previene la formazione di odori sgradevoli e lo sviluppo di microrganismi che i lavaggi a basse temperature e l'umidità presente nel cestello possono favorire. Una formula innovativa con carboni attivi che pulisce, igienizza e protegge a fondo le parti interne della lavatrice (cestello, tubazioni, serpentina) ed elimina i cattivi odori causati dai residui del lavaggio.
Per un risultato ottimale, Dr Beckmann ne consiglia un uso periodico (a lavatrice vuota) che consente di mantenere la lavatrice pulita e igienizzata.

› www.**dr-beckmann.it**

BAMA

Mobiletto lavatoio Artù

Innovativo, robusto, elegante. È il nuovo mobiletto lavatoio Artù di Bama, dal design simil legno, realizzato in resina 100% riciclabile e completo del "kit sifone" per un'immediata installazione (attacco idoneo 30/40 mm). Ha piano regolabile e sportello frontale posizionabile con apertura a destra o sinistra, permettendo così l'inserimento in qualsiasi angolo della casa. È molto facile da montare, da pulire e idoneo per installazioni anche all'esterno.
Artù è disponibile in diverse colorazioni: ghiaccio, tortora, sabbia e blu.
Dimensioni disponibili: 60x51x89h.

› www.**bamagroup.com**

VALEX

Elettrosega M-ES 36

Tra le novità della linea OneAll di Valex c'è l'Elettrosega a doppia batteria al litio M-ES 36, con catena e barra da 42 cm Oregon.
Soluzioni come il tendicatena rapido senza uso di utensili, la lubrificazione automatica della catena, il serbatoio olio con lettura esterna del livello, garantiscono un'efficienza sempre al massimo; sono implementate anche diverse misure di sicurezza, come l'interruzione di sicurezza contro l'avviamento accidentale, l'arresto catena rapido, il paramano con dispositivo per bloccare la catena in caso di contraccolpo.

› www.**valex.it**

VIGORPLANT

Terriccio biologico altamente sostenibile

Dalla partnership esclusiva tra Vigorplant e Isagro, azienda leader nello sviluppo di prodotti per la protezione sostenibile delle colture, nasce un terriccio unico e dalle caratteristiche innovative. Nativia infatti è arricchito con Biocross, a base di microrganismi naturali della rizosfera a sostegno delle radici, che contribuiscono all'assimilazione dei nutrienti minerali nel suolo. Nativia è un prodotto che ha a cuore la sostenibilità sotto tutti gli aspetti: il packaging può fregiarsi del marchio l'm Green, che attesta che le plastiche utilizzate sono in parte provenienti da materiale ricavato dalla canna da zucchero, risorsa rinnovabile, permettendo di ridurre così le emissioni di CO_2 nell'atmosfera; Biocross, grazie alla sua speciale formulazione, contribuisce a ridurre l'impatto ambientale, in quanto le radici si rafforzano in modo ecocompatibile; Fyberal, infine, è un materiale naturale e rinnovabile ricavato dall'estrusione di legni di particolari essenze arboree. Confezione da 45 litri.

› www.**vigorplant.com**

VILEDA

Nuovo robot con tecnologia PetBrush

Vileda® ha allargato il suo portafoglio di prodotti elettrici con due robot per la pulizia nuovi e unici, VR 102 e VR 201 PetPro.
I nuovi robot sono sviluppati per attirare quegli utenti attenti al prezzo e per coprire una domanda crescente di robot per la pulizia che non solo garantiscano risultati di pulizia eccellenti, ma che siano anche accessibili. VR 102 è particolarmente adatto per chi ha una casa medio-piccola, mentre VR 201 si affida a una spazzola con una nuova tecnologia e a una rimozione dei peli sui tappeti migliorata per rispondere ai bisogni di chi ha un animale domestico.
VR 201 PetPro è dotato infatti di una nuova tecnologia, che non solo migliora le prestazioni di pulizia sui pavimenti, ma è anche progettato per raccogliere efficacemente i peli dai tappeti.
La doppia spazzola PetBrush si compone di setole ultra-sottili, che sono supportate da lamelle di silicone antiaderenti. Questa caratteristica consente alle setole di pulire in profondità anche i tappeti e raccogliere il pelo animale che vi si deposita e rilasciarlo facilmente nel vano raccogli-sporco.

› www.**vileda.it**

NOVITÀ
LUNA 50

UNICA IN ITALIA!

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

via G. Mameli 20 - 20852 Villasanta (MB) - tel.039/833202 - fax 039/836390 - 389/0679641

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.

www.trappen.it - info@trappen.it

GIMI

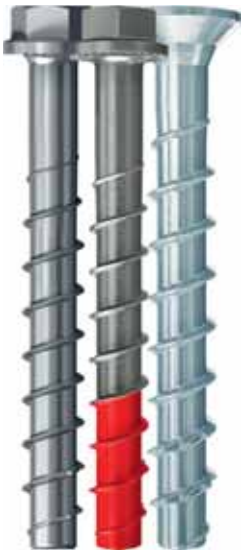
Carrello termico

Family Thermo è il carrello firmato Gimi interamente termico con pratico sistema di riempimento/svuotamento, garantito dalla grande apertura a zip. La capiente sacca in poliestere da 45 lt garantisce buone performance di isolamento, mantenendo a lungo (per ben 6 ore) la temperatura dei cibi caldi o freddi.
All'interno sono, inoltre, presenti delle pratiche retine, ideali per trasportare in sicurezza le cose più delicate, come uova o bottiglie di vetro. Un'ulteriore funzionalità di Family Thermo è assicurata dalla sacca removibile che, una volta sfilata dalla struttura, libera una robusta base portatutto, accessoriata con clip di sicurezza, ideale per trasportare comodamente colli pesanti come scatole, casse d'acqua ecc.
Family Thermo è disponibile in due tonalità: blu petrolio e beige.

› www.**gimi.eu**

FISCHER ITALIA

Viti per calcestruzzo



Nel catalogo fischer sono disponibili le viti per calcestruzzo ULTRACUT FBS II in acciaio zincato e inox per installazioni con richiesta di categoria di prestazione sismica C1/C2.
Sono rapide da installare e regolabili, removibili e riutilizzabili, facili e veloci da installare, con prestazioni al top su calcestruzzo. La speciale geometria della filettatura permette di intagliare in profondità il calcestruzzo consentendo carichi elevati.
Ciò consente di risparmiare sui costi di installazione perché sono necessari meno punti di ancoraggio e diametri più piccoli.
Disponibili nei modelli ULTRACUT FBS II 6, ULTRACUT FBS II 8-14, ULTRACUT FBS II 8-12.

› www.**fischeritalia.it**

GARDENA

HandyMower, il compatto per rasare il prato

Gardena propone il nuovo rasaerba a batteria HandyMower, pensato per la cura di piccoli spazi verdi urbani.
Estremamente innovativo, HandyMower è uno strumento a batteria agli ioni di litio 18 V/2,6 Ah, che permette di falciare il prato in massima libertà, senza l'ingombro del cavo.
HandyMower è estremamente leggero, maneggevole, agile e veloce.
Attrezzo compatto, taglia facilmente ovunque, anche sotto gli ostacoli e nei punti più difficili da raggiungere.
Dotato di lama di 22 cm di larghezza, consente una regolazione dell'altezza di taglio centralizzata su 3 livelli (da 3 a 5 cm).

› www.**gardena.com**

STANLEY

Nuovi rilevatori S110 e S160

Stanley® presenta i nuovi rilevatori S110 e S160 che consentono di individuare i cavi elettrici in tensione ed eventuali elementi in legno e metallo nascosti nelle pareti.
L'utilizzo dei rilevatori è molto intuitivo: entrambi sono provvisti di segnali luminosi e sonori che aiutano l'utilizzatore nell'attività di rilevamento. Un led centrale si illumina quando viene rilevato il centro di un elemento. Invece, a seconda del tipo di materiale individuato, i rilevatori emettono tre suoni differenti: uno specifico per i cavi in tensione, un altro diverso per il rilevamento di legno o metallo e un altro suono, ancora differente, per il rilevamento di entrambi contemporaneamente.
Infine, i nuovi rilevatori assicurano la massima precisione.

› www.**stanley.it**

ZAPI

Esca insetticida

TX3GEL esca insetticida è stato creato per combattere gli scarafaggi, insetti che spesso sono sinonimo di sporcizia e scarsa igiene. La risposta di Protemax a questo problema è TX3GEL esca insetticida. Un prodotto biocida innovativo, ad azione rapida, super appetibile per gli scarafaggi ed efficace fino a 3 mesi.

Per ottenere i migliori risultati si consiglia di utilizzare il prodotto applicato a gocce in fessure, nelle crepe murali, battiscopa, scatole elettriche, cappe di cucine, nei pressi di motori di lavastoviglie, frigoriferi, condutture dell'acqua e in tutti gli anfratti bui, umidi e caldi dove le condizioni ambientali favoriscono il proliferare degli scarafaggi.
TX3 GEL è un'innovativa esca insetticida pronta all'uso in gel, ideale per il controllo delle principali specie di scarafaggi (Blattella germanica, Blatta orientalis, Supella longipalpa); efficace su scarafaggi di tutte le età, neanidi e adulti di entrambi i sessi.
Protemax TX3Gel è disponibile in 2 taglie: 5 g e 25 g.

› www.**protemax.it**

LINEA GranVerde

cifo 55 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

WEBER

Per una corretta pulizia del bbq a carbone

Con gli accessori per la corretta pulizia del barbecue Weber, grigliare sarà un'esperienza ancora più gratificante e i sapori più autentici che mai.
Il detergente per superfici smaltate (300 ml) scioglie il cibo e i residui di grasso su tutte le parti smaltate.
L'innovativo erogatore a lento rilascio consente di applicare uniformemente il prodotto.
Il panno in microfibra è adatto per rimuovere lo sporco da tutte le superfici in acciaio smaltato e inox e la spugna (2 pz) è realizzata con lato abrasivo per pulire la griglia di cottura e lato morbido per rimuovere facilmente lo sporco.

› www.**weber.com**

RUBINETTERIE TREEMME

5MM, rubinetto ecocompatibile

Rubinetterie Treemme da molti anni ha intrapreso la strada dell'ecosostenibilità. I termini "biocompatibile" oppure "energy saving" fanno parte della filosofia dell'azienda.
Il rubinetto in acciaio 5MM è realizzato in un materiale ecocompatibile, duraturo nel tempo, igienico e sicuro per l'ambiente e per chi ne fa uso. 5MM è la linea più rappresentativa tra quelle realizzate in acciaio e possiede un design innovativo. La fuoriuscita dell'acqua dalla bocca e il passaggio interno con tutte le sue dinamiche di miscelazione avvengono nello spessore di 5 millimetri, così come per le leve di comando e tutti i componenti del rubinetto.

› www.**rubinetterie3m.it**

BETA UTENSILI

Forbici per elettricisti

Beta Utensili presenta le nuove forbici brevettate per elettricisti 1128FXS, con profilo a fresa studiato per allargare fori su plastica da 13 a 21 mm.
Inglobano le 4 funzioni principali in un unico utensile universale. In particolare, la gola trancia-cavo e la lama microdentata per una maggior presa consentono un taglio rapido e netto, per cavi fino a 50 mm^2; 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.

› www.**beta-tools.com**

FILA

Clean&Shine per pulire bene e delicatamente

Una particolare attenzione nella pulizia va dedicata a tutte quelle superfici toccate di frequente, quali maniglie, porte e finestre, ante dei mobili, servizi igienici e sanitari e i piccoli oggetti. Tra i detergenti della gamma Fila c'è Clean&Shine, delicato per tutte le superfici.
Deterge rivestimenti, ceramica, laminati plastici, superfici smaltate, acciaio inossidabile, vetri e specchi. È ideale per le ante di cucine e bagno, mobili e laminati di ufficio; perfetto per il top in marmo, granito, agglomerati in marmo e quarzo.
I vantaggi sono: non contiene alcool né ammoniaca, non necessita di risciacquo, rapida asciugatura, non lascia aloni. È pronto all'uso.
In flaconi da 750 ml con erogatore a spruzzo (trigger); cartoni da 6 pezzi.

› www.**filasolutions.com**

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 Bureaux of Circulations

A.N.E.S. - Associazione Nazionale Editoria Periodica Specializzata
Via Pantano, 2 - 20122 Milano - tel. 02.8057777 - fax 02.8054815 www.anes.it - e.mail: anes@anes.it

ON SITE

Detergenti igienizzanti per mani e ambienti

On Site presenta i nuovi detergenti Ma-Fra per igienizzare mani e ambienti.
Sono disponibili un nuovo sapone e un nuovo igienizzante mani che detergono e purificano da possibili contaminazioni, eliminando anche i cattivi odori.
Gli igienizzanti Ma-fra sono in grado di agire in soli 15 secondi, senza risciacquo. Sono disponibili nel formato da 3 litri per utilizzi in ambienti lavorativi e in confezione tascabile da 80 e 125 ml.
Il nuovo Sapone Igienizzante mani è disponibile in dispenser da 500 ml.
Per le superfici di casa e dei luoghi di lavoro, c'è l'igienizzante per superfici Ma-Fra.
È adatto su qualunque tipo di superficie, non lascia residui chimici aggressivi, deterge senza la necessità di risciacquo, eliminando al contempo i cattivi odori. È disponibile in 2 diversi formati da 125 ml e 500 ml.

› www.**onsitepet.com**

ELETTROCANALI

Nuovi nastri isolanti

I nuovi nastri isolanti Elettrocanali, destinati al cablaggio di cavi elettrici, sono realizzati con PVC di elevata qualità, resistente all'invecchiamento e ai raggi UV, autoestinguente VO secondo la norma UL94.
Lo spessore nominale è di 0,13 mm, mentre due sono le larghezze disponibili: 15 e 19 mm, nelle lunghezze di 10 e 25 metri per rotolo.
A catalogo, oltre al classico colore nero, sono presenti anche i colori rosso, bianco, grigio, azzurro, e il bicolore giallo/verde.

› http://**www.elettrocanali.com**

DEWALT

Fresatrice DCW600

DeWalt arricchisce la sua gamma di utensili a batteria per la lavorazione del legno con la nuova potente fresatrice DCW600 18V XR da 8 mm (¼"), senza fili progettata per realizzare finiture professionali su materiali e applicazioni diverse.
Offre potenza, controllo e versatilità per completare i lavori con la massima precisione senza bisogno di cavi e prolunghe grazie al controllo della velocità variabile (da 16.000 a 25.500 giri/min) e alla capacità di arrivare fino a 55 mm di profondità. In più, grazie all'efficiente motore brushless, la fresatrice mantiene costante la velocità anche nelle applicazioni più impegnative.
Altre caratteristiche: morsetto regolabile, linguette a sgancio rapido, doppie luci led.

› www.**dewalt.it**

VORTICE

Aria purificata e deumidificata

VORT VDH 60 HP MONO è un sistema di ventilazione decentralizzato da parete, con pompa di calore e funzione di purificazione, ideale per locali fino a 55 mq. È stato progettato da Vortice per il ricambio dell'aria, la depurazione e la deumidificazione di locali residenziali e commerciali con elevati livelli di isolamento termico, localizzati in aree geografiche temperate. Installato in corrispondenza di una parete perimetrale del locale di destinazione, garantisce il mantenimento di adeguati livelli di comfort. Ha un design moderno che ne permette l'inserimento in molteplici tipologie di ambienti, il pannello frontale con finitura a specchio in resina plastica è a scelta tra due colori: bianco o nero.

› www.**vortice.com**

HURTTA ITALIA

Nuovi colori per gli accessori pet

La gamma di pettorine e collari Weekend Warrior si arricchisce con nuovi colori: corallo mimetico e verde mimetico. Oltre a essere dotati di cuciture e clip ancora più resistenti e di anelli in acciaio, questi articoli si distinguono per il nuovo materiale di tipo "Extreme" che si riconosce subito al tatto e che, oltre a essere estremamente morbido, traspirante e leggero, è ancora più compatto e repellente allo sporco.
La gamma di collari, pettorine e guinzagli Weekend Warrior ECO è realizzata con materiale riciclato al 100%. Persino il packaging è in cartone riciclato, per una sostenibilità al 100%.

› www.**hurtta.it**

OLIMPIA SPLENDID

Diffondere piacevoli aromi con Astomi Sound

Astomi Sound di Olimpia Splendid è l'innovativo aroma diffusore multifunzione che, oltre a offrire aromaterapia e cromoterapia con luci fisse e variabili, è dotato di una cassa bluetooth integrata per ascoltare musica. Eroga vapore a freddo fino a 60 ml/h, con intensità di emissione regolabile a 2 livelli e possiede un'autonomia fino a 11 ore, grazie alla capiente tanica da 400 ml.

› www.**olimpiasplendid.it**

CHEVRON

Linea da giardino Skil

Chevron lancia la sua prima gamma di attrezzi da giardino a batteria con il marchio Skil. Possono essere utilizzati con un solo tipo di batteria e includono la tecnologia KeepCool che assorbe il calore e impedisce il surriscaldamento delle batterie e la tecnologia ActiveCell che migliora le prestazioni della batteria, aiuta a fornire energia più costante, più a lungo.
I primi cinque prodotti sono il rasaerba a batteria «Brushless», 2x20V - 4.0Ah, compatto, leggero e potente; due tagliabordi a batteria (25 cm e 30 cm), leggeri e facili da usare; un tagliasiepi robusto e leggero e un aspirafoglie con ventilazione assiale per aumentare il flusso d'aria.
È una linea che ha il sistema di stoccaggio EasyStorage, quindi sono sempre a portata di mano senza occupare molto spazio.

› https://**www.skil.it/**

WD-40

Kit Manutenzione Bici

WD-40 ha creato uno speciale Kit Manutenzione Bici corredato di tutto l'occorrente per effettuare la manutenzione composto da Detergente, Sgrassante, Lubrificante Catena per tutte le condizioni - prodotti della gamma WD-40 Bike - e da guanti di precisione e un panno in microfibra per la pulizia di ogni componente.
Il Detergente WD-40 Bike è studiato come soluzione polivalente e quindi sicura da utilizzare su tutti i materiali. Lo Sgrassante WD-40 Bike agisce rapidamente per rimuovere grasso, olio e sporco, senza lasciare alcun residuo. Per la lubrificazione della catena c'è poi il Lubrificante catena per tutte le condizioni.

› www.**wd40.it**

SILIKOMART

Il dolce con un tocco di Swing

Ogni cavità dello stampo Swing della linea 3Design di Silikomart è dotata di un innovativo bordo interno che conferisce una forma leggermente arrotondata alla base delle preparazioni.
Swing garantisce risultati impeccabili non solo nella versione semifreddo e mousse, ma anche con preparazioni al forno. Swing fa parte della linea unica 3Design che consiste in stampi in silicone platino alimentare 100% Made in Italy. Come tutti gli stampi della gamma, è resistente a temperature che vanno da -60 °C a +230 °C, perciò è adatto a tutti i tipi di preparazioni.

› www.**silikomart.com**

FRA-BER

Detergente per superfici di veicoli

6for1 by Fra-ber è un prodotto che riesce a svolgere sei diverse azioni contemporaneamente: deterge le superfici interne ed esterne di auto, camion, camper, le ravviva senza ungerle, protegge contro i raggi UVA, elimina la polvere, smacchia i tessuti e profuma a lungo.
Può essere utilizzato su stoffa, plastiche e superfici dure e, per alcune sue funzioni e caratteristiche, anche dai motociclisti.
In formato 750 ml NO GAS.

› www.**fra-ber.it**

VARTA

Praticità con la torcia da testa

Da utilizzare per qualsiasi attività fai da te o nel tempo libero, Work Flex Motion Sensor H20 di Varta è la torcia da testa che si accende tramite il sensore di movimento, semplicemente scuotendo una mano. Dotata di tecnologia COB LED, ha un fascio di luce LED da 150 lm che raggiunge i 78 m. Consente di illuminare in due modalità (spot e area) e diversi livelli di luce: alta, bassa, strobe e SOS per la modalità spot; alta e bassa per la modalità area e sensore di movimento spot. Antiurto, resistente agli schizzi d'acqua e alla polvere, si indossa grazie al cinturino regolabile e lavabile. Inoltre, è dotata di un cinturino centrale per una vestibilità aderente.

› https://**www.varta-consumer.it/it-it**

BRUMAR

Nuovo tosaerba semovente

Ego amplia la sua pluripremiata gamma di attrezzi da giardino a batteria con il nuovo tosaerba semovente LM1701E-SP.
In aggiunta al motore semovente a velocità variabile, il tosaerba è dotato di ruote di ampio diametro per una maggiore trazione, un'impugnatura regolabile in altezza, un facile accesso al vano batteria e un sacco di raccolta molto capiente.
Il tosaerba LM1701E-SP dal peso di soli 25 kg e capacità di taglio di 42 cm, dotato di sacco di raccolta ad alta capacità da 55 litri, batteria da 2,5Ah e caricabatterie standard, è in grado di tagliare una superficie fino a 300 mq per singolo ciclo di carica.
I prodotti EGO in Italia sono distribuiti in esclusiva da Brumar.

› https://**www.brumargp.it/**

Dall'esperienza di

FERRAMENTA & CASA LINGHI

tutto il brico-home-garden in un click!

MONDOPRATICO.it

BRICO HOME GARDEN

IL PORTALE B2B
DEDICATO AL MERCATO
DEL DIY ITALIANO

www.mondopratico.it

È un'idea di

GRUPPO EDITORIALE COLLINS SRL

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

di Martina Speciani

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

Un gadget che

unisce due grandi classici americani: il *corn on the cob* e il baseball. Le dita scottate o unte saranno finalmente solo un ricordo, mentre i sorrisi degli invitati al barbecue sono assicurati.

Ecco una bella idea

per personalizzare il proprio bagno: un contenitore multiuso che ricorda un fiore di loto, con petali rimovibili per regolare la dimensione del foro a seconda delle proprie esigenze.

Il design del

porta-stuzzicadenti Kipik, ideato dal francese Erwan Péron, si ispira alle *spinose* caratteristiche morfologiche di un istrice. Divertente e comodo da applicare alle ciotoline dell'aperitivo.

Ormai i frutti tropicali

sono molto conosciuti anche alle nostre latitudini e l'avocado è uno dei più gettonati. Questo poggiamestolo in silicone, colorato e originale, porta un tocco esotico in cucina.

Il portaombrelli Splash

di Balvi, il cui supporto simula una macchia rossa sul pavimento, svolge perfettamente la sua funzione occupando poco spazio e rallegra l'ingresso nelle giornate più uggiose.

Per soccorrere i cuochi

della domenica quando devono separare il tuorlo dall'albume, ecco uno strumento utile e allo stesso tempo grazioso: basta rompere l'uovo e appoggiarlo sulla sommità del fiore.

Lo scolapasta Spaghetti

Monster di Troppotogo è una sorta di extraterrestre giallo, simpatico e del tutto innocuo, a condizione di venire alimentato spesso e volentieri con ogni tipo e formato di pasta.

L'atmosfera circense

si impadronisce dell'aperitivo con l'aiuto di questi stecchini riutilizzabili per finger food, grazie ai quali sembra che scimmie, orsi ed elefanti ballino in equilibrio sugli antipasti.

Realizzata in acciaio

inossidabile ma dotata di una rifinitura in plastica per proteggere le mani, questa formina consentirà di servire in tavola delle fette d'anguria inusuali, modellate come ghiaccioli.

Per servire il tè

ai propri ospiti in maniera davvero fuori dal comune, l'infusore a forma di astronauta è il gadget perfetto, meglio se immerso in tazze trasparenti per poterlo ammirare dall'esterno.

AIR NIT

NERI®

Il nuovo guanto con tecnologia ORRA™ WELL, totalmente traspirante!

- **Nuovissima spalmatura brevettata**
- **Traspirazione a 360°** per mani asciutte tutto il giorno
- **Massima sensazione di benessere**
- **Eccellente sensibilità tattile e destrezza**
- **Ottimo grip** sia sull'asciutto che sul bagnato
- **Certificato OEKO-TEX® STANDARD 100**

+ trattamento antibatterico Sanitized®

FREE YOURSELF

BOXERLINE® AIR NIT:
È un guanto professionale, estremamente traspirante, che assicura mani asciutte per tutto il giorno. La particolare spalmatura microporosa con tecnologia brevettata ORRA™ WELL, applicata al sottile supporto in nylon elasticizzato, permette la realizzazione di un guanto con una traspirabilità a 360°, che riduce l'affaticamento della mano favorendone l'utilizzo anche prolungato. Elastico e sensibile, dalla massima destrezza e comfort, offre inoltre una valida presa sia su superfici asciutte che bagnate.
È disponibile la versione con spalmatura solo sul palmo (AIR NIT) o la versione a tre quarti, con dita e nocche ricoperte (AIR NIT C).

Principali utilizzi:
- Industria automobilistica
- Manipolazioni delicate
- Assemblaggio di piccoli pezzi
- Imballaggio / manipolazione cartoni
- Catena di montaggio

EN388: 2016 EN407: 2004
CE r h
3121X X1XXXX

NERI® BOXERLINE
www.nerispa.com

Viridex

PUOI CONTARCI

DISTRIBUTORI PER PASSIONE

SIDERURGIA E COPERTURE

AGRICOLTURA E GIARDINAGGIO

PROTEZIONE E ANTINFORTUNISTICA

EDILIZIA

FERRAMENTA

UTENSILERIA

IDRAULICA

CASALINGHI

MATERIALE ELETTRICO

I NOSTRI SERVIZI SENZA PARI

20 24

Puoi ordinare fino alle 20,00 e ricevere la consegna entro 24 ore

Attivo per tutti i clienti entro **120 Km** dalla nostra sede

18 24

Puoi ordinare fino alle 18,00 e ricevere la consegna entro 24 ore

Attivo nelle province di Caserta, Napoli, Benevento, Avellino e Salerno con destinazioni entro **120 Km** dalla piattaforma logistica di Marcianise

I NOSTRI MARCHI

Esclusiva per l'Italia

QUALITY TOOLS QUALITY WORK WOKIN

STARS green

hand

DOMUS

Numero Verde 800-17.68.69

Via Gennaro del Prete, 2/4 - 04012 Cisterna di Latina (LT) - info@viridex.it www.viridex.it