



UN CAMINO PULITO PER L'ARRIVO DI BABBO NATALE

ASPIRACENERE Globex

l'ideale per aspirare ceneri fredde
e pulire camini, stufe, stufe a pellet,
barbecue e forni a legna.



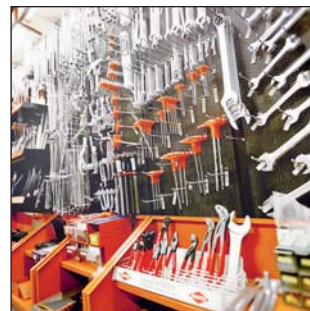
**FRATELLI
VITALE**

CONTATTACI

+39 0825 449281

commerciale@fratellivitale.com

www.fratellivitale.com



Bonus Ferramenta:
proposta nuova
detrazione fiscale

INTERVISTE

I soci del Gruppo
GIEFFE

Giuliana VITALE
FRATELLI VITALE

Francesca FERRARI
ASSOFERMET

RETAIL

- > Eurobrico di Feltre
- > Brico Ok di Giba

NEWS

- > Materie prime,
ancora problemi negli
approvvigionamenti
- > L'e-commerce in Italia vale
quasi 40 miliardi di euro

ANALISI

- > Macchine per il giardinaggio:
boom di vendite
- > Ottimi risultati per il pet food
in Italia
- > Speciale articoli casalinghi





freeMAKER 183

Saldatrice multifunzione portatile per saldatura a **filo**, a **elettrodo** e a **TIG**.

Range di regolazione:

- MIG/MAG da 25 a 150A
- MMA da 25 a 150A
- TIG da 20 a 150A.

Saldatrice portatile multiprocesso. Hai 3 modalità in 1 perché puoi saldare a filo, a elettrodo e a TIG. È facile da impostare perché la grafica del pannello di controllo è intuitiva.

Ottimi risultati anche per saldatori inesperti.



WOW

helviLITE®
marchio di proprietà di HELVI S.p.A.



per informazioni scrivici a info@helvilite.com
o contattaci sui nostri social.



Siamo qui proprio per rispondere alle tue domande,
dalle più semplici alle più complesse.

www.helvilite.com

**Quando
la Tecnologia e la Sicurezza
ti portano più in alto**



BIFIX

*la **rivoluzione** nel fissaggio*

www.gebfissaggi.com

G&B Fissaggi S.r.l. Italia
Corso Savona, 22 - 10029 Villastellone (TO)
tel. +39 011 961 94 33 - info@gebfissaggi.com

G&B Fissaggi UK warehouse
G&B Fissaggi Vertretung Deutschland
G&B Fissaggi Ibérica
G&B Fissaggi Benelux
G&B Fissaggi France

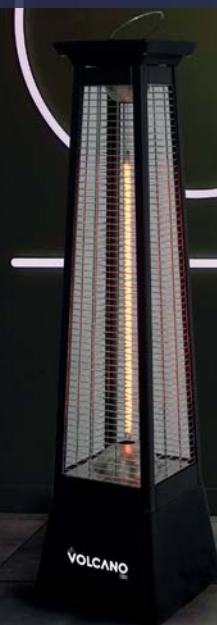


FORNITORE UFFICIALE DEL TUO CALORE

9 ELEMENTS
radiatore a olio da interno 2000W



VOLCANO stufa al carbonio
interno/esterno 2000W



www.cfg.it

Scopri la nostra
gamma di stufe
professionali e da casa!

**Vivi il calore
di casa tua
con le stufe**



HOTSPOT
termoventilatore a torre 2000W



> REGISTRATI ALLA NEWSLETTER SETTIMANALE SU



> BREAKING NEWS

- CFadda insegna dell'anno 2021-2022 **9**
- Workshopitaly miglior e-commerce di bricolage
- Assegnato il Premio Start Up Evolution di DFL
- FITT diventa società Benefit e aderisce al Global Compact
- Yellow Days Pedone: due giorni di sconti e offerte speciali!
- Sonepar Italia cresce in Trentino Alto Adige
- Futuri ingegneri ospiti del centro logistico "FerNoi" di Raffaele SPA

> INTERVISTE

- Francesca Ferrari – ASSOFERMET **15**
La ferramenta va verso la digitalizzazione
- I soci del Gruppo - GIEFFE **16**
Gieffe: mezzo secolo di storia della ferramenta in Italia
- Giuliana Vitale - FRATELLI VITALE **22**
Fratelli Vitale guarda al futuro

> NEWS

- Bonus ferramenta: Assofermet propone nuova detrazione fiscale **14**
- Materie prime, ancora problemi negli approvvigionamenti **24**
- L'e-commerce in Italia vale quasi 40 miliardi di euro **26**

> ANALISI

- Macchine per il giardinaggio: boom di vendite **30**
- Ottimi risultati per il pet food in Italia **32**
- Speciale articoli casalinghi **40**

> RETAIL

- Nuovo Eurobrico a Feltre **38**
- Brico Ok ha aperto il suo quarto negozio in Sardegna



Francesca Ferrari - Assofermet
La ferramenta va verso la digitalizzazione



Gieffe: mezzo secolo di storia della ferramenta in Italia



L'e-commerce in Italia vale quasi 40 miliardi di euro



Macchine per il giardinaggio: boom di vendite



Operazione Podio Sigill
Ultra Grip



Illuminare senza corrente?
La soluzione di Century



IOI, la scelta infinita



Kroll: Asuiloxy Cremagel Mani

GRANDANGOLO <

52

- Nuovo claim per Einhell
- CFadda lancia la nuova App
- Nuova campagna digital Vileda
- Vigorplant tra le 100 eccellenze italiane sostenibili
- FITT è TOP-JOB 2021-2022
- A Cantù il primo Weber Store
- Assosistema per una migliore selezione dei DPI
- Nuovi incarichi in Koelnmesse
- Orsolini: un tour per festeggiare i 141 anni dell'azienda
- Quasi 20mila visitatori a SAIE Bari
- A+A, buoni i numeri dell'edizione 2021
- EIMA, la ripartenza è stata oltre le previsioni
- CIHS di Shanghai posticipata a metà dicembre
- Nuovo catalogo 2022 Il Paese Verde

EVENTI <

68

Christmasworld 2022 e le altre fiere invernali
di Messe Frankfurt

ANNUNCI <

70

Cerco e Offro

ZOOM <

72
74

Operazione Podio Sigill Ultra Grip
La crescita di eBay e dell'e-commerce
nel mercato italiano

76
78
80
82

Illuminare senza corrente? La soluzione di Century
IOI, la scelta infinita

Fazzini Technology: dedicati all'affilatura
Fratelli Bassoli: precisione e niente schegge
nelle punte

84
86
88

Saratoga Bitumì guaina spray
Kroll: Asuiloxy Cremagel Mani
Gimi: Dinamik 30 Più, lo stendibiancheria versatile

FOCUS <

90

NERI®



BENESSERE SENZA COMPROMESSI

Nuova linea di calzature da lavoro che coniuga massimo comfort, leggerezza e flessibilità ai più elevati standard di protezione e durata. Completamente metal-free e realizzata con materiali di alta qualità, è stata progettata per garantire sicurezza e comodità assolute anche in caso di uso prolungato. La suola di nuova concezione in PU/TPU offre un'eccellente protezione antiscivolo anche sulle superfici più lisce e rispetta lo standard europeo per la resistenza allo scivolamento SRC.



Suola SRC
bidensità
PU/TPU



Puntale
in fibra
di vetro



**Metal
Free**



Soletta memory
in EVA + gomma



Form plus
calzata
confortevole



**Protezione
ESD**

www.nerispa.com

Inserzionisti

ACTIVA	GMR	PVG ITALY
AMBROVIT	HELVI	REIT
BAMA	INDUSTRIAL STARTER	SARATOGA
BERNI	IOI	SMETAR
BRICOLIFE	ISEO	SORAGNI
CENTURY ITALIA	KNIPEX	STAFOR
CFG	KROLL	STARK
COFRA	LAMA	TECFI
DFL	LAMPA	TOOD
EBAY	MACHIERALDO	VIGLIETTA MATTEO
FHP	MALFATTI&TACCHINI	ZIPPO
FISCHER	MEDAL	
FRATELLI VITALE	MESSE FRANKFURT	
G&B FISSAGGI	MISTRAL	
GIEFFE	NERI	
GI-METAL	PALLETWAYS	



> 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 Bordini
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: Centro Poligrafico Milano S.p.A.



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 01/01/2020 - 31/12/2020

Periodicità: **bimestrale**

Tiratura media: **8.900 copie**

Diffusione media: **8.705 copie**

Certificato CSST n° **2020-3054 del 15/02/2021**

Società di revisione: BDO ITALIA

ANES

ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA
PERIODICA SPECIALIZZATA

Associazione Nazionale Editoria Specializzata

Rivista membro di



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.



50 LITRI

(motore singolo o doppio)



24 LITRI



6 LITRI

Mistral S.p.A

S.R. 307del Santo, 110 - 35010 Cadoneghe (PD)

tel. 049.8873838 fax 049.8873796

vendite@mistraltools.it - www.mistraltools.it



**COMPRESSORI
SILENZIATI**

***Poter dedicarsi
al proprio hobby....
...anche in silenzio***

mistralTOOLS



BOSTON[®]

**SINONIMO
DI NASTRI
ADESIVI**



BOSTON ITALIA SRL soggetta a totale controllo e coordinamento della SORAGNI SRL VIA VERDI Z.I. 26030 TORNATA (CR)
tel. 055.863163 / C.F E P.IVA 05350630488 / marco@bostonitalia.com / www.bostonitalia.com



Marco
UGLIANO

marco.ugliano@netcollins.com

CFadda insegna dell'anno 2021-2022



Importante e prestigioso doppio riconoscimento per **CFadda, il brico 100% Made in Sardegna**, che si è aggiudicata il premio di migliore insegna fisica e web nella categoria fai da te, piazzandosi davanti ai grandi player internazionali del settore.

CFadda è stata premiata durante la cerimonia dedicata all'Insegna dell'Anno, la versione italiana di Retailer of the Year, la più grande indagine tra consumatori in Europa. Nella categoria Fai-da-te & Manutenzione Casa, CFadda è la più apprezzata dai clienti Italiani che, con i loro voti, l'hanno proclamata vincitrice del titolo di Insegna dell'Anno Italia e Insegna Web dell'Anno 2021-2022.

Ai consumatori è stato richiesto di dare un voto da 1 a 5 sui seguenti aspetti: prezzo, assortimento, assistenza & servizio, competenza & informazioni, facilità di acquisto e aspetto.

A disputarsi la vittoria tantissime insegne suddivise in 24 categorie per il titolo Insegna dell'Anno e 16 categorie per il titolo Insegna Web. Accanto a CFadda, tanti nomi conosciuti nel mondo del fai da te e nel mondo eCommerce.

I premi sono stati consegnati al **Presidente Roberto Fadda e alla Vice Presidente Francesca Fadda** *"Questo premio ci dimostra ancora una volta che stiamo andando nella giusta direzione: siamo davvero felici che i nostri clienti apprezzino il lavoro della nostra squadra sia nei negozi sia nell'online"* - *"Non possiamo che ringraziare sentitamente tutte le persone che hanno votato e il team CFadda per la passione che impiega ogni giorno e l'ottimo lavoro svolto"*.

> www.cfadda.com

Workshopitaly miglior e-commerce di bricolage

Il sito web www.workshopitaly.net del punto vendita fisico Workshop di Mozzate, in provincia di Como, è l'e-commerce di bricolage più apprezzato dagli utenti, secondo una classifica stilata dal Corriere della Sera.

Inaspettatamente i piccoli e-commerce superano i maggiori marketplace, le grandi catene internazionali e i siti monomarca dei brand nella classifica "Le stelle dell'e-commerce", le 500 eccellenze italiane del commercio elettronico che si sono guadagnate la migliore reputazione tra i consumatori.

La graduatoria è stata realizzata da L'Economia con Statista, società internazionale di ricerca e analisi che attraverso il portale di business intelligence Statista.com, con oltre due milioni di utenti registrati, fornisce statistiche e ricerche di mercato per le aziende.

"Grazie a tutti i nostri clienti per averci permesso di raggiungere questo importante e prestigioso risultato" dichiarano i **titolari Savino e Samuel Laurora**.



> www.workshopitaly.net

Bonus Ferramenta: ci siamo?

Il 16 novembre scorso, a Montecitorio, Assofermet ha nuovamente presentato la proposta di introduzione di Detrazione Fiscale a favore della manutenzione ordinaria di immobili residenziali per l'anno 2022, mediante l'acquisto di materiali, beni o altri articoli e prodotti finiti per l'esecuzione di lavori in economia presso gli esercizi al dettaglio di ferramenta e fai da te.

Ovvero, il famoso **Bonus Ferramenta**, che rappresenterebbe un traguardo storico per tutto il nostro settore.

"Abbiamo intrapreso l'iter per il riconoscimento del bonus ferramenta" dichiara **Sabrina Canese, Presidente di Assofermet Ferramenta**, che si sta impegnando, insieme a tutto il Comitato Tecnico, per il raggiungimento di un risultato epocale per il comparto.

"È un percorso non semplice, ma si chiuderebbe un cerchio nell'assegnazione dei bonus: bonus ristrutturazioni, idrico, manca solo quello ferramenta che, tra l'altro, andrebbe a coinvolgere un bacino d'utenza con minore potere d'acquisto. In tal senso il bonus ferramenta potrebbe assumere anche una valenza sociale".

E infatti questo bonus andrebbe a coinvolgere le famiglie italiane che non sempre sono in grado di sostenere le spese necessarie per la realizzazione di lavori di manutenzione straordinaria. Coloro che non sono economicamente in grado di affidarsi ad un'impresa per la riqualificazione della propria abitazione, nella maggioranza dei casi, scelgono di effettuare dei lavori in economia senza ricorrere a imprese o artigiani specializzati. In questo senso, come sottolineato da Sabrina Canese, **il bonus assumerebbe anche una valenza sociale**.

Assegnato il Premio Start Up Evolution di DFL

La IV edizione del Premio Start Up Evolution è giunta al termine e ha il suo vincitore: la società **Regrowth di Teramo** si è aggiudicata il premio di 2.000 euro grazie al progetto LEAF, Live Environmental & Animal Feedback, il cui scopo è consentire una gestione dell'impresa agricola, più efficiente, **attraverso il tracciamento giornaliero delle attività degli animali**.

L'iniziativa voluta dalla famiglia Lamura per rendere onore alla memoria del fondatore della DFL, il lungimirante imprenditore del salernitano conosciuto da tutti come **Pinuccio Lamura**, quest'anno è tornata al suo scopo originario: premiare i giovani talenti con aspirazioni imprenditoriali. E lo ha fatto "in grande", estendendo il suo bando a tutto il territorio nazionale e senza vincoli di settore.

Si tratta di un vero e proprio *"regalo che Pasquale, Carol e Francesco vogliono fare alle persone che hanno voglia di cambiare la propria vita e il proprio lavoro ma anche quello degli altri"*, ha spiegato il responsabile marketing e comunicazione della DFL, **Pasquale Orlando**, durante la cerimonia di premiazione tenutasi presso la sede aziendale. Grazie alla vincita, l'imprenditore Pierfrancesco Di Giuseppe e il veterinario israeliano Michael Odintsov Vaintrub hanno ottenuto un aiuto concreto per la realizzazione della loro idea.

*"Quando sono arrivato qui in Italia – ha raccontato **Michael Odintsov Vaintrub** – ho visto la ricchezza di risorse e della cultura del cibo, che va a scomparire per l'insostenibilità economica di piccole e medie imprese. Ci siamo autofinanziati e abbiamo anche per questo deciso di partecipare al premio della DFL che è un regalo da un imprenditore all'altro che ci aiuta a risolvere problemi reali"*.

*"Vi auguro di raggiungere i vostri obiettivi – ha dichiarato il **CEO Pasquale Lamura** durante la proclamazione. "Siamo alla quarta edizione di questo Premio in memoria di papà che oltre 40 anni fa ebbe un'intuizione che ha portato alla DFL quale è oggi. Su questa scia nasce il Premio Start Up Evolution rivolto a tutti coloro i quali hanno in mente una valida iniziativa e siamo contenti ogni anno di conoscere persone di una certa caratura, come i titolari di Regrowth"*.

La cerimonia si è quindi conclusa con i complimenti e la raccomandazione fiduciosa del **CFO Francesco Lamura** ai due imprenditori: *"Persistete e non fatevi abbattere dalla burocrazia del nostro Paese. Nel lungo termine il vostro impegno verrà ripagato"*.



> www.nuovadfl.it

FITT diventa società Benefit e aderisce al Global Compact



Nel 2019 FITT ha festeggiato i primi 50 anni di attività e, partendo dai traguardi raggiunti, per il futuro ha scelto di concentrarsi sulla responsabilità sociale del proprio operato e del proprio impatto, come impresa e come collettività di persone, inserendo la sostenibilità al centro della sua strategia futura.

Nella visione di FITT, essere un'impresa sostenibile si traduce nel raggiungere un ideale equilibrio al fine di creare valore per le persone e per l'ambiente, oltre che valore economico: è una condizione che per essere ottenuta richiede lavoro, tempo e un percorso di miglioramento continuo.

Per questo motivo, FITT ha deciso di modificare l'oggetto sociale e di diventare una Società Benefit: ha modificato il suo statuto all'interno del quale ha aggiunto, insieme

allo scopo di perseguire profitto, l'impegno pubblico e ufficiale di avere un impatto positivo sulla società e sulla biosfera, operando in modo responsabile, sostenibile e trasparente.

*"Suona come contraddittorio essere un'azienda che lavora con la plastica e allo stesso tempo essere anche sostenibile" – afferma **Alessandro Mezzalana, CEO di FITT** – "Per trasportare liquidi e gas, la possibilità di utilizzare la plastica è fondamentale. Per via di alcune sue proprietà, infatti, la plastica non solo è il miglior materiale in termini di performance, ma spesso anche quello con il più basso impatto ambientale tra le alternative ad oggi disponibili. Per questo motivo investiamo nella ricerca e sviluppo di nuovi materiali, misuriamo le nostre performance per migliorare il nostro operato e il nostro impatto giorno dopo giorno. Sappiamo che sarà un percorso lungo e non sempre facile, ma abbiamo sviluppato una forte presa di coscienza e un'assunzione di responsabilità, come impresa e come collettività di persone, che sono sicuro ci porterà a compiere la trasformazione da un modello di business estrattivo ad uno rigenerativo"*.

> www.fitt.com



La libertà di consigliare sistemi di accesso che aprono a una nuova fiducia.

È solo quando sai di essere sicuro che ti senti davvero libero di muoverti. Per questo ISEO ti apre a una nuova fiducia: per aiutarti a consigliare sistemi di accesso affidabili, flessibili ed evoluti, che rispondono alle esigenze del tuo cliente. Di oggi e di domani.

iseo.com

ISEO[®]
ULTIMATE ACCESS TECHNOLOGIES

**F9 SPI
& F90 SPI**
Sistema multiprofilo
brevettato a chiave
protetta



La libertà è aggiungere praticità alla protezione.

F9 SPI e F90 SPI rappresentano la combinazione multiprofilo brevettata, sviluppata per aggiungere sicurezza ai sistemi ammaestrati in strutture complesse: una soluzione compatibile anche con il sistema meccatronico F9000. L'interazione tra la chiave protetta da un perno speciale e il controperno attivo dedicato collocato nel cilindro permette di aprire diversi accessi, evitando duplicazioni illegali.



Yellow Days Pedone: due giorni di sconti e offerte speciali!

Da Pedone Ferramenta, **il 17-18 novembre si è svolto l'evento "YELLOW DAYS PEDONE"**, una due-giorni organizzata nella sede di Bisceglie (BAT), dove si è potuto testare un'ampia gamma di prodotti con tecnici specializzati. Sono stati effettuati sconti e offerte speciali con **risparmi fino al 45%**, grazie al Bonus Sud. Gadget e buffet a disposizione di tutti i partecipanti!

De Walt, USAG, Stanley, Utility Diadora, Lavor e Assa Abloy gli sponsor dell'iniziativa.

> www.pedonehomestore.com

Sonepar Italia cresce in Trentino Alto Adige

Sonepar Italia, azienda specializzata nella distribuzione di materiale elettrico, parte del Gruppo Sonepar leader mondiale presente in 40 Paesi al mondo, **inaugura a Trento il secondo ufficio commerciale in Trentino Alto Adige, dopo quello di Bolzano.**

Situato nella zona a nord di Trento, in via Innsbruck 22, nel nuovo ufficio commerciale saranno operative figure tecnico-commerciali, sotto la responsabilità di Michele Paoletto.

*"Trento è il territorio più aperto all'innovazione e alla sostenibilità – dichiara **Michele Paoletto, Responsabile dell'ufficio commerciale Sonepar a Trento** – e Sonepar è il fornitore partner per elettricisti e per tutti i professionisti che lavorano nel mondo elettrico. Offriamo soluzioni e prodotti nei settori rinnovabili e HVAC, automazione in ambito residenziale e industriale, cavi e ferramenta. Siamo certi poter fare anche qui un eccellente lavoro".*

*"Con questo nuovo ufficio – afferma **Andrea Bernardinello, Responsabile vendite Triveneto Ovest di Sonepar Italia** – vogliamo consolidare la nostra presenza e farci conoscere sul territorio per la nostra professionalità, la forza commerciale, i servizi al cliente e per l'ampia offerta di prodotti e prezzi. I brillanti risultati che stiamo già ottenendo con l'organizzazione commerciale di Bolzano ci fanno ben sperare per il futuro del neonato ufficio di Trento e, più in generale, per i progetti nella regione. La nostra ambizione, infatti, non finisce qui: se tutto procederà secondo i piani, ci saranno interessanti novità per il 2022".*

> www.sonepar.com

Futuri ingegneri ospiti del centro logistico "FerNoi" di Raffaele SPA

Il 13 novembre 2021 **Raffaele SpA** (grossista calabrese e socio del Gruppo Gieffe) ha ospitato presso il proprio polo logistico "FerNoi" di Pianopoli, (CZ), 105 studenti del Corso di Studio in Ingegneria Gestionale dell'Università della Calabria accompagnati dal professore Giovanni Mirabelli.

La giornata di studio ha avuto come focus principale la logistica interna, l'organizzazione del layout aziendale e la gestione automatizzata delle scorte utilizzando **"Tecnologia 4.0"**.

Infatti, il nuovo centro di distribuzione, realizzato in località Molaco Calderaio del comune di Pianopoli, è stato concepito per utilizzare al meglio le nuove tecnologie rese disponibili dall'Industria 4.0.

Il centro distributivo, esteso 22.000 mq su un'area di 90.000 mq, gestisce 45.000 referenze ed evade 400 ordini/giorno destinati ai punti vendita della rete presenti in Sicilia, Calabria, Basilicata, Puglia, Campania e Sardegna.

Durante la visita aziendale, grande soddisfazione è stata manifestata dal responsabile della logistica, Luca Raffaele, per aver avuto il piacere di ospitare le/i giovani studentesse/i dell'Unical e fornire loro una significativa testimonianza. *"L'occasione è stata propizia per mostrare come la Raffaele Spa sia stata in grado di raggiungere elevati standard qualitativi e tecnologici, con una delle logistiche più evolute presenti in Italia"* ha dichiarato **Luca Raffaele**.



> www.raffaelespa.com



L'OLIMPO DELLE STUFE

Scegli le **stufe Globex**
per un inverno **mitico**



**FRATELLI
VITALE**

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

Bonus Ferramenta: Assofermet propone nuova detrazione fiscale

Assofermet Ferramenta ha nuovamente presentato la proposta di introduzione di una nuova Detrazione Fiscale a favore della manutenzione ordinaria di immobili residenziali per l'anno 2022, mediante l'acquisto presso i negozi di Ferramenta e Fai da Te.

Martedì 16 novembre, a Montecitorio, Camera dei Deputati, il Vice Presidente di Assofermet, Cinzia Vezzosi e il Presidente di Assofermet Ferramenta, Sabrina Canese, hanno incontrato l'On. Paita Raffaella, Presidente della IX Commissione Trasporti e l'On. Gagliardi Manuela, Segretario dell'VIII Commissione Ambiente, Territorio e Lavori Pubblici. Tra le iniziative di **Assofermet Ferramenta**, è stata nuovamente presentata la **proposta di introduzione di una nuova Detrazione Fiscale a favore della manutenzione ordinaria di immobili residenziali per l'anno 2022, mediante l'acquisto di materiali, beni o altri articoli e prodotti finiti per l'esecuzione di lavori in economia presso gli esercizi al dettaglio di Ferramenta e Fai da Te.**

Tra gli argomenti e problematiche esaminati a Montecitorio, si è parlato anche delle recenti restrizioni in materia di Trasporti eccezionali, che hanno inciso an-

che sulla Filiera Siderurgica, le difficoltà della Logistica più in generale, tra cui anche quella su strada e nei principali Porti italiani, che rendono difficoltosi gli approvvigionamenti e le consegne ed anche l'annoso problema dei Controlli Radiometrici su Rottami, Semilavorati e Prodotti Metallici in carenza dell'atteso Decreto Interministeriale.

*"Abbiamo intrapreso l'iter per il riconoscimento del bonus ferramenta" dichiara **Sabrina Canese, Presidente di Assofermet Ferramenta**, "È un percorso non semplice, ma Assofermet sta facendo il massimo per arrivare a un risultato che sarebbe storico per il nostro comparto e chiuderebbe un cerchio nell'assegnazione dei bonus: bonus ristrutturazioni, idrico, manca solo quello ferramenta che, tra l'altro, andrebbe a coinvolgere un bacino d'utenza con minore potere d'acquisto. In tal senso il bonus ferramenta potrebbe assumere anche una valenza sociale".*

LA FERRAMENTA VA VERSO LA DIGITALIZZAZIONE

Francesca Ferrari, recentemente entrata nel Comitato Tecnico di Assofermet Ferramenta, analizza le potenzialità del nostro comparto in un'ottica di innovazione e digitalizzazione.

Da pochi mesi è nel Comitato Tecnico di Assofermet Ferramenta, dove lavora a stretto contatto con il Presidente Sabrina Canese, e quotidianamente è impegnata nell'azienda di famiglia, il grossista romano Giovanni Ferrari.

Francesca Ferrari, uno dei volti più giovani della distribuzione tradizionale di ferramenta, ci parla di innovazione digitale, di mercati esteri e di e-commerce.

F&C: Francesca, da pochi mesi sei nel Comitato Tecnico di Assofermet Ferramenta: qual è il tuo ruolo in associazione?

Francesca Ferrari: Sono entrata di recente nel Comitato Tecnico di Assofermet, dove sono stata incaricata dal presidente Sabrina Canese di occuparmi, tra l'altro, della gestione delle relazioni internazionali. A fine ottobre siamo stati a Bruxelles all'incontro annuale di Edra, l'associazione dei retailer europei di DIY, durante il quale abbiamo affrontato i temi fondamentali di questi mesi così delicati per il nostro settore.

F&C: La riscoperta della prossimità è il must del nostro settore: sulla scorta della tua conoscenza dei mercati internazionali, qual è l'attuale situazione negli altri Paesi?

Francesca Ferrari: Se in Italia il Governo ha riconosciuto l'importanza della nostra filiera, definendola essenziale, in altri Paesi non si è verificata la stessa situazione. Ad esempio in Spagna, il Paese che per caratteristiche di mercato più si avvicina al nostro, a oggi il fai da te e la ferramenta non sono ancora ritenuti essenziali e di conseguenza le relative attività commerciali sono state soggette a restrizioni e chiusure durante questi ultimi due anni.

Ciò che accomuna la maggior parte dei Paesi europei è, in ogni caso, la riscoperta della prossimità e del multi-channel, che ormai è realtà: il settore della ferramenta e del fai da te in generale ha, oggi, un nuovo appeal anche per le fasce di utenti più giovani. È un dato di fatto a livello europeo, non solo italiano: i nuovi utenti hanno familiarità con internet, ma hanno anche bisogno di un punto di riferimento fisico sotto casa. E questa è un'opportunità unica per i negozi di prossimità.

F&C: Hai citato internet: oggi l'e-commerce è il canale che più di tutti sta crescendo, grazie al lavoro di singoli player e dei marketplace. In Assofermet stai personalmente portando avanti una battaglia per garantire maggiore trasparenza e responsabilità per queste piattaforme?

Francesca Ferrari: Oggi si lavora in un contesto di grandi disparità, in termini di responsabilità, tra i negozianti tradizionali che aprono un sito web e i marketplace. Questi ultimi, infatti, sono considerati come degli intermediari, anche se sappiamo benissimo che dietro un prodotto presente nella loro piattaforma c'è un lavoro attivo e completo a cui dovrebbe corrispondere una responsabilità pari a quella dei singoli player fisici. Il DSA, Digital Service Act, servirà a disciplinare questa anomalia: è infatti un Regolamento, e non una mera Direttiva, che disciplinerà il mercato e prevedrà obblighi e sanzioni.

L'obiettivo è duplice: tutelare la concorrenza leale assicurando parità di condizioni tra tutti gli operatori economici e tutelare il consumatore creando uno spazio digitale più sicuro.

F&C: E per quanto riguarda la ferramenta? Credi che il settore sia pronto



a questa trasformazione digitale che ha già coinvolto altri comparti?

Francesca Ferrari: Credo, e sinceramente mi auguro, che la ferramenta si faccia trovare pronta e prenda la via della multicanalità e dell'omnicanalità. Parliamo di un settore molto legato alla tradizioni e storicamente poco avvezzo alle novità, ma il consumatore cambia, ha abitudini di acquisto diverse e non va assolutamente perso. Affiancare la vendita online a quella tradizionale è un impegno gravoso ma stimolante: il settore oggi è vivo, sta facendo registrare numeri importanti e ha tutte le possibilità per iniziare questo processo di digitalizzazione. Va necessariamente cavalcata l'onda del momento, senza perdere tempo prezioso.

F&C: È un lavoro che riguarda però non solo il negoziante, ma anche il grossista...

Francesca Ferrari: Assolutamente. Anzi, il grossista è il primo attore della nostra filiera che necessita di innovazione, proprio per affiancare il cliente negoziante in questo processo di digitalizzazione. Non è facile, ripeto, ma è un lavoro che non può più essere rimandato. ●

➤ www.assofermet.it

Gieffe: mezzo secolo di storia della ferramenta in Italia

Il più storico dei gruppi di grossisti di ferramenta in Italia quest'anno ha compiuto 50 anni: un traguardo prestigioso, raggiunto grazie al lavoro svolto con passione e impegno da chi lo rappresenta oggi e da chi ne ha fatto parte negli anni. Oggi Gieffe conta nove soci e abbiamo raccolto una dichiarazione di ognuno di loro sul "senso di appartenenza" al gruppo.



GIEFFE
gruppo grossisti ferramenta

Nel 1971 si faceva la storia della ferramenta in Italia: nasceva, infatti, il primo gruppo di grossisti, grazie all'intuizione di un agente di commercio, Dionigio Bertolani, e al coraggio (dati i tempi) di cinque imprenditori che ebbero la lungimiranza di guardare oltre il proprio "feudo". Di quei cinque pionieri, due sono ancora in

Gieffe: si tratta di Corradini e di Fabrizio Ovidio che, oggi, insieme a Franzinelli, Eurogross, Malfatti&Tacchini, Perrone, Raffaele, Viridex e Viglietta Guido fanno parte della squadra del più storico tra i gruppi di grossisti di ferramenta d'Italia. E proprio da uno dei soci fondatori, Lio Gemignani, titolare del grossista veneto Fabrizio Ovidio, riceviamo e pubblichiamo con estremo piacere un testo in cui si racconta, con dovizia di particolari e di aneddoti, la storia della nascita del gruppo Gieffe e la sua evoluzione fino a oggi. Ci è sembrato poi doveroso, a partire ovviamente da Lio Gemignani, coinvolgere tutti gli attuali soci di Gieffe, per conoscere un po' più da vicino le sensazioni di chi lavora quotidianamente nel gruppo che ha fatto la storia della ferramenta in Italia.



LA DOPPIA PAGINA PUBBLICATA SUL NUMERO DI LUGLIO DEL 1971 DI FERRAMENTA&CASALINGHI, IN CUI IL NOSTRO MAGAZINE (CON OLTRE 50 ANNI DI STORICITÀ), DAVA NOTIZIA DELLA NASCITA DEL "GRUPPO GROSSISTI FERRAMENTA" GIEFFE.

> www.gruppogieffe.com

“Quando nel 1971 cinque grossisti, su lungimirante suggerimento di Dionigio Bertolani (agente di commercio attivo in quegli anni, ndr), si trovarono a pranzo al ristorante “Da Nerina” a Bologna, alcuni tra loro si conoscevano, altri erano personalmente sconosciuti anche se concorrenti da sempre.

Celebre una frase che ad un certo momento suonò tra i presenti: “Perché siamo qui?” Nessuno ancora nel mondo della ferramenta in Italia aveva mai parlato di “Gruppo”. Anzi, si può dire che ogni azienda era una specie di feudo e lì arroccata guardava la propria zona dall’alto della torre.

Il GRUPPO GIEFFE nasce così, da una domanda quasi casuale.

Allora sembrò che la cosa più importante fosse conoscere il concorrente e averlo come amico, al fine di evitare inutili guerre; poi vennero gli acquisti, i fornitori, le fiere ecc... Anche se questo all’inizio pareva secondario.

Dieci anni dopo i Soci del GRUPPO erano diventati 9 e operavano dal Trentino alla Sicilia. Si scoprivano le tendenze di mercato, gli umori, le novità... Il confronto dava sicurezza e solidarietà. Era più facile affrontare le difficoltà, come ad esempio quando si passò dall’I.G.E. all’I.V.A., con la paura di una grande crisi del commercio.

Sono tanti 50 anni, due generazioni che si sono succedute adattandosi a cambiamenti sempre più veloci (il Fax sembra antico anche se è di pochi decenni fa...), presi ormai dalla frenesia elettronica: E-mail, social, E-commerce...

Ma, nonostante tutto questo, a volte ci stupisce scoprire come sia ancora importante, e spesso fondamentale, il “fattore umano”, e GIEFFE con i suoi Presidenti, che si sono avvicendati alla guida, ha avuto a cuore sempre quest’ultimo aspetto, a volte sacrificando palesi convenienze.

In 10 lustri sono tante le aziende passate attraverso il Gruppo Gieffe.

Alcune di queste hanno cessato l’attività, nomi storici come MANZI di Verona, FERRAMENTA TORINESE, TARASCONI di Parma, FESTI a Bologna, FERRAMENTA ITALIANA a Padova, CAPURRO a Napoli, SAPORITI a Varese. Altre hanno vissuto l’esperienza del Gruppo e poi ne sono uscite, per i motivi più svariati, ma sicuramente la strada percorsa insieme ha rappresentato anche per loro una parte importante della storia aziendale: tra loro citiamo Cobianchi, La Ferramenta, Romito Cataldo, Frascchetti, Capaldo, Anfuso, Ferrari, Vianello, Martini, Migoni, fino a DFL che è stato socio fino a poco tempo fa.

Oggi si sono aggiunti nomi nuovi e prestigiosi che, con il loro apporto, con preziosi suggerimenti e con il loro continuo “fare marketing”, garantiscono un solido futuro. Doveroso è un sentito ringraziamento a tutti quei fornitori nazionali ed esteri che già erano partner 50 anni fa e che lo sono tutt’ora, a testimonianza della soddisfazione e della solidità dei rapporti professionali e personali, e a tutti quelli che hanno contribuito e contribuiscono all’evoluzione del GRUPPO GIEFFE.”

Lio Gemignani,
socio fondatore del Gruppo Gieffe.

DICHIARAZIONI SOCI:

“



Lio Gemignani
FABRIZIO OVIDIO

In qualità di socio fondatore di Gieffe, mi sento davvero parte della storia del gruppo. Un tempo le uniche informazioni del mercato arrivavano in azienda attraverso la voce degli agenti, oggi è diverso proprio grazie alla possibilità di condividere le proprie esperienze all'interno del gruppo. Il rapporto personale è un valore imprescindibile per chi fa imprenditoria.

”

“



Marco Franzinelli
(Presidente del gruppo)
VIGILIO FRANZINELLI

Dopo tanti anni di presenza in Gieffe, da pochi mesi ricopro la carica di Presidente: cosa è cambiato rispetto al passato? Sicuramente ci sono più responsabilità e più impegni burocratici ed organizzativi per la gestione dell'ufficio Gieffe, ma l'impegno e la passione ci sono sempre stati fin dall'inizio e sono rimasti inalterati, perché si lavora tutti in gruppo e per il gruppo. L'attuale situazione di mercato ci sta davvero mettendo alla prova, ma è proprio in momenti come questo che far parte di un Gruppo solido e coeso come il nostro fa la differenza". Vorrei ringraziare in questa occasione il nostro coordinatore Marcello Helfer per il costante e prezioso apporto e Roberto Tasin, nuovo ingresso nella sede operativa Gieffe di Besenello.

”

“



Andrea Corradini Zini
(Presidente uscente)
CORRADINI LUIGI

Fino a pochi mesi fa ero il Presidente, ma posso affermare che non è cambiato nulla dal punto di vista dell'impegno e del legame col gruppo. Finalmente abbiamo ricominciato a vederci in presenza ed è un valore fondamentale per chi vive il gruppo come noi: siamo colleghi ma anche amici, e partecipiamo alle riunioni davvero con entusiasmo. Credo che questa sia la base imprescindibile per lavorare bene e in armonia.

”

“



Marcello Taormina
EUROGROSS

Confrontarci quotidianamente ci permette di crescere: credo sia questo uno degli obiettivi principali di Gieffe, quello appunto di consentire ai grossisti soci di maturare, di evolversi e di presentarsi ancora più competitivi sul mercato. La libertà poi di non avere dei confini territoriali così marcati, denota una fiducia e una trasparenza nei rapporti che difficilmente si trova in gruppi di imprenditori che, non dimentichiamolo, sono sempre concorrenti oltre che soci.

”

GIEFFE
gruppo grossisti ferramenta

“



Michele Tacchini
MALFATTI&TACCHINI

Il Gruppo Gieffe rappresenta la massima espressione di imprenditoria nel comparto ferramenta in Italia e ha il vantaggio di poter contare sulla presenza di grossisti specializzati in aree di competenza diverse. Ciò consente una visione a 360 gradi dell'intero mercato, che ha come filo conduttore la stima e la fiducia tra i diversi soci: a maggior ragione in questo periodo storico è un valore inestimabile per tutti noi.

”

“



Angelo Perrone
PERRONE

Far parte di un gruppo d'acquisto non significa solo rafforzare il potere contrattuale nei confronti dei fornitori, come potrebbe pensare un osservatore esterno. Chi vive il gruppo nel quotidiano sa che il rapporto che si crea tra i soci ha molto più valore di un mero vantaggio economico. Del resto sono convinto che lavorando in gruppo si riesca a dare una grossa spinta alla propria crescita, ed è proprio quello che garantisce Gieffe a tutti i soci.

”

“



Michele Raffaele
RAFFAELE

Non si può essere soci se non si è amici: credo che queste parole sintetizzino al meglio la mia opinione sull'appartenenza della mia azienda al Gruppo Gieffe. Sapere di poter contare su informazioni di mercato pulite, trasparenti, proprio perché arrivano da amici, prima che da soci, è un valore aggiunto unico. In questo modo si può lavorare in maniera più serena e consapevole.

”

“



Stefano Viglietta
VIGLIETTA GUIDO

Il bilancio di questi due anni, da quando cioè la mia azienda è entrata in Gieffe, è estremamente positivo. La possibilità di interagire con dei colleghi che, a maggior ragione in questo particolare periodo storico, vivono le tue stesse problematiche, non ha prezzo; mi reputo fortunato di poter contare sul supporto di imprenditori di questo livello, di sicuro il lavoro quotidiano ne beneficia.

”

“



Carlo Vinciguerra
VIRIDEX

L'unione fa la forza: questo motto racchiude il senso dell'associazionismo così come lo intendiamo in Gieffe. Personalmente sono davvero contento di far parte di un gruppo di imprenditori con cui sentirsi e scambiarsi informazioni e, perché no, trovare conforto nei momenti più delicati come questo che l'intero settore sta attraversando negli ultimi mesi. La condivisione è un vantaggio incredibile!

”

ProntiXTE®

O C C H I A L I D A V I C I N O

Qualità garantita da severi controlli.

€ 9,90
cad.

Conf. 2x1

Prezzo consigliato al pubblico

Mod. TWIN 7 2X1

2 occhiali al prezzo di 1!



Mod. TWIN 7 - colore azzurro

Preziosi pins
incastonati
sul frontale.



Kit/espositore da banco: da 24 confezioni
doppie contenenti 2 occhiali per lettura.
Dimensioni: P. 34 cm. - L. 27 cm - H. 43 cm

ASTE FLEX



Mod. TWIN 7 - colore nero

Confezione Mod. Twin 7 2x1: contiene 2 occhiali della stessa diottria, avvertenze d'uso.

Kit PRONTIXTE mod. Twin 7 2x1.

- Montatura: unisex in leggero materiale organico iniettato.
- Lenti: asferiche, ultra sottili ed infrangibili.
- Colori: azzurro - nero.
- Diottrie: +1,00 + 1,50 + 2,00 + 2,50 + 3,00 + 3,50.



Mod. TWIN 8 2X1

2 occhiali al prezzo di 1!



Mod. TWIN 8 - colore tartaruga scuro

Preziosi pins
incastonati
sul frontale.



Kit/espositore da banco: da 24 confezioni
doppie contenenti 2 occhiali per lettura.
Dimensioni: P. 34 cm. - L. 27 cm - H. 43 cm

ASTE FLEX



Mod. TWIN 8 - colore blu scuro

Confezione Mod. Twin 8 2x1: contiene 2 occhiali della stessa diottria, avvertenze d'uso.

Kit PRONTIXTE mod. Twin 8 2x1.

- Montatura: unisex in leggero materiale organico iniettato.
- Lenti: asferiche, ultra sottili ed infrangibili.
- Colori: tartaruga scuro - blu scuro.
- Diottrie: +1,00 + 1,50 + 2,00 + 2,50 + 3,00 + 3,50.



ESPOSITORE PRECARICATO!

Caratteristiche:

- Espositore da terra girevole precaricato
- Contiene n. 160 confezioni 2x1 esposte, n. 80 del modello Twin 7 e n. 80 del modello Twin 8
- Dimensioni:
H 170 cm x P 32 cm x L 32 cm



VANO SCORTE



I.O.I. INDUSTRIE OTTICHE ITALIANE S.r.l.

C.so Fiume, 4 - 10133 Torino - Tel. +39 011/553.40.21 r.a. - Fax +39 011/660.88.85
www.prontixte.it - www.ioi.it - e-mail: info@ioi.it

SCARICA IL CATALOGO
PRONTIXTE DAL SITO
WWW.PRONTIXTE.IT

SOCIO FONDATORE
ANFOL
Associazione Nazionale Fabbricanti Occhiali Lettura

SOCIO EFFETTIVO
ANFAO
Associazione Nazionale Fabbricanti Articoli Ottici

VISITA IL SITO WWW.IOI.IT, SCEGLI TRA LE OLTRE 5.000 REFERENZE SEMPRE DISPONIBILI, SCARICA I CATALOGHI LETTURA E SOLE DEI NOSTRI 22 DIVERSI MARCHI.

KIT VERMONT

kit da 28 occhiali, in 4 colori diversi, con assortimento ottimale delle diottrie per la vendita, anche con diottria zero.



Montatura tartaruga



Montatura nera



Montatura blu



Montatura rossa



CON LENTI
BLUE BLOCK
CHE PROTEGGONO
DALLA NOCIVA LUCE
BLU DEI COMPUTER!

KIT MARYLAND

kit da 24 occhiali, in 4 colori diversi, con assortimento ottimale delle diottrie per la vendita.



Montatura tartaruga, aste rosse



Montatura tartaruga, aste blu



Montatura tartaruga, aste verdi



Montatura tartaruga, aste marroni



Aste flessibili, cerniera con meccanismo a molla per una migliore adattabilità degli occhiali al viso!

ESPOSITORE PRE-CARICATO!

- Espositore pre-caricato per la massima comodità del p.v. in due versioni Tipo A e Tipo B, con 160 occhiali da lettura in 4 modelli e 4 colori diversi ciascuno, con assortimento ottimale delle diottrie, dalla +1 alla +3,50. Include specchio, test per l'autodiagnosi visiva e vano scorte.
- Aste flessibili, per la migliore adattabilità del viso.
- Supporti con antitaccheggi per evitare i furti.
- Dimensioni 32x32x170 cm.



Fratelli Vitale guarda al futuro

Giuliana Vitale, figlia del titolare Gioacchino, ci racconta la “coesistenza generazionale” che consente all’azienda di rinnovarsi di giorno in giorno, nel rispetto della tradizione ma con lo sguardo rivolto al futuro.

Giuliana Vitale è da un anno membro di Confindustria Avellino, in cui ha portato la sua esperienza maturata nell’azienda di famiglia, il grossista di ferramenta Fratelli Vitale. E oggi, in un momento in cui le nuove generazioni si stanno imponendo anche in un settore storicamente statico e poco avvezzo alle novità, Giuliana rappresenta la nuova generazione dell’azienda campana e ci racconta le novità di Fratelli Vitale per il 2022.

F&C: Giuliana, partiamo dalla tua recente nomina in Confindustria Campania: qual è il tuo ruolo?

Giuliana Vitale: Sono in Confindustria da circa un anno, e sono membro del direttivo Avellino con delega all’innovazione. Circa due mesi fa ho ricevuto la nomina dal Consiglio di Presidenza di Confindustria Campania per prendere parte all’Advisory Board con delega al ‘Capitale umano’. L’Advisory Board svolge un ruolo fondamentale nell’affiancare

il Presidente, definendo le politiche industriali a supporto dei settori strategici per la regione. Mi impegnerò per contribuire alla crescita delle attività economiche del territorio.

F&C: Tra i tuoi primi progetti portati avanti in Confindustria, un convegno sul passaggio generazionale, transizione che ovviamente sentirai molto anche a livello aziendale, dato che insieme a tua sorella e tuo fratello rappresenti appunto la nuova generazione di Fratelli Vitale...

Giuliana Vitale: Diciamo che, più che parlare di “passaggio generazionale”, mi piace utilizzare l’espressione “coesistenza generazionale”, che si addice molto di più al momento che viviamo attualmente in azienda.

F&C: Tuo padre Gioacchino è uno dei protagonisti storici della distribuzione tradizionale di fer-

ramenta: questa “coesistenza” è fondamentale per il futuro dell’azienda?

Giuliana Vitale: Assolutamente. Mio padre è ancora molto attivo e rappresenta per noi una fonte inesauribile di conoscenze e di esperienza. Abbiamo ben chiara la visione del futuro, ma per renderla effettiva e lavorare per raggiungerla abbiamo bisogno di tenere ben salde e presenti le nostre radici. Il connubio tra l’esperienza di mio padre e l’apertura in chiave prospettica della seconda genera-





zione conferisce il giusto mix alla nostra visione aziendale. Da parte nostra, c'è voglia di essere aperti e migliorare, a maggior ragione in un mondo come quello della ferramenta, storicamente poco dinamico e, lasciamelo dire, maschile.

F&C: Però di recente tra le nuove leve del mondo della ferramenta, la componente femminile è in grande ascesa...

Giuliana Vitale: È vero, la ferramenta si sta finalmente aggiornando. Si tratta di un mondo da sempre declinato al maschile, ma che negli ultimi tempi vede una forte componente femminile che porta con sé una nuova prospettiva e un nuovo approccio.

F&C: In un mondo in cui le nuove tecnologie prendono sempre più il sopravvento, quanto conta ancora la forza vendite?

Giuliana Vitale: La figura dell'agente è fondamentale, è l'ambasciatore che ci presenta al cliente e ci fa entrare nella sua casa. Nell'ottica di un cambiamento epocale in cui il rapporto grossista/cliente diventa un rapporto di partnership, l'agente diventa un vero e proprio consulente e non un mero raccogliatore di ordini. Rappresenta l'anello di congiunzione tra due partners.

F&C: La grande novità di oggi in Fratelli Vitale vede direttamente coinvolti proprio gli agenti: in che

modo la nuova APP faciliterà e migliorerà il loro lavoro?

Giuliana Vitale: La nuova APP nasce come supporto per il lavoro quotidiano della forza vendita. Grazie a questo strumento, che si affianca al nuovo portale B2B, gli agenti potranno gestire in tempo reale il parco clienti, ottimizzare la gestione degli ordini e offrire un servizio personalizzato ad ogni singolo negoziante. Del resto vogliamo diventare sempre più un'azienda di servizi, e questa è la strada da percorrere nell'ottica di semplificare il lavoro quotidiano di agenti e clienti.

F&C: Si può dunque parlare di "digital transformation" già ormai avviata?

Giuliana Vitale: Esatto, migliorare i processi e introdurre nuove tecnologie è ciò che prevede la digital transformation, che oggi in Fratelli Vitale è già realtà. Si tratta di un percorso culturale che coinvolge tutte le risorse dell'azienda, sul quale stiamo lavorando, affiancati da fractional managers, da più di un anno. Non basta infatti introdurre una soluzione tecnologica, ma bisogna affiancare ad essa un percorso di formazione interna che l'azienda ha introdotto da tempo e una ottimizzazione dei processi e dei flussi lavorativi. In otti-

ca di miglioramento continuo ci saranno sempre nuovi spunti perché il mercato si evolve, e va creata una struttura aziendale capace di accogliere questi cambiamenti. Non era scontato riuscirci, in virtù di un settore molto tradizionale, ma la nostra azienda è stata capace di compiere i passi giusti nei momenti giusti.

F&C: Fratelli Vitale ha, negli anni, anche lavorato molto sui marchi privati, che rappresentano oggi un bel valore aggiunto per l'azienda: immagino che nel percorso di crescita dell'azienda sarà data grande attenzione anche a questo aspetto...

Giuliana Vitale: I marchi proprietari sono un vanto per la nostra azienda. Abbiamo lavorato molto in questi anni e siamo orgogliosi di aver creato quattro brand ormai riconosciuti non solo dai clienti negozianti nostri partners, ma anche dagli utilizzatori finali. È nostra priorità far crescere i marchi Utilia, Tata Linda, Confine e Globex, parallelamente al brand Fratelli Vitale. Per tale ragione abbiamo avviato un processo di posizionamento dei marchi lavorando su un percorso di comunicazione omnicanale (Social, e-mail marketing, redazionali, pagine pubblicitarie, comunicazione in store etc) che ha l'obiettivo di portare il cliente finale presso i nostri rivenditori. Un nuovo approccio che siamo certi apporterà benefici già nel medio periodo.

F&C: I costanti investimenti hanno reso Fratelli Vitale uno dei grossisti di ferramenta più importanti del Sud Italia: è giunto il momento di approcciare nuove regioni e nuovi territori?

Giuliana Vitale: La nostra intenzione è sempre stata, e continua a essere, quella di mantenere la maggior capillarità possibile sul territorio. Siamo ben radicati nelle nostre storiche aree di competenza, ma stiamo sicuramente guardando oltre i nostri confini. L'importante, ribadisco, è fare passi in avanti in chiave prospettica: se resti statico sul mercato non sei attrattivo, mentre noi vogliamo esserlo per tutti i nostri partner.

> www.fratellivitale.com

Materie prime, persistono le criticità negli approvvigionamenti

Mentre si registra una ripresa economica, non si sblocca la situazione relativa all'approvvigionamento delle materie prime: Anima Confindustria fa un punto del delicato momento.

Anche l'ultima parte dell'anno sembra confermare una ripresa in ambito economico e sociale, ma la penuria di commodity, di semiconduttori e di microchip, unitamente all'esplosiva crescita dei costi logistici ed energetici, rappresentano una minaccia imminente.

«Le aziende della meccanica - dichiara **Pietro Almici, vicepresidente di Anima Confindustria** - stanno vivendo un periodo di oggettiva ripresa, ma i problemi dei prezzi e della scarsità delle materie prime continua ad affliggerle. A ciò si aggiunge il rincaro straordinario dei costi energetici, che sta impattando sulle imprese, costringendole a riconsiderare le proprie attività produttive. Attualmente la situazione è confusa: proprio quando le aziende avevano consolidato la prospettiva di una stabilizzazione dei prezzi, è sopravvenuta la componente energetica a scuotere nuovamente i mercati. Come confermato dall'ultima analisi del Centro studi di Confindustria, la produzione industriale ha infatti regi-

strato un rallentamento nel terzo trimestre del 2021, con una crescita del +1,0%. Auspichiamo che questo peggioramento dello scenario sia momentaneo e non comprometta la ripresa in atto. Anima Confindustria, tra le prime voci attive già ad aprile - conclude **Almici** - continua dunque la propria attività di sensibilizzazione sul tema dei rincari energetici e delle materie prime, nei confronti sia delle istituzioni, sia dell'opinione pubblica».

LO SQUILIBRIO TRA DOMANDA E OFFERTA

L'analisi di **Achille Fornasini** - professore all'Università degli studi di Brescia e coordinatore dell'osservatorio congiunturale di Anima Confindustria - evidenzia come la corsa agli approvvigionamenti post-lockdown abbia generato un anormale squilibrio tra domanda e offerta, che ha innescato repentini rialzi dei prezzi di gran parte delle materie prime destinate alla trasformazione industriale.

«Ma oltre a questo fenomeno - dichiara **Fornasini** - è recentemente balzato alla ribalta il gas naturale, che ha visto le sue quotazioni registrare record storici a ripetizione con ripercussioni immediate sui costi di produzione dell'energia elettrica. Il solo costo della materia prima, peraltro, non spiega l'aumento della bolletta elettrica recentemente mitigato dal Governo: occorre infatti tener conto anche del forte rincaro subito dal costo del "permesso di inquinare" richiesto dalle politiche antinquinamento da CO₂, intraprese dall'Unione Europea, purtroppo preda della speculazione finanziaria».

Un "rally" in via di ulteriore intensificazione, che per i settori industriali più ener-

givorici sta aggravando una situazione già appesantita dalla crisi dei trasporti, che a sua volta frena l'alimentazione delle supply chain internazionali. «Persistono dunque - prosegue **Fornasini** - sia i rialzi dei prezzi e dei noli, sia i rallentamenti negli approvvigionamenti di materie prime e di componenti basilari come i microchip, la cui penuria sta pesando su diversi comparti industriali: un difetto di offerta che rappresenta l'esito dell'effetto "frusta" formatosi quando al brusco calo di domanda causato dal lockdown è seguito il repentino recupero planetario. Si è così provocato lo stress delle catene di fornitura, soprattutto quelle lunghissime e polarizzate come quelle dedicate appunto alla produzione dei circuiti elettronici miniaturizzati».

Alberto Xodo del London Metal Exchange e relatore al "Focus Materie Prime" di Anima fa il punto della situazione: «Negli ultimi due anni i mercati dei metalli, e più in generale delle materie prime, sono stati caratterizzati da un'estrema volatilità dei prezzi. Questa situazione ha reso il business case per la gestione del rischio dei prezzi ancora più urgente, e ha sostenuto lo sviluppo dei mercati futures per l'acciaio». La volatilità dei prezzi non è l'unico tema sotto i riflettori per il settore dei metalli in questo periodo. «Temi quali sostenibilità, diffusione dei veicoli elettrici e l'emergenza di piattaforme digitali di acquisto - prosegue **Xodo** - sono alcuni dei nuovi trend che il London Metal Exchange sta affrontando con una gamma di nuovi servizi e iniziative».

*Impermeabilizzare
è semplice con*

Saratoga BITUMÌ

GUAINA SPRAY

Impermeabilizza

Sigilla

Riempie

Tappa

Copre

Protegge

da oggi anche nel colore
BIANCO



***BITUMÌ è la guaina spray a base di bitume
che blocca le infiltrazioni, riparando in modo
facile e veloce.***

Saratoga®

DIVISIONE PRODOTTI CHIMICI SPECIALI

NERO
verniciabile



inquadra per
VIDEO DEMO



www.saratoga.it

L'e-commerce in Italia vale 39,4 miliardi di euro (+21% sul 2020)

In Italia l'eCommerce B2c torna a crescere con un ritmo simile a quello pre-pandemia e aumentano acquisti sia di prodotto sia di servizio, ma con tassi differenti: è quanto emerge dall'Osservatorio e-commerce B2c del Politecnico di Milano.



In Italia l'eCommerce B2c torna a crescere con un ritmo simile a quello pre-pandemia.

Da un lato gli acquisti di prodotto continuano ad aumentare, sebbene con un tasso più contenuto (+18%) rispetto a quello dello scorso anno (+45%), e toccano i 30,5 miliardi di euro. Dall'altro gli acquisti di servizio, dopo la forte crisi del 2020, segnano una ripresa (+36%) e raggiungono gli 8,9 miliardi di euro. Rimane però ancora significativo il divario rispetto al 2019 quando il comparto valeva 13,5 miliardi. Questo lo scenario presentato dall'Osservatorio eCommerce B2c, giunto alla ventunesima edizione, durante il convegno promosso dalla School of Management del Politecnico di Milano e da Netcomm intitolato **"eCommerce B2c: il futuro del Retail ha inizio qui"**.

"Anche in connessione all'emergenza sanitaria, l'eCommerce gioca un ruolo sempre più importante nella definizione del piano di sviluppo del Retail, nel no-

stro Paese e nel resto del mondo" dichiara **Alessandro Perego, Responsabile Scientifico degli Osservatori Digital Innovation del Politecnico di Milano** *"In Italia l'eCommerce B2c rappresenta, già prima del lockdown, uno dei principali motori di crescita e di innovazione del Retail. In seguito alle restrizioni dovute alla pandemia vi è stato però uno straordinario salto evolutivo a favore del digitale che ha coinvolto anche il mondo del commercio. Non sono solo cambiati i comportamenti di acquisto, ma è maturata anche la consapevolezza dei retailer sulla imprescindibilità di progettare un percorso di vendita e di relazione fondato sull'integrazione e sulla collaborazione tra canali fisico e online"*.

*"La pandemia ha trasformato i comportamenti, il mindset e le preferenze dei consumatori nei confronti degli acquisti online, generando cambiamenti che sono destinati a radicarsi e permanere. Se pensiamo che **prima dell'emergen-***

za sanitaria, il 70% dei rivenditori e grossisti non fosse organizzato per le vendite online, mentre nel 2020 l'e-commerce a livello europeo ha raggiunto il valore di 757 miliardi di euro, con una crescita del +10 rispetto al 2019, si comprende quanto l'emergenza sanitaria abbia segnato una vera e propria esplosione del commercio online, mettendo in luce l'importanza della trasformazione digitale che ha stimolato produttori, retailer e l'intero settore del commercio al dettaglio ad aprire nuovi canali di vendita online per adottare nuove soluzioni di commercio omnicanale" aggiunge **Roberto Liscia, Presidente di Netcomm**.

IL MERCATO ITALIANO

"Nel 2021 gli acquisti online valgono 39,4 miliardi di euro (+21% rispetto al 2020)" afferma **Riccardo Mangiaracina, responsabile scientifico dell'Osservatorio eCommerce B2c**



Bucato asciutto
e in ordine ☒



Capi freschi
e stirati ☒



Spesa fatta
senza fatica ☒



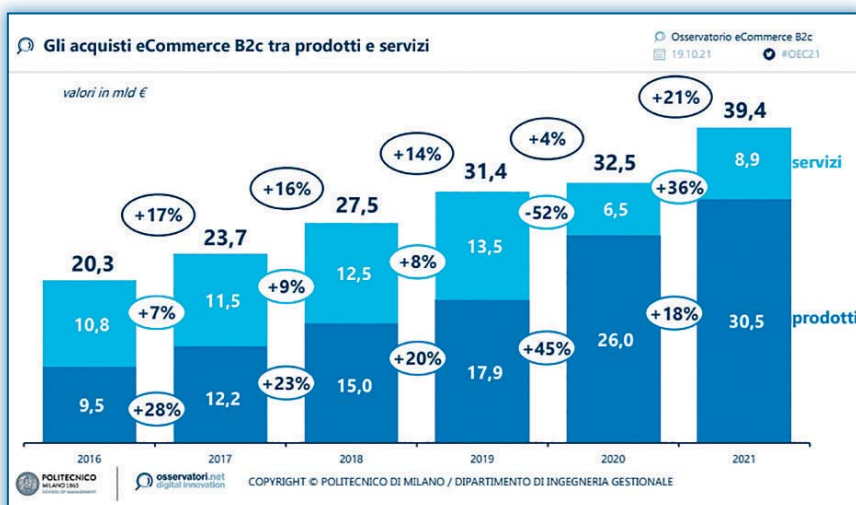
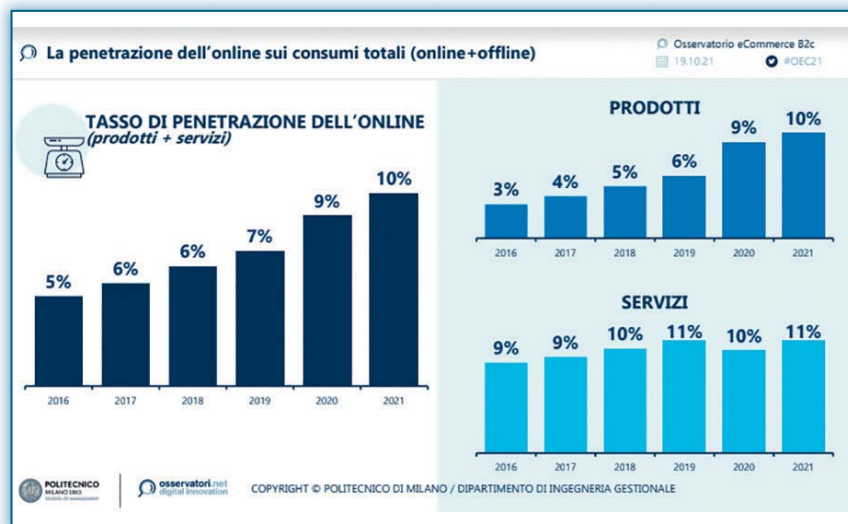
Ogni giorno è una VITTORIA!

Tutti conoscono la sensazione di trionfo dopo aver finito le attività quotidiane come fare il bucato. Gimi fornisce gli strumenti che ti aiutano a raggiungere quei momenti di soddisfazione. Dedicati alla missione di dare al bucato lavato una finitura perfetta e accurata, gli strumenti per il bucato Gimi sono una parte essenziale della vita delle persone. Ecco perché siamo così attenti alla qualità, per portare la "passione" per il bucato dall'Italia nel mondo - ogni giorno da oltre 50 anni.



"Da un lato gli acquisti di prodotto continuano a crescere, sebbene con un ritmo più contenuto (+18%) rispetto a quello dello scorso anno (+45%), e toccano i 30,5 miliardi di euro. Dall'altro lato gli acquisti di servizio, dopo la forte crisi del 2020 (-52%), fanno segnare una ripresa (+36%) e raggiungono gli 8,9 miliardi. Il trend di questa componente, seppur positivo, non compensa le perdite generate per via dell'emergenza sanitaria: risulta ancora significativo il divario rispetto ai valori pre-pandemia (nel 2019 gli acquisti online di servizio valevano 13,5 miliardi di euro)".

"Oggi l'eCommerce viene scelto in modo consapevole per gli acquisti quotidiani da un numero crescente di italiani" continua **Valentina Pontiggia, direttore dell'Osservatorio eCommerce B2c** "Nel 2021 l'incidenza dell'eCommerce B2c sul totale vendite Retail, indice della maturità online, raggiunge il 10% (era il 9% nel 2020). Nella sola componente di prodotto la penetrazione passa dal 9% nel 2020 al 10% nel 2021 (+1 punto percentuale rispetto al 2020), con un incremento più contenuto rispetto a quello osservato tra 2019 e 2020 (+3 punti percentuali). Nel 2021, aumenta anche l'incidenza della componente servizio che passa dal 10% all'11%".



L'ECONOMIA B2C E LE DINAMICHE INNESCASTE DAL COVID-19

Per stimare quale sarebbe stato il valore degli acquisti online in assenza dell'emergenza sanitaria, è stato calcolato e applicato per il 2020 e 2021 il tasso di crescita medio annuale nel periodo 2016-2019, sia per la componente di prodotto (+23%) sia per quella di servizio (+8%). Il valore degli acquisti eCommerce B2c, così ottenuto, è pari a 36,6 miliardi di euro nel 2020 (rispetto ai 32,5 miliardi effettivamente registrati) e di 42,9 miliardi di euro nel 2021 (rispetto ai 39,4 miliardi registrati). Senza l'emergenza sanitaria, probabilmente il mercato online avrebbe chiuso il 2021 con 3,5 miliardi di euro in più, senza il drastico calo del settore Turismo e Trasporti, fortemente penalizzato dalle severe limitazioni alla mobilità (come la chiusura delle frontiere). Il Covid-19,

dunque, contrariamente a quanto si possa pensare, ha frenato la crescita generale del mercato eCommerce, con diverse eccezioni nei comparti merceologici di prodotto, come il Food&Grocery, che hanno ottenuto al contrario una forte accelerazione.

L'ECONOMIA B2C E L'INTEGRAZIONE CON IL CANALE FISICO

Rispetto al passato non solo le grandi realtà, ma anche le medio-piccole imprese italiane, si sono avvicinate all'eCommerce e ne hanno compreso le potenzialità. In molti casi, però, l'approccio alla multicanalità è stato piuttosto elementare, fondato su modalità di interazione online e su modelli di acquisizione dell'ordine attraverso piattaforme social e/o di instant messaging, quindi non propriamente eCommerce. Diversi sono poi gli esercenti che hanno valutato e

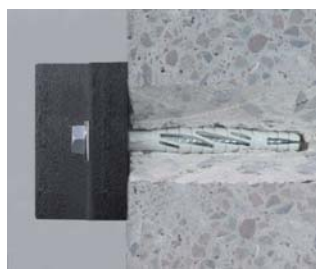
approfondito modalità di vendita online intermedie, ad esempio aprendo una vetrina sui marketplace.

"Oggi l'eCommerce è portatore di nuovi equilibri e di nuove modalità di interazione e di vendita che si stanno propagando a tutto il commercio, anche fisico. Ne sono chiari esempi lo sviluppo dei pagamenti digitali e biometrici, il marketing one to one, la personalizzazione del prodotto, il cross e up selling mirato e la possibilità di disaccoppiare il momento della vendita a quello del possesso." conclude Valentina Pontiggia "Per il nostro Paese si tratta di un segnale importante: l'eCommerce sta raggiungendo un livello di diffusione tale da far presagire un processo continuo, anche se graduale, di integrazione tra offline e online".

ANCORANTI UNIVERSALI IN NYLON CERTIFICATI ETA-CE



Valutazione Tecnica Europea
Categoria d'uso: a,b,c,d
ETA-13/0135 - ETAG 020



CALCESTRUZZO E MURATURA PIENA
Espansione radiale diffusa,
per l'utilizzo su materiali compatti



CALCESTRUZZO AERATO AUTOCLAVATO
Espansione radiale diffusa,
per l'utilizzo su materiali compatti



MURATURA FORATA
Espansione radiale localizzata,
per l'utilizzo su materiali forati



MATERIALI VUOTI
Espansione per annodamento*,
per l'utilizzo su materiali vuoti
*non coperta da ETA-CE

VS-Handyplug vanta una vasta gamma di tipologie di viti, realizzate con materie prime e finiture che soddisfano tutte le esigenze di durabilità

Acciaio Zincato



Acciaio INOX

A4-70 (AISI 316)



Finitura Speciale "Steel Saver 1000h - ZL"



Garantisce elevate resistenze alla corrosione
in nebbia salina, **fino a 20 volte superiori**
alle normali zincature galvaniche.



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

Boom di vendite di macchine per la cura del verde: +24,3% nel 2021

I dati del terzo trimestre 2021 indicano una netta crescita del mercato delle macchine per la cura del verde: + 24,3% rispetto al periodo gennaio-settembre del 2020.



I dati diffusi da **Comagarden**, l'associazione che riunisce i costruttori di macchine per il giardinaggio all'interno di **Federunacoma**, indicano una netta crescita del mercato delle macchine per la cura del verde: + 24,3% rispetto al periodo gennaio-settembre del 2020.

Non tutte le categorie di prodotto crescono però nello stesso modo.

La crescita maggiore tra le macchine per la cura del verde è stata registrata dalle motozappatrici (+73,6%) e dai soffiatori/aspiratori (+42%), ma tutti i principali prodotti sono in crescita: rasaerba +19,5%, tagliasiepi +18,2%, motoseghe +27,3%, trimmer +30,4% e trattorini +15,8%. L'unica categoria in calo è quella degli atomizzatori, con vendite diminuite del 38,7%.

Confermato anche il trend di sviluppo delle macchine a batteria, che in tutte le categorie di prodotto registrano crescita

consistenti: rasaerba +46,5%, soffiatori/aspiratori +49,2%, trimmer +61%.

L'aumento delle vendite di macchine per la cura del verde in tutta Europa, pari al +30% nel primo semestre di quest'anno, spinge anche l'export *made in Italy*: le esportazioni di rasaerba e motoseghe sono aumentate del 23% da gennaio a luglio 2021 secondo i dati **Istat**. **Comagarden** stima un aumento a fine anno del fatturato delle imprese del 15,3%, pari a un giro d'affari di 980 milioni di euro.

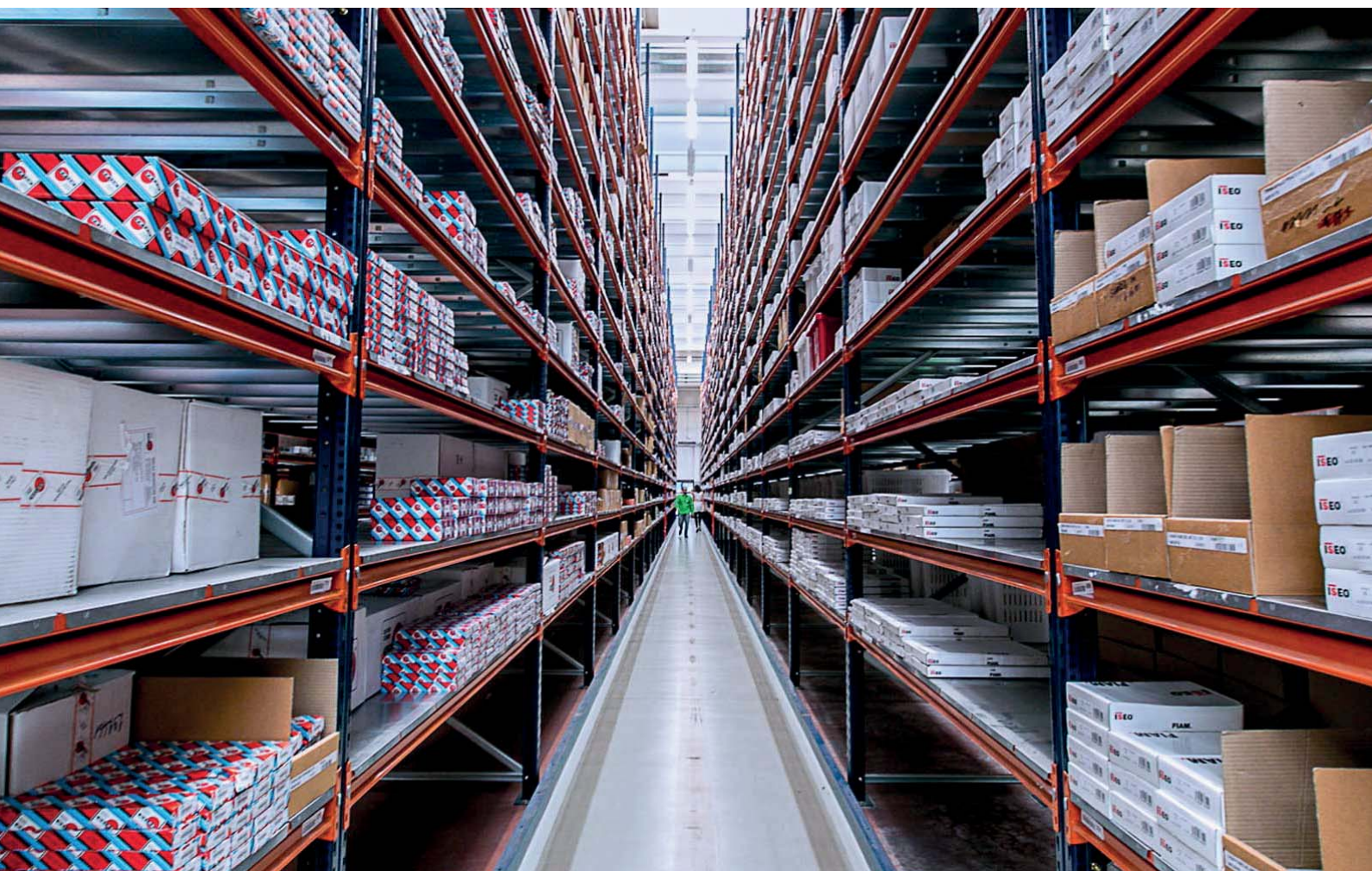
"L'attuale fase del mercato deriva da una crescita spontanea della domanda – ha spiegato **Renato Cifarelli, presidente di Comagarden** – giacché il settore del gardening può utilizzare poco quegli incentivi pubblici, vedi in particolare il bonus fiscale per l'acquisto di macchine con sistemi 4.0, che stanno spingendo invece il mercato delle macchine agricole. Quello che accomuna il settore del

giardinaggio e quello della meccanica agricola è purtroppo la crisi delle materie prime e della logistica: i materiali ferrosi, necessari per la fabbricazione delle macchine e delle attrezzature per il gardening, sono ormai difficili da reperire se non a prezzi enormemente elevati, il costo dei container è cresciuto del 300%, la bolletta energetica incide in modo sempre più consistente e, al di là della congiuntura, difficilmente potrà tornare ai livelli precedenti. Il rischio è che l'aumento complessivo dei costi non possa più essere assorbito dall'azienda produttrice e debba essere ricaricato sui listini, anche perché ai costi di produzione si debbono aggiungere quelli per la ricerca e lo sviluppo dei prodotti, che incidono in modo ormai molto consistente sui bilanci aziendali".

> www.comagarden.it

“DAL 1908 AL VOSTRO FIANCO”

VENDITA ALL'INGROSSO DI SICUREZZA-SERRATURE-FERRAMENTA



INDIRIZZO SEDE

VIA PUECHER, 1 - 20037, PADERNO DUGNANO (MI)



AGENTI

45 AGENTI SUL TERRITORIO NAZIONALE



SPEDIZIONI

CONSEGNA RAPIDA IN 24/48H IN TUTTA ITALIA



MAGAZZINO

7000 MQ DI MAGAZZINO
DOTATO DI RADIOFREQUENZA



ASSORTIMENTO

OLTRE 35.000 REFERENZE ATTIVE



SERVIZIO LABORATORIO

UNIFICA CILINDRI, DUPLICAZIONE CHIAVI



Bene Zoomark, benissimo il pet food in Italia

Lo scorso novembre Zoomark di Bologna è stato l'unico evento internazionale dell'anno dedicato al mondo del pet ed è stato premiato da un buon numero di espositori e visitatori. Il primo giorno è stato presentato il nuovo Rapporto Assalco-Zoomark, che fotografa un anno in forte crescita per il mercato del pet.

Si è svolta dal 10 al 12 novembre **Zoomark International 2021** presso **Bologna Fiere** con l'intervento di oltre 450 espositori, per il 60 per cento esteri e provenienti da 44 paesi; buono il bilancio sul fronte delle presenze internazionali perché, nonostante le limitazioni imposte dalla pandemia negli spostamenti da alcune aree geografiche, gli operatori esteri sono stati fra i protagonisti di questa edizione dell'evento; positivo anche il fronte del business, vivace e sostenuto da un mercato in espansione e ricco di novità, che a Bologna ha potuto far incontrare i suoi attori durante l'unico appuntamento internazionale del 2021 per il comparto pet care, anticipando di sei mesi lo svolgimento dell'evento (ricollocato inizialmente a maggio 2022 per l'emergenza pandemica).

"Abbiamo lavorato intensamente all'organizzazione di questa edizione di **Zoomark International** – ha dichiarato **Gianpiero Calzolari**, presidente di

Bologna Fiere – perché ritenevamo fondamentale offrire al settore un'occasione di incontro dopo la lunga interruzione imposta dalla pandemia. Un sincero ringraziamento per la collaborazione alle associazioni di riferimento, **Assalco** e **Anmvi**, alle aziende che hanno creduto al successo della manifestazione confermando la partecipazione e agli operatori che da ogni parte del mondo ci hanno raggiunto a Bologna. Il successo di questa edizione è per noi stimolo a nuovi obiettivi e a nuove sfide internazionali". Ad accogliere gli operatori nazionali e internazionali **oltre 400 novità di prodotto** e un **nuovo layout espositivo** funzionale e rigoroso nel rispetto delle normative in materia anti-Covid che ha consentito a espositori e operatori di intervenire e di lavorare intensamente in assoluta sicurezza.

Il **prossimo appuntamento** con **Zoomark International** sarà presso **Bologna Fiere** a **maggio 2023**.

IL RAPPORTO ASSALCO-ZOOMARK

I numeri del settore, presentati attraverso il XIV Rapporto Assalco-Zoomark durante il convegno inaugurale dell'evento, hanno stimato a 62,1 milioni il numero di pet presenti in Italia, con l'incremento di 1 milione di famiglie "proprietarie" di almeno un animale domestico rispetto alla precedente rilevazione. Complice anche l'avvento del Covid e il conseguente cambiamento degli stili di vita di molti di noi (si pensi per esempio alla possibilità di passare più tempo con i propri amici animali e a quella che il Rapporto definisce "umanizzazione del pet"), il mercato dei prodotti per l'alimentazione dei cani e gatti in Italia ha sviluppato, nell'anno terminante il 27 giugno 2021, un giro d'affari di 2.431 milioni di euro per un totale di 664.218 tonnellate vendute.

In un anno caratterizzato dal protrarsi dell'emergenza sanitaria, il mercato ha

accelerato il trend di crescita in atto da diversi anni, assestando un incremento del fatturato complessivo del +8% e dei volumi del +5,7%.

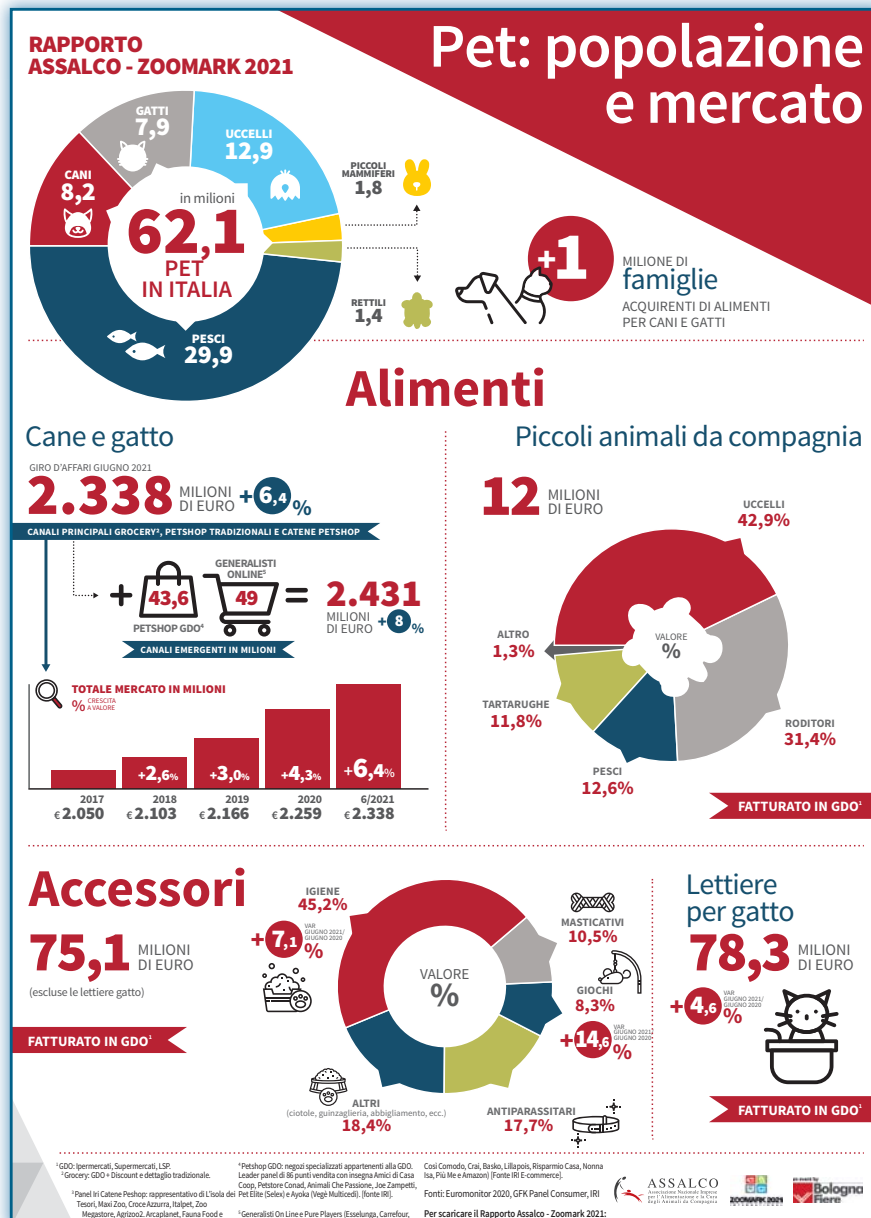
All'interno di queste quote, le principali piattaforme distributive - grocery, petshop tradizionali e catene petshop - sviluppano un giro d'affari pari a 2.338,7 milioni di euro e mostrano un trend positivo del +6,4%.

GLI ALIMENTI PER CANE E GATTO

Nell'anno terminante il 27 giugno 2021 a totale mercato rilevato da Iri (grocery + petshop tradizionali + catene petshop), tutti i principali segmenti degli alimenti per cani e gatti mostrano tendenze a valore positive rispetto allo scorso anno. Nel dettaglio, il segmento degli alimenti umidi è ancora il più importante: registra 1.133 milioni di euro circa, che equivalgono al 48,4% di quota sul totale mercato e fa segnare un incremento di fatturato pari al +7,1%.

Il segmento degli alimenti secchi vale 964 milioni di euro e detiene il 41,2% di quota, composta per il 23,6% dal secco cane e per il 17,6% dal secco gatto.

Gli snack funzionali e fuoripasto (spuntini con obiettivi funzionali, come favorire l'igiene orale, o a caratterizzazione gastronomica, solitamente somministrati come ricompensa/premio o più semplicemente per tenere occupato l'animale) continuano a mostrare dinamiche positive (+13,6% a valore).



UN TAGLIO PER OGNI STAGIONE

— Forbici per potatura forgiate

LINEA PROFESSIONALE

STA^{Forged}FOR[®]

Maniago (PN) ITALY - Tel. +39.0427.72376
Fax +39.0427.842904 - www.stafor.com



ART. 930



100% MADE IN
— ITALY —

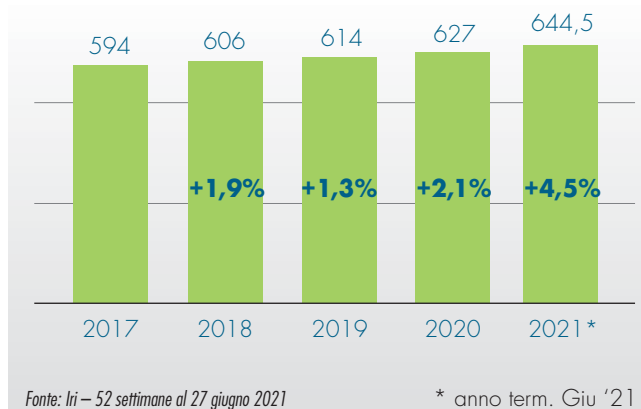
40th
Anniversary
STA<<FOR
1976-2016

NEWS
LE FORGIATE

**MERCATO ITALIA DELL'ALIMENTAZIONE
DI CANI E GATTI: VALORE**

 (vendite - Mio € - di grocery, petshop tradizionali,
catene petshop e confronto con l'anno precedente)

**MERCATO ITALIA DELL'ALIMENTAZIONE
DI CANI E GATTI: VOLUME**

 (vendite - Mio kg - di grocery, petshop tradizionali,
catene petshop e confronto con l'anno precedente)


Ancora una volta si riscontra una crescita a valore superiore a quella a volume che conferma l'orientamento da parte dello shopper alla composizione di un carrello di maggior valore attraverso la scelta di prodotti premium, di alta qualità, formati più piccoli con un rapporto €/kg più alto, alimenti dietetici a supporto di patologie specifiche nel canale specializzato e prodotti che cavalciano i trend emergenti (biologici, vegani, senza glutine, ecc.).

**I CANALI "TRADIZIONALI"
DEL PET FOOD**

Come abbiamo accennato in precedenza, il Rapporto effettua una distinzione tra i canali distributivi principali del pet food, ossia grocery, catene petshop e petshop tradizionali, che nel loro insieme hanno sviluppato un giro d'affari di 2.338,7 milioni di euro per un totale di 644.455 tonnellate vendute e quelli che vengono definiti "canali emergenti" (petshop Gdo e generalisti online), la cui incidenza è più che raddoppiata nell'ultimo anno raggiungendo il 3,8% del fatturato del mercato.

In termini generali, l'aumento strutturale di domanda per il mercato pet food, legata come abbiamo detto a un mix di fattori tra cui il legame sempre più forte con il proprio animale da compagnia, oltre all'aumento di nuove adozioni, è stato assorbito da tutti i principali canali di vendita, specializzati e generalisti: i negozi del canale

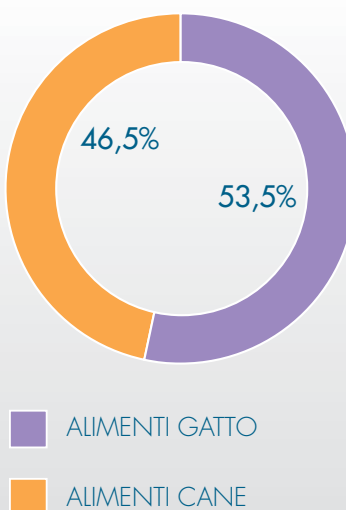
specializzato, anche durante i primi mesi di pandemia, hanno continuato a svolgere la loro attività giudicata "non differibile" poiché necessaria per integrare quella della Gdo, in quanto tali strutture commercializzano specifici alimenti con particolari fini nutrizionali, destinati ad animali da compagnia con problemi di salute, oltre a prodotti per l'igiene e antiparassitari specifici per la disinfezione degli animali e dell'ambiente domestico, non reperibili nella grande distribuzione, nonché farmaci veterinari.

Secondo i dati del Rapporto 2021, il **grocery** (canale formato dall'insieme di ipermercati, supermercati, Lsp - libero servizio piccolo, tradizionali inclusi i micromarket sotto i 100 mq e discount) canalizza il 56,5% del fatturato complessivo del mercato pet food (ossia 1.373 milioni di euro) e il 75,9% dei volumi (503.835 tonnellate). Nell'anno terminante a giugno 2021, si riscontra un incremento del fatturato del +6,2% e dei volumi del +4,5%.

In generale, i punti vendita grocery offrono al consumatore la convenienza tipica del canale che si compone di promozioni, praticità, velocità e comodità d'acquisto. Da un punto di vista assortimentale, offrono una maggiore ampiezza di gamma rispetto al petshop sulla fascia di prezzo media, pur con una presenza importante e crescente della fascia premium.

Tra i canali grocery, un'attenzione particolare va rivolta ai discount, che a partire dalla seconda metà del 2020 hanno visto un'accelerazione della crescita, fenomeno trasversale su tutti i mercati. Nel panorama degli alimenti per cani e gatti, il canale discount, con un'incidenza del 27,4% sui volumi e del 12,1% sul fatturato, ha sviluppato nel periodo in analisi una crescita a due cifre: +18% in fatturato e +13% in volumi.

I **petshop tradizionali** (4.857 punti vendita) rappresentano il principale

**CANE O GATTO?
(SUDDIVISIONE % DEL MERCATO PET FOOD
IN ITALIA CON DATI A VALORE)**


Fonte: Iri - 52 settimane al 27 giugno 2021

canale del trade - non grocery - in cui sono distribuiti i prodotti per animali da compagnia in Italia. In termini di incidenza sviluppano solo il 14,2% dei volumi (che corrisponde a 93.953 tonnellate circa), ma generano il 26,9% dei valori (653,6 milioni di euro di fatturato). Nell'ultimo anno il canale mostra una crescita rispetto allo scorso anno di +1,3% di fatturato e di +0,3% di volumi.

Analizziamo infine le **"catene petshop"**, ossia i negozi specializzati nella vendita di alimenti e articoli per animali (oltre 750 punti vendita) dotati di una struttura organizzata di almeno 7 punti vendita di proprietà. Si parla quindi di Agrizoo2, Arcaplanet, Croce Azzurra, Fauna Food, Italpet, L'isola dei Tesori, Maxi Zoo e Zoomarket. Questo canale nel 2021 ha rappresentato il 12,8% dei valori e il 7% dei volumi, sviluppando un totale di 312 milioni di euro di fatturato con vendite per 46,7 tonnellate e continuando quindi a crescere con dinamiche del +19,7% a valore e +13,8% a volume rispetto all'anno precedente.



I petshop tradizionali, con poco più della metà dei punti vendita dei soli supermarket (4.857 vs 9.127), fatturano mediamente circa il doppio per punto vendita (134.579 euro/anno contro i 76.053 euro/anno dei supermercati). Le catene, con l'assortimento più ampio e profondo, garantiscono però un fatturato per punto vendita mediamente pari a 5,6 volte quello di un petshop tradizionale. Ciò conferma una differenza sostanziale in caratteristiche, redditività e target dei prodotti veicolati sui tre canali ed in particolare tra petshop tradizionale e catene.

I NUOVI ATTORI DELLA DISTRIBUZIONE

Ai 3 canali di sbocco principali sopra descritti si aggiungono due formati relativamente nuovi: petshop Gdo e generalisti online. Per **petshop Gdo** si intende un format distributivo creato di recente da alcuni retail della Gdo (Conad, Coop, Selex, ecc.) che consiste in punti vendita specializzati che puntano sull'assortimento (ampio con presenza di prodotti premium, funzionali, dietetici) e sul servizio (personale qualificato, servizi di toelettatura e, a volte, veterinari) per contrastare la crescente competizione delle catene petshop.

Catene da neve

e dispositivi per la trazione invernale



V 5117 geprüft



- Pilot-Pro
- RX-7 mm
- NX-7 mm
- R-9 mm
- R-12 mm

NEW



Auto



V 5117 geprüft



- S-12 mm
- S-16 mm



SUV, Furgoni, Camper, 4x4

Calze da neve



N 001681



Auto, SUV, Furgoni, Camper, 4x4



Camion, Bus

La più **ampia gamma**
di accessori auto e camion



Interni



Tappeti



Coprisedili



Esterni



Elettrici



Lampadine



Decorazioni



Car care



Tergicristallo



Portaggio



Ruote



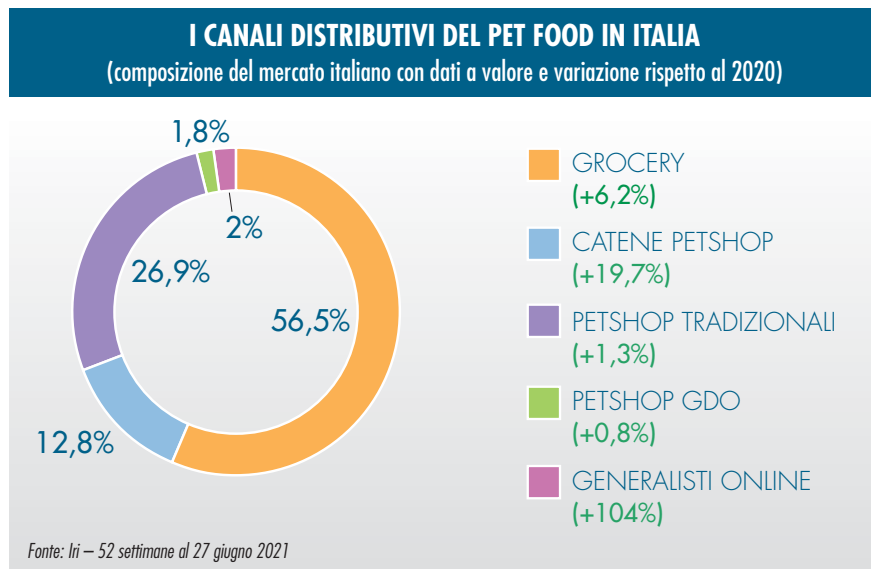
Garage

Nell'ultimo anno questo canale (stimato in 86 punti vendita dal Rapporto) ha generato un fatturato pari a 43,6 milioni di euro, raggiungendo un'incidenza sul mercato pari a 1,8% sul totale fatturato degli alimenti per cani e gatti.

Come sappiamo, a partire dalle prime settimane di emergenza Covid, a causa delle chiusure e delle restrizioni alla mobilità, si è riscontrata una forte accelerazione della crescita dell'e-commerce, che ha raggiunto livelli eccezionali durante il primo lockdown.

Anche per l'acquisto di alimenti per cani e gatti l'e-commerce rappresenta un canale di sbocco sempre più importante: accanto agli operatori specializzati nella vendita di prodotti per animali (vertical e-commerce - dato non disponibile), negli ultimi anni abbiamo assistito allo sviluppo delle vendite degli **operatori generalisti online** (gruppi della Gdo e Amazon - dato invece rilevato da Iri) con un'accelerazione delle vendite a partire dai primi segnali dell'emergenza sanitaria.

Il fatturato sviluppato nell'anno terminante a giugno 2021 attraverso le vendite online di alimenti per cani e gatti da questi operatori generalisti è stato di 49 milioni di euro: nonostante rappresentino ancora una quota minoritaria rispetto al valore complessivo delle vendite sviluppate dai negozi fisici della Gdo, il tasso di crescita svi-



luppato (+104% del fatturato rispetto allo scorso anno), rende interessante il monitoraggio di questo canale che ha raggiunto un peso pari al 2% sul totale fatturato dal pet food in Italia.

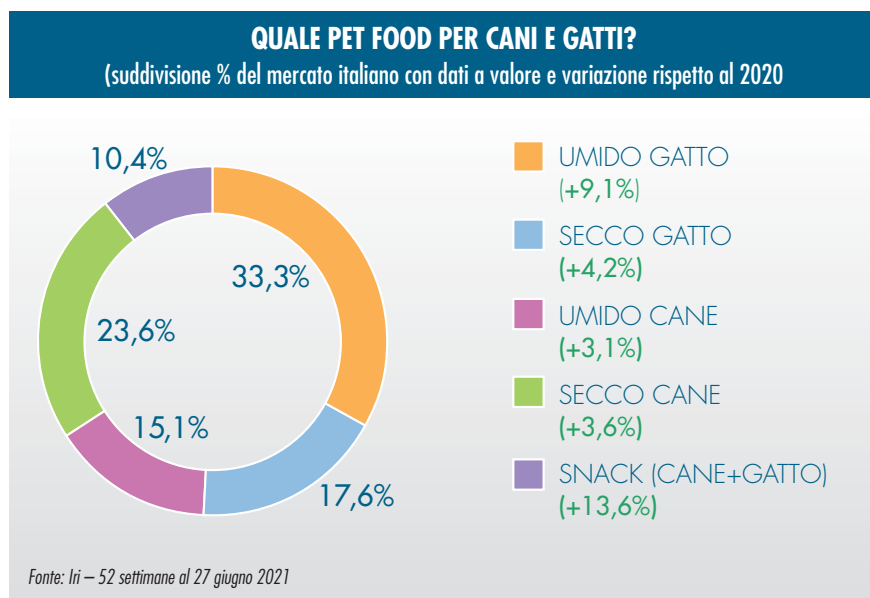
NON SOLO CIBO PER CANI E GATTI

I segmenti alimenti per altri animali da compagnia e accessori e lettieri sono, come negli anni passati, analizzati solamente sui tre format della Gdo, ovvero ipermercati, supermercati e Lsp (libero servizio piccolo).

Il mercato degli alimenti per i piccoli animali da compagnia ha visto nell'anno terminante a giugno 2021 un fat-

turato di poco superiore ai 12 milioni di euro, con una crescita a volume dell'1,9%. Il segmento principale è quello dei prodotti per gli uccelli ornamentali, che copre il 42,9% del valore e poco meno del 50% dei volumi. Seguono gli alimenti per roditori (31,4% del fatturato e 39,6% a volume). I prodotti per l'alimentazione dei pesci e delle tartarughe rappresentano rispettivamente il 12,6% e l'11,8% di questo segmento di mercato.

L'aumento della popolazione degli animali d'affezione e il maggior tempo trascorso con il proprio pet durante la pandemia ha sostenuto la crescita dei prodotti per l'igiene, i giochi e gli accessori. Le rilevazioni Iri presso Gdo hanno confermato un giro d'affari di 75 milioni di euro nell'anno terminante a giugno 2021, in crescita del 4,1% rispetto al periodo precedente. In questa categoria i segmenti più dinamici sono stati i prodotti per l'igiene (tappetini assorbenti igienici, salviette, shampoo, spazzole, deodoranti, ecc.), in crescita del 7,1%, e i giochi, con un incremento in valore del 14,6%. Le lettieri per gatto, rilevate separatamente, hanno sviluppato nello stesso canale un fatturato di oltre 78 milioni di euro, in aumento del 4,6% a valore.



> www.zoomark.it

> www.assalco.it



Il Natale è più dolce se affidi la tua merce a **Palletways**.

Lasciati trasportare nella magia del Natale con Palletways.

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, **assicurando un servizio di consegna rapido, sicuro ed affidabile** per lo sviluppo commerciale del tuo business in Italia ed Europa.



Nuovo Eurobrico a Feltre



A inizio novembre **Eurobrico** ha aperto un nuovo punto vendita a **Feltre**, in provincia di Belluno.

Il negozio è sviluppato su una superficie espositiva di circa **1.800 mq** e offre una proposta di oltre 35.000 referenze a scaffale.

Questa nuova struttura si propone in un bacino territoriale che già conosce la realtà del marchio, perché da anni già presente a Feltre; con questa nuova scelta strategica, la direzione di Eurobrico vuole quindi proporsi ancora di più

al servizio della clientela, anche come segnale di ripartenza a seguito del difficile periodo storico che stiamo vivendo negli ultimi anni.

Tra i tanti servizi disponibili nel nuovo punto vendita segnaliamo: installazione stufe, taglio legno, tintometro, cornici su misura, affilatura coltelli e forbici, duplicazione chiavi e radiocomandi, ricarica gas, personalizzazione di targhe, pick up point, card vantaggi e card regalo.

Sono inoltre presenti 2 shop in shop: Automan, dedicato al mondo delle au-



tomobili, e Kasa Dello Stock, con tante occasioni di acquisto convenienti per la casa e la cucina.

➤ www.eurobrico.com

Brico Ok ha aperto il suo quarto negozio in Sardegna

Brico Ok ha inaugurato lo scorso 11 novembre a **Giba (SU)**, nel Sulcis, il suo quarto punto vendita in Sardegna.

Un negozio su misura, pensato per soddisfare le esigenze dei residenti e dei turisti ammalati dalla bellezza della zona.

Il punto vendita prevede il servizio di tintometro, la progettazione di impianti di irrigazione e la consegna a domicilio.

Inoltre, è a disposizione di tutti i clienti il servizio WhatsApp per la consulenza e la richiesta della disponibilità dei prodotti.

Questa nuova apertura è stata preceduta dall'espansione di Brico Ok di Tavernerio, in provincia di Como, che dal 30 ottobre si è spostato di 200 m nella nuova sede XL di 2.000 mq, rinnovata e più grande per un maxi-assortimento adatto a tutte le esigenze.

➤ www.bricook.it





Affidabilità e qualità extra nel mondo dell'edilizia

Il marchio DFL per l'edilizia, i derivati vergella e le recinzioni.

SIDEX firma prodotti affidabili e di ottima qualità, garantendo prestazioni eccezionali e risultati impeccabili, per un'edilizia al passo con i tempi.

SIDEX è la soluzione giusta per il rivenditore evoluto.



Distributore esclusivo

DFL
L'evoluzione della specie.

Via Santa Maria degli Ulivi, 1 – 84036 Sala Consilina (SA) – Tel. 0975 45524 – Fax 0975 45694
info@nuovadfl.it - www.nuovadfl.it



Piccoli oggetti, grandi soddisfazioni in cucina

Foto: Barazzoni



Portarsi il pranzo al lavoro, conservare nel modo migliore gli avanzi, cucinare con le pentole più efficienti: c'è tanto da scoprire nel mondo dei casalinghi, perché le novità rendono la vita più facile e ogni miglioramento è la soluzione di un problema.

di Anna TONET

ACCADEMIA MUGNANO

www.accademiamugnano.it

Linea Chef è la nuova gamma di pentole professionali pensata per le cucine di casa, realizzata in alluminio di alto spessore, coniato; con rivestimento antiaderente rinforzato, applicato a spruzzo, privo di PFOA e metalli pesanti sicuro ed ecologico, che non rilascia sostanze tossiche, neppure ad altissime temperature, riduce le emissioni di CO₂, rende più rapida la cottura e più facile la pulizia. È provvista di fondo AM Professional Induction dotato di una speciale piastra in acciaio magnetico particolarmente indicata per le cucine a induzione e utilizzabile anche su tutte le superfici di cottura. Dal design professionale, è un prodotto Made in Italy.



AETERNUM

www.bialettigroup.com

La Casseruola fa parte della linea Madame Petravera Full Induction. Il corpo è in alluminio coniato, adatto a tutti i piani di cottura, incluso quello a induzione. Il nuovo fondo «full induction» garantisce una maggiore e uniforme distribuzione del calore diminuendo i tempi necessari per portare il prodotto alle temperature di cottura desiderate, con un risparmio di almeno il 30% di energia e tempo in cucina. Ha il rivestimento esterno silconico



HT effetto pietra e il rivestimento interno antiaderente «PETRAVERA PRO», rinforzato con particelle minerali e privo di PFOA e Nickel. I manici sono in bakelite verniciata soft touch. Diametro 20 – 24 – 28 cm.

ARDES

www.ardes.it

Ardes propone una gamma completa di paioli elettrici Made in Italy, disponibili in tre diverse dimensioni, per 4, 8 o 12 persone. Il miscelatore elettrico, composto da motore potente a lenta rotazione e pala in alluminio, permette di mescolare lentamente e continuamente l'impasto, ottenendo una cottura omogenea e uniforme. L'esclusivo fissaggio a baionetta permette l'estrazione del motore e della pala per rendere semplici le operazioni di pulizia e di montaggio. Il fiore all'occhiello nella gamma è Polentinox (in foto), il paiolo in acciaio inox con elegante finitura satinata. Robusto e silenzioso, è ideale per 12 persone. Questo prodotto è pensato per adattarsi a tutti i piani di cottura.



ADAMO

www.adamo.it

Pull Box di OMADA® è un contenitore per alimenti innovativo, con sistema di chiusura ermetica brevettato ideale per avere tutto in ordine senza rinunciare alla bellezza. Il suo coperchio trasparente è inoltre fondamentale per agevolare il riconoscimento del contenuto, sia che venga conservato in frigorifero, su scaffali o nei cassetti. In questo modo risolve le problematiche connesse con preparazione, presentazione, trasporto e conservazione dei cibi. I contenitori sono ergonomici e facili da pulire, ideali per la presentazione a tavola e indicati per scuola, ufficio e vita all'aria aperta.



ANTI-K ARS

www.antikars.it

La linea proposta comprende padelle, pentole, tegami, bistecchiere, casseroles in alluminio pressofuso e rivestito con uno speciale materiale antiaderente, per una cottura naturale e senza grassi. Dal wok alla pesciera (in foto), fino alla padella per crepes, Delizia offre una scelta completa di strumenti per cucinare.



BALDASSARE AGNELLI

www.pentoleagnelli.it

La padella Shark Skin si avvale di una tecnologia nuovissima e innovativa che preserva la sua funzione antiaderente nel tempo, oltre che a migliorarla. Il rivestimento Shark Skin, marchio brevettato, grazie a un polimero caratterizzato da una particolare resistenza alle alte temperature, garantisce ottima resistenza meccanica e ottima resistenza chimica oltre che eccellenti proprietà antiaderenti. Queste padelle sono prodotte con una speciale struttura a strati, ad alte prestazioni, con uno spessore antiaderente maggiorato del 300% rispetto a un antiaderente professionale. Due sono le versioni: per piani cottura a fiamma e per piani cottura a induzione. Misure: da cm 20 di diametro a 40 cm.



BALLARINI

www.zwilling.com/it/ballarini/



La linea Cortina Granitium Eco Ballarini è l'innovativa linea dotata di Thermopoint (applicato su padella e bistecchiera), il dispositivo che

aiuta a cucinare migliorando la qualità di cottura, la sicurezza e il risparmio energetico. L'intera linea si avvale del rivestimento a 5 strati Granitium: antiaderente rinforzato con particelle minerali per un uso ultra-intensivo. È adatta a tutti i tipi di piani cottura, sia a gas sia a induzione. Inoltre è molto resistente al graffio, permettendo di usare utensili in metallo durante la cottura e si può lavare in lavastoviglie.

BARAZZONI

www.barazzoni.it



Black Titan Pro ha un nuovo rivestimento di ultimissima generazione che presenta una superficie ruvida e porosa al tatto che durante l'utilizzo esalta le caratteristiche antiaderenti del prodotto. L'anima "dura" del rivestimento antiaderente viene unita ai successivi 4 strati per dare vita a un rivestimento antiaderente a 5 strati che è pioniere e precursore, molto resistente alle abrasioni. Conserva le sue proprietà antiaderenti

per molto tempo e resiste notevolmente alle erosioni causate dall'utilizzo intensivo. Manico in acciaio inox, applicato con preziosi rivetti in acciaio inox e coperchio in vetro.

BEPER

www.beper.com

Set di 12 coperchi estensibili realizzati in silicone atossico e BPA free. Sostituiscono la pellicola alimentare per coprire ermeticamente ciotole, piatti, tazze, vasetti o direttamente frutta o verdura tagliata.



Non assorbono o emettono alcun odore tossico. Rendono ermetici i contenitori quindi non fanno uscire il liquido neanche se rovesciati. Ecologici, riutilizzabili e lavabili. Utilizzabili in forno a microonde, frigo e freezer. Resistenti alle temperature da -20 °C a +230 °C. Diametro coperchi: 6,5 cm, 9,5 cm; 11,5 cm; 14,5 cm; 16,5 cm; 20,5 cm. Ogni misura corrisponde a un colore per un comodo utilizzo.

BAMA

www.bamagroup.com

Scorta box è il nuovo contenitore per ortaggi, frutta e legumi che temono luce e umidità. Ideale sotto il lavello quanto in ambiente esterno, è l'alleato perfetto per una conservazione dei vegetali "naturale".

Scorta box grazie alla sua ampia capacità (9 lt) può conservare due varietà in contemporanea, comodamente separate da un divisorio estraibile all'occorrenza.



Il naturale ricircolo interno d'aria e l'assenza di luce prolungano la durata dei vegetali.

È perfetto per patate, cipolle, aglio, noci, kiwi, mele, pere, pomodori, peperoni, quindi per tutto quello che deve stare fuori dal frigorifero.

BELLI E FORTI

www.bellieforti.com

I contenitori della linea FrigoClick Belli e Forti sono ideali per una migliore conservazione degli alimenti grazie all'ermeticità del coperchio dotato di guarnizione non asportabile e chiusura con alette Click Clack. La guarnizione, non asportabile, garantisce una maggiore pulizia evitando l'accumulo di eventuali residui di cibo.

Utilizzabili in lavastoviglie (cestello superiore max 100°), in microonde (senza coperchio e max 400W) e nel freezer (max -30°). I contenitori sono rettangolari, completamente trasparenti e disponibili nelle seguenti misure: 0,5 - 1,0 - 1,9 L oltre al formato convenienza set 3 pezzi.



BERNI GROUP

www.bernigroup.com

Il Fornetto Berni è una doppia pentola che si chiude permettendo di ricreare l'effetto "forno" dimezzando i tempi di cottura. Il fondo 100% antiaderente, inoltre, permette di cucinare senza l'aggiunta di grassi e oli.

Il Fornetto si presta a molteplici utilizzi, non solo per preparare grigliate, ma anche per cucinare arrostiti, pasta e persino dolci. È disponibile in varie forme e misure per incontrare i bisogni di tutte le famiglie.



+ Potere
d'acquisto
e contrattuale

Unicità dei
marchi privati

Forza
del gruppo,
autonomia
del singolo

Condivisione
delle attività
di marketing
e supporto
sul punto vendita

**CON
BRICOLIFE
CRESCI
DI PIÙ**

**UNITI
ORGANIZZATI
EFFICIENTI**



Le Aziende del Consorzio:

BRICO POINT | BRICO SAPIENS | EUROBRICO | CFADDA | HOBBY&LEGNO | IZZI FAI DA TE
LA PREALPINA | ORIZZONTE | ALBRICO | BRICO&CASA | BRICO FORMICA | BRICOPIÙ
BYBRICO | EMPORIO CHIACCHIA | FERMARKET | GANZAROLI HOBBY | IANNIELLO BRICO POINT

BISETTI

www.bisetti.com

Pepe e sale, modello Pavia, è una linea macina pepe e macina sale in acrilico, un materiale moderno che nella sua semplice trasparenza riesce a non appesantire la tavola ma allo stesso tempo a farsi notare.

Dimensioni: macina pepe 6970, h 180 mm; macina sale 6970S, h 180mm. La collezione macina pepe e sale acrylic tende a preservare la freschezza degli ingredienti, esaltando l'aspetto estetico delle spezie. Un solo prodotto può essere utilizzato per mille di esse, creando set con infinite combinazioni di colori e sapori.



ECOPLAST

www.ecoplast.it

I contenitori ermetici Dorica sono utili per evitare gli sprechi a tavola. Comodi da usare e belli da vedere, questi prodotti per la cucina mantengono al meglio gli alimenti, senza alterare sapori e aromi ed evitano perdite e fuoriuscite di liquidi, grazie alla chiusura ermetica. Sono contenitori salvaspazio, facili da

pulire e intuitivi: la trasparenza del coperchio, infatti, permette di identificare subito il contenuto.

Disponibili in diversi colori e misure (piccolo, medio, grande e kit da quattro pezzi) per soddisfare ogni esigenza. Dorica è qualità del Made in Italy.



FACEM

www.trespade.it

Macina Peperoncino MPK13.

La tradizione italiana portata a tavola e in cucina attraverso il design.

L'iconico macina peperoncino della linea Tre Spade è equipaggiato con le esclusive macine coniche in acciaio speciale temperato: altissima resa, facile regolazione e perfetta precisione di macinatura.

Le macine in acciaio vengono garantite 20 anni.



COSMOPLAST

www.cosmoplast.it

Cosmoplast propone oggetti di qualità per la casa, come il barattolo portapappa multiuso graduato (300 ml/cc), con chiusura a vite, BPA free.

Le dimensioni sono: diametro 11, altezza 9 cm.

Può essere messo in frigorifero, nel microonde, in lavastoviglie.

Le materie prime utilizzate sono completamente smaltibili e riciclabili.

È un prodotto Made in Italy ed è garantita l'idoneità al contatto con gli alimenti.



Foto: Pedrini

fischer 

Scopri
FIS V Zero



FIS V Zero.
La resina con
zero sostanze
pericolose.



Zero hazard
technology

Totale sicurezza anche **senza occhiali o guanti**

Risparmio sui costi di smaltimento

Ideale per **ambienti interni e abitati**

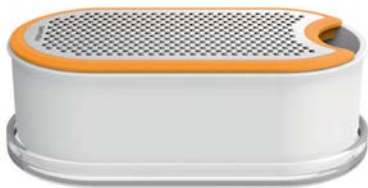


Certificata per calcestruzzo fessurato e muratura

FISKARS

www.fiskars.it

Fiskars propone una vasta gamma di utensili, concepiti per essere facili da usare, pulire, riporre e per essere complementari tra loro.



Gli utensili della gamma Functional Form sono stati progettati per offrire funzionalità, ergonomia, sicurezza ed estetica e, soprattutto, per rendere la cucina ogni giorno più facile, comoda e veloce come la Grattugia con Contenitore utile e pratica, ideale per grattugiare formaggi e verdure. Il coperchio permette di conservare i prodotti freschi in frigorifero. La Grattugia con Contenitore Fiskars della linea Functional Form ha vinto, nel 2016, il prestigioso German Design Award.

GHIDINI

www.ghidinicipriano.it



La proposta di vaporiera e casseruola si compone di vaporiere disponibili nei formati da 20 cm e 24 cm di diametro. Il coperchio è dotato di pomolo soft touch e bordo in acciaio inox.

La casseruola è adatta a tutti i piani cottura, inclusi quelli a induzione. Il rivestimento è antiaderente e triplo strato. È resistente ai graffi e all'usura.

GIO'STYLE

www.giostyle.com

Ermetici Plus sono contenitori per alimenti in molteplici dimensioni, con coperchi ermetici, perfetti per mantenere organizzata la cucina. I coperchi ermetici a prova di perdite con 4 alette di bloccaggio sono privi di BPA. Lavabili in lavastoviglie, congelatore, microonde (senza coperchio). I contenitori resistono alle macchie e non assorbono odori o sapori dei cibi. La robusta e solida struttura in materiale plastico PP (polipropilene) garantisce una lunga durata dei contenitori anche se utilizzati in condizioni difficili. La

guarnizione in gomma dei coperchi e il sistema di chiusura a scatto aiutano ulteriormente a mantenere il cibo fresco. Forma rettangolare per facilitare lo stoccaggio/impilamento in dispensa, frigoriferi, congelatori ecc.



G.A.T.

www.gatspa.it

Pin Up è la caffettiera moka in alluminio alimentare Made in Italy con coperchio in policarbonato resistente a 180° che permette di controllare l'erogazione del caffè senza dover alzare il coperchio.

Disponibile nei colori: arancio, verde, blu, lilla. Misure disponibili: 1 tazza, 3 tazze, 6 tazze, 9 tazze. Una caffettiera colorata che porta allegria in cucina.



GI.METAL

www.gimetal.it



"A casa mia" è il primo kit sul mercato con prodotti di qualità Made in Italy, realizzati con materiali certificati per uso alimentare.

Leggeri e maneggevoli, sono perfetti per essere usati nel comune forno di casa. Il kit si compone di una pala per pizza, un vassoio per servire e una rotella per il taglio. La pala è lo strumento per prelevare con estrema facilità il disco di pizza condito dal piano di lavoro, inserirlo nel forno e al termine estrarre la pizza pronta. Il vassoio ha i bordi disegnati appositamente per tagliare facilmente con la rotella la pizza in parti uguali, in spicchi perfetti. La rotella ha la lama in acciaio inox professionale di 10 cm e manico ergonomico.

GUARDINI

www.guardini.com

La nuova gamma B-Nat è una linea di stampi da forno realizzata in acciaio Hi-Top con rivestimento antiaderente doppio strato Ilaflon Special a base di cera di carnauba. Grazie alla scivolosità conferita dalla cera di carnauba, il rivestimento risulta così naturalmente antiaderente.

Ampiamente utilizzata in svariati settori, viene usata nella produzione del rivestimento antiaderente della linea B-Nat,

conferendo agli stampi una maggiore lucentezza, per stampi naturalmente antiaderenti.



Un arcobaleno di emozioni



Emoziona e sorprendi con la luce di **RAINBOW**.
Grazie al pratico telecomando RF il colore è nelle tue mani.
Premi un tasto ed accendi la magia.

H&H LIFESTYLE

www.hh-lifestyle.it

Gli stampi cottura Cacao sono ecosostenibili e 100% biodegradabili. Monouso e compostabili, sono realizzati in Cocoa Paper™, una particolare carta ottenuta dal recupero dei gusci delle fave di cacao scartati dalla produzione del cioccolato, composta dal 40% di cellulosa vergine e 0% di inchiostri aggiuntivi.

Oltre a essere un esempio virtuoso di economia circolare, il risultato che si ottiene è una carta dalla qualità superba e rispettosa dell'ambiente, caratterizzata da una texture naturale che le conferisce un'estetica unica.



ISI PLAST

www.isiplast.com

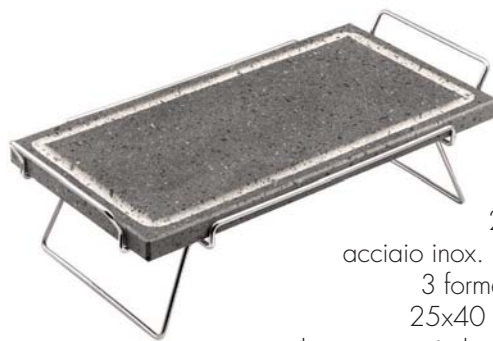
La serie PET sono contenitori in plastica che hanno ottenuto le certificazioni di idoneità per utilizzo nel settore alimentare e sono la soluzione ideale per svariati utilizzi.

I formati PET49 (in foto a sinistra), PET055, PET056, PET071, PET073, PET074, PET075 sono indicati per contenere alimenti come sale, pepe, zucchero e spezie, dotati di coperchi normali a pressione o a vite, con o senza sigillo, con foratura grande o piccola.

Per alimenti liquidi come olio e aceto c'è il formato PET084 (in foto a destra) dalla capienza di 0,15 Lt dotato di coperchio con foro piccolo o grande.



Foto: Ecoplast



ILSA

www.ilsa-italy.it

Piastra lavica con spessore 2 cm e stand in acciaio inox. È disponibile in 3 formati: 20x30 cm, 25x40 cm, 19x37 cm.

La nuova serie Invito è ideale per una cottura sana e leggera, senza l'impiego di olio oppure burro.

La principale caratteristica della pietra lavica è quella di accumulare facilmente il calore e di cederlo poi molto lentamente. Cuocere sulla pietra è uno dei metodi più naturali per cucinare. La piastra lavica si può utilizzare sul fornello a gas, elettrico o nel forno. Le pietre sono Made in Italy, provengono dalla Sicilia.

KAUFGUT

www.kaufgut.it



La nuova caffettiera Miss Perla 4 Tazze, in acciaio inox, ha lucidatura brillante e manico ergonomico in bachelite, è lavabile in lavastoviglie.

Resiste alle alte temperature e ha guarnizione in silicone,

igienica, facile da pulire e resistente al calore.

Il pomolo è ergonomicamente arretrato per facilitare l'apertura anche con una sola mano.

LEBER

www.lebergroup.com

La qualità degli articoli, prodotti 100% Made in Italy, è data dall'utilizzo del Nylon 6.6 per il mestolame, al fine di garantire una resistenza fino a 230°, oppure dall'eccellente antiaderente ILAG, che riveste teglie e stampi, per assicurare una resistenza a 240°. Entro i limiti dei lotti minimi, è possibile personalizzare gli articoli a marchio privato nelle forme, colori e imballi desiderati.





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

MERCATI

<https://wdlifestyle.it>

Set di 3 vassoi rettangolari (WD610) in 3 colori e decorazioni differenti. Interno decorato lucido ed esterno monocolor matt. È un pratico ed elegante set di vassoi per servire tè, aperitivi e caffè donando un tocco orientale alla tavola. È possibile creare diversi abbinamenti con le tovaglie WD lifestyle.



PEDRINI

<https://pedrini.com>

Il tratto distintivo della linea Forma è l'essenzialità del design e del materiale. Manici e maniglie totalmente realizzati in acciaio effetto specchiato, nasce con lei uno nuovo concetto di design Pedrini: less is more, che significa "meno è di più" un solo materiale per più resistenza, solidità e affidabilità nel tempo. Con il full induction system la diffusione del calore è omogenea, il rivestimento

antiaderente è ad alta resistenza Bluetech, e lo spessore è a 8 strati. La presenza dei manici rivettati consente cotture in forno. Realizzata in materiale al 100% riciclabile.



RIGAMONTI PIETRO

www.rigamontipietro.it

È uno spremilimoni da tavola. Il limone intero (va tagliata solo la buccia a una sua base) si infila sullo stelo e si sprema direttamente sulla pietanza, dosando a piacere la quantità di succo, oppure nel contenitore trasparente graduato. Filtra i semini, è igienico e protegge da fastidiosi spruzzi. Inoltre, arreda e colora di allegria la tavola imbandita. Si può conservare in frigo grazie al pratico coperchio. Nella dotazione anche l'accessorio per trasformarlo in spremitore classico per limoni, arance e lime. Realizzato in polipropilene e Kostil, materiali testati per uso alimentare.



MONETA

www.moneta.it

Recy è la nuova serie in alluminio 100% Made in Italy proveniente interamente dal riciclo di lattine (con validazione esterna Recyclability Environmental Claim Validation di UL). Il fondo Net Induction realizzato con una rete tessuta in acciaio inox, ideale per tutte le tipologie di fuochi, permette di ridurre i tempi di cottura, con un conseguente risparmio energetico, mentre il rivestimento Protection Base, grazie allo scudo protettivo dell'antiaderenza, aumenta la durabilità del prodotto nel tempo. I prodotti sono: Wok Ø 28, Padella Ø 20 - Ø 24 - Ø 26 - Ø 28 - Ø 30, Casseruola 2 manici Ø 20 - Ø 24, Tegame 2 manici Ø 24, Bistecchiera 28x28, Casseruola 1 manico Ø 16.

PINTI INOX

www.pintinox.com

Le nuove padelle ST1 Pro: la casa ispira la cucina dei grandi chef e dei ristoranti: il risultato le nuove padelle ST1 Pro, che presenta alcune caratteristiche rilevanti per il mondo della ristorazione: la modifica dei manici con l'applicazione di manici più lunghi per il mondo professionale, il fissaggio del manico al corpo è più resistente (triplo rivettatura) e il fondo è full induction.



RIVER

www.riverspa.com

A marchio Salutella®, la linea di padelle, casseruole, wok, con l'antiaderente brevettato Zerocolor®. È un antiaderente a base d'acqua, privo di PFOA e metalli pesanti; non contiene pigmenti (sia organici sia inorganici) perciò l'effetto visivo che ne risulta è completamente neutro. Per tale motivo, dato che al momento dell'applicazione il rivestimento è totalmente trasparente, l'alluminio su cui viene applicato Zerocolor® è unicamente alluminio purissimo (99.9%). Garantisce un'ottima antiaderenza e un'ottima tenuta all'abrasione. È un rivestimento antiaderente totalmente Made in Italy e brevettato.





ZIPPO ITALIA SRL distribuisce da quarant'anni il leggendario marchio Zippo® in Italia e nella Repubblica di San Marino.

Il marchio Zippo® deve la sua notorietà all'intramontabile accendino antiventto che lo ha reso celebre in tutto il mondo: ma non ci siamo fermati qui... gli occhiali premontati da lettura e gli occhiali da sole, rappresentano la nostra nuova "sfida"!

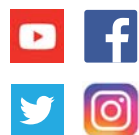
Per quanto riguarda gli occhiali da lettura, siamo leader di mercato: la nostra forza si fonda sulla notorietà del marchio e sulle caratteristiche del prodotto, al quale abbiamo voluto dare una connotazione non solo di alta qualità, ma anche di stile.

Zippo Italia è Socio Effettivo di ANFAO (Associazione Nazionale Fabbricanti Articoli Ottici), la più importante associazione di settore, che conta ad oggi oltre 130 imprese in rappresentanza delle principali realtà italiane dell'occhialeria (www.anfao.it).



ZIPPO ITALIA SRL

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



SOCIO EFFETTIVO
ANFAO
Associazione Nazionale
Fabbricanti Articoli Ottici

SCARICA IL
CATALOGO 2021
SU ZIPPO.IT

OLTRE
600 MODELLI
DISPONIBILI

SNIPS

www.snips.it

Il Porta Yogurt + Cereali&Frutta realizzato in Tritan Renew garantisce la massima resistenza e trasparenza e offre la massima praticità.

Questo materiale resiste a temperature molto più alte delle comuni plastiche, consente di passare il contenitore dal frigorifero e freezer al microonde o alla lavastoviglie, in tutta tranquillità. Il contenitore non si deforma e non si altera.



Pensato per avere sempre con sé uno snack sano, da consumare in qualsiasi momento della giornata. È composto da bicchiere per lo yogurt e contenitore separato per cereali o frutta. Ideale anche per le pappe dei più piccoli. Dimensioni: 9,2 x 9,2 x 13 cm. Peso: 0,12 kg.

STEFANPLAST

www.stefanplast.it

La linea Tosca comprende una serie di accessori: ciotole in diversi formati, impilabili e sovrapponibili tra loro grazie al coperchio salvafreschezza che sostituisce l'uso della pellicola trasparente, insieme a un'ampia gamma di barattoli ermetici, scolapasta, portatovaglioli, portabicchieri, portatorte e molto altro.

A funzionalità e leggerezza si aggiungono raffinatezza ed eleganza nel decoro e nei colori: tortora e palace blu. Resistenti e lavabili in lavastoviglie, tutta la serie Tosca è realizzata con materiali idonei al contatto alimentare, BPA free e può essere utilizzata nel forno microonde (senza coperchio) e lavata in lavastoviglie.



SORMA

www.home-more-it

Twist&Seal è il sistema di conservazione modulare Zyliss, distribuito da Home&More.

La guarnizione

ermetica, ultra solida, protegge il contenuto dall'umidità. I contenitori sono progettati per essere facilmente impilati l'uno sull'altro e risparmiare spazio, e sono trasparenti, così il contenuto è sempre sott'occhio. Gli angoli arrotondati e il coperchio smontabile semplificano la pulizia. Sono adatti a contenere cibo (riso, pasta, biscotti, cereali...), ma si prestano anche per tenere in ordine tutti i piccoli oggetti nei diversi ambienti della casa.



TESCOMA

www.tescoma.com

Dalla linea Delicia, le pirofile multiuso colorate, perfette per cuocere, arrostitire, servire e conservare le pietanze.

Sono prodotte in stoneware smaltato di alta qualità.

Resistono da -18 °C a +240 °C e sono adatte all'uso in tutti i tipi di forno, in frigorifero e in freezer.

Le dimensioni sono: 22 x 13 cm, 28 x 18 cm, 34 x 24 cm, 43 x 27 cm.



Foto: Bama



GLI SPECIALISTI DEL FUOCO

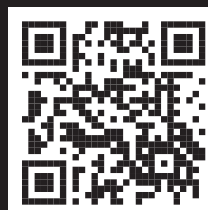
For fire and fun



gmtrading.it

- Ampia gamma accendifuoco, accessori BBQ e prodotti per la pulizia di camini e stufe
- Supporto esposizione in pallbox
- Combustibile bioetanol ed idrocarburo
- Vendita on-line B2B su www.gmtrading.it

Sfoglia il nostro
catalogo completo



GMR Trading srl - Via Don Minzoni, 8
S.ta Corinna di Noviglio (MI) - Tel. 02 91180068

TOGNANA

www.tognanaporcellane.it



La linea Cooking Circle prende il nome dalla particolare superficie interna della base con forme circolari, che permette di mantenere una temperatura uniforme e stabile. Questo metodo di cottura preserva le proprietà degli alimenti e mantiene inalterati la maggior parte dei valori nutrizionali e organolettici, la cottura risulta omogenea e ancor più ricca di sapore. Disponibile nel color Ardesia, questa linea è dotata inoltre di un fondo di alto spessore anti-deformazione, che la rende adatta anche alla cottura con piano a induzione e un rivestimento interno antiaderente marmorizzato. In foto, il Set 3 pezzi padella con proteggi pentola 20+24+28.

WEBER

www.weber.com

Un servizio completo di piatti in porcellana antigraffio per arricchire la tavola di stile e buon gusto. Interamente Made in Germany, è stato progettato per trattenere a lungo il calore, evitando che il cibo si raffreddi prima che vi sia il tempo di assaporarlo. Talmente resistente da essere perfetto anche per un utilizzo outdoor.

Il servizio si compone dell'elegante piatto da tavola da 27,5 cm, il piatto da pizza da 30,5 cm, l'insalatiera piccola (14 cm), il piatto da portata (40x22 cm) e il piatto per dolce (20,5 cm).



ZASEVES

www.zaseves.com

Nella gamma di prodotti dell'azienda c'è la molla gigante in acciaio inox, cromato neutro (articolo n. 227 sc), per agevolare il taglio delle carni come affettare l'arrosto.



TONTARELLI

www.tontarelli.com



Gli accessori per lavello della linea Bella offrono una soluzione valida ed esteticamente piacevole a chi vuole ottimizzare gli spazi tenendo il piano da lavoro al riparo dall'acqua. Grazie ai pratici vassoi removibili, infatti, lo scolapiatti e lo

scolapiatti Bella possono essere posizionati ovunque nei pressi del lavandino impedendo rivioli e ristagni. Nel caso dello scolapiatti, inoltre, la presenza di numerosi perni di posizione consente di disporre piatti, bicchieri, ciotole e altre stoviglie in infinite combinazioni per ottenere ogni volta il massimo della capienza e della stabilità.

.. E PER PULIRE

TAVOLA

www.tavola.it



Il Detersivo Gel Mister Magic ha una formula in gel super sgrassante e agisce per garantire la pulizia e la brillantezza delle stoviglie già a basse temperature. Grazie alla sua azione anticalcare protegge la lavastoviglie mantenendola come nuova dopo ogni lavaggio. Al fresco profumo di Agrumi, dura fino a 46 lavaggi. Formato: 650 ml.

VILED A

www.vileda.it

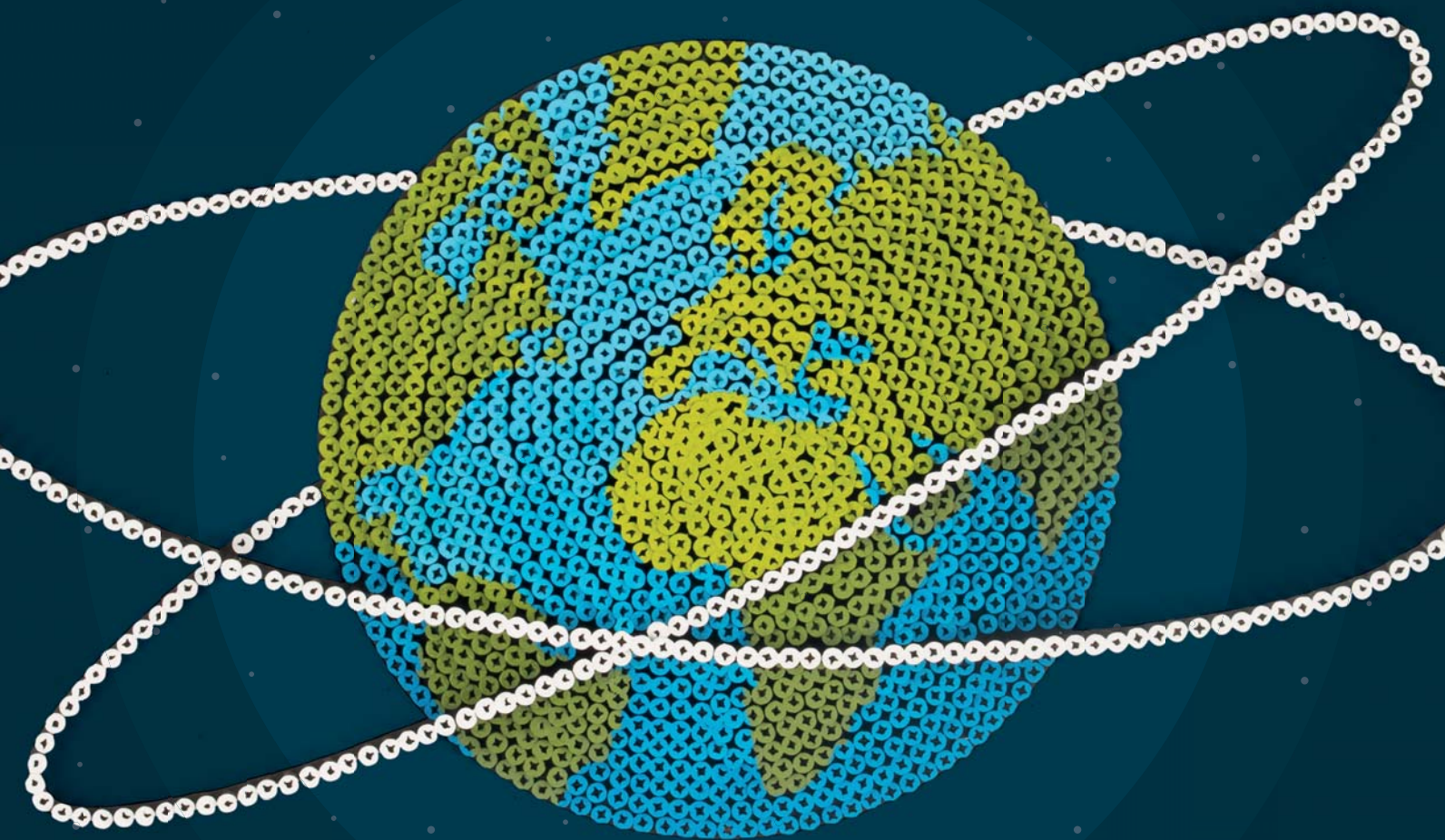


Alla gamma abrasivi si aggiunge un nuovo prodotto altamente innovativo e da un posizionamento unico e specifico: Ultra Fresh 2+1. L'abrasivo ha un doppio trattamento antibatterico, presente sia sulla parte in fibra sia sulla spugna. Il doppio trattamento garantisce una doppia azione "protettiva" nei confronti di germi e batteri, ne previene la proliferazione e mantiene il prodotto più igienico, più a lungo. In aggiunta, il trattamento antibatterico previene la formazione di cattivi e fastidiosi odori. Pulisce in profondità, perché la parte fibrosa è garantita dalla qualità Vileda e assicura una capacità assorbente eccezionale, superiore a quella di un tradizionale abrasivo, in quanto è dotato di una spugna gialla idrofila. Ultra Fresh è disponibile nel super formato convenienza 2+1: 1 spugna su 3 è in omaggio.



QUALITÀ, EFFICIENZA, PROFESSIONALITÀ.

SE PUOI SOGNARLO...
CON AMBROVIT PUOI FARLO!



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



Nuovo claim per Einhell



“Einhell. Eccellenza nella batteria”: questo il **nuovo claim** che identificherà **Einhell Italia** e la sua mission per il futuro. L'azienda punta, infatti, sempre più sulla libertà del “senza fili”, con il rivoluzionario sistema Power X-Change, che permette l'utilizzo dei più innovativi attrezzi del fai-da-te per la casa, l'officina e il giardinaggio, senza la necessità di cavi o di prese a portata di mano, garantendo appunto l'eccellenza sul mercato.

La **gamma Power X-Change** è costituita da **200 articoli**, tutti funzionanti con un solo tipo di batteria per un'estrema flessibilità e massima semplicità nell'utilizzo. Il sistema di batterie Power X-Change risulta ideale per qualsiasi applicazione, raggiungendo potenze che arrivano ai 1350 Watt, e superando di gran lunga le prestazioni offerte dai prodotti equivalenti alimentati a cavo.

Le attrezzature e gli accessori Einhell racchiudono, infatti, tecnologia di ultima generazione, design innovativo e il miglior rapporto qualità-prezzo in vista di performance di prim'ordine. Grazie all'utilizzo di batterie agli ioni di Litio, dotate di relativo caricabatteria, Einhell garantisce ai consumatori sempre ottimi risultati e la massima efficienza. Il tutto, assicurando libertà di movimento e praticità di utilizzo, anche a chi è alle prime armi nel campo del bricolage e del fai-da-te.

Inoltre, seguendo la vision che accompagna Einhell fin dagli esordi, il sistema Power X-Change è stato progettato per **rispettare l'ambiente e promuovere un modo di vivere etico e sostenibile**. Fornendo soluzioni in grado di tagliare i costi e i consumi energetici, con riduzione di emissioni e inquinamento acustico, la linea di Einhell apre a un futuro totalmente slegato dall'utilizzo di cavi o alimentazione a benzina, e rappresenta ad oggi uno dei sistemi a batteria più completi e all'avanguardia sul mercato.

Nei prossimi anni Einhell, in linea con la propria mission, **continuerà a investire risorse necessarie per individuare e sviluppare tecnologie sempre più innovative**, in grado di fornire le migliori soluzioni al consumatore e al tempo stesso, con prodotti realizzati nel pieno rispetto ambientale.

www.einhell.it/

CFadda lancia la nuova App

CFadda fai da te ha lanciato la nuova App che consente di accedere al vasto assortimento di prodotti per il Fai da te, il bricolage, arredamento e prodotti per la casa e il giardino dell'insegna sarda. Oltre **32 mila soluzioni** per realizzare i propri progetti: dal bricolage alla decorazione, arredo casa e giardino, utensili per il fai da te, accessori auto, moto e bici, tutto il necessario per l'alimentazione, la cura e l'igiene degli amici a 4 zampe.

- **Arreda:** arreda la tua casa, la tua terrazza, il tuo ufficio con soluzioni di qualità e un inconfondibile tocco personale: armadi e divani, sanitari e soluzioni bagno salvaspazio, scrivanie e librerie, barbecue, gazebo e piscine.

- **Personalizza:** personalizza l'atmosfera con una vasta scelta di pitture, tendaggi e cuscini, tappeti, illuminazione da interno ed esterno.

- **Prenditi cura dei tuoi spazi:** vasta scelta di elettrodomestici, macchine da giardino, di articoli per edilizia e ristrutturazioni, di materiali e prodotti specifici per il legno, l'idraulica e il riscaldamento.

- **Lasciati ispirare:** tutta l'esperienza dell'azienda a portata di click nella sezione news: per farsi ispirare dalle idee e seguire i tutorial.

- **Risparmia:** grazie all'App è possibile sfogliare il volantino del mese in anteprima e usufruire delle speciali offerte CFadda Fai da Te. Tramite la funzione di geolocalizzazione e i vantaggi della Card Vantaggi CFadda l'interazione con il cliente diventa ancora più dinamica e immediata, con la possibilità di veicolare promozioni e servizi sfruttando tutte le potenzialità delle nuove tecnologie di comunicazione mobile. I clienti potranno usufruire di offerte speciali tramite l'utilizzo di coupon con vantaggi esclusivi sugli acquisti, conoscere le promozioni sul punto vendita più vicino e avranno la possibilità di consultare, direttamente sul proprio smartphone, lo stato dei propri ordini.

La fase di lancio è stata preannunciata con un'attività di promozione mirata a coinvolgere un gran numero di clienti e farli partecipare a una speciale campagna sconto. “Siamo molto soddisfatti di questo nuovo sviluppo digital: un'app che facilita gli acquisti, permette di usufruire di offerte dedicate e aiuta le famiglie a realizzare un'abitazione più accogliente ed efficiente ottimizzando spazi e i consumi”. È con queste parole che la Vice Presidente **Francesca Fadda**, presenta l'ultima novità del Gruppo CFadda.



www.cfadda.com

Nuova campagna digital Vileda



Dal 22 novembre è online la **nuova campagna digital Vileda** nata con l'obiettivo di rivolgersi anche a un pubblico giovane, attraverso una coinvolgente comunicazione che mette in luce le caratteristiche distintive dei **sistemi lavapavimenti Vileda - Turbo, Steam XXL, 1-2 Spray Max e Revolution** – contraddistinti da innovazione, elevate prestazioni e cura del design, oltre ad essere soluzioni smart, pratiche e veloci da usare. Il messaggio della campagna è veicolato attraverso un vero e proprio **videoclip** - firmato da Herezie e dal titolo **"The Dancer"** (<https://www.youtube.com/watch?v=E1CnpqO-LTA>) – che vede il **ballerino e influencer americano Erik Cavanaugh esibirsi in una straordinaria performance di ballo mentre pulisce casa con Vileda**, celebrando con una vigorosa carica di energia il concetto di **"lasciarsi andare"** all'interno delle mura di casa, proprio del brand. Nella spettacolare coreografia, realizzata su una base musicale incalzante e travolgente, le diverse zone della casa diventano il palcoscenico dove il protagonista, accompagnato dai lavapavimenti Vileda come partner di danza, manifesta la sua totale libertà di

movimento. Attraverso una narrazione ironica e divertente, il concept creativo punta a generare slancio tra i consumatori Vileda, specialmente tra i più giovani, esaltando l'attuale brand positioning di Vileda **"Sentirsi a casa è straordinario"**: la riscoperta della casa come luogo dove poter esprimere sé stessi, stare bene, sentirsi al sicuro e protetti.

La leggiadria e la naturalezza nel ballo di Cavanaugh, la sua travolgente positività, la sua stimolante autostima sono gli ingredienti che rendono questo video speciale e affascinante, generando un'ondata di emozioni positive, proprio a voler evidenziare quella particolare sensazione di benessere e soddisfazione che si prova nel ritrovarsi in una casa pulita.

Per ottenere il maggior impatto possibile, il video – declinato in diversi cut da 15", 30", 75" - sarà lanciato attraverso i principali canali social – **Facebook, Instagram, Youtube** – e affiancato dall'hashtag **#cleanitfeelit** per sottolineare il concetto di pulizia profonda e tangibile, tipico dei prodotti Vileda.

> www.vileda.it



CCM 380
Pistola Coassiale Manuale
CCM 380 10065

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



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

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



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

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

La scelta dei professionisti

Distributore autorizzato



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



Vigorplant tra le 100 eccellenze italiane sostenibili

Vigorplant è nella classifica di **Forbes Italia** delle **100 eccellenze italiane nel campo della sostenibilità**, dove occupa la 48° posizione.

Attraverso rigorosi criteri di giudizio, Credit Suisse e Kon Group hanno stilato una classifica delle imprese che più di tutte stanno cercando di trovare soluzioni per i grandi problemi sociali e ambientali, il Sustainability Award; classifiche dotate di rating ESG emesso da Altis Università Cattolica e da Reprisk.

Alla base del CSR dell'azienda c'è "una filosofia tutta green che mira ad armonizzare gli obiettivi economici e di business con quelli sociali ed ambientali e a lavorare per un mondo migliore per tutti, a partire da chi lo abita oggi".



> www.vigorplant.com/it/

FITT è TOP-JOB 2021-2022 (e punta sullo smartworking)

L'attenzione costante che **FITT** da sempre dedica alle proprie persone, è stata riconosciuta anche dall'Istituto Tedesco Qualità e Finanza (Itqf) che, in collaborazione con Affari&Finanza, ha compiuto uno studio sui migliori datori di lavoro in Italia, selezionando le 300 aziende **"TOP JOB – ITALY'S BEST EMPLOYERS 2021/2022"**.

Lo studio, basato sul metodo del Social Listening Index, ha raccolto in 12 mesi oltre 1 milione di citazioni online (su social media, blog, forum, portali news, video), contenenti riferimenti sui 2.000 datori di lavoro analizzati. L'analisi è stata condotta sfruttando l'intelligenza artificiale per tracciare ogni citazione dell'utente, il tono e il modo in cui la riporta (positiva, negativa e neutrale). Il metodo dell'Istituto, che fa capo al gruppo Hubert Burda Media, leader nell'employer branding nei Paesi di

lingua tedesca, è stato testato con successo da anni in Europa.

Il risultato della ricerca, giunta alla quarta edizione, è la classifica **TOP JOB - Best Employers 2021, che fotografa il gradimento dei migliori 300 datori di lavoro nel nostro Paese.**

Fra gli aspetti analizzati rientrano il clima di lavoro, lo sviluppo professionale, le prospettive di crescita, la sostenibilità e i valori aziendali.

Non è sufficiente risultare brillanti in uno solo degli aspetti analizzati: ogni singola dimensione viene infatti considerata ai fini della valutazione.

«Questo riconoscimento, testimonia che il nostro impegno nel garantire un'alta qualità della vita aziendale è valutato positivamente dai nostri dipendenti e da tutti gli stakeholders.» – afferma **Alessandro Mezzalana, CEO di FITT** - «Siamo orgogliosi di far parte di questa classifica basata sulla reputazione online: questo ci stimola a proseguire con i progetti volti a migliorare il modo in cui i collaboratori vivono l'azienda. Un esempio di ciò è l'attivazione del lavoro agile e del cambio culturale che porta con sé, caratterizzato da flessibilità e autonomia nella scelta degli spazi,

degli orari di lavoro e degli strumenti da utilizzare a fronte di una maggiore responsabilizzazione sui risultati. C'è ancora molto da fare, ma questa analisi ci dice che siamo sulla buona strada».

FITT e lo smartworking

Intanto FITT ha varato una policy a tempo indeterminato per lo smart working, entrata in vigore il 18 ottobre e con valenza a tempo indeterminato: in una settimana di 5 giorni lavorativi, per i collaboratori di FITT che svolgono mansioni compatibili con lo smart working, è possibile lavorarne 3 da casa, o da altro luogo idoneo e a norma, inclusi i nascenti spazi pubblici di co-working.

Favorire l'equilibrio tra la vita lavorativa e quella privata dei collaboratori è, senza dubbio, l'obiettivo primario della nuova policy di smart working: a ciò si aggiungono infondere maggiore autonomia e responsabilità nell'operato quotidiano, aumentare l'efficienza e la produttività e, infine, incrementare la soddisfazione e l'ingaggio della popolazione aziendale.

> www.fitt.com/it



RHODIUS

Simplify your work.



Distribuito da:
REIT SPA
Via Palladio, 1
35010 S. GIORGIO IN BOSCO (PD) - IT
Tel. +39 049 9450259 / 9450700
Fax. 049 9450672



www.reit.it



375 5314891



info@reit.it

A Cantù il primo Weber Store

Un altro passo importante nella storia del brand americano di barbecue **Weber**. Nel mese di ottobre è avvenuta l'**apertura del primo store ufficiale in Italia**, uno spazio di 300 mq all'interno di **Bedetti Garden a Cantù**, in provincia di Como.

Uno spazio perfettamente organizzato in stile Weber, completo di **esposizione interna e area esterna dove organizzare corsi ed eventi formativi**. L'unico luogo in Italia dove poter trovare tutto Weber, dai dispositivi agli accessori più tecnici. Il nuovo eldorado per i milioni di appassionati griller, fedeli a Weber, che sapranno dove recarsi per trovare ispirazione e soluzioni.



In Italia dal 2008, anno di apertura della sede nazionale della multinazionale, Weber è cresciuta a macchia d'olio diffondendo la cultura della griglia come alternativa alla cucina tradizionale mediterranea in quanto ugualmente varia e appetitosa, in grado di spaziare dall'antipasto al dessert grazie all'utilizzo dei giusti accessori e di una esecuzione competente, raggiunta attraverso l'esperienza o una specifica formazione.

"Da tempo cercavamo un partner che volesse credere totalmente nel nostro progetto" ha affermato

Alessandro Radin, Direttore Generale

Weber Italia e penisola Iberica. "Garden Bedetti ha compreso le nostre esigenze di vendita monomarca e ha abbracciato prontamente la filosofia Weber sia in termini espositivi che di formazione del personale. Oggi è il nostro interlocutore primario, **il primo di una manciata di altri Weber Store che abbiamo in programma di aprire in Italia**".

Il Weber Store di Cantù avrà in assortimento alcuni **prodotti esclusivi** quali il **merchandising** e modelli di **barbecue in Edizione speciale**.

È stata lanciata, inoltre, l'operazione a premi natalizia "**Scopri la magia di credere ancora a Babbo Natale**".

Basta acquistare, con un unico scontrino, uno o più prodotti oggetto della **promozione valida fino al 6 gennaio 2022**, registrarlo al sito www.weber.com entro il 23 gennaio e seguire le semplici istruzioni indicate nell'email che verrà inviata per ottenere **in omaggio la Cocotte GBS 2in1 o i guanti in cuoio per barbecue** (in base al modello di barbecue acquistato).



> www.weber.com

Assosistema: un documento per una migliore selezione dei DPI

Assosistema-Confindustria, l'associazione che, oltre alle altre attività riunisce i produttori e distributori italiani di DPI per la sicurezza sul lavoro, all'ennesima notizia giunta di un'altra morte sul lavoro lancia un grido di allarme alle istituzioni. Sottolinea il Presidente della sezione Safety **Claudio Galbiati**: "Nel nostro Paese esistono DPI specifici per l'anticaduta e norme che dovrebbero essere rispettate, per la sicurezza e la tutela dei lavoratori, anche se in alcuni casi non strettamente attuali. Purtroppo, evidentemente troppe volte questi aspetti vengono trascurati e l'assenza di controlli porta a dalle conseguenze tragiche."

Assosistema-Confindustria ha realizzato un **Documento che evidenzia i deficit normativi a livello nazionale su alcuni aspetti della sicurezza sul lavoro e che ha presentato al Ministero del Lavoro per richiedere un'attualizzazione di alcune norme, che in più casi risultano essere vecchie e ampiamente sorpassate**. La soluzione per arginare le morti sul lavoro che, in questo periodo stanno crescendo, è solamente quella di avere regole funzionali e sempre attuali, aumentare la formazione in azienda e nei percorsi scolastici e avere un numero maggiore di ispettori adeguatamente preparati sul campo per continuare nell'attività di controllo. La prima revisione richiesta da Assosistema-Confindustria riguarda la modernizzazione dei criteri di selezione dei DPI, proprio per garantire i lavoratori negli strumenti basilari del loro quotidiano.

Conclude il Presidente della sezione Safety Galbiati: "L'Italia è un Paese che fortunatamente ha molte norme in tema di sicurezza, è indispensabile che tali norme siano sempre in linea con le esigenze del momento e che siano rispettate da tutti".

> www.assosistema.it

FINALMENTE IL PULITO È BLACK!

Kroll presenta la prima linea nera
di prodotti lavamani con carbone vegetale attivo.

La vera innovazione è
DETOX!



**BLACK
FLUIDE**
DETOX

**BLACK
PASTE**
DETOX



Nuovi incarichi in Koelnmesse

Markus Oster assume la responsabilità di un'ulteriore unità commerciale di gestione delle fiere e Catja Caspary si concentra sul suo ruolo di Vice President Marketing Communications.

Dal 1° novembre 2021 Markus Oster, Vice President Trade Fair Management di Koelnmesse, assumerà la responsabilità degli eventi e Catja Caspary si concentrerà completamente sulla gestione del Marketing Communications, di cui è già responsabile dal giugno 2021.

Markus Oster sarà ora responsabile anche di International Hardware Fair, Asia- Pacific Sourcing, spoga+gafa, spoga horse e h+h cologne, oltre a didacta, Kind + Jugend, IDS e delle fiere d'arte di Colonia.



> www.koelnmesse.com

Orsolini: un tour per festeggiare i 141 anni dell'azienda

Oltre 3mila clienti, tra architetti, imprese, idraulici, hanno partecipato all'**Anniversario Tour organizzato nei 26 punti vendita Orsolini di Lazio, Umbria, Toscana e Abruzzo per celebrare il traguardo dei 141 anni dell'azienda** di Vignanello (VT), realtà indipendente della distribuzione specializzata di materiali edili, finiture e soluzioni per l'interior design.

Al tour è stata affiancata una **doppia campagna promozionale** dedicata ai clienti professional e agli utenti privati.

Un'iniziativa che ha raccolto grande entusiasmo tra la clientela professional del settore edilizia e termoidraulica a cui sono state dedicate campagne promozionali ad hoc e diversi appuntamenti conviviali tra street food e giochi a premi con in palio un buono acquisto di 500 euro.



Non sono mancati poi momenti riservati a progettisti e architetti, per i quali Orsolini ha organizzato numerosi eventi serali tra feng shui, cibo etnico e divertenti caccie al tesoro fotografiche.

Un vero e proprio clima di festa in cui non è mancato il **sostegno di numerose aziende partner** come Fischer, Hikoki, Metabo, Industrial Starter, Mapei, Fassa Bortolo, Gyproc, rothenberger, Beretta, Samsung, Vaillant da sempre al fianco di Orsolini nel suo percorso di crescita e affermazione.

«Il Covid-19 ci ha dato l'impulso per realizzare campagne di marketing creative e innovative sfruttando le potenzialità dei canali digitali, grazie ai quali riusciamo a comunicare in modo ancora più efficace e ad avere un rapporto ancora più diretto con i nostri clienti. Il ritorno agli eventi in

presenza si è però dimostrato un'opportunità unica per dimostrare la nostra vicinanza alla clientela e proprio per questo abbiamo voluto festeggiare l'anniversario dei 141 anni non tanto con un unico grande evento aperto a centinaia di persone ma con un evento più capillare, che avvicinasse ogni punto vendita Orsolini al proprio territorio, ed ecco nata l'idea di un tour itinerante in 26 diverse tappe» racconta **Marco Verando Zappi**, Responsabile Marketing Orsolini spa.

Ottobre è stato un mese da record per Orsolini anche per aver «risposto con puntualità alle centinaia di richieste dei nostri clienti interessati a cogliere le opportunità dei bonus fiscali grazie a una squadra di collaboratori sempre più preparata e strutturata di cui siamo orgogliosi che ha aiutato migliaia di persone a rinnovare la propria casa secondo i propri desideri.

Un risultato che corona un 2021 per noi ricco di soddisfazioni e in continua crescita che vedrà **entro la fine dell'anno l'apertura di 6 nuovi showroom**, 3 in Lazio (Sutri, Cerveteri, Civitavecchia), 2 in Lombardia (Sesto San Giovanni e Brescia) e 1 in Umbria a Orvieto» conclude Marco Zappi.

> www.orsolini.it



LIGHTTECH

CALZATURE DI SICUREZZA
ULTRALEGGERE

READY
TO FLY



www.cofra.it



Quasi 20mila visitatori a SAIE Bari

Si è conclusa la seconda edizione barese di SAIE, la Fiera delle Costruzioni organizzata da Senaf, che si è tenuta dal 7 al 9 ottobre alla Nuova Fiera del Levante. Dal Superbonus 110% al PNRR, dall'innovazione tecnologica alla digitalizzazione del cantiere, fino alla sostenibilità e molto altro: il mondo dell'edilizia si è ritrovato in presenza a **SAIE Bari** per approfondire i temi di oggi e del domani e riallacciare o creare nuovi rapporti commerciali necessari per lo sviluppo dell'intero comparto. E lo ha fatto rispondendo con entusiasmo. **283** aziende espositrici, **18.672** visitatori, **107** convegni e la partecipazione di oltre **40** associazioni del settore: sono questi alcuni numeri chiave della manifestazione, che restituiscono la fotografia di una filiera che ha voglia di incontrarsi dal vivo, crescere e rinnovarsi.

Con questo risultato SAIE si prepara a tornare dal **19 al 22 ottobre 2022 a Bologna** e dà il suo arrivederci a **Bari al 2023**, proseguendo con l'alternanza strategica tra le due città. Una formula vincente, che ha reso la Fiera delle Costruzioni il punto di riferimento per tutti gli attori della filiera, dal Nord al Sud Italia.

Grazie ai numerosi momenti di confronto, SAIE Bari 2021 si è confermato il luogo ideale per il dialogo tra istituzioni, associazioni, imprese e professionisti. A partire dagli "Stati Generali del Superbonus 110% e degli altri incentivi fiscali", il convegno inaugurale, organizzato in collaborazione con Ance, da cui è emerso l'impatto determinante del bonus per tutto il sistema dell'edilizia. Grande attenzione anche al futuro dell'abitare, declinato sia in ambito domestico sia urbano. Il convegno "Come cambia la qualità dell'abitare: città, quartieri e case nel 2030", organizzato da Federcostruzioni, ha rivolto il proprio sguardo di qualche anno in avanti, alla scoperta dei trend emergenti, dagli edifici NZEB alla casa intelligente, bioclimatica ed ecologica.

Espositori e visitatori hanno apprezzato inoltre le **iniziative speciali**, il cuore del format innovativo proposto da SAIE Bari 2021. **10 appuntamenti** che hanno acceso i riflettori su aspetti ormai imprescindibili dell'edilizia e dell'impiantistica.

"Abbiamo fortemente creduto in quest'edizione di SAIE Bari in presenza e ci riempie d'orgoglio che, proprio come noi, ci abbiano creduto anche le oltre 18.600 persone che in questi giorni si sono incontrate nei padiglioni della Fiera arrivando da tutto il Centro Sud Italia incluso Sardegna e Sicilia – ha dichiarato **Emilio Bianchi**, Direttore Generale di SAIE. Un risultato che testimonia l'importanza delle fiere per il tessuto produttivo del Paese, specialmente per il mondo delle costruzioni. Il settore, grazie anche alle ottime performance del Superbonus 110%, sta attraversando un momento di grande crescita e si avvia verso una trasformazione tecnologica, normativa e di pensiero che necessita di un punto di riferimento per un dialogo continuo tra le parti. SAIE Bari è stato anche un'occasione preziosa per tante imprese e professionisti per tornare a mostrare dal vivo le loro innovazioni di prodotto e servizi. Ora la filiera si dà appuntamento a Bologna nel 2022 per proseguire lungo il percorso già tracciato."



> www.saiebari.it/it

A+A, buoni i numeri dell'edizione 2021



A+A 2021, la principale fiera internazionale per la sicurezza, la protezione e la salute sul lavoro, si è conclusa con successo dopo quattro giorni (26-29 ottobre). **1.204** espositori provenienti da **56** nazioni e oltre **25.000** visitatori professionali si sono recati a **Düsseldorf**, in Germania, per partecipare alla fiera più importante del settore.

Numeri sicuramente inferiori a quelli dell'ultima edizione del 2019 (2.121 espositori provenienti da 63 nazioni e oltre 73mila visitatori), ma comunque soddisfacenti se consideriamo le difficoltà dell'attuale momento storico.

La prossima edizione di A+A si terrà dal **24 al 27 ottobre del 2023**.

> www.aplusa-online.com



QUANDO
ARRIVANO LE
FESTE,
STARE
INSIEME,
È ANCORA PIÙ
BELLO!

Auguri!



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]

EIMA, la ripartenza è stata oltre le previsioni

Dopo i cinque giorni di svolgimento (19-23 ottobre), **EIMA** si è conclusa con **270.700 visitatori**, di cui **25.900 esteri**. Molto ricca la parte culturale della rassegna, con un totale di **116 convegni** e seminari su temi tecnici e politici.

“Alla vigilia dell'EIMA avevamo indicato come un risultato già buono la soglia dei 160 mila visitatori, vale a dire circa il 50% di quelli che avevano partecipato all'edizione record del 2018 - ha commentato **Simona Rapastella**, direttore generale di **FederUnacoma** - mentre i dati conclusivi indicano una presenza pari all'85% di quell'ultima edizione prima della pandemia, un risultato che appare 'miracoloso', ma che in realtà è frutto di un grande lavoro della struttura, della nostra determinazione nel voler sottolineare il valore di EIMA nel panorama fieristico internazionale, e delle aziende espositrici che ci hanno seguito”.



Gianpiero Calzolari, presidente **BolognaFiere**, ha voluto commentare la buona riuscita della rassegna: “siamo particolarmente orgogliosi dei risultati di EIMA 2021 che testimoniano un diffuso trend di ripresa dell'economia, dopo l'emergenza pandemica. Sono risultati che sottolineano, anche, l'importanza di un settore ad altissima tecnologia, strategico per gli obiettivi che il green deal ci pone.

L'agricoltura ha un ruolo fondamentale nella transizione ecologica e gli operatori di questo settore ne sono i primi protagonisti. Le macchine agricole sono, oggi, strumenti essenziali per un'agricoltura con un ruolo sempre più importante, come la manifestazione ha testimoniato.

Un sentito complimento a FederUnacoma per l'impegno organizzativo che ha portato a questo successo”.

La prossima edizione si svolgerà a **Bologna dal 9 al 13 novembre 2022**.

> www.eima.it/it/index.php

CIHS di Shanghai posticipata a metà dicembre

La fiera della ferramenta **CIHS** (China International Hardware Show) 2021, che avrebbe dovuto svolgersi dall'8 al 10 ottobre, è stata posticipata al **16-18 dicembre 2021**, sempre a **Shanghai**.

Gli organizzatori dell'evento (China National Hardware Association e Koelnmesse) hanno deciso questo spostamento di data a causa delle restrizioni da Covid che ancora rendono difficoltosi gli spostamenti nell'Est asiatico. Si spera che a metà dicembre la situazione consentirà una migliore circolazione in Cina e nei Paesi limitrofi.



> www.hardware-show-china.com

Qlima

Il tuo specialista
del trattamento
dell'aria

Nuovo catalogo 2022 Il Paese Verde

Il **Paese Verde** continua il processo di rinnovamento dei propri supporti e presenta il **nuovo catalogo 2022**, nel segno della sua mission: fornire prodotti efficaci ed ecosostenibili a tutti gli hobby farmer urbani e agli appassionati di verde, natura e agricoltura.



La cover si fa portatrice di significati profondi e obiettivi ambiziosi: si tratta di un artwork ideato e realizzato dal celebre illustratore Alessandro Baronciani, che pone il focus sull'importanza della natura negli equilibri che governano la vita degli esseri umani e, pertanto, sottolinea come una forte attenzione per la sua salvaguardia sia indispensabile.

Un lavoro importante, denso di contenuto, che ha lo scopo di evidenziare fin da subito i valori di **sostenibilità e responsabilità sociale d'impresa**.

Le pagine stesse del catalogo sono stampate su carta certificata FSC, proveniente da foreste gestite in maniera etica e sostenibile.

Il nuovo catalogo sarà consultabile **anche online**.

> www.ilpaeseverde.it



LA CERTEZZA DI
UN MARCHIO
COMBUSTIBILI Qlima
PER STUFE PORTATILI



QLIMA PERFORMANCE METER
kristal
quality **A+++**
Aromatics: 0.00003 g/g



QLIMA PERFORMANCE METER
pure
quality **A++**
Aromatics: 0.0002 g/g



QLIMA PERFORMANCE METER
extra
quality **A+**
Aromatics: 0.001 g/g



QLIMA PERFORMANCE METER
sense
quality **A**
Aromatics: 0.003 g/g (typ.)

Qlima.it



Christmasworld 2022 e le altre fiere invernali di Messe Frankfurt

Nelle scorse settimane si è tenuta la conferenza stampa di presentazione di Christmasworld 2022 e delle altre fiere invernali di Messe Frankfurt: Creativeworld, Paperworld e Ambiente. Tante le aspettative nei confronti delle manifestazioni tedesche, la cui ultima edizione si era tenuta a febbraio 2020.

L'appuntamento che aprirà la stagione sarà **Christmasworld 2022**, che si svolgerà dal **28 gennaio al 1° febbraio**. La fiera torna quindi nella sua versione "fisica" per presentare le ultime novità dei vari settori merceologici legati alle decorazioni e alle festività.

- Articoli per il presepe e la decorazione natalizia.
- Decorazioni annuali e stagionali.
- Nastri e carte da regalo.
- Piante e fiori artificiali.
- Candele e incensi profumati.
- Articoli pirotecnici.
- Articoli e accessori per il party.
- Illuminazione e shop & display.

L'ultima edizione di **Christmasworld** ("It's time for business") aveva fatto registrare ottimi numeri: 43.945 visitatori erano infatti giunti in Germania da 128 Paesi (con un tasso di internazionalità del 65%), alla scoperta delle novità in termini di prodotti e tendenze messe in mostra dai 1.091 espositori provenienti da 50 nazioni. Dal giorno seguente apriranno i battenti anche **Creativeworld**

(fiera internazionale dell'hobbistica, del diy, del bricolage e delle belle arti) e **Paperworld** (manifestazione dedicata alla cancelleria e alle forniture per ufficio), che si svolgeranno quindi dal **29 gennaio al 1° febbraio 2022**.

Sarà poi la volta di **Ambiente** ("Globally United"), la fiera internazionale dedicata al mondo della casa sempre suddivisa nelle aree Dining, Living, Giving, che nel 2020 era stata tra le prime manifestazioni di questo genere a svolgersi dovendo fare i conti con le prime avvisaglie di Covid 19. Puntando a lasciarsi alle spalle questo biennio complicato, sempre rispettando le regole di sicurezza per espositori e visitatori, Ambiente si terrà presso la Fiera di Francoforte **dall'11 al 15 febbraio 2022**.

Il prossimo anno ospiterà la sezione Arts&Craft nell'area Talent riservata e aziende supportate dal Ministero dell'Economia della Germania.

VISITARE LE FIERE IN SICUREZZA

La Fiera di Francoforte tiene molto a garantire una partecipazione sicura tramite l'obbligo di rilevamento negativo al Covid 19. Per partecipare a un evento presso il polo fieristico di Messe Frankfurt si richiede perciò che tutti gli espositori, i visitatori, i rappresentanti dei media, i fornitori di servizi e i dipendenti stessi della fiera forniscano in loco una tra le seguenti prove: certificazione di avvenuta vaccinazione, certificazione di avvenuta guarigione o certificazione at-

testante l'esecuzione di un test risultato negativo. In alternativa, viene offerto in fiera un test rapido antigenico gratuito.

Le misure includono inoltre il ricambio di aria fresca al 100%, un design ampio di padiglioni e ingressi per mantenere le distanze di sicurezza, misure di pulizia intensiva, un sistema di ristorazione adeguato e l'uso comprovato di dispositivi di protezione per bocca e naso.

"Per noi, in qualità di organizzatori di fiere, la sicurezza di tutti gli espositori, visitatori, partner e dipendenti ha la massima priorità - ha dichiarato **Philipp Ferger**, vice president consumer goods fairs di Messe Frankfurt Exhibition -. Allo stesso tempo, vogliamo offrire a produttori e rivenditori un buon ingresso nel nuovo anno commerciale con le nostre piattaforme fieristiche. Dopotutto, la necessità di incontri personali e di scambio fisico continua senza sosta nei nostri settori e siamo lieti di poterlo rendere di nuovo possibile".

La registrazione è solo online.

Per i visitatori che non potranno intervenire di persona, è stato potenziato il digitale, che non sostituisce l'incontro fisico ma aggiunge un valore, con Nexttrade, versione online della fiera, soluzione per business matching.

La fiera di Francoforte sta investendo da anni nella sostenibilità e un esempio è la scelta di allestimenti in materiali riciclati e l'impiego di pannelli fotovoltaici.

➤ www.messefrankfurt.it

SPACE

by **TOOD**
TOOLS & GOODS SOLUTIONS

SISTEMI DI STORAGE PROFESSIONALE



SchererGroup

TOOD Srl

Via ai Pini 11 - 36034 Malo (VI) - ITALIA

Phone 0039 0445 580908 - info@tood.it

www.tood.it

➔ **NEW** 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 Firenze e Modena.

Si garantiscono condizioni economiche interessanti e supporto commerciale di alto livello.

Per informazioni contattare: info@laferramentasrl.it

➔ GYS Italia ricerca **TECNICI COMMERCIALI VENDITORI/DIMOSTRATORI** per promuovere e vendere i propri prodotti specifici per il mondo automotive, il settore carrozzeria e saldatura industriale.

Zona da coprire:

- Centro Nord Italia: Emilia-Romagna / Toscana
 - Sud Italia: Campania / Puglia / Basilicata / Calabria / Sicilia
 - Nord-Est: Veneto / Friuli Venezia Giulia / Trentino Alto-Adige
- Profilo:
- volenteroso, flessibile, collaborativo, dinamico e intraprendente;
 - residenza e/o domicilio in una delle regioni sopra menzionate;
 - minimo 3 anni di esperienza;
 - patente di classe B per guidare furgone aziendale.

Tempo pieno. Contratto a tempo indeterminato.

Informazioni complementari su www.gys.fr alla rubrica ricerca personale.

➔ Affermata Agenzia di Rappresentanze consolidata nei canali, forniture industriali, utensilerie medie, ferramenta, con un portafoglio clientela trentennale nel Piemonte, Valle D'Aosta e Liguria valuterebbe nuove **AGENZIE**.

Per informazioni e contatti piemontegriforniture@gmail.com

➔ DFL azienda leader del Gruppo Lamura, in ottica della sua continua espansione, è alla ricerca di un **RESPONSABILE MARKETING E COMUNICAZIONE**.

Per candidarti e saperne di più compila il form sul sito www.dfl.it

➔ 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 **AGENTI PLURIMANDATARI**.

Con non più di 5 mandati esclusivamente per i canali Ferramenta, Edilizia, Utensileria, per zone libere di: MI – VA – CO – LC – SO – PV – LO – MB.

Inviare curriculum a: info@elettrocanali.com

➔ Ricci Srl, società tra le più affermate nel settore automarket, sia nel settore della pulizia professionale nell'autola-

vaggio, sia nel campo dell'accessoristica auto, con referenze auto d'uso e affermati prodotti chimici di pulizia, panni, profumatori e deodoranti, ricerca **COLLABORATORI** per il settore della vendita a libero servizio, presso centri bricolage, GDS, operatori commerciali e ingrosso ferramenta. I candidati interessati, possono visualizzare la gamma dei prodotti digitando: www.riccisrl.com/catalogo.

Saranno presi in considerazione i candidati che invieranno il proprio **curriculum personale e le proprie precedenti esperienze professionali all'indirizzo e-mail: commerciale@riccisrl.com (Riferimento PAB).**

➔ 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

➔ Eco Service è una dinamica azienda chimica italiana facente parte di un gruppo imprenditoriale presente nel mercato da oltre 60 anni. Produce Lubrificanti, Vernici, Adesivi, Detergenti e Igienizzanti e distribuisce in tutto il mondo attraverso i rivenditori di materiali per Ferramenta, Colori, Forniture industriali, Utensilerie, Edilizia.

Nell'ambito di un progetto finalizzato al potenziamento della propria rete commerciale nazionale ricerca **AGENTI PLURIMANDATARI** per le seguenti zone:

- 01) Regione TRENTINO ALTO ADIGE
- 02) Le province LODI - PAVIA - MILANO
- 03) Le province MANTOVA - CREMONA - BRESCIA
- 04) La regione MOLISE

Si offre di lavorare in un ambiente stimolante, formazione continua, provvigioni e incentivi ai massimi livelli di mercato con anticipi mensili, supporto tecnico-commerciale costante, mandato in esclusiva.

I candidati interessati possono consultare il sito www.eco-servicesrl.it e inviare il proprio curriculum vita e professionale ad amministrazione@eco-servicesrl.it con l'autorizzazione al trattamento dati personali (D.Lgs.196/2003).

Si assicura massima riservatezza.

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.).

starmix

ASPIRAPOLVERI PROFESSIONALI
Made in Germany. Made for you.



Distribuito da:
REIT SPA
Via Palladio, 1
35010 S. GIORGIO IN BOSCO (PD) - IT
Tel. +39 049 9450259 / 9450700
Fax. 049 9450672



www.reit.it



info@reit.it



375 5314891



Operazione Podio

Sigill Ultra Grip



Si è finalmente conclusa l'operazione Podio di Sigill Ultra Grip che era cominciata in marzo. Grande è stata la partecipazione e innumerevoli sono stati i clienti che si sono prestati a dare I Like per permettere di fare salire sul podio le vetrine più belle.

I clienti per partecipare hanno dovuto realizzare una vetrina creativa dedicata a Sigill Ultra Grip e inviarci una foto che a sua volta è stata pubblicata e votata con Like. Il progetto è stato raccontato fase dopo fase sui canali social di Sigill. L'iniziativa è partita ad aprile e si è conclusa a ottobre.

Vario e numeroso è stato il materiale merchandising messo a disposizione per l'evento da Sigill. Quindi oggi ufficialmente possiamo proclamare i tre podi più votati.

I VINCITORI

Grandi complimenti a tutti i vincitori di cui vi raccontiamo un po' di storia.

- **Edilforniture Locatelli Sas di Carvico (BG)** miglior Podio Sigill Nord.

L'azienda nasce nel 1974 fondata dal papà Giuseppe Locatelli, prosegue l'attività il sig. Giovanni che oggi è affiancato dalla terza generazione di famiglia con le figlie Arianna e Pamela. Il Focus è il settore edile, ma da alcuni anni lo show room della ferramenta ha dato parecchie soddisfazioni, tanto che per il futuro



l'intenzione è di ampliarlo. Sono molto entusiasti dei prodotti Sigill, li definiscono "la qualità al giusto prezzo". Del prodotto Ultra Grip oggetto dell'operazione sono molto contenti, tanto che i clienti, dopo averlo provato, lo richiedono pienamente soddisfatti.





• **Ferramenta Capretti Marcello di Dicomano (FI)** miglior Podio Centro.

La ferramenta fu fondata nel 1964 dal sig. Marcello a 18 anni. Oggi l'attività è seguita dalle tre donne di casa, la mamma Patrizia le figlie Letizia e Caterina che dopo la scomparsa del papà non hanno mollato e anzi con dedizione hanno incrementato il lavoro. Addirittura sta subentrando la terza generazione con il figlio Gabriele; Marcello il fondatore ne sarebbe molto fiero. L'innovazione portata rispetto all'attività iniziale di ferramenta è stato il multisettore con: casalinghi, arredo giardino e riscaldamento. Sono molto fieri dei prodotti Sigill e di Ultra Grip dicono che è eccezionale per tutti, sia privati sia professionisti, quindi un prodotto con cui non si sbaglia mai.

• **Edil Arena Vibo Valentia (VV)** miglior Podio Sud.

Fondata nel 1970, oggi è gestita dai Fratelli Arena al completo, Pasquale, Graziano, Antonio e Domenico. Da qualche anno stanno subentrando i figli Francesco e Angelo, ma altri li seguiranno. Si occupano di edilizia in generale, rispetto al passato hanno incrementato con articoli di ferramenta, colori, elettricità e idrau-

lica, tutti fattori vincenti per lo show room che in questo modo soddisfa il cliente a 360° nelle esigenze della propria attività. I prodotti Sigill non devono mai mancare ormai da diversi anni e l'avvento dell'Ultra Grip ha dato un tocco d'innovazione per la sua speciale formula innovativa multifunzione. È un prodotto adatto per interno ed esterno, non fa odore e incolla benissimo con il suo effetto ventosa a tenuta immediata. Il partner ideale nel lavoro sia per privati sia per professionisti.

I clienti Podio, sono stati anche oggetto delle stories social di Juliana Moreira, nostro storico testimonial.

Quindi con questa operazione i nostri clienti hanno avuto visibilità a 360°, nei loro punti vendita, sui social, sulle riviste di cui questa è una rappresentazione.

Sigill ormai da parecchi anni è al fianco dei propri clienti con iniziative e collaborazioni volute ad aiutare il sell-out dei prodotti. Questa è solo l'ultima, il nostro reparto marketing è sempre molto attivo e pieno di idee.

Per concludere, ci diamo appuntamento alla prossima iniziativa.

La crescita di eBay e dell'e-commerce nel mercato italiano

I dati dell'Osservatorio e-commerce B2C del Politecnico mostrano che, complice la chiusura forzata dovuta alla pandemia, negli ultimi due anni l'e-commerce e il mercato online hanno visto una crescita importante in Italia, con gli acquisti di prodotti online che sono aumentati del 45%, per un incremento di 8 miliardi di euro e un valore che si attesta ora a 25,9 miliardi di euro.

Allo stesso tempo, i dati di **eBay** mostrano quanto dal 2001 ad oggi l'Italia sia arrivata ad essere tra i cinque mercati più grandi e rilevanti a livello globale per il noto marketplace, contando oggi oltre 6,6 milioni di acquirenti attivi e decine di migliaia di imprese.

Nel corso degli ultimi due anni, eBay ha inoltre allargato la sua vetrina a moltissime realtà, impegnandosi ancora di più nell'aiutare le Pmi italiane ad aprirsi all'online e permettendo loro di scoprire le potenzialità dell'e-commerce. Le imprese italiane stanno infatti comprendendo sempre più che il commercio online si affianca alle attività fisiche, senza rappresentare una opposizione ad esse ma al contrario un'opportunità per tutte le piccole e medie imprese di ampliare il proprio business sia sul mercato italiano sia a livello globale.

Marco Giuri, co-founder di **San Marco**, ci ha raccontato la sua esperienza con l'e-commerce e la sua partnership con **eBay**.

F&C: Quale è stato il trend di questo ultimo periodo per la tua azienda?

Marco Giuri: La tendenza degli



ultimi due anni è stata positiva e soddisfacente e il lavoro svolto ci ha consentito di essere riconosciuti come prima azienda italiana nel comparto piscine e arredo esterno rispettivamente per il biennio 2020/2021 e per l'anno 2020. Anche se la nostra vendita si svolge tradizionalmente sia online che offline, quest'ultimo periodo ha visto soprattutto l'imporsi dell'utilizzo del canale digitale anche per gli acquisti conclusi tradizionalmente vis-à-vis, consentendoci un fatturato importante rispetto agli anni scorsi. Dovendo trascorrere più tempo in casa, i consumatori hanno infatti cercato di migliorare il pro-

prio ambiente creando delle zone relax confortevoli e accoglienti per sé e per i propri familiari, dando così un impulso importante al mercato dell'arredo indoor e outdoor.

F&C: Come è andato il canale digitale e quali sono i vantaggi di avere un e-commerce per il settore in cui opera la sua azienda?

Marco Giuri: Negli ultimi anni abbiamo potuto valutare in ogni settore l'importanza dell'e-commerce, che a mio parere continuerà a imporsi offrendo a tutti nuove opportunità, anche grazie ai mezzi hardware e software

sempre più user friendly. Tra i vantaggi della vendita online sicuramente uno dei principali è la grandissima visibilità, che permette di raggiungere un mercato molto più vasto, anche grazie alla possibilità di avere un negozio aperto 24h su 24 anche nei giorni festivi. Essere online significa però anche confrontarsi con un mercato molto competitivo, dove il rischio è quello di non riuscire ad emergere. A questo proposito, la scelta delle piattaforme sulle quali esporre i propri prodotti è determinante sia in termini di costi di gestione che di servizi marketing offerti. Operiamo su eBay dal 2005 e dopo tutti questi anni di collaborazione possiamo affermare, senza temere smentite, che eBay è a tal proposito un socio affidabile e collaborativo.

F&C: Che consigli daresti a chi ha un'attività come la tua e vorrebbe aprire un canale online?

Marco Giuri: Ciò che mi sento di

“Operiamo su **eBay** dal 2005 e dopo tutti questi anni di collaborazione possiamo affermare, senza temere smentite, che **eBay** è a tal proposito un socio affidabile e collaborativo”.

Marco Giuri, co-founder di San Marco

”

suggerire è di utilizzare tutti gli strumenti che il mercato offre per farsi conoscere, affidandosi a professionisti del settore e a marketplace come eBay per poter raggiungere una platea di consumatori molto più ampia e variegata. Il punto di forza di eBay a mio parere è infatti proprio quello di porsi al fianco delle aziende che lo scelgono come partner, tutelando contestualmente il consumatore finale, mantenendo sempre aperto il dialogo per consentire il rispetto reciproco degli interessi aziendali.

F&C: Che ruolo ha per voi eBay?

Marco Giuri: eBay è per noi un partner che ha partecipato alla nostra evoluzione in un clima di totale collaborazione e che ci ha regalato anche diverse soddisfazioni professionali. È un luogo virtuale che fa incontrare domanda e offerta che è stato sempre in grado di adeguarsi alle esigenze del web continuando ad affiancare i venditori senza mettersi mai in competizione.

► www.grupposanmarco.eu

NOVITÀ



KNIPEX Quality – Made in Germany

KNIPEX TwinGrip – Pinza a presa frontale

**Di fronte o di lato,
li afferra tutti**

Flessibile. Antiscivolo. Forte.

- La versatile arma contro i pezzi bloccati come perni e viti
- Combinazione unica: funzione di impugnatura frontale e laterale, cerniera passante, regolazione mediante pulsante
- Pinza molto sottile: consente di lavorare anche in spazi ristretti, con zona di rotazione di dimensioni ridotte per avvitature veloci
- Potente ganaschia anteriore con denti robusti e trasmissione di forza elevata sulla punta della ganaschia

Per maggiori informazioni sulla gamma KNIPEX, si prega di contattare:

Fabio Scollo | 366.6858385 | f.scollo@knipex.com

Illuminare senza corrente? La soluzione firmata Century



Una cena in famiglia, una serata con gli amici, oppure un lavoro esterno... senza la giusta illuminazione sono molte le cose che diventerebbero impossibili. Un'esigenza basilare, scontata, che, però, sta diventando **sempre più cara da soddisfare...**

Le compagnie elettriche, consapevoli del loro potere contrattuale, hanno adottato politiche di pricing piuttosto spinte per aumentare i propri profitti.

L'ultimo incremento sulla bolletta elettrica è solo l'ennesima prova: parliamo del **30% di rincari** che, nei prossimi mesi, andranno a salire ulteriormente!

Una strada inevitabile? Oppure esistono valide alternative?

Oggi, per fortuna, Century ne offre diverse ed una potrebbe essere rappresentata dall'energia solare. Fino a pochi anni fa era una soluzione riservata alle **famiglie benestanti** ed **imprese più innovative**. I costi proibitivi ne limitavano la diffusione e la rendevano un prodotto di nicchia, riservati a pochi. Oggi, però, le cose sono cambiate...

L'energia solare è diventata accessibile a tutto, con costi annessi sempre più competitivi ed un'affidabilità inattaccabile. Non solo!

Le moderne soluzioni con pannelli fotovoltaici integrati sono anche estremamente eleganti e le dimensioni contenute le rendono un'ottima soluzione per illuminare gli ambienti esterni azzerando del tutto il consumo di energia elettrica.

Quindi, nella pratica, quali sono i **3 principali benefici diretti** di un'illuminazione ad energia solare per esterni?

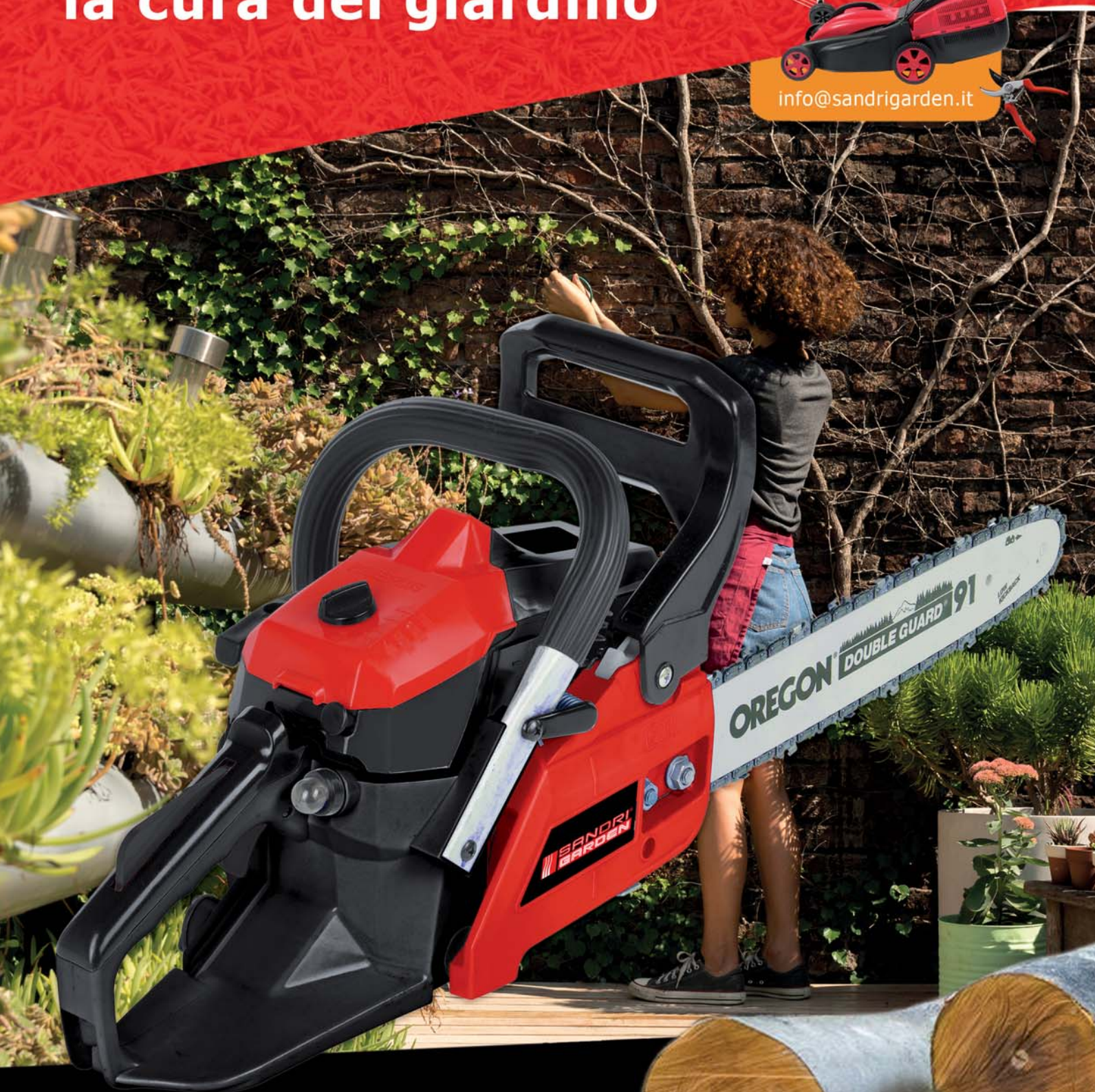
- **COSTI e CONSUMI:** Adottando subito un'illuminazione ad energia solare i consumi e costi di energia elettrica non si riducono, **scendono direttamente a 0.**
- **PRATICITÀ:** Dimentica cavi, prese elettriche, costi di installazione e problemi annessi. Potrai goderti un'illuminazione naturale **senza nessuna spesa o lavoro aggiuntivo.**
- **DURATA e DESIGN:** I pannelli più moderni hanno perso del tutto le forme anti-estetiche e le dimensioni ingombranti di un tempo, indossando un **design elegante**, ricercato e moderno, **pronto a durare per anni** anche se esposto alle intemperie.

Un'opzione che, da sogno irraggiungibile, è diventata una valida alternativa per molti privati e professionisti che vogliono slegarsi dalle spese crescenti delle compagnie elettriche, sfruttando l'energia pulita e sostenibile **per risparmiare.**

Tutta la gamma di prodotti nella sezione LED - SOLARI è su www.century-italia.it

> www.century-italia.it

**Al tuo fianco per
la cura del giardino**



**SANDRI®
GARDEN**

MACCHINE DA GIARDINO - BARBECUE - ATTREZZI DA GIARDINO

Industrie Ottiche Italiane, la scelta infinita

Con gli occhi non si scherza. Proprio per questo è importantissimo scegliere sempre e soltanto occhiali di ottima qualità, in modo che la vista sia sempre protetta, contribuendo a garantire un buono stato di salute. Se poi, oltre alla qualità, è garantita anche la convenienza, allora il binomio è davvero prezioso. Per trovare tutto questo è possibile fare riferimento a **Industrie Ottiche Italiane**, uno dei massimi riferimenti in Italia per quanto riguarda la distribuzione di occhiali da lettura e da sole, e azienda particolarmente sensibile ai desideri dei clienti più esigenti, ma al tempo stesso anche ai bisogni dei rivenditori, sempre attenti alla logistica e alle difficoltà che questa comporta. L'occhiale diventa così

un accessorio prezioso che segue le tendenze dettate dalla moda, ma che al tempo stesso conferma la sua qualità.

Tra le numerose proposte offerte da Industrie Ottiche Italiane abbiamo per esempio i modelli Twin, in comode e pratiche confezioni 2x1 che al loro interno contengono due paia di occhiali, a un prezzo decisamente conveniente, mai a discapito di una qualità garantita da severi controlli. Per gli esercenti sono a disposizione kit di espositori precaricati da banco, ciascuno con 24 confezioni doppie, oppure comodi espositori precaricati da terra, ognuno dei quali contiene 160 confezioni.

Ogni modello ha le aste flessibili che meglio si adattano alla conformazione del viso di ogni persona, oltre a preziosi pins incastonati sul frontale di ciascuna montatura. Ciascun



ESPOSITORE DA BANCO
PRONTIXTE TWIN 7



ESPOSITORE DA BANCO
PRONTIXTE TWIN 7



EL CHARRO ESPOSITORE
PRECARICATO CON ANTITACCHEGGI

modello garantisce un vasto campo visivo e quindi una visione pulita e ampia. Tutto questo a soltanto 9 euro e 90 centesimi, prezzo complessivo per due occhiali "gemelli".

Meritano una menzione a parte i modelli griffati El Charro, un marchio moda italiano che è garanzia di qualità e stile al tempo stesso. Comodo anche da vendere, nell'espositore precaricato, ogni paio d'occhiali è dotato di un utilissimo sistema di anti-taccheggio, che garantisce ai venditori un elevato grado di sicurezza. Anche in questo caso il prezzo consigliato al pubblico è di 9 euro e 90 centesimi. Infine, i marchi Espresso Occhiali, veri e propri gioielli per gli occhi, capaci ancora una volta di unire la bellezza di un accessorio alla sua utilità pratica. Anche in questo caso è a disposizione il tradizionale espositore da banco, con 24 confezioni al suo interno: si tratta di una soluzione agevole che permette a ogni cliente di visionare gli occhiali senza aprire la confezione e quindi senza rovinarla, dettaglio non da poco per i rivenditori. Anche in questo caso la scelta tende davvero all'infinito, anche se rigorosamente unita a un'attenzione elevata per i dettagli e alla qualità eccezionale di ogni prodotto, spaziando tra i brand più blasonati e più ricercati, da Gian Marco Venturi a De Tomaso, emblemi di raffinatezza ed eleganza, tra colori e stili unici e inconfondibili.

PER LA NEVE SCEGLI VIGOR



VIGOR®

il numero **UNO** nelle ferramenta

Ci dedichiamo completamente all'affilatura



Dal 1988 **Fazzini Technology** si dedica alla progettazione, produzione e vendita di macchine affilatrici professionali per coltelli e forbici.

Il sistema di affilatura delle affilatrici Fazzini, sicuro e affidabile è molto apprezzato da chi desidera introdurre nella propria attività il servizio di affilatura.

Azienda attiva in Italia e in tutto il mondo, Fazzini offre una gamma di macchine affilatrici professionali utilizzate in diversi settori e in particolar modo nel negozio di ferramenta fai da te, nell'utensileria e nel colorificio, nella calzoleria e in tabaccheria. Il lavoro costante, la serietà e l'impegno hanno permesso a Fazzini Technology di rendere l'affilatura alla portata di tutti, anche di operatori inesperti.

Attualmente l'azienda offre diversi modelli di macchine, ognuna delle quali progettata e adattata per il loro rispettivo tipo di utilizzo. Tutti i modelli sono realizzati in alluminio e acciaio e questo significa massima robustezza e riduzione al minimo delle vibrazioni. Tutti i modelli sono dotati di mole

in acciaio rivestite in C.B.N. (Nitrato di Boro Cubico) e questa particolare composizione consente la lavorazione a secco senza problema di surriscaldamento, permette all'operatore di lavorare in modo durevole, veloce e pulito riducendo al minimo i costi.

Riferimenti regolabili facilitano l'affilatura di forbici e lame particolari. Il sistema d'affilatura Fazzini brevettato (R.P.S. sistema centraggio mole) estremamente efficace permette di tenere la lama perfettamente perpendicolare all'interasse delle mole migliorando ulteriormente la qualità dell'affilatura. Se volete offrire un servizio in più alla vostra clientela affidatevi a chi da 30 anni produce e vende macchine affilatrici professionali per coltelli e forbici. La nostra esperienza è autentica.

Small, Compact, Professional sono i modelli adatti a chi vuole arricchire la propria offerta con un servizio in più o a coloro i quali vogliono intraprendere questo mestiere.

INSTALLAZIONI IN TUTTO IL MONDO

www.smetar.it
+39 080 405.41.54

SPAZIO AI TUOI PRODOTTI

PROGETTAZIONE, REALIZZAZIONE
E ALLESTIMENTI DI MAGAZZINI
E PUNTI VENDITA

SMETAR 
Gruppo **METALISTEN**

Precisione e niente schegge nelle punte per vetro e ceramica

Forare vetro e ceramica con precisione assoluta e senza produrre schegge e sbavature antiestetiche sul materiale? Per molti professionisti del settore si tratta, se non di un'utopia, quantomeno di un risultato da raggiungere al prezzo di molta fatica e di una notevole esperienza sul campo e senza mai la vera sicurezza che tutto andrà per il verso giusto. Per questo le nuove punte per vetro e ceramica con doppia placchetta sono una vera rivoluzione nel settore: il corpo in acciaio, ad alto contenuto di carbonio, non viene sottoposto ad alcun trattamento termico per rendere il corpo della punta più resistente. La doppia placchetta in carburo YG6X permette di effettuare fori precisi e senza schegge anche nel vetro e nella ceramica, materiali tradizionalmente molto ostici da forare, soprattutto se si desidera ottenere un risultato estetico di alto livello.

UN SUCCESSO TRA I PROFESSIONISTI

"Quando abbiamo inserito nella nostra proposta questo prodotto abbiamo incontrato inizialmente lo scetticismo di alcuni clienti, che si chiedevano se davvero mantenesse quanto promesso – spiegano da Fratelli Bassoli, nel cui catalogo queste punte compaiono come Art. 209 – In commercio esisteva già infatti questo articolo, ma con una sola placchetta: l'inserimento della seconda placchetta è la modifica fondamentale, tenendo inalterata la qualità del prodotto. Testando la punta i nostri clienti hanno infatti potuto notare la differenza e ci hanno testimoniato come l'introduzione di



questa apparentemente semplice modifica abbia permesso loro di risolvere parecchi problemi che riscontravano con la foratura del vetro e delle piastrelle in ceramica. E hanno ordinato altre punte".

Il risultato? Un veloce passaparola e l'aumento dell'interesse verso questo strumento davvero innovativo: i materiali di alta qualità e l'inserimento della doppia placchetta nella tradizionale punta da vetro e ceramica ha infatti consentito di ottenere risultati nettamente più soddisfacenti in tempi minori e senza rischiare di rovinare il materiale su cui si lavora.

Come spesso accade, la qualità sia della materia prima sia della fattura degli utensili può davvero fare la differenza quando si tratta di approcciarsi a un lavoro in modo professionale: se a queste si aggiungono i risultati ottenuti dall'inesausta ricerca tecnica, ciò che si ottiene sono strumenti in grado di ottenere performance lavorative sempre migliori. Non solo i clienti chiedono infatti opere sempre più di alto livello, ma anche i materiali edili sono in continua evoluzione e richiedono tanto la formazione di chi li lavora quanto l'aggiornamento degli strumenti atti a lavorarli.





FACTORY & Co.®
BERNI GROUP

I CUSCINI DEL BENESSERE

EFFETTO TOUCH
ANTI STRESS,
ATOSSICO,
ANTISUDORE

CUSCINO BAMBOO



ATOSSICO,
ECOLOGICO,
ANTIACARO



GUANCIALE SOFT MEMORY ALOE VERDE



BENESSERE DURANTE IL SONNO,
PREVIENE DOLORI ALLE GAMBE,
GINOCCHIA, FIANCHI E SCHIENA

MEMORY PILLOW



WWW.BERNIGROUP.COM

Saratoga Bitumì

guaina spray



La copertura del terrazzo sta per aprirsi? È apparsa una fessura nel canale di gronda? Una crepa nel muro?

La guaina Bitumì, creata appositamente per piccoli interventi di manutenzione edilizia, permette di risolvere problemi di infiltrazioni, rotture e riparazioni su tetti, terrazzi, muri e altro ancora.

Bitumì è una guaina spray a base gomma bitume, la soluzione ideale per impermeabilizzare, sigillare, otturare, riempire e proteggere superfici in legno, in cemento, in acciaio e in alluminio. È particolarmente indicata per chiudere e riempire piccoli interstizi, fori e scheggiature in modo defi-



nitivo; viene inoltre comunemente utilizzata anche per contorni di strutture complementari quali torrette e comignoli, abbaini e lucernari o scossaline e canali scolmatori.

Pochi spruzzi di prodotto permettono di coprire guaine e manti bituminosi deteriorati, rendendo agevole anche per l'hobbista un lavoro che prima poteva essere effettuato solo da un professionista. La guaina Bitumì garantisce applicazioni efficaci anche in ambienti successivamente esposti a forte umidità. Può essere, infatti, utilizzata per proteggere superfici a frequente contatto con l'umidità, come vasi e fioriere o, addirittura, pali infissi nel terreno.

Bitumì copre e protegge le superfici senza intaccarle. Per un'azione protettiva di massima efficacia e lunga durata, si consiglia di applicarla non appena compaiono i primi segnali di cedimento e, comunque, non meno di due volte all'anno.

Bitumì guaina spray è distribuito da Saratoga Int. Sforza S.p.A. Milano ed è in vendita nei migliori negozi di articoli tecnici, ferramenta, colorifici e nei reparti tecnici specializzati professionali e brico professionali.





ISSALINE

YOUR WORK MATTERS

ref. 8881B issaline.com

Asuiloxy® Cremagel

Mani: efficacia ed ecosostenibilità



Tradizione ed innovazione al servizio dell'igiene quotidiana nel massimo rispetto ambientale: è nel DNA di Kroll, azienda che da più di 40 anni opera nel settore della cosmetica ed in particolare nei prodotti Lavamani Professionali, Saponi Liquidi e Foam, Detergenti per il Corpo e Creme protettive per Mani.

Già nel 1986, quando la sensibilità e l'attenzione per le tematiche ambientali non erano ancora così forti come oggi, Kroll aveva già sentito il bisogno di intraprendere una strada diversa e di lavorare con un approccio più "a misura d'uomo e della natura". Le parole chiave da allora sono: materie prime di origine naturale vegetale da fonti rinnovabili, alta qualità e innovazione continua.

Quando immagina nuovi prodotti, l'azienda ha l'obiettivo di approdare a soluzioni alternative, mai proposte al mercato da nessun'altra azienda, superando ogni forma di standardizzazione.

Già nel 1992 Kroll aveva formulato un sapone mani con Perossido d'Idrogeno (acqua ossigenata) che si chiamava ASUINOXIL, ma i tempi non erano ancora maturi. Oggi, l'esigenza di un'igienizzazione sicura ed ecosostenibile ha portato a riformulare completamente il prodotto presentato alla fiera Puli-re nel 1993 e a innovare il settore dei Gel Idroalcolici, proponendo una Cremagel Mani igienizzante ed idratante con Perossido d'Idrogeno.

Asuiloxy® Cremagel Mani ha una concentrazione garantita di perossido d'idrogeno ed alcol, che assicura un'elevata azione igienizzante e battericida come certificato dal Test UNI EN 1276:2019.

Il test verifica l'efficacia del prodotto su 4 ceppi, batteri gram+ e gram-, lieviti e funghi, misurando la riduzione della carica batterica dopo 60 secondi di contatto. È un prodotto differente da un tradizionale gel idroalcolico in quanto completa l'azione igienizzante con una ottima attività idratante, non unge e non appiccica pertanto si può utilizzare ogni qualvolta si necessita di un'igiene profonda e sicura,

o come semplice precauzione, per sé e per gli altri. È risaputo che l'utilizzo frequente di un gel idroalcolico secca la pelle, specialmente nei periodi freddi, mentre l'azione idratante di Asuiloxy® Cremagel Mani assicura una pelle morbida anche in situazioni climatiche estreme. Il prodotto è dermatologicamente testato.

Kroll ha deciso di orientarsi su un principio attivo PT1 che potesse assicurare nello stesso tempo efficacia ed ecosostenibilità. L'acqua ossigenata (H_2O_2) è efficace contro numerosi microorganismi (batteri, lieviti, funghi e virus) e l'attività antimicrobica è legata alle sue proprietà ossidanti, che causano danni irreversibili agli agenti contaminanti. La sua elevata ecosostenibilità, a differenza di altri principi attivi, è la capacità di decomporre rapidamente e naturalmente in acqua e ossigeno a zero impatto ambientale, quindi risulta completamente biodegradabile.

Ora con la certezza testata dell'efficacia battericida e la rapidità della biodegradabilità del principio attivo si fondono in un unico nome: **Asuiloxy® Cremagel Mani**.



BAZAR
LA ZANZARIERA FAI DA TE

(sun-screen)

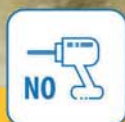
**LA NUOVA ZANZARIERA
DETRAIBILE CON ECOBONUS!**



Scopri tutte le
info sul prodotto



Per usufruire della
detrazione fiscale, fissala
in modo solidale all'involucro
edilizio e **ABBINALA ALMENO
AD UNA VETRATA DI TIPO C.**



Senza
trapano



Senza buchi
nel muro



Senza viti
e tasselli



Detraibile
con ECOBONUS



Fissaggio ad
espansione



Montaggio
veloce

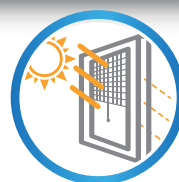


Predisposta per
KIT ANTI-CIMICE

Sun Screen è la nuova zanzariera dotata di rete con **SCHEMATURA
SOLARE CERTIFICATA**, che garantisce un **G-TOT** inferiore a 0,35!

www.zanzarierabazar.it

MEDAL
Produzione zanzariere



Dinamik 30 Più,

lo stendibiancheria versatile



Gimi Dinamik 30 Più è la soluzione ideale per le famiglie che fanno frequenti lavatrici con grandi quantità di bucato, che cercano soluzioni pratiche e flessibili, che facciano risparmiare tempo, sia durante l'asciugatura sia per l'attività di stiro successiva.

Si tratta di uno stendibiancheria in acciaio, con griglia centrale telescopica, estensibile da 117 fino a 205 cm, che consente di stendere agevolmente anche capi ingombranti come tovaglie o lenzuola senza piegarli – riducendo in questo modo il tempo di asciugatura – e che ottimizza lo spazio di stenditura a seconda delle proprie necessità.

La griglia è inoltre progettata con fili tubolari molto spessi che non segnano il bucato, riducendo di conseguenza anche i tempi di stiratura.

A garanzia di massima sicurezza, i fili tubolari sono provvisti di un'esclusiva tecnologia di bloccaggio che li mantiene stabili anche quando la griglia è estesa alla massima lunghezza.

Inoltre, grazie all'altezza di 1 metro da terra anche i capi più lunghi non toccheranno il pavimento.

La superficie di stenditura massima di 30 metri consente di stendere fino a 3 carichi di lavatrice in una volta sola.

La particolare conformazione delle gambe garantisce un'elevata stabilità anche quando completamente esteso e carico; gli speciali giunti impediscono eventuali chiusure accidentali anche durante la movimentazione. È, inoltre, do-

tato di protezioni antigraffio e angolari in resina completi di ruote che facilitano lo spostamento anche carico.

Le ali più alte sono ideali per stendere capi lunghi e, grazie al blocco ali, può essere riposto in modo sicuro. È, infine, estremamente compatto e, una volta chiuso, occupa poco spazio, garantendo un ingombro minimo.

La linea Dinamik comprende anche la versione Dinamik 20 Più, senza ali, con una superficie di stenditura massima di 19 metri.

Gli stendibiancheria Gimi Dinamik sono provvisti della certificazione TÜV-GS, riconosciuta a livello internazionale come garanzia di conformità agli standard di sicurezza.





Sistemi di sicurezza

Proteggi i tuoi tesori con Stark



Stark s.r.l.

Via Provinciale Nord, 36 - 42017 Novellara (RE)
phone +39 0522 653745 - fax +39 0522 1601522
info@starksafes.com - www.starksafes.com

VILEDA

Vileda Microfibre 100% recycled



Vileda Microfibre 100% recycled è il nuovo panno composto per il 100% da PET riciclato ricavato dalle bottiglie di plastica, che garantisce elevate prestazioni pulenti; le stesse dei Panni Colors in Microfibre di Vileda. Il prodotto e la confezione sono studiati per mettere in

pratica i principi dell'economia circolare, in modo più "sostenibile". Oltre a essere molto resistenti, sono ideali per pulire qualsiasi tipo di superficie. La confezione multipack è composta da 3 panni, di colori diversi.

> www.vileda.it

NEWPHARM

Esca rodenticida Kemarat Mix

Nell'ambito della proposta Newpharm Home & Garden relativa al controllo dei roditori, il Kemarat Mix rappresenta una soluzione di assoluto rilievo. Quest'esca rodenticida particolarmente efficace, si configura in un miscuglio di cereali a base di Difenacoum, efficace contro Topo domestico (*Mus musculus domesticus*), Ratto grigio (*Rattus norvegicus*) e Ratto nero (*Rattus rattus*). Tra gli anticoagulanti di seconda generazione, il Difenacoum fu l'apripista negli anni Settanta e ancora oggi rientra tra i più impiegati su scala mondiale. La speciale formulazione in miscuglio di granaglie risulta particolarmente appetibile a tutti i roditori nocivi abituati a cibarsi di cereali. Poiché i cereali sono alla

base dell'alimentazione dei roditori, il Kemarat Mix risulta uno dei più potenti adescanti impiegabili sia in contesti rurali sia in agglomerati urbani. Grazie alla variabilità dei semi adottati, infatti, i roditori sono stimolati ad alimentarsi voracemente dell'esca Kemarat Mix. In seguito all'ingestione, il Difenacoum risulta assai efficace nei confronti dei ratti e ancor di più contro il topo domestico. Erogato attraverso stazioni di avvelenamento apposite, Kemarat Mix rientra nelle procedure di derattizzazione sia interna sia esterna agli edifici, garantendo un rapido ed efficace controllo dei roditori sinantropi.



> www.newpharmgarden.it

BAMA

Can e gatti hanno il loro Nido

Nido Bamapet è un lettino-cuccia ergonomica, interamente realizzata in Italia in materiali atossici e riciclabili al 100%, facile da pulire, dotata di piedini antiscivolo, che ne garantiscono la solida stabilità, e di una base forata traspirante su cui posare un morbido cuscino per garantire comode dormite. Come tutti i



prodotti Bamapet, la sua funzionalità non fa venir meno il design, pensato anche stavolta per sposarsi con qualsiasi arredamento, come dimostrano la finitura a effetto paglia e le nuance tortora e crema in cui è disponibile.

La si può scegliere nella misura più adatta alle proprie esigenze: dai 50 ai 110 cm di larghezza, Nido è disponibile in ben 5 dimensioni.

> www.bamagroup.com

GARDENA

Nuova linea di pompe

Gardena presenta una nuova gamma completa di pompe, composta da 11 modelli per soddisfare qualsiasi esigenza, in particolare 1 pompa per cisterna a batteria, 4 pompe sommerse per acqua pulita, 4 pompe sommerse per acqua sporca e 2 pompe sommerse 2in1 per acqua sporca e pulita. Accomunate dal riutilizzo dell'acqua per evitarne lo spreco, ogni soluzione ha delle specifiche funzioni e caratteristiche.

In foto, la pompa per acqua sporca e pulita 19500 Aquasensor, che mantenendo la sua capacità di funzionare sia con acqua sporca sia pulita, ha una potenza di 860 W e fornisce una capacità di pompaggio di 19.500 litri d'acqua all'ora. Con una pressione di 0,95 bar e un'altezza di erogazione massima di 9,5 m, questa pompa ibrida è particolarmente efficiente. L'aspirazione piatta della modalità acque chiare può rimuovere acqua pulita o solo leggermente sporca fino a 1 mm.



> www.gardena.com

GIMI

Mollette Soft & Strong

Per dare un'immagine diversa al bucato e nobilitare lo stendibiancheria che a volte si cerca affannosamente di nascondere, le mollette multiuso Gimi Soft & Strong sono realizzate in resina colorata e assicurano una presa morbida e antiscivolo. Particolarmente resistenti e maneggevoli, sono



proposte in un pack da 20 mollette in 5 tonalità differenti: arancione, verde, lilla, celeste e azzurro.

> www.gimi.eu

TELWIN

Mastercharge: la carica per veicoli elettrici

Telwin propone Mastercharge, una stazione di ricarica per veicoli elettrici, semplice da installare e da usare, sicura e bella da vedere. Uno strumento estremamente funzionale, capace di gestire in modo efficiente e sicuro l'erogazione e l'assorbimento dell'energia da parte del veicolo.

Mastercharge è una soluzione per la ricarica dei veicoli elettrici che rientra nel Modo 3 ed è presentato in due versioni:

il modello 370 con potenza da 3,7kW (16 A, 230V, 1ph) e il modello 740 di potenza 7,4kW (32 A, 230V, 1ph). Entrambi hanno il cavo di carica integrato di lunghezza 5m con connettore di tipo 2. Mastercharge può essere attivato o disabilitato solo attraverso autenticazione con badge RFID per i soli utenti autorizzati (4 badge in dotazione) e lo stato e le fasi del suo funzionamento sono immediatamente comprensibili dalla variazione del colore del led presente sulla parte frontale.

È facilmente installabile da qualsiasi elettricista qualificato sia in spazi interni sia all'esterno, in zone riparate, degli edifici (IP54, funziona con temperature da -20 a +50 °C).



> www.telwin.com

christmasworld



28.1 – 1.2.2022

FRANKFURT / MAIN

It's time for business again

Finalmente a Francoforte torna a scoprire dal vivo le novità e le tendenze per le decorazioni stagionali e gli addobbi per le feste! Il tuo biglietto per la più ampia offerta internazionale è disponibile su: christmasworld.messefrankfurt.com.

Nuovi servizi digitali con eventi informativi in diretta streaming e per il networking con i partner commerciali ti garantiranno un avvio di successo della nuova stagione commerciale.

visitatori@italy.messefrankfurt.com
Tel. +39 02 8 80 77 81

messe frankfurt

TAVOLA

Vespida Spray

Orphea Vespida Spray nel nuovo formato più pratico da 300ml, elimina le vespe e riduce le probabilità che il nido si riformi.

Lo spray dispone di un doppio erogatore: una "valvola a pompiere" per operare in sicurezza a una distanza di 4 metri e trattare zone difficili da raggiungere come grondaie e sottotetti; una cannula di precisione per uso in crepe e fessure. La formulazione in schiuma si fissa al nido, immobilizza le vespe e ne impedisce la fuga. In formato da 300 ml.



> www.orphea.it

GRISPORT

Nuovo scarponcino Storm

Sicurezza e comfort del piede. È questo che ha pensato Grisport durante la creazione di Storm, il nuovo scarponcino per il settore Safety. Realizzato con il brevetto esclusivo e registrato Grisport "Active Pro", presenta una soletta ergonomica con zone imbottite che garantiscono extra comfort al piede; soletta ai carboni attivi anti-odore per una traspirabilità eccellente; inserto in materiale ultraleggero, anti-urto e al 100% riciclato; cuscinetti d'aria ammortizzanti; lamina anti-perforazione in composito; intersuola in PU espanso con microbolle d'aria e una suola antistatica, antiscivolo e resistente al calore per contatto. Puntale protettivo in alluminio con tomaia in pelle o microfibra stampata.



> www.grisport.it

AMBRO-SOL

Arriva l'inverno, ci pensa Ambro-Sol

Per prepararsi alla fredda stagione invernale ci si può affidare al supporto delle pratiche formulazioni spray di Ambro-Sol.

Il Deghiacciante Vetri multifunzione scioglie ed elimina rapidamente il ghiaccio dal parabrezza e dai vetri dell'auto, pulendoli al tempo stesso e assicurando una perfetta visibilità. Applicato preventivamente ne previene inoltre la formazione. Il Pulitore Climatizzatori si dimostra invece utile per i sistemi di climatizzazione dell'aria in genere, ad esempio le pompe di calore domestiche,

garantendone soprattutto un duraturo mantenimento. Si può utilizzare nell'automobile, in casa e in ufficio, contribuendo a eliminare anche lo sporco e i cattivi odori.

Per la decorazione e la protezione delle superfici interne ed esterne di caloriferi e radiatori interviene lo Smalto Radiatori ed Elettrodomestici, una speciale vernice resistente a 120 °C indicata anche per convettori elettrici.

Il catalogo completo della factory Made in Italy è disponibile sul sito aziendale.



> www.ambro-sol.it

VALLI&VALLI

Maniglia Moon

Valli&Valli presenta Moon, la nuova maniglia ideata dallo studio newyorkese di interior design Pembroke & Ives. Il modello H1068 ha preso ispirazione dal colore argenteo e dalle sensazioni di solidità e sicurezza emanate dalla Luna; nasce da un unico elemento che, piegandosi a formare una serie di angoli retti, si aggancia con fermezza alla rosetta quadrata.

Il modello è realizzato in ottone ed è disponibile in tre finiture diverse, tutte con protagonista il color silver: Chromo è la versione completamente cromata, Chromo Sat è il modello satinato e Chromo + Chromo Sat combina le due soluzioni, elementi lucidi e opachi.

La serie H1068 comprende: maniglia da porta, maniglia da finestra, maniglione, chiusura privacy.



> www.vallievalli.com

WWW.MALFATTITACCHINIGROUP.IT



CERCASI AGENTE

**IN OCCASIONE DELL'AMPLIAMENTO DELLA NOSTRA RETE VENDITA
RICERCHIAMO SU TUTTO IL TERRITORIO NAZIONALE**

AGENTI DI COMMERCIO

**CON ESPERIENZA NEL SETTORE DELLA
SICUREZZA, FERRAMENTA E VIDEOSORVEGLIANZA**

MANDA UN CURRICULUM A: MALFATTITACCHINI@TACCHINI.INFO



MALFATTITACCHINI

TUTTO IL NECESSARIO PER FARE
E SERVIRE UN'OTTIMA PIZZA,
COME IN PIZZERIA!



La linea Amica è progettata per facilitare la preparazione della pizza a casa ed ottenere risultati eccezionali!

Tutti i prodotti sono ottimizzati per l'utilizzo casalingo e soddisfano le esigenze delle varie fasi, dalla preparazione, alla cottura, fino al servizio a tavola.

www.amica.gimetal.it



Gi.Metal srl
Via Croce Rossa 1/C, 51037 Montale (PT)
+39 0573 1943680

EUROEQUIPE

Centralina wi-fi per irrigazione

Hidrosel self presenta la nuova centralina wi-fi per irrigazione con programmatore da rubinetto, portata fino a 4 programmatori e duplicatore di spina. La centralina è completamente programmabile attraverso l'applicazione disponibile sia per dispositivi iOS che Android. Una volta connesso il dispositivo al wi-fi di casa e al rubinetto dell'acqua esterno, si può controllare l'accensione dello stesso manualmente o attraverso l'app e a quel punto è possibile programmare e dirigere le operazioni di irrigazione da qualsiasi parte del mondo. Per far partire l'irrigazione è sufficiente utilizzare l'apposito comando dell'applicazione oppure è possibile programmarla per fasce orarie, tramite i 3 programmi personalizzabili a disposizione. Dei sensori opzionali misurano la soglia di idratazione del terreno e la temperatura, per un'irrigazione ottimale. Sono inoltre disponibili accessori per salvaguardare lo sgocciolamento dell'acqua.



> www.hidrosel self.com

STARK

Nuova linea dedicata al giardino

Per soddisfare l'aumento della richiesta nel mercato della ferramenta dei prodotti da esterno, Stark ha deciso di ampliare la sua proposta per questo settore lanciando una linea nuova e completa dedicata al giardino, composta da: arredo outdoor (set componibili, salottini dai più semplici ai più particolari, set da pranzo, set da catering, ombrelloni, sdraio, lettini, giochi da bimbo, barbecue e una ricca selezione di tende da sole, pensiline e carrelli da trasporto), fai da te (ampia gamma di scale, scaffali e armadietti), giardinaggio (bauli, casette, cariole, prato sintetico e accessori in bambù), pulizia casa e giardino con una vasta scelta di scope e relativi manici e, infine, una parte dedicata alla detergenza professionale con sgrassatori e anticalcare. Disponibili palbox con 1.105 blister di articoli assortiti per il fai da te, palbox con 1.018 blister di articoli assortiti per il garden e palbox con 811 blister di articoli assortiti per la pulizia della casa.



> www.starksafes.com/ita

THERMACELL®

Riscopri il piacere
di stare all'aperto



**Mini Halo,
piccolo e smart,
unico ed esclusivo**



ACTIVA

GOLDEN SPONSOR

alfer[®]
aluminium

/ **ORPHEA** /

 **Palletways**
We Deliver

Tecfi certezze
per lavorare
bene
Sistemi di Fissaggio

I ♥ BP

East End Studios - Milano

SAVE THE DATE!
17-18 MAGGIO 2022



PAESE PARTNER 2022
FRANCIA

> www.buyerpoint.it <

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



BOSTON[®]

**IL MARCHIO
ITALIANO
CHE HA SCRITTO
LA STORIA
DEL NASTRO
ADESIVO**





... enjoying Christmas

