



iFerr magazine

.com

N. 80 Anno 2021

Pubblicazione Mensile

www.iferr.com www.iferr.com www.iferr.com www.iferr.com www.iferr.com www.iferr.com www.iferr.com

HQS[®]
High Quality Spray
made in Italy



ESPOSITORE SMART

HQS SPRAY, LA PIÙ COMPLETA GAMMA RAL
STUDIATA PER LE FERRAMENTA ED I COLORIFICI

www.hqs-colors.com

colorpack

Contro il nemico invisibile... **la SOLUZIONE!**

COME SI USA?
GUARDA IL VIDEO



ODORBACT OUT™ / DISINFETTANTE SUPERFICI AUTO



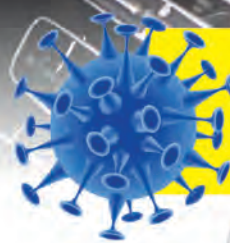
Reg. Min. Sal. N. 7.604

**GREEN FOREST PMC
DISINFETTANTE
ELIMINA BATTERI
E FUNGHI**

- Azione Battericida e Fungicida
- Disinfetta & Deodora il sistema di climatizzazione auto



ODORBACT OUT™
Trattamento **Disinfettante**
per il sistema di climatizzazione auto.



VIRUCIDA



**DISINFETTANTE
SUPERFICI AUTO**
Prodotto **Biocida**
con **Ossigeno Attivo**



In una situazione come quella attuale, dove igienizzare e purificare l'ambiente e gli oggetti è così fondamentale, Mafra ha sviluppato una linea di prodotti particolarmente indicati per la sanificazione degli interni dell'abitacolo.

DISINFETTANTE SUPERFICI AUTO, con azione virucida è ideato per offrire una disinfezione e una detergenza completa e delicata, pulisce profondamente ed elimina contaminazioni e biofilm, offre un'igienizzazione profonda su tutte le superfici dell'auto. **DISINFETTANTE SUPERFICI AUTO** fornisce un valido aiuto per sanificare tutte le superfici dell'abitacolo dell'auto, in particolare quelle fortemente contaminate e che tocchiamo spesso come: volante, leva del cambio, freno a mano, maniglie portiere interne ed esterne, leve indicatori di direzione e tergicristalli, poggia-gomiti, comandi di posizione del sedile, seggiolini e cornici portiere. **ODORBACT OUT™** Green Forest con Presidio Medico Chirurgico, disinfetta il sistema di climatizzazione dell'auto.

MA*FRA®
linea benessere

SEGUICI SU   

IN VENDITA NEI MIGLIORI NEGOZI - mafra.it


MUSTAD

TECNOLOGIA DELLE VITI

Panelvit® TX

UNIVERSALE A CAVA ESALOBATA TX

- Vite **UNIVERSALE** per tutti gli impieghi nel legno o pannelli.
- Inserto **UNICO TX 20** per tutta la gamma dal diametro 3,5 al diametro 5 mm.
- Finitura Chromiting® ad **ALTA RESISTENZA**, 5 volte superiore rispetto alla zincatura bianca o gialla.
- Lubrificazione **LUBEX®** per **RIDURRE DEL 50%** lo sforzo di avvitamento.

(video demo sul canale Mustad di Youtube) →


100% MADE IN ITALY

dal 1912

Falegnameria in genere

Serramenti

Mobili

Costruzioni in legno


MUSTAD S.p.A. - Via Sant' Anna 59/21
 10070 Balangero (TO) - Tel. 0123 346625
 commercio@mustad.it - www.mustad.it





Inizia una nuova era.

È TEMPO DI DIVENTARE **Pro**



MYKEYS
Pro

Tutte le informazioni,
video tutorials, step-by-step
guides e molto altro
in un'unica piattaforma.



IT IS TIME TO BECOME **Pro**

www.mykeyspro.com

FISSATI PER LA QUALITÀ.



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

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

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

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

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



DFL

L'evoluzione della specie.



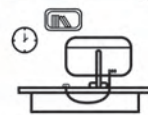
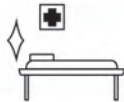
epoca[®]

Trust the future

epocaspa.com



MADE IN ITALY



PULISCI SANIFICA IGIENIZZA!

Linea Heavy Duty

Gli articoli professionali della linea Heavy Duty sono costituiti da nebulizzatori e da pompe a pressione da 1 a 10 litri provvisti di guarnizioni speciali in NBR (gomma nitrilica), in EPDM (gomma etilene- dienepropilene) ed in VITON (gomma fluorocarbonica) resistenti alla maggior parte dei prodotti sanificanti e disinfettanti presenti in commercio.

Tutti i prodotti di questa gamma sono degli alleati affidabili per i professionisti della pulizia e della sanificazione.



seguici su youtube



seguici su facebook

www.epocaspa.com

helviLITE

Ne abbiamo per tutti i gusti!

Saldatrici a **elettrodo**, a **filo Gas/NO Gas**, **Multiprocesso** e ora anche a **Tig HF**.

Scopri l'intera gamma helviLITE!



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

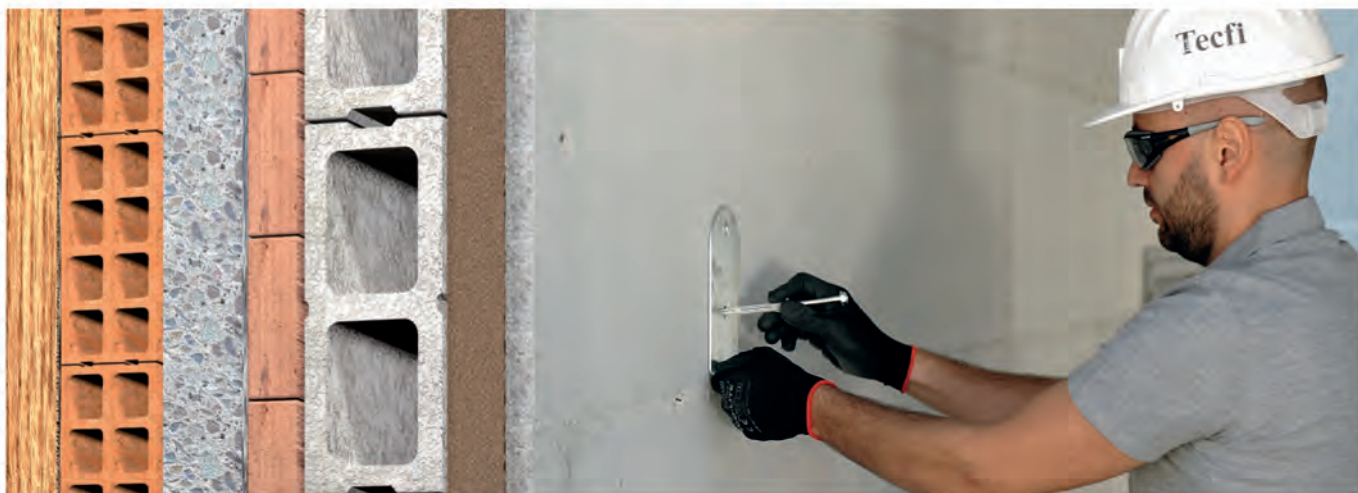
**IL NOSTRO RISULTATO
PIÙ IMPORTANTE È LA VOSTRA
SODDISFAZIONE.
SE ABBIAMO SUPERATO
QUEST'ANNO E' ANCHE
GRAZIE A VOI.
CHE QUESTO 2021 SIA VINCENTE!**



**BMP[®]
TAPPI**

www.bmp-tappi.it
info@bmp-tappi.it - Tel. +39 02 95308330

ANCORANTI UNIVERSALI IN NYLON CERTIFICATI ETA-CE



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



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

Finitura Speciale "Steel Saver 1000h - ZL"



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



Diventa anche tu iFerr

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



9.600
RIVENDITORI AL DETTAGLIO
RICEVONO
iFerr Magazine!

Scopri anche tu i vantaggi di distribuire **iFerr Magazine**

distributore di Magazine

I VOLTI E LE AZIENDE DI CHI HA GIÀ COLTO QUESTA OPPORTUNITÀ



Michele Raselli
*Machieraldo
Ferramenta & Casalinghi*
"La filosofia commerciale e distributiva di iFerr valorizza davvero la filiera lunga della ferramenta".



Franco Fraschetti
Fraschetti Distribuzione
"La rivista mi convince soprattutto per la freschezza degli argomenti che affronta e per lo spirito innovativo attraverso il quale vuole consolidare il legame con le ferramenta che sono l'anima del nostro settore".



Francesco Franzini
Franzini Annibale
"iFerr Magazine è davvero uno strumento nuovo, una cerniera che lega e unisce le maglie del nostro mercato. Ecco perché mi sono avvalso della loro distribuzione".



Rocco Fusillo
Ersi
"Grazie ad iFerr Magazine abbiamo comunicato in modo incisivo e professionale con i nostri associati (ma non solo!), attraverso uno strumento capace di qualificare e valorizzare tutte le nostre attività associative".



Oreste Virlinzi
Virlinzi
"L'idea di mettere al centro il ruolo della distribuzione all'ingrosso ci ha trovati completamente d'accordo. Perché allora non dovremmo partecipare alla sua distribuzione?".



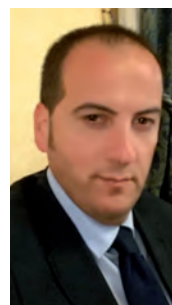
Luca Bonori
La Ferramenta
"iFerr Magazine ci ha aiutati a comunicare col nostro mercato, grazie al suo linguaggio immediato e fresco, lo stesso dei nostri clienti".



Francesco Zangrillo
Zangrillo Distribuzione
"È il link ideale con la nostra distribuzione al dettaglio, in questi anni ha generato idee nuove e oggi rappresenta lo strumento più qualificato di informazione e formazione".



Pasquale Lamura
DFL
"Abbiamo da poco distribuito iFerr Magazine per parlare ai nostri clienti di un nuovo prodotto. Lo abbiamo fatto perché è una rivista che affronta tematiche importanti per i rivenditori ai quali noi ci rivolgiamo".



Rocco Comisso
Roccom
"Il costante aggiornamento dei contenuti, sempre più interessanti e accattivanti rappresentano per Roccom un'opportunità di miglioramento e di confronto con le svariate realtà locali".

contattandoci a info@iferronline.com



Lo Sapevate che	14
Ferramenta People	16
iNews	18
iVip	32
iCommerciali	36
Focus ITS	40
Quando il successo fa rima con personalizzazione	
Credito d'imposta Pubblicità	44
Bonus pubblicità: confermato per il 2021 e 2022 il credito d'imposta per giornali e periodici	
Attualità	52
Vendita on-line	
E-commerce: retailer e player della logistica, è il momento di strutturarsi	
Fisco	54
Cashback di stato	
Piano cashless: cambia qualcosa per le ferramenta?	
iLegal	64
Diritto d'autore	
Il diritto d'autore sull'allestimento del punto vendita	
iPartner Silvano	68
Studio Mario Silvano	
Come essere un leader di valore	
Guida	72
Normativa	
Superbonus 110%. La guida aggiornata per gli interventi di efficienza energetica	
iProtagonisti	
Alfer	78
Nel cuore dell'Europa	
Icorip	80
Color Box System: innovazione e flessibilità	
Rivit	82
RIV 19 e RIV99: nuove rivettatrici manuali	
Tecfi	84
Fissaggi mondiali	

iFerr magazine .com



SOMMARIO NUMERO 80 - 2021





BUON 2021 insieme a tutti noi!





Lo sapevate che?



+28% per i pagamenti contactless

Visa ha realizzato insieme a GfK uno studio per comprendere le nuove esigenze dei consumatori italiani rispetto ai **pagamenti elettronici**. Dai dati raccolti emerge come, anche in Italia, si assista a un trend di abbandono dei pagamenti in contante a doppia cifra (23% i consumatori che ne hanno ridotto l'uso), con una crescita della propensione dei pagamenti contactless del +28%.

-0,3% su base annua dei consumi del 2020

L'indice provvisorio dei prezzi al consumo di dicembre, rilevato dall'Istat, registra un nuovo mese di inflazione in negativo che comporta la chiusura d'anno per il 2020 in uno scenario deflattivo (-0,3% su base annua). **“In questo contesto l'andamento dei consumi sul fronte non alimentare prosegue in una scia fortemente negativa**, a causa delle restrizioni imposte dall'emergenza sanitaria, **precisa Carlo Alberto Buttarelli, direttore relazioni con la filiera e ufficio studi di Federdistribuzione.**



Il Bitcoin supera i 35.000 dollari

Il Bitcoin vola e tocca il nuovo record di 35.842 dollari. **Nell'ultimo mese JPMorgan, multinazionale americana di servizi finanziari con sede a New York, una delle banche Big Four americane insieme a Bank of America, Citigroup e Wells Fargo, con un patrimonio totale di 3,69 trilioni di dollari, ha previsto che la criptovaluta possa toccare i 146.000 dollari nel lungo termine.**

L'Italia investe solo l'1,5% in intelligenza artificiale

Il mercato dell'intelligenza artificiale (AI), varrà nel 2021 a livello globale 17 miliardi di euro in termini di spesa software. DigitEconomy.24 (report del Sole 24 Ore Radiocor e della Luiss Business School) Mauro Colopi, partner di Bain & Company, intercetta solo l'1,5% della spesa per tale mercato da parte del nostro paese «con una penetrazione meno che proporzionale rispetto alla rilevanza del nostro Pil sul valore economico globale e con un tasso di impegno di spesa in crescita rilevante (+17%), ma inferiore rispetto alle principali economie europee».



-420 miliardi di euro per le PMI italiane

A tanto ammonta la perdita di fatturato registrata quest'anno dalle imprese italiane a causa del Covid. La stima è stata elaborata dall'Ufficio studi della CGIA. **L'Ufficio studi tiene a precisare che il fatturato totale delle imprese in Italia è pari a poco più di 3.100 miliardi di euro. Con una perdita dei ricavi relativa al 2020 che dovrebbe aggirarsi attorno ai 420 miliardi**, la contrazione rispetto al 2019 sarebbe del 13,5 per cento. Di tutt'altro segno, invece, i risultati ottenuti dalle multinazionali del web presenti nel nostro Paese. In attesa del dato annuale, secondo l'area studi di Mediobanca, nel primo semestre del 2020 il fatturato dei big digitali è aumentato del 17%.

Lo sapevate che?



Amazon lancia un fondo da 2 miliardi per case a basso costo negli Usa

Amazon ha lanciato un fondo da due miliardi di dollari per "creare o preservare" più di 20 mila case a prezzi accessibili a Washington, Virginia e Tennessee. Lo ha annunciato in un comunicato il colosso dell'e-commerce che che si è detto pronto a offrire prestiti e sovvenzioni "sottocosto" alle società edili, alle agenzie pubbliche e alle organizzazioni guidate da minoranze intenzionate a partecipare al progetto.

Detrazione Irpef pari al 36% delle spese sostenute per la sistemazione dei giardini

Per i pagamenti effettuati nel 2021 è possibile beneficiare nuovamente della detrazione Irpef, nella misura del 36%, delle spese documentate relative agli interventi di sistemazione dei giardini per un ammontare non superiore a 5 mila euro. E nel medesimo periodo d'imposta è possibile usufruire, per l'acquisto di mobili, della detrazione del 50% da calcolarsi su una soglia maggiorata di 16 mila euro, anziché di 10 mila, in presenza di lavori di ristrutturazione iniziati dal 1° gennaio dello scorso anno.



+2.661.440.137 euro per import di Dpi

Da febbraio ad agosto 2020, sono stati acquistati dall'estero dispositivi di protezione per le vie respiratorie per un valore complessivo pari a € 2.661.440.137, rilevando +2094% rispetto allo stesso periodo del 2019. Il mese di giugno è quello nel quale si è registrato il più alto volume di maschere importate nel corso del 2020, in termini di valore pari a € 772.089.216. Da febbraio ad agosto, la Cina ha immesso sul mercato italiano maschere per un valore di € 2.454.380.185 pari al 92% del valore complessivo dell'import. (Fonte: Centro Studi di ASSOSISTEMA CONFINDUSTRIA)

-2.600 euro di reddito a testa nel 2020

Gli italiani hanno perso 2.600 euro di reddito a testa nel 2020. Il recupero nel 2021 basterà a recuperare solo una parte della ricchezza perduta in Italia. La stima di Cgia di Mestre che lancia un allarme in vista del fine blocco licenziamenti il 31 marzo. "A livello pro capite stimiamo che l'anno scorso ogni italiano abbia perso mediamente 2.600 euro di reddito, mentre quest'anno ne riguadagnerà poco meno di 1.400. Nel biennio 2020-2021, pertanto, il saldo sarà negativo per poco più di 1.200 euro". Lo segnala Paolo Zabeo, coordinatore dell'ufficio studi Cgia di Mestre sulla base delle previsioni Pil 2020 per l'Italia che si attesterebbe al -9,9%, mentre nel nuovo anno dovrebbe tornare a crescere del +4,1%.

3.200 megapixel per la fotocamera digitale più grande del mondo

La fotocamera digitale più grande del mondo ha scattato le prime immagini, composte da 3,2 miliardi di pixel (o 3.200 megapixel), riprendendo un broccolo romanesco, ma sarà presto utilizzata per osservare l'Universo alla ricerca di risposte sul cosmo. Questo il risultato raggiunto dagli esperti del Centro d'Accelerazione Lineare di Stanford (SLAC), presso l'Università di Stanford, che hanno pubblicato un comunicato per descrivere il successo dell'operazione. (Fonte Agi)



Elettroveneta

Francesco Sfera

Direttore Generale

Collaboratore di lungo corso di Elettroveneta succederà a Diego Mandarà il 31 gennaio 2021. **Ricoprirà il ruolo di direttore generale e commerciale nell'azienda che continua ad operare come società autonoma sul Triveneto**, appoggiandosi alla sua sede storica di Padova e al magazzino di Tribano, con un suo ufficio acquisti. La gestione dell'Emilia Romagna verrà integrata all'interno della Divisione Nord di Sonepar, mentre le Marche seguiranno l'Abruzzo all'interno della Divisione Centro. Infine la Sardegna e il Molise entreranno a far parte della Divisione Sud e Isole.



Catas

Franco Bulian

Direttore

Franco Bulian – classe 1960, udinese, sposato con due figli – è il nuovo direttore di Catas, il più importante laboratorio europeo di prove per la filiera legno arredo che ogni anno realizza oltre 50mila test nelle sedi di San Giovanni al Natisone e Lissone (Monza Brianza). **Bulian è entrato del reparto di analisi chimiche di Catas nel 1987, arrivando ad assumerne la vice direzione, oltre al ruolo di direttore marketing.** Professore a contratto nel corso “Materials and Technologies of the Furniture Industry” dell'Università di Trieste e autore di numerosi libri e pubblicazioni tecniche, la sua lunga militanza in Catas lo ha portato a conoscerne in prima persona ogni attività, oltre a partecipare attivamente alla sua crescita.



Assodimi

Mauro Brunelli
Presidente

L'Assemblea dei soci Assodimi conferma per il terzo mandato Mauro Brunelli alla presidenza dell'Associazione dei professionisti nel noleggio di macchine, beni e attrezzature strumentali. **Per Brunelli inizia così il terzo mandato, confermato dai 22 membri dell'assemblea, aventi diritto al voto, riunitisi lunedì 14 dicembre. L'associazione fornisce strumenti, servizi e progetti per operare con professionalità nel mondo del noleggio.** I soci sono distributori, noleggiatori, società di servizi e produttori, coadiuvati dalla segreteria e da un comitato tecnico di esperti nell'ottica di conseguire il fine comune di migliorare l'intero comparto.

Gewiss

Fabio Bosatelli
Titolare

Novità ai vertici di Gewiss, azienda bergamasca specializzata nel settore elettrotecnico. In occasione del 50esimo anniversario della società, il suo fondatore, il Cavaliere del Lavoro **Domenico Bosatelli, ha annunciato il passaggio di consegne con il figlio Fabio**, che negli ultimi anni ha affiancato il padre convivendo principi, valori, obiettivi e metodologia di lavoro. **Fabio Bosatelli potrà contare sulla collaborazione di Paolo Cervini, amministratore delegato di Gewiss**, e sul team di manager che compongono la leadership dell'azienda, supportati dagli oltre 1.500 dipendenti del gruppo, in sedici paesi del mondo.



■ PARTNERSHIP

SAGA srl e Ma.Mu srl *insieme per il marketing del comparto Ferramenta*



SAGA srl e MaMu srl ufficializzano un accordo unico nel settore della ferramenta e del fai da te, grazie al quale le strategie di marketing delle aziende del settore potranno beneficiare di un solo interlocutore affidabile e competente con il quale pianificare una comunicazione digitale a 360° con partner esperti. Dai grossisti, alla rivendita tradizionale, dalla distribuzione moderna, alla grande distribuzione fino al consumatore finale. **L'accordo tra le due società editoriali consente ai manager del marketing e della pianificazione mezzi, di trovare, in un unico referente, sempre il giusto mix di comunicazione in funzione dei migliori risultati in termini di audience con un costo contatto vantaggioso**

e soprattutto limitando al massimo la dispersione del messaggio.

Le due società sono meglio conosciute per le loro attività editoriali e di comunicazione, in particolare: **Ma.Mu per la sua presenza nel mondo della ferramenta con il mensile iFerr Magazine, il Portale dedicato al settore iFerr Online**, il sito della rivista iFerr.com e le riviste iKey e iColor, nonché per l'organizzazione delle fiere più importanti del comparto su tutto il territorio nazionale, in primis il SiFerr, Fiera internazionale della Ferramenta, che si tiene ogni due anni a Napoli, alla Mostra d'Oltremare.

SAGA per un'importante presenza in rete con i web magazine Bricoliamo, rivolto al grande pubblico dei consumatori di prodotti brico e garden e TEN-DIYandGarden, diretto da Giulia Arrigoni, destinato agli operatori economici del settore, con una particolare vocazione verso la GDS e la distribuzione moderna.





PENSA IN GRANDE

SE PUOI SOGNARLO, PUOI FARLO.

Walt Disney

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

AMBROVIT: IL TUO PARTNER COMMERCIALE PER I SISTEMI DI FISSAGGIO





SCOPRI LA NOSTRA LINEA
CASA PULITA

NUOVE CAPACITÀ E PRESTAZIONI TECNICHE

Per una casa con **aria pura e senza umidità**, Vinco presenta la nuova gamma di deumidificatori e purificatori d'aria.

DEUMIDIFICATORI

+ PLUS

DEUMIDIFICAZIONE SMART
DESIGN SILENZIOSO
AUTO RESTART
DESIGN SILENZIOSO
AUTO RESTART



NUOVO DESIGN

PURIFICATORI D'ARIA

COD.70030 FILTRO HEPA
IONIZZATORE
WIFI
TIMER FINO A 8 ORE
DISPLAY LED TOUCH

COD.70020 FILTRO HEPA
IONIZZATORE

+ PLUS



Uffici TEL: 0141-35.12.84

E-MAIL: info@vincoasti.it



■ ACQUISIZIONI

Il gruppo Centroedile ha assorbito Spaberg Spa

Importante acquisizione da parte del Gruppo Centroedile di Spaberg Spa, rilevante realtà milanese, nata negli anni '90 e da sempre operante nel settore della vendita e distribuzione di materiali edili e di finiture per la casa. **Advisor dell'operazione è stato lo Studio De March che ha supportato il Gruppo Centroedile nell'intero processo di acquisizione e che si inserisce nel programma di crescita ed espansione avviato negli ultimi anni dal Gruppo Centroedile, che ha visto nel 2019 l'acquisizione di Caracalla** – storico negozio di arredo bagno di altissima gamma situato nel cuore di Milano – e nel 2020 l'apertura del primo punto vendita all'estero: lo showroom IDALIA inaugurato a San Paolo in Brasile e dedicato all'home design italiano.

Centroedile Milano S.r.l. (www.centroedile.com) è di proprietà di un gruppo di imprenditori e opera da oltre 40 anni nel settore del commercio dei materiali edili e delle finiture. Con 13 filiali dislocate strategicamente nelle provincie di Milano, Como, Lecco, Monza Brianza e 3 diverse insegne – Centroedile, Centroedile Home, Creatu dedicate rispettivamente all'edilizia, alle finiture per la casa, al fai da te - rappresenta una delle realtà più importanti del settore in Lombardia. In foto Andrea Santini, ad del gruppo.



■ ANNUNCI DI LAVORO

Ricerca agenti

WALLY serrature, azienda storicamente affermata nel mercato italiano **ricerca AGENTI PLURIMANDATARI per il settore FERRAMENTA e/o GDO** sul territorio italiano nelle zone libere. Inviare candidature a: agenti@wallyserrature.it



■ **INIZIATIVE**
DEWALT Industrial Tools
avvia una nuova linea
produttiva in piena
pandemia

Stanley Black & Decker è lieta di annunciare che il suo stabilimento **DEWALT Industrial Tools**, specializzato nella produzione di elettroattrezzi professionali a marchio DEWALT ha avviato **un'innovativa linea dedicata alla produzione di martelli demolitori denominati Breakers per tutti i mercati del mondo.** In tempi di pandemia la DEWALT Industrial Tools, con sede a Corciano (PG), e unica realtà produttiva europea del Gruppo Stanley Black & Decker, **sfida dunque la crisi e rilancia per proteggere il lavoro dalla crisi economica.** L'innovativa cella di produzione è frutto di un complesso lavoro di sviluppo interno del team aziendale di Perugia ed è realizzata secondo le logiche dell' Industria 4.0 e col supporto di un incentivo della regione Umbria, relativo al bando per i Progetti complessi.

■ **PROGETTI**
Novità per il Banco ABC Tools di Cologno
Monzese

In un anno particolarmente difficile per l'economia mondiale com'è stato il 2020, **ABC Tools dimostra cura verso i propri clienti e orientamento al servizio.** Nei mesi passati l'azienda ha proseguito la propria attività dinamicamente anche nei periodi di lockdown, garantendo il servizio di ritiro e consegna ai clienti coinvolti nei settori indispensabili e funzionali alla filiera produttiva del nostro Paese. **L'azienda non si è mai fermata e ha inoltre deciso di investire risorse con l'obiettivo di soddisfare il cliente, ascoltando le sue necessità.** Partendo da questo obiettivo e dalla volontà di innovare la customer experience, **ABC Tools presenta oggi il nuovo Banco della sede di Cologno Monzese,** completamente rinnovato sia dal punto di vista estetico che funzionale. Il progetto è parte di un ampio piano di valorizzazione del brand, intrapreso da qualche mese, che ha visto il **restyling dell'immagine coordinata, l'introduzione del nuovo payoff "utensili per professionisti dal 1913" ed una rilevante campagna pubblicitaria attiva sui principali social network.** L'ambizioso progetto prevede un nuovo orario di apertura, la reintroduzione dell'opportunità di ordinare al banco e una serie di ulteriori servizi volti a rendere la permanenza confortevole.



MyTidy, L'APP CHE RENDE SEMPLICE L'E-COMMERCE

INDISPENSABILE

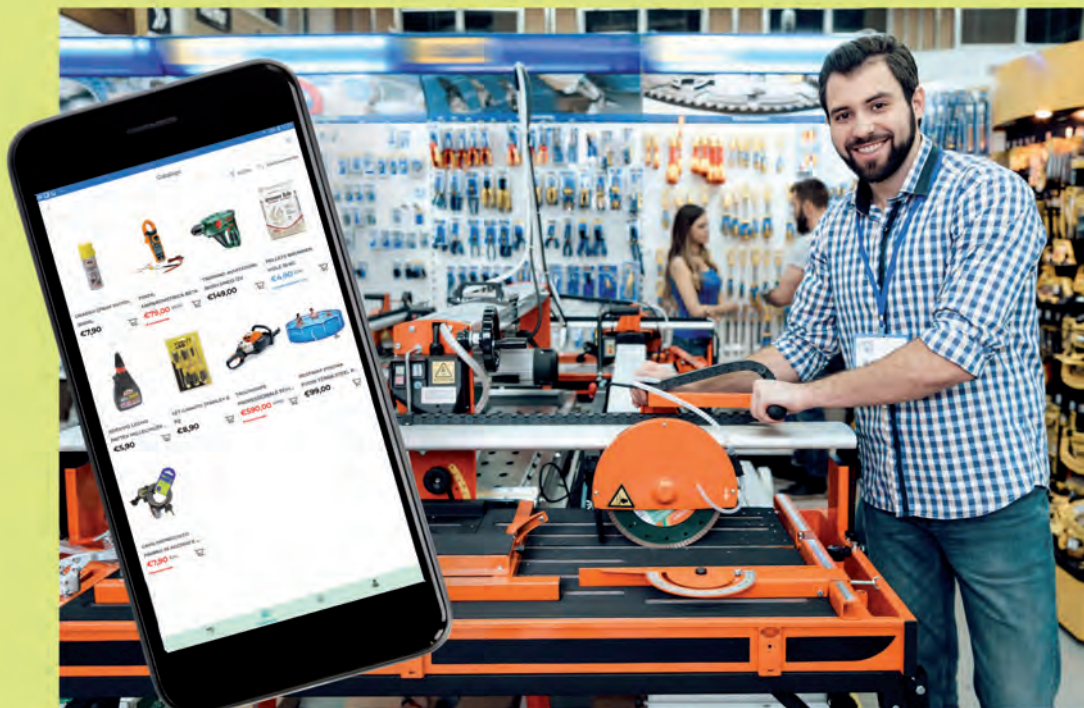
PRODOTTI on line
 PROMOZIONI per data
 PAGAMENTI (carta, contanti, ecc)
 FIDELITY per i tuoi clienti
 PIANO CONSEGNE per zone

IMMEDIATA

ATTIVA da subito
 PRODOTTI inseriti da file xls
 INTEGRATA con i gestionali

ECONOMICA

ZERO commissioni
 PROVA gratuita



Tel. 800 98 50 93

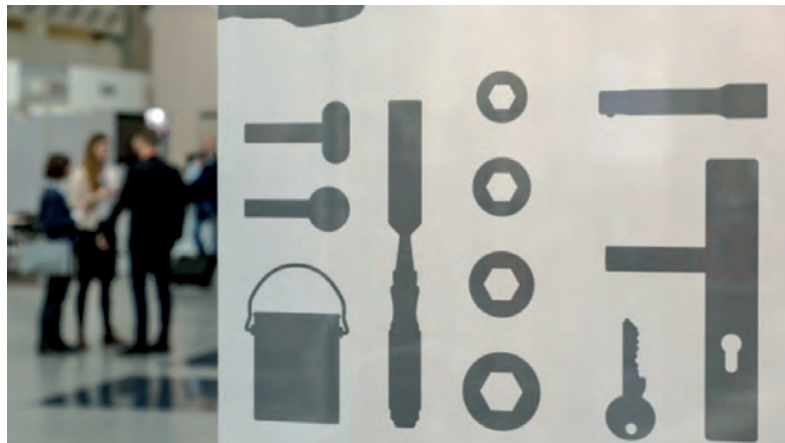
www.mytidy.it

■ EVENTI

EISENWARENMESSE si terrà nel 2022

La **International Hardware Fair** cambia ancora data: la prossima edizione si terrà **dal 6 al 9 marzo 2022**. A nulla sono valsi gli importanti investimenti di Koelnmesse GmbH per creare le condizioni di sicurezza necessarie e l'ottimismo regnato fino a solo un paio di settimane fa si è purtroppo scontrato con una situazione che a oggi non permette di immaginare un clima sereno per l'inizio del prossimo anno. *Ancora una volta dobbiamo informare gli operatori italiani dello slittamento al 2022 di una fiera da tutti ritenuta fondamentale*, ha commentato a poche ore dalla decisione l'amministratore delegato di Koelnmesse Italia **Thomas Rosolia**. *"Il grande mondo della ferramenta è un "contesto forte" per noi: sono moltissime le realtà italiane che non perdono una edizione di questa rassegna, una vera e propria partnership, che ci ha convinto qualche anno fa a organizzare il nostro Hardware Forum a Milano, anch'esso slittato al 2021, a testimonianza del nostro coinvolgimento nel mondo delle attrezzature per il lavoro e il giardinaggio"*. **Si guarda dunque**

al 2022, a una edizione che permetterà non solo di tornare alla normalità, ma che potrà indubbiamente giovare delle idee, della "voglia di fiera", della volontà di ridare modo al mondo della ferramenta di ritrovarsi "in presenza" e di celebrare il rito di una grande fiera mondiale. Gli organizzatori hanno già annunciato che **non mancheranno eventi e approfondimenti su alcuni "temi caldi"**: dalle modalità di pagamento (sempre più elettroniche) alla gestione dei dati, una voce assolutamente prioritaria per un comparto che deve fare i conti con una quantità di prodotti a catalogo impressionante, passando dalla piattaforma elettronica che affiancherà l'evento "live", rendendolo ancora più ricco e coinvolgente.



scopri
la gamma
prodotti
completa

GreenOil

LUBRIFICANTI

fidati di un leader!



**OLIO DI
VASELLINA
GreenOil**

**Purissimo,
unico.
L'originale.**



Via Siria, 27/29 · GROSSETO · Tel. 0564.457102 · Fax 0564.466493 · Cell. 348.9895811

info@greenoil.it · www.greenoil.it



■ PRODOTTI Beta Utensili lancia il nuovo Catalogo Generale 2021

Il nuovo volume raccoglie l'intera gamma di utensili e strumenti di lavoro destinati ai professionisti di ogni settore. **La gamma Beta è infatti composta da più di 15.000 referenze suddivise in 30 famiglie di prodotto:** contenitori, utensili manuali (chiavi di manovra, chiavi dinamometriche, giravite, pinze...), utensili per applicazioni speciali (anticaduta, antiscintilla, Inox, utensili isolati 1000V...), ma anche utensili e strumenti per autoriparazione, motoriparazione e biciclette. L'offerta è completata da prodotti abrasivi Beta Abrasives, prodotti chimici Beta Chemicals, abbigliamento da lavoro e calzature di sicurezza a marchio Beta Work e accessori per funi a marchio Robur. **Nel 2021 Beta introduce numerose novità di prodotto che soddisfano le esigenze della clientela in termini di funzionalità e qualità: tra questi, sono da segnalare la nuova chiave combinata 42, il giravite Beta evox, la rinnovata pinza 1150 e la gamma Color Code** per una rapida identificazione delle impronte e delle misure. I titolari di partita IVA possono richiedere la copia cartacea accedendo al sito di Beta: <https://www.beta-tools.com/it/>
Il Catalogo Generale 2021 è consultabile online: <https://beta-tools.cld.bz/gpitalia-2021>

■ CREDITO D'IMPOSTA Sonepar Italia: al via l'iniziativa ecobonus 110% per i clienti

Sonepar Italia, con oltre 70.000 clienti e 110 punti vendita, scende dunque in campo per fornire una consulenza ai professionisti del mondo elettrico, per orientarsi nella gestione delle pratiche e proporre interventi da realizzare, usufruendo dell'Ecobonus 110%. **Obiettivo di Sonepar, con questa iniziativa, è offrire ai clienti un percorso semplificato per la gestione del processo con due piattaforme online:** 6net, che mette in relazione circa 700 professionisti, tra commercialisti, progettisti, asseveratori e la piattaforma di Deloitte, partner dell'Agenzia delle Entrate, dedicata alla gestione dei documenti con rilascio del visto di conformità (se previsto). **L'azienda, oltre ad offrire ai clienti un'ampia gamma di prodotti dedicati ai comparti di building automation, energie rinnovabili, ventilazione e condizionamento (HVAC), ha creato un sistema incentivante per l'acquisto** e si propone come acquirente del credito d'imposta per tutti i tipi di interventi, anche quelli di edilizia, pagandolo ai clienti ad un tasso molto conveniente sul mercato, pari al 103%*. "Vogliamo essere un partner qualificato per i nostri clienti - dichiara Sergio Novello, Presidente e AD di Sonepar Italia -. L'Ecobonus è un'ottima opportunità per il settore ed è importante essere preparati ed attenti nel cogliere tutti gli stimoli che vengono dal mercato".



PowerFlow™ 215 Cartridge
Pistola a Stelo
9030

Modello a stelo in alluminio, leggera. Asta di spinta esagonale con altissime caratteristiche meccaniche. Semi professionale idonea per imprese, lattonieri, serramentisti, idraulici, utensilerie e ferramenta.



CBM 25/94
Pistola BI-Mixer CBM 25/94
10076

Pistola manuale BI-MIXER per mini cartucce a due componenti ml. 25+25. Rapporto di miscelazione 1:1. Rapporto Spinta-Avanzamento 11:1



AirFlow™ 3 Compact Combi
Pistola A.C. Combi
10081/3

Pistola ad A.C. polivalente per cartucce ml. 280/310 e sacchetti ml. 310/400/600. Leggera, con impugnatura e grilletto ergonomici in polimero. Valvola di scarico istantanea, silenziatore e sistema con valvola deflusso dell'aria. Completa di serie 5 beccucci.

La scelta dei professionisti

Distributore autorizzato



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



■ CAMBIO POLTRONE

Stefano Steccanella è il nuovo Direttore Commerciale di Rosi

Stefano Steccanella lavora presso l'azienda da circa 4 anni dove ha ricoperto il ruolo di direttore del canale ferramenta ed edilizia, dal primo gennaio è ufficialmente il direttore commerciale di tutte le divisioni commerciali presenti in Rosi.

Un ruolo nato ad hoc grazie al fatto che l'azienda è cresciuta moltissimo in questi anni, si sono ampliati i canali di interesse di vendita e in questa crescente complessità da un lato hanno avuto l'esigenza di assumere nuovi dipendenti, dall'altro lato hanno riorganizzato l'organigramma aziendale ed è all'interno di questa ristrutturazione che è nata questa nuova figura fino ad ora non presente in azienda di direttore commerciale. *"Mi occuperò dunque di coordinare tutte le divisioni, ossia il canale edilizia e ferramenta, quello elettrico, quello della grande distribuzione e anche l'e-commerce, un canale in pieno sviluppo. Inoltre avrò per la prima volta anche la responsabilità di seguire personalmente il canale elettrico, che in quest'ultimo anno è cresciuto moltissimo durante i mesi di lockdown, quando l'azienda è stata impegnata a produrre soprattutto prodotti per uso civile per la grande richiesta da parte dei grossisti e quindi delle ferramenta. Nel 2021 siamo ripartiti proprio da questa esigenza del mercato e investiremo molto nel materiale elettrico e alla sua distribuzione nel canale della grande distribuzione, oltre che in quello della ferramenta tradizionali."*



■ AUTO

Beta Utensili: kit di 4 protezioni in nylon per ruote 973

Beta Utensili presenta una novità indispensabile per il cambio degli pneumatici: il kit di 4 protezioni per ruote 973, dotato di impugnatura per un comodo trasporto. **Il kit, in nylon lavabile, permette di conservare e proteggere le ruote da eventuali graffi e polvere** e di prevenire il precoce deterioramento dei polimeri della gomma degli pneumatici estivi e invernali durante lo stoccaggio. La posizione della ruota (anteriore destra/sinistra o posteriore destra/sinistra) può essere facilmente individuata grazie a un'icona identificativa. Sono disponibili due diversi kit: il kit 973 14-18 è idoneo per cerchi da 14" a 18", il kit 973 19-22 è idoneo per cerchi da 19" a 22".

■ CONTEST FITT Future Headquarters Come evolveranno le aziende nel futuro?

Si tornerà a condividere l'ufficio con i colleghi? Ci sarà bisogno di maggiore spazio per creare o per produrre? Quello stesso spazio sarà anche luogo di aggregazione, scambio e benessere?

Su questi temi e a molti altri si sta da tempo interrogando **FITT** che, in collaborazione con **YAC - Young Architects Competitions** – ha lanciato il contest **FITT Future Headquarters**, il concorso per il disegno dei nuovi spazi del Gruppo. I progettisti che parteciperanno al contest avranno la possibilità di comprendere, interpretare e rappresentare **FITT** attraverso la loro visione di workspace del futuro: un luogo in cui leadership, progresso e identità aziendale vengano materializzati in forme architettoniche in grado di diventare un punto di riferimento internazionale nell'ambito della progettazione a servizio del lavoro. **I nuovi spazi ospiteranno la comunità di FITT** per sviluppare intuizioni e ricerca, per sorprendere ed ispirare, per riflettere, approfondire e coltivare idee all'insegna del benessere, della sostenibilità e dell'innovazione. Il contest termina il 27 gennaio ed è aperto a studenti, laureati, liberi professionisti, non necessariamente esperti di discipline architettoniche o iscritti ad albi professionali.





■ GIARDINAGGIO/1

Fiskars lancia una nuova categoria di attrezzi per piantare

Da una ricerca effettuata dall'azienda finlandese risulta che **oltre il 40% degli appassionati di giardinaggio trascorrerebbe più tempo a piantare e seminare** se queste attività non affaticassero spesso schiena e ginocchia. Per ovviare a questi inconvenienti, **Fiskars ha sviluppato attrezzi ergonomici che rendono ancora più piacevole piantare e seminare, garantendo benessere per i consumatori e aprendo nuove opportunità di business per i rivenditori.** Grazie a Fiskars, doversi piegare per piantare bulbi e piantine diventerà un lontano ricordo. Utilizzando il piantabulbi a manico lungo della linea Xact infatti, si potranno piantare bulbi e piccole piantine stando in piedi. Per scavare la buca è sufficiente inserire l'attrezzo nel terreno e inclinare leggermente il manico, si può a questo punto infilare il bulbo o la piantina all'interno del manico e rilasciare il pedale per liberare il terreno e coprire la buca. In alternativa, il piantabulbi a manico lungo della linea Ergo permette di scavare facilmente la buca e sollevare il terreno senza piegarsi, posizionare il bulbo e rilasciare il terreno per coprire la buca grazie a una comoda leva sul manico. **Per chi predilige invece gli attrezzi manuali, Fiskars lancerà i nuovi utensili della linea Solid come lo spargitore, il piantabulbi manuale, il trapiantatore per semi e il foraterra.**

■ GIARDINAGGIO/2

Tagliasiepi telescopici di Gardena

La Tagliasiepi telescopica THS 500/48, con un motore di 500 W, è munita di lame tagliate al laser

che consentono un taglio pulito, efficiente, rapido e senza interruzioni. Con una lunghezza della lama di 48 cm è in grado di tagliare rami con un diametro massimo di 25 mm.

Facile da utilizzare, leggera e poco ingombrante, è dotata di testa ad angolazione variabile per tagliare facilmente e comodamente qualsiasi ramo.

Grazie alla regolazione telescopica, per tagliare fino a 3,5 m, è possibile tagliare anche i rami più alti, difficili da raggiungere. Comoda e leggera,



la Tagliasiepi telescopica a batteria THS Li-18/42 è dotata di un braccio che consente di tagliare da terra anche le siepi più alte (fino a circa 3 m) in tutta sicurezza. **La testa ad angolazione variabile di cui è dotata, consente di tagliare le siepi in ogni loro punto: sia a livello del terreno che la loro sommità.** Le lame di 42 cm di lunga durata con geometria innovativa, assicurano un taglio rapido, netto e pulito di rami che hanno fino a 16 mm di diametro.

Più di 500 prodotti in plastica per tutti i settori.



PASSIONE E TRADIZIONE



ENOLOGIA
E AGRICOLTURA



EDILIZIA



INDUSTRIA



CASALINGHI



RACCOLTA
DIFFERENZIATA



GIARDINO
E VIVAIO

made in Italy
100%



CATALOGO

www.ics-spa.it

ICS spa - 27010 Copiano (PV)
info@ics-spa.it

Catene da neve

e dispositivi per la trazione invernale



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



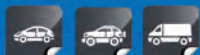
Auto



- S-12 mm
- S-16 mm



SUV, Furgoni, Camper, 4x4



N 001681



Auto, SUV, Furgoni, Camper, 4x4



Vasta gamma di espositori per l'allestimento del punto vendita

LAMPA®

La più ampia gamma di accessori auto e camion



MANUTENZIONE

Frenafiletto LOCTITE per un assemblaggio affidabile e duraturo

I frenafiletto LOCTITE® sono **adesivi liquidi monocomponenti che polimerizzando riempiono completamente gli interstizi tra i filetti**. Polimerizzano in assenza di aria ed a contatto con il metallo, creando una pellicola plastica. Quest'ultima, grazie all'adesione ad entrambe le parti filettate ed alla coesione del materiale plastico, mantiene l'attrito tra i filetti, impedendone il movimento ed il conseguente allentamento. **Sono disponibili in versioni a viscosità e resistenza differenti e possono essere impiegati per un'ampia gamma di applicazioni:** a bassa o media resistenza generalmente per uno smontaggio semplice e ad alta resistenza per smontaggi invece a caldo (a seconda dei materiali e delle dimensioni delle parti filettate). I frenafiletto LOCTITE si contraddistinguono per altissima qualità e per un design iconico, caratteristiche che Henkel ha affinato nel corso degli anni grazie ad una continua ricerca. Una soluzione che inoltre permette di evitare l'interruzione di interi processi produttivi e di gravi guasti, con conseguenti perdite ingenti di tempo e denaro.

ELETTRICO

Sirio, la lampada a led di Sovil

Quando il reparto progettazione di Sovil, storica azienda di illuminazione da esterno oltre che da interno, grazie all'utilizzo della tecnologia Led, si è concentrata sulla realizzazione di una nuova lampada che fosse compatibile con gli ambienti esterni e interni, deve aver pensato all'esigenza che abbiamo di creare intorno a noi un'atmosfera calda e avvolgente per abitare al meglio i nostri spazi, anche e soprattutto in questo particolare momento storico che stiamo tutti vivendo. Ed ecco nascere **Sirio, una lampada da parete in alluminio pressofuso dalla linea tubolare che, grazie all'eliminazione della base, viene montata direttamente a filo parete creando un effetto geometrico molto originale.**

L'illuminazione è a LED 230V con alimentatore integrato, biemissione di luce ad effetto superiore e inferiore con diffusori in vetro trasparente. La lampada Sirio, realizzata nei colori bianco goffrato, grigio antracite goffrato e marrone fango goffrato è particolarmente adatta, oltre che per ambienti esterni, per illuminare corridoi, disimpegno e bagni.





■ ACCESSORI

Nuova Valigia Manutenzione STANLEY® con 142 utensili

La nuova Valigia Manutenzione STANLEY è una pratica soluzione per i professionisti che devono portare con sé tutto quello che serve per fare dei lavori esterni o per chi vuole dedicarsi a degli interventi domestici.

Grazie ad un assortimento completo di 142 utensili e l'interno organizzato in 4 scomparti, la nuova Valigia Manutenzione STANLEY semplifica tutte le attività lavorative in cantiere, in casa o in garage. **La nuova Valigia Manutenzione STANLEY è un sistema completo per il trasporto e lo stoccaggio degli strumenti più utilizzati: la sua struttura in alluminio è molto leggera**, ed è fornita di una maniglia pieghevole che ne facilita il trasporto. Inoltre, è provvista di robuste cerniere di chiusura in metallo che resistono all'usura. Infine, i quattro scomparti mobiliscono il massimo della praticità perché consentono di organizzare al meglio gli strumenti, accedervi facilmente e identificare rapidamente l'utensile necessario. La nuova Valigia Manutenzione STANLEY® con 142 utensili è stata progettata per qualsiasi intervento di manutenzione con un assortimento di attrezzi da lavoro tra i più completi sul mercato.

■ UTENSILI

Smerigliatrice angolare M-SMA B 18 Valex

Valex ha introdotto nella sua gamma OneAll una nuova Smerigliatrice angolare, il modello M-SMA B 18: un elettroutensile con batteria ricaricabile al litio che può essere condivisa con gli altri utensili targati OneAll.

La smerigliatrice M-SMA B 18 ha un potente motore brushless da 10.500 giri/min. Il motore brushless, a differenza di un tradizionale motore a spazzole, ha una maggiore efficienza, minore usura e manutenzione ridotta. Può montare dischi di taglio con diametro di 115-125 mm, l'attacco è di tipo M14, ed è coperto da una protezione disco regolabile agevolmente, in pochi secondi e senza bisogno di utensili. Anche l'impugnatura anteriore fissabile in 3 diverse posizioni garantisce una grande flessibilità d'uso grazie a una presa sempre salda anche in diverse posizioni. **Si tratta di uno strumento particolarmente potente, per questo Valex ha selezionato tutta una serie di soluzioni dedicate alla sicurezza.** Non solo c'è un interruttore che impedisce l'accensione accidentale; per abituarsi alla forza e alle vibrazioni la smerigliatrice è dotata anche di un sistema di partenza progressiva, così da mantenere sempre il pieno controllo sullo strumento.



Le nostre viti e componenti in materiale plastico non si corrodono, non provocano ossidazioni, non conducono correnti elettriche, calore, sono stabili dimensionalmente e resistenti meccanicamente.

TAPPI® & COMPONENTS

www.tappicomponents.it



02-95067059 - info@tappicomponents.it

ampio catalogo online



■ PULIZIA

I consigli di WD 40 per mantenere al meglio le attrezzature da palestra

Quanti hanno creato nel proprio spazio abitativo un angolo fitness?

Negli ultimi mesi poi, per l'emergenza sanitaria, molte persone hanno dovuto abbandonare la palestra per continuare in piena sicurezza la propria attività sportiva in casa. **Per avere macchine sempre performanti è necessario effettuare periodicamente una manutenzione che previene piccoli ma fastidiosi disagi.** Con i prodotti WD-40 è infatti possibile detergere, sbloccare e lubrificare tapis roulant e cyclette perché funzionino sempre al meglio ed avere una durata prolungata nel tempo. Per la lubrificazione, il prodotto WD-40 più indicato è il Lubrificante al Silicone WD-40 Specialist che, erogato tra il piano e il nastro, previene l'invecchiamento delle parti in gomma, non attira lo sporco e la polvere e garantisce quindi funzionalità ottimali. Per la cura di tutti gli elementi di assemblaggio, dalle viti ai registri, **WD-40 Multifunzione è perfetto per assicurare un'ottima detersione e proteggere le parti in questione da polvere, grasso e sporco.**

BRICOLEUR

Le migliori novità di Einhell per il fai-da-te

Per tutti gli appassionati che amano cimentarsi in un lavoro di falegnameria o di edilizia o sono semplicemente amanti del bricolage, **Einhell presenta due importanti novità: la Troncatrice Radiale TE-SM 254 Dual e la Sega**

Circolare TC-TS 2225 U. Entrambi presenti nel nuovo volantino Autunno-Inverno garantiscono ottime performance, potenza e tagli perfetti. La Troncatrice Radiale TE-SM 254 Dual offre ad ogni bricoleur la possibilità di eseguire qualsiasi tipo di progetto anche il più ambizioso, grazie alla potenza di 1.800W in grado di fornire energia e carica sufficienti per affrontare i lavori più difficili e i materiali più sfidanti. **Per assicurare un lavoro in pieno comfort la nuova Troncatrice a batteria è dotata di speciali cuscinetti che facilitano lo scorrimento sulle guide** nella funzione di trascinalimento e anche nel sistema meccanico di ritorno della lama. Sono numerose le sue funzioni che la rendono una proposta estremamente accattivante: dalla regolazione dell'angolo su piano girevole tramite una leva rapida, alla lama inclinabile sia a destra che a sinistra con fissaggio, dai supporti laterali per tagliare i legni più lunghi fino al dispositivo di serraggio che mantiene saldo il pezzo in posizione. **Anche i bricoleur alle prime armi potranno lavorare con semplicità e dare libertà alla propria creatività e voglia di fai da te.**



www.omnipos365.it

PER UN PUNTO CASSA VINCENTE

L'EVOLUZIONE DEL PUNTO CASSA

omni
POS 365



S E R R A T U R E



Scarica il nostro
catalogo

FBD s.r.l.

info@wallyserrature.it • +39 392 2923368

P. IVA 08217920720

■ DIGITAL HOME

La linea Idea di Vimar diventa smart

Un classico dallo stile intramontabile che, grazie all'innovazione Vimar, ora è pronto a trasformare la casa: **la serie Idea, presente nelle abitazioni di milioni di italiani, diventa smart**. Con i nuovi dispositivi della serie Idea rendere la casa un edificio connesso è semplice, veloce e non servono opere murarie. **Basta sostituire nell'impianto esistente alcuni interruttori tradizionali con i**

nuovi dispositivi connessi e alimentarli. Le linee rigorose della placca in versione Classica o quelle più morbide della versione Rondò infatti possono ora ospitare deviatori, attuatori e gateway connessi, trasformando l'impianto elettrico tradizionale in uno di ultimissima generazione.

Attraverso app o tramite uno smart speaker sarà

così possibile accedere all'impianto anche da remoto e comandare l'illuminazione degli ambienti, alzare e abbassare tapparelle o tende motorizzate, controllare i consumi elettrici sia dell'intera casa che dei singoli elettrodomestici, creare e gestire nella massima semplicità fino a 16 scenari. www.vimar.com



■ ANTIAPPANNANTE Limpidalente: l'antiappannante detergente

Chi porta gli occhiali lo sa benissimo: una delle cose più fastidiose è avere le lenti appannate. E ultimamente, a causa delle mascherine che tutti dobbiamo indossare per la sicurezza personale e altrui, gli occhiali si appannano frequentemente e con molta facilità. Ma niente paura! **Limpidalente è una soluzione vegetale detergente antiappannante che eliminerà il problema dell'appannamento delle lenti dei vostri occhiali per otto ore.** Basta spruzzare il prodotto, frizionare bene la soluzione con le dita su entrambe le parti delle lenti e asciugare alla fine con il pannello in microfibra in dotazione. **A questo punto, anche se indosserete la mascherina, i vostri occhiali vi consentiranno di avere una visione limpida e cristallina dell'ambiente circostante,** permettendovi di muovervi in casa o all'aperto in tutta sicurezza, senza il rischio di non vedere eventuali ostacoli sul vostro cammino. Le caratteristiche principali del prodotto sono le seguenti: rimuove velocemente i depositi grassi dalla lente, pannello in microfibra incluso, protegge il trattamento, non lascia aloni, durata: 8 ore. Limpidalente è disponibile in 2 versioni, da 30 ml e da 50 ml; entrambi i flaconi sono blisterati. **Unità di vendita: i blister possono essere venduti in colorati espositori da banco da 9 pezzi, oppure in cravatte da 6 pezzi** (per le cravatte l'imballo comprende 12 blister, una cravatta da appendere con 6 blister e 6 blister di scorta).



Una realtà produttiva tutta

ITALIANA

WWW.EUROCUOIO.IT



NUOVA CUOIO DI LUCA VIGGIANO - Via Lufrano n.87 - 80040 - Volla (NA) - ITALIA
P.IVA 04537831218 - Tel.: +39 081 774.48.33 - FAX: +39 081 773.59.89
info@eurocuoio.it



■ **NOVITÀ BOT LIGHTING**
La nuova plafoniera stagna Kai
si adatta ad ogni ambiente

Bot Lighting con il marchio KAI presenta una **nuova linea di plafoniere stagne a led integrato ideali per l'illuminazione di aree commerciali, industriali e residenziali** sia interne che esterne grazie alla protezione impermeabile IP65 e a quella agli urti IK08. Il corpo color grigio, è in materiale termoplastico ad alta resistenza meccanica con schermo in policarbonato. **Tre sono i modelli disponibili 18W 36W e 48W con dimensioni differenti, che sviluppano rispettivamente 2160lm, 4320lm e 5760lm grazie a led ad alta efficienza di ultima generazione.** L'installazione è pratica e veloce: il fissaggio può essere fatto direttamente a parete con clips in dotazione o se si desidera in sospensione con l'utilizzo di ganci fissati alle clips. La classe di isolamento II permette di evitare la messa a terra riducendo i tempi di lavoro, inoltre è possibile il collegamento in serie grazie al cablaggio passante. **Le nuove plafoniere stagne KAI rappresentano la soluzione più semplice per avere qualità affidabilità e risparmio.**



Che queste feste
 vi portino pace e serenità,
Buon Natale!



LTF S.p.A. Via Cremona, 10 - 24051 Antegnate (BG) ITALY
 TEL. +39 0363 94901 - ltf@lft.it - www.lft.it





Alla guida dell'azienda distributrice più performante del centro-sud c'è la nuova generazione. Sergio Capaldo è diventato Direttore Generale dopo un passaggio di consegne maturato in tre anni di nuove iniziative e riorganizzazione fatte nel segno della continuità e grazie ad un team preparato che lo affiancherà negli anni a venire.

iFerr: Una nomina pianificata ma pur sempre impegnativa, conclusasi grazie anche alla presenza di un competente manager come l'ing. Umberto Bedini. Ci racconta quali sono stati i passaggi?

Sergio Capaldo: L'avvicendamento tra l'ingegnere Bedini e me era pianificato sin dall'inizio della nostra collaborazione: l'attività di tutoraggio e coaching nei miei confronti mi ha permesso di completare la mia formazione come manager e come imprenditore. **Negli ultimi anni abbiamo posto le basi per un robusto consolidamento della struttura organizzativa aziendale e creato la strategia per affrontare il futuro.** Il mio ruolo come Direttore Generale è quello di proporre al Consiglio di Amministrazione nuove idee e nuove strategie e di seguire le indicazioni da esso ricevute riportandole a tutti i livelli dell'organizzazione. Questa nomina testimonia ulteriormente come la famiglia Capaldo pur rappresentando un'azienda con oltre 85 anni di storia, guarda e guarderà sempre al futuro.

iFerr: Come si traduce fattivamente questo ricambio generazionale?

S.C.: L'obiettivo è quello di dare continuità alle strategie commerciali e organizzative impostate negli ultimi anni, la mia nomina non cambia la rotta che l'azienda ha sempre seguito. È stato costruito un

Sergio Capaldo è il **nuovo** **Direttore Generale** della storica azienda di famiglia

percorso che io continuerò a seguire: nel tempo sono stati realizzati tanti progetti coerenti con la storia di questa azienda. **Possiamo dire che dall'esterno questo passaggio generazionale non sarà poi così evidente perché la Capaldo continuerà a lavorare seguendo gli stessi principi**, primo fra tutti quello di anticipare tendenze e strategie nel mercato della ferramenta. È quello che hanno sempre fatto i miei nonni, mio padre Gian Paolo con i miei zii Sergio e Gerardo e che io, mia cugina Giusy e mia sorella Alessandra continueremo a fare.

iFerr: Se dovesse sintetizzare al massimo, su quale fondamento si basa questo passaggio e quali sono le iniziative che lo hanno caratterizzato?

S.C: Sicuramente aver puntato su collaboratori esperti e qualificati: **abbiamo creato un management team, un team di direzione che, rappresentando ogni funzione aziendale, dà forza a tutto il progetto di crescita.** L'idea è che l'azienda non sia supportata da un solo responsabile, ma da una intera squadra di manager. Il mio team è così composto: Giusy Capaldo (amministrazione e finanza), Alessandra Capaldo (marketing e comunicazione), Enrico Auda (commerciale) Massimo Magri (supply chain), Sergio Alberino (organizzazione e HR), Alfredo Santaniello (Information Technology), Antonio Serpe (Retail ed E-commerce).

Tanti clienti e fornitori ricordano il nostro evento del 2019, il CLAB: esso è stato l'emblema del lavoro di questa squadra, i risultati sono stati raggiunti grazie alla collaborazione di ognuna di queste figure e alla condivisione di ogni passaggio tra tutti.



Immagine risalente al 2019 prima dell'emergenza Covid-19.

Il CLAB è stato il nostro modo di presentarci anche all'esterno, ai nostri clienti e a tutto il settore. Un altro momento importante, frutto del lavoro compatto di tutto il team è stato il cambio del software gestionale, avvenuto verso la fine del 2020, un vero e proprio intervento a cuore aperto che ci ha portato anche ad una riorganizzazione di flussi e processi interni. Iniziative commerciali figlie della nostra strategia di medio lungo periodo sono state, ad esempio, l'incremento della nostra forza vendite con l'inserimento di circa 10 agenti in zone dove non eravamo presenti (Sardegna, Toscana ed Emilia Romagna) o l'attivazione del nostro e-commerce a supporto delle vendite retail. **La nostra struttura organizzativa ha le potenzialità per fare molte cose e farle anche in tempi brevi, grazie a collaboratori seri e determinati che raggiungono senza indugi obiettivi sempre più ambiziosi.**



iFerr: Anche la vostra uscita dal consorzio Terna è stato un punto del programma di questi anni?

S.C: La nascita di Terna si era basata su un presupposto fondamentale: la condivisione di esperienze, bisogni e visioni da parte dei maggiori distributori del nostro settore. Ad un certo punto la A.Capaldo si è resa conto che la concentrazione del Consorzio era quasi esclusivamente sulla contrattazione con i fornitori per cui ha ritenuto opportuno continuare a seguire la propria vision da sola.

iFerr: Il consorzio continuerà sulla strada della sinergia tra partner importanti, cosa significa questo per una realtà consolidata come la vostra? Non c'è il rischio di essere tagliati fuori da certe dinamiche?

S.C: Ovviamente auguro ai colleghi di Terna di riuscire a centrare gli obiettivi che si sono posti in questa avventura. **Per quanto riguarda la nostra azienda, come detto, continueremo a perseguire la nostra vision basata su digitalizzazione e crescita del mercato.** C'è sicuramente tanto da fare e i nostri clienti e fornitori ci spingono ad un miglioramento continuo, che è stato alla base della creazione della nostra leadership.

iFerr: Che anno sarà il 2021 per la Capaldo?

S.C: Abbiamo appena chiuso un anno molto particolare. Nella sua tragicità ha regalato al nostro mercato un vigore che non vedevamo da anni, ma anche delle diverse dinamiche di

vendita. Il compito della A.Capaldo sarà quello di agevolare sempre di più queste nuove attività e continuare ad innovare, commercialmente e tecnologicamente, a beneficio di tutta la filiera. **Dopo il cambio di gestionale, sono previste attività di digitalizzazione di molti servizi a beneficio dei nostri clienti e fornitori a partire già dai primi mesi del 2021.**

iFerr: Capaldo ci ha abituati a sempre nuove iniziative, può dirci almeno una di quelle che caratterizzeranno i prossimi mesi?

S.C: Sicuramente l'attivazione del nostro **ecommerce a marchio Progress** è un investimento che si è reso necessario per poter sperimentare in maniera diretta il significato di questo tipo di vendita. Aiutare i nostri clienti a crescere nell'online è molto più semplice e coerente se affronti e risolvi i problemi in prima persona. Il cruscotto digitale di prenotazione allo scarico per i nostri fornitori è un'altra attività prevista per i primi mesi di quest'anno. E, da sé, **continueremo la nostra espansione territoriale con l'inserimento di nuovi agenti** in alcune zone dove abbiamo ancora ampi margini di crescita.

iFerr: Una domanda sul mercato. Il 2020 è stato prolifico, nella pur terribile emergenza, per il settore della ferramenta. Cosa secondo lei cambierà quest'anno se cambierà e quali consapevolezza vi ha lasciato il fatto che le ferramenta siano state considerate sempre un bene di prima necessità?

S.C: Il 2021 sarà un anno molto particolare. Da un lato c'è chi prospetta la fine dell'emergenza e dall'altro c'è chi vede addirittura un peggioramento nei prossimi mesi. **La fortuna delle ferramenta di essere annoverate tra i settori di prima necessità consentirà al nostro mercato di affrontare entrambi le ipotesi senza l'assillo di problemi economico-finanziari.** Qualche preoccupazione è legata all'andamento della produzione e dei prezzi di alcune merceologie, ma noi come Capaldo saremo pronti a supportare sempre tutti i nostri clienti. Al mio team ho detto che ogni progetto deve essere valutato sempre avendo in mente due scenari: se finalmente ci lasciamo alle spalle l'emergenza Covid o, al contrario, se saremo costretti a fare ancora i conti con la pandemia.

MELT SYSTEM

SISTEMA PER IL TRATTAMENTO DI WC - SCARICHI TUBAZIONI - FOSSE BIOLOGICHE

E' la nuova linea di prodotti SENZA BASE ACIDA all'avanguardia
e nel rispetto delle regole sulla sicurezza e l'ambiente.



INTERVENTO



PREVENZIONE



MELT STRONG
IL PIÙ POTENTE DISGORGANTE
disponibile sul mercato
(non a base acido solforico)

LINEA BIO
100% BIOLOGICI AD ALTISSIMA CONCENTRAZIONE
Mantengono puliti scarichi, tubazioni, fosse settiche e
biologiche



CI CONOSCI SIAMO I LEADER



FAREN
chemical
industries

innovative
solutions

www.faren.com

La struttura... fa la FORZA!

Domenico Luzi è titolare dell'agenzia di rappresentanza Aedilia Promotion Srl di Pescara. I suoi clienti gravitano nel mondo ITS. Ecco la sua esperienza e perché, secondo lui, il lavoro di agente è destinato a fare ancora tanta strada.

iFerr: La sua agenzia è una Srl, una scelta insolita e piuttosto onerosa. Ci racconti come è nata Aedilia Promotion e le sue strategie.

Domenico Luzi: Nel 2014 io e il mio socio Walter Pongiluppi, entrambi con alle spalle un lavoro dipendente in ruoli commerciali – io come Area Manager per il Centro/Sud Italia per un'azienda e Walter come tecnico commerciale in Emilia Romagna - abbiamo deciso di rilevare una società di rappresentanza attiva dal 2009 nelle Marche, Molise e Abruzzo che stava chiudendo. Continuando nel nostro progetto, e credendo molto nella promozione, abbiamo assunto un ragazzo – Marco Di Liborio – come promoter che, dopo aver dimostrato tutto il suo valore e, condividendo in pieno la mission aziendale, è diventato anch'esso socio. Oggi della squadra fanno parte anche Paola Cilli, che segue tutto il lavoro del back office, e Simona Venditti, che si occupa del Molise, una regione spesso dimenticata ma che riteniamo invece possa portarci importanti risultati. **Ci siamo strutturati in questo modo per un motivo: veicolare l'immagine di una realtà solida a cui rivolgersi con fiducia. Certo, avremmo potuto fare scelte più semplici ed economiche ma crediamo fermamente nell'importanza di un'agenzia strutturata.**

iFerr: Un progetto che state realizzando anche in tempi brevi...

D.L.: Facciamo parte della categoria di persone che credono fortemente nel ruolo dell'agente ma non come è stato inteso per molto tempo, ossia come un raccogliitore di ordini che fornisce poca assistenza al cliente sia prima che dopo la

vendita. **Per stare in piedi bisogna avere oggi un pacchetto notevole di mandati ma per poterli supportare ci vuole una struttura, che a sua volta ha dei costi elevati. Un cane che si morde la coda. Noi però abbiamo scelto di intraprendere questa strada e i risultati ci stanno dando ragione.** Sono entrati clienti importanti e oggi abbiamo un peso importante nel nostro territorio. Ormai garantiamo una presenza capillare.

iFerr: In che modo organizzate il lavoro? Quali sono i vostri clienti?

D.L.: Ci siamo divisi i clienti seguendo la logica delle zone – in Abruzzo, Molise e Marche - ma siamo interscambiabili. **C'è molto supporto tra di noi, anche perché contrariamente a quanto accade in altre società dove ciascuno lavora per sé con la propria partita Iva, noi contribuiamo in egual misura al fatturato.** I costi certo sono molto alti, ma è una strategia che paga. Tutti remano nella stessa direzione. Siamo attivi principalmente nel settore "Arredo Bagno". **Tra i clienti vantiamo marchi di primaria importanza che trattano pavimenti, sanitari, rubinetterie, box doccia, parquet, mobili, profili e sistemi per la posa.** In particolare le posso citare: Laminam (lastre ceramiche di grande formato); Samo (cabine doccia); Progress Profiles (profili per rivestimenti, pavimenti e sistemi per la posa); Jacuzzi (vasche, minipiscine, Spa); Ceramiche Gardenia; Remer Rubinetterie; Bossini IPF Parquet e Ceramica Globo (sanitari). **Con i nostri brand abbracciamo la gamma di prodotti presente in un negozio che tratta ITS.**



Oggi qualcuno pensa che si possa fare a meno degli agenti. Uno strumento come Internet dà l'idea che si possa arrivare direttamente al consumatore finale. E invece i rapporti umani, la conoscenza del territorio, il dialogo sono ancora fondamentali. Noi facciamo da tramite con le aziende e cerchiamo di risolvere i problemi.



compito è di far aprire loro gli occhi e di spronarli ad ampliare gli orizzonti. D'altra parte noi abbiamo il polso di ciò che c'è fuori. **C'è poi da registrare il fatto che solo le ferramenta più evolute – anche in termini di metrature – accolgono prodotti del settore ITS come rubinetteria e pezzi di ricambio.** Le altre lo ignorano. Quindi sia il mercato idrotermosanitario sia i punti vendita dovrebbero fare un passo uno verso l'altra.

iFerr: Il ruolo di agente di commercio perché è ancora importante?

D.L.: Oggi qualcuno pensa che si possa fare a meno degli agenti. **Uno strumento come Internet dà l'idea che si possa arrivare direttamente al consumatore finale. E invece i rapporti umani, la conoscenza del territorio, il dialogo sono ancora fondamentali.** Noi facciamo da tramite con le aziende e cerchiamo di risolvere i problemi. I rapporti sono davvero duraturi quando si offre consulenza, comprensione e professionalità. Un computer non può sostituire tutto questo.

iFerr: Cosa le piace di più con il suo lavoro?

D.L.: La relazione con il cliente. Amo che mi consideri dalla sua parte e che ritenga di poter crescere grazie ai miei consigli e superare le difficoltà. Mi piace che si abbia a che fare con un mondo disparato di persone. Dal rivenditore al progettista. **Noi questo lavoro lo abbiamo scelto e apprezziamo tutto ciò che vi gravita attorno.** Adoro anche il suo dinamismo che mi fa sentire vivo. Nella mia prima esperienza professionale lavoravo in ufficio dalle 8 alle 17. Non a caso mi sono licenziato e ho rivoluzionato la mia vita...

iFerr: E quanto conta il canale ferramenta per voi?

D.L.: In questo momento in modo marginale e solo per l'azienda **Progress Profiles**, ma riteniamo sia un mercato che potrebbe ampliarsi molto in futuro. Il mondo fai da te è davvero interessante. Ne parliamo spesso con i nostri clienti anche se spesso incontriamo un certo scetticismo. È per loro un settore nuovo e non è semplice vincere le resistenze. Però il nostro



iFerr magazine

iFerr

.com

N. 80 Anno 2021

Pubblicazione Mensile

www.iferr.com www.iferr.com www.iferr.com www.iferr.com www.iferr.com www.iferr.com www.iferr.com

Spazio riservato
per la tua
PUBBLICITÀ



**Bonus pubblicità per tutto
il 2021 e 2022**

Pianifica la tua pubblicità con **iFerr Magazine**

RECUPERA
IL **50%** CON IL BONUS
PUBBLICITÀ

CONTATTACI

3425596512 - segreteria@iferr.com - www.iferr.com

“UN CAPOLAVORO,
SARÀ LA CHIAVE
DEL TUO SUCCESSO”



Il Tempo di Organizzarmi

“IL FAI DA TE
NON SARÀ PIÙ
UN MISTERO”



Il Giorno Libero

“LA SOLA ED UNICA
ENCICLOPEDIA
DELLA FERRAMENTA!”



L'Accademia della Malta



UN CATALOGO DI **VITALE** IMPORTANZA

Tel. + 39 0825 449281

commerciale@fratellivitale.com

www.fratellivitale.com



Quando

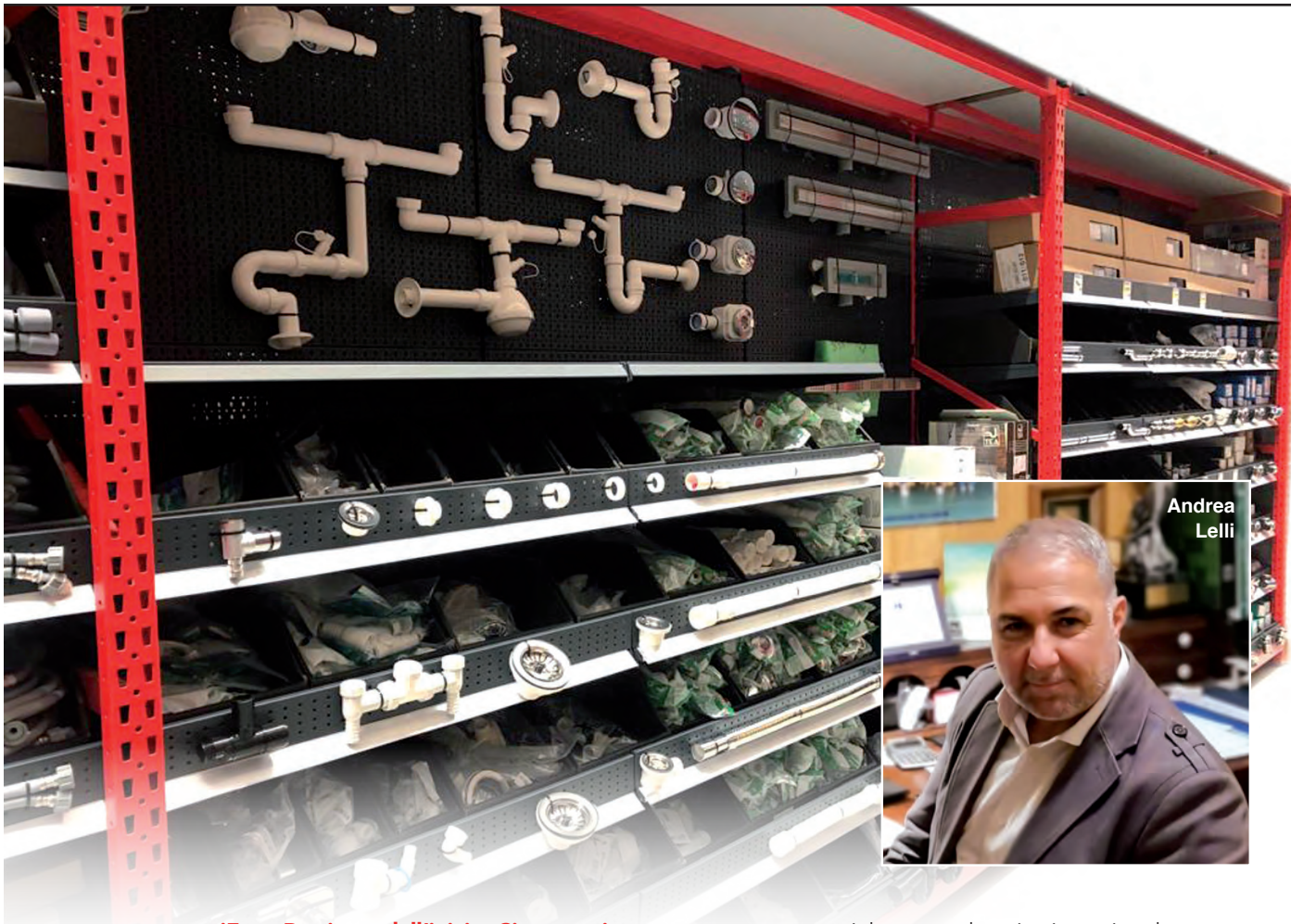


il successo fa rima con **personalizzazione**

Come si può vendere il settore idrotermosanitario in ferramenta? Lo abbiamo chiesto ad Andrea Lelli, responsabile commerciale del brand IDROPoint, che utilizza una strategia intelligente cucita su misura addosso al cliente.

Andrea Lelli è responsabile commerciale del **brand IDROPoint**, specializzato nella distribuzione e produzione di materiale idrotermosanitario all'interno dei punti vendita ferramenta. Il suo metodo di lavoro è unico nel panorama nazionale. E non è un'esagerazione giornalistica. **Lelli ha ideato un sistema di esposizione "smart" con un assortimento calibrato a seconda della tipologia di negozio e dello spazio a disposizione.**

Una strategia vincente che gli consente di rivolgersi non solo alle ferramenta più grandi ed evolute, ma anche a quelle che hanno metrature più ridotte.



Andrea Lelli

iFerr: Partiamo dall'inizio. Ci racconti della storia e delle peculiarità del marchio IDROPoint...

Andrea Lelli: Sono passati più di vent'anni dalla nascita di IDROPoint, un marchio che avevo ideato io stesso quando ero titolare di una società ad Ancona. Nel 2013 ho dovuto chiudere i battenti e **il brand è stato rilevato da un'azienda in provincia di Brescia, la Team Srl**, che faceva parte dei miei fornitori. Mi è stato dato quindi l'incarico di seguirlo

commercialmente sul territorio nazionale. Di fatto oggi sotto l'egida di IDROPoint c'è una realtà complessa, un insieme coordinato che comprende l'immagine degli espositori nel punto vendita, l'imballo dei prodotti e la didattica informativa per l'utente finale. Come categorie merceologiche trattiamo **l'idraulica tecnica spaziando anche nell'arredo bagno con la rubinetteria e l'idroterapia.**

iFerr: In cosa consiste il suo lavoro?

A.L.: Il mio lavoro **inizia dalla progettazione degli spazi espositivi e termina con la vera e propria messa in opera dell'allestimento del punto vendita.** Il nostro cliente tipo è una ferramenta medio-grande, ma ci rivolgiamo anche ai piccoli negozi di quartiere che, grazie alla loro posizione strategica, diventano un buon riferimento commerciale. Un concetto importante da sottolineare è che la nostra proposta di allestimento viene calibrata sui metri lineari disponibili presso il punto vendita. Quasi mai abbiamo a disposizione più di 5 metri lineari. E così realizziamo layout ad hoc con ampi assortimenti su metrature ridotte. **Parallelamente scegliamo con il cliente i prodotti più pertinenti e il livello di stock che si intende allestire.**

Il lavoro di IDROPoint in sintesi

- 1 **Reperimento dei migliori prodotti del panorama produttivo di settore soprattutto Made in Italy**
- 2 **Progettazione del layout espositivo in base alle specifiche richieste del cliente**
- 3 **Allestimento primo impianto**
- 4 **Studio e affinamento didattiche esplicative sui prodotti**



I prodotti **ITS**
che possono essere
commercializzati
in ferramenta

MINUTERIA IDRAULICA

- Flessibili inox
- Galleggianti per cassette wc
- Sifoni e pilette lavabo/bidet
- Sifoni e pilette lavello cucina
- Accessori lavatrice
- Rubinetti cromati vari
- Aeratori e griglie
- Valvole e rubinetti acqua e gas
- Raccorderia di vario genere

ARREDO BAGNO

- Rubinetteria
- Saliscendi
- Colonne doccia
- Doccette
- Flessibili doccia
- Soffioni doccia
- Lavatoi e pilozzi

TERMOIDRAULICA

- Scaldabagni elettrici
- Caldaie

Valutiamo anche la presenza o meno di negozi specializzati in ITS nelle vicinanze. Alla fine il cliente ha un lavoro "chiavi in mano". Un'altra caratteristica importante è che i nostri allestimenti "parlano da soli", permettendo alla clientela del punto vendita il "libero servizio", ossia la possibilità di servirsi da sola anche se spesso il dettagliante fa resistenza perché vuole servirla lui dal banco. Il ruolo del negoziante invece dovrebbe essere di fornire un'assistenza adeguata.

iFerr: Ferramenta e ITS... Una relazione difficile o quanto meno ancora potenziale. Come mai?

A.L.: Nella maggior parte delle ferramenta si trovano solo quelle referenze trattate dai grossisti generalisti: qualche pezzo di ricambio, aeratori, flessibili doccia, valvolame e magari qualche rubinetto entry level. È di fatto "comodo" riferirsi a un distributore unico che approvvigiona il negozio con ordini anche piccoli. Per fare la differenza però il punto vendita deve entrare un po' più in profondità nelle gamme ITS e questa operazione è auspicabile e vincente **perché questo genere di prodotto ha un ottimo margine. Quindi fa guadagnare.** Una soluzione per cominciare sono proprio i nostri layout.

iFerr: Come è andato quest'anno il vostro settore?

A.L.: Considerando le condizioni in cui abbiamo lavorato e il fatto di aver perso qualche mese, siamo molto soddisfatti dei risultati ottenuti nel 2020. Non si tratta solo di fatturati ma anche del **riscontro sempre più positivo che stiamo avendo dai nostri clienti.** Vedere la loro soddisfazione e la fiducia è il segnale più bello che potremmo avere. Considerato anche che nel 2013 abbiamo dovuto ricominciare da zero e tracciare una nuova strada.



Bonus pubblicità: confermato per il **2021** e **2022** il credito d'imposta per giornali e periodici

Giornali quotidiani e periodici, anche digitali, potranno sfruttare il bonus pubblicità anche per il 2021 ed il 2022. La proroga del sostegno alle imprese editoriali è contenuta nella legge di bilancio approvata a fine anno dal Parlamento (art. 1 comma 608). **La norma prevede un credito d'imposta del 50% sugli investimenti pubblicitari effettuati dalle aziende editoriali che può essere utilizzato in compensazione delle tasse da pagare, utilizzando il modello F24.** Con la Legge n°178/2020, la legge di bilancio 2021, sono state mantenute le

misure in deroga previste dal D.L. Rilancio, che prevedono **"lo sconto" su tutti gli investimenti pubblicitari sostenuti e non solo sulle spese incrementalmente rispetto all'anno precedente**, come prevedeva la norma originaria contenuta nel D.L. 50/2017. Per quanto riguarda la domanda per accedere al bonus, bisognerà presentarla all'Agenzia delle Entrate per via telematica, entro il 31 marzo 2021 salvo proroghe. **Le modalità attuative restano quelle stabilite dal dal Dpcm 90/2018, consultabile sul portale del Dipartimento per l'editoria.**

Nuovo anno. Nuovi prodotti. Nuovo Catalogo.
Solo l'alta qualità resta invariata.



Scarica il nuovo catalogo
www.bassoli.it/nuovo-catalogo

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

www.bassoli.it



VIGOR®



il numero **UNO** nelle ferramenta

www.viglietta.com

NOVITÀ

ITALIAN DESIGN

EL CHARRO[®]
OCCHIALI PER LETTURA

KIT HAWAII

Kit composto da 24 occhiali, in 4 modelli e 4 colori diversi, con assortimento ottimale delle diottrie per la vendita.



Montatura colore nero e rosso.



Montatura colore nero e verde.



Montatura colore nero e blu.



Montatura colore nero e grigio.

DOPPIO COLORE, ELEGANTI PINS INCASTONATI
SUL FRONTALE DELLA MONTATURA.

Sopri gli altri 37 modelli su
www.occhialielcharro.it



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

**QUALITÀ GARANTITA DA
SEVERI CONTROLLI.**

**ECCEZIONALI PROMOZIONI
PER RIVENDITORI E GROSSISTI!**

VISITA IL SITO IOI E SCEGLI TRA LE OLTRE 5.000 REFERENZE SEMPRE DISPONIBILI
SCARICA I CATALOGHI LETTURA E SOLE 2020 DEI 22 MARCHI DISPONIBILI SUL SITO WWW. IOI.IT



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.occhialielcharro.it - www.ioi.it - e-mail: ioi@industriettiche.it

ASSOCIATO FONDATORE

ANFOL
Associazione Nazionale Fabbricanti Occhiali Lettura

ASSOCIAZIONE NAZIONALE
FABBRICANTI OCCHIALI LETTURA

Sempre più in alto ALLA RICERCA DELLA PERFEZIONE

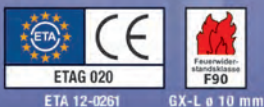


il numero **UNO** nelle ferramenta

www.viglietta.com

ESPERIENZA E INNOVAZIONE

Offriamo il massimo della qualità
per il vostro lavoro



G&B
GROUP
FIXING INNOVATION



G&B Fissaggi S.r.l. Italia

Corso Savona, 22 - 10029 Villastellone (TO)
tel. +39 011 961 94 33 - fax +39 011 961 93 82
www.gebfissaggi.com - info@gebfissaggi.com

G&B Fissaggi UK

G&B Fissaggi Vertretung Deutschland

G&B Fissaggi Ibérica

G&B Fissaggi Benelux

G&B Fissaggi France



PANEL GROSSISTI SUL PROSSIMO NUMERO

Gli speciali
di
iFerr magazine

Come si fa a misurare il polso del mercato ferramenta?

Uno dei modi più efficaci è senz'altro quello di analizzare il settore dal punto di vista di chi fa business con i punti vendita: in sostanza, i grossisti. A febbraio 2020 (iFerr n. 71) abbiamo realizzato un articolo che evidenziava i fatturati 2018 delle principali aziende distributrici correlandoli con il 2017.

Ad alcune di loro abbiamo chiesto di anticiparci numeri e tendenze del 2019. **Nel frattempo è successo ciò che nessuno poteva aspettarsi: la pandemia. Che cosa ha comportato per il mercato fai da te? Di nuovo vogliamo che a rispondere siano i grossisti.**

► I contenuti

In questo momento il ruolo dei grossisti è fondamentale per il mercato delle ferramenta, sia dal punto di vista dei dettaglianti sia dei produttori. Ecco i motivi:

- ◆ frazionano il confezionamento e sempre più vendono a singolo pezzo
- ◆ selezionano la clientela, grazie alla presenza capillare nel territorio
- ◆ finanziano il mercato, pagando i propri acquisti a breve e rivendendo a lungo termine, assumendone il rischio

Ecco perché è ancora più importante approfondire il mercato dei grossisti, cercare di capire attraverso i loro fatturati cosa è successo in un anno così particolare e quali sono le previsioni per il futuro.

► Il poster dei grossisti

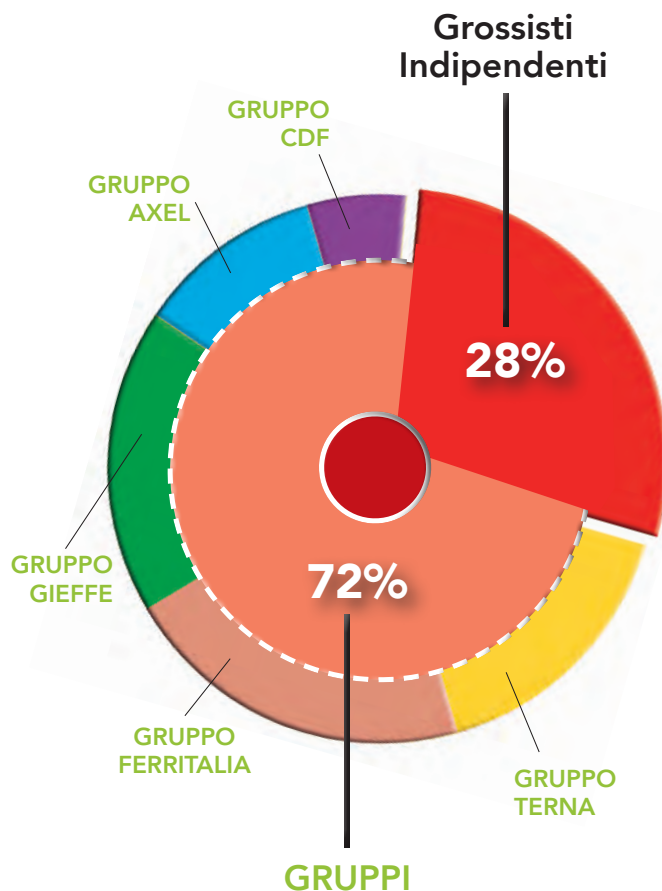
È un progetto grafico, innovativo ed esplicativo. Non solo... è interattivo. Il poster dedicato al mondo del grossismo in Italia, oltre a riportare i nomi dei protagonisti, li suddivide per aree geografiche in cui operano. **Funziona come il "gratta e vinci" e si rivolge alle aziende di settore.** Grattando con la moneta è possibile flaggare il nome dell'azienda che distribuisce i propri prodotti. Un oggetto che potrà essere appeso nei vostri uffici ed essere una bussola attraverso la quale orientarsi nel mondo del grossismo di ferramenta in Italia.

► Caratteristiche

Dimensioni: 70x100 cm

Copertura: oro

**GROSSISTI INDIPENDENTI
E ASSOCIATI IN GRUPPI**



E-commerce:

retailer e player della logistica, è il momento di strutturarsi



La crescita dell'e-commerce è inarrestabile e richiede una riorganizzazione da parte delle aziende coinvolte: dal retailer al grande operatore di logistica. Infatti, da un lato, la crescita esponenziale degli acquisti è stata una conseguenza dell'impatto della pandemia, ma dall'altro, è ormai chiaro che il cambiamento innescato è destinato a durare ben oltre. Lo confermano i dati finora disponibili.

S econdo il Centre for Retail Research (CRR) di Savills, in Italia, le vendite tramite canali digitali sono passate dal rappresentare il 3,7% del totale nel 2019 al **6% nel 2020**. La normalizzazione dei modelli di consumo, con la riapertura dei negozi, provocherà nel prossimo anno una leggera contrazione della crescita, comunque sensibile, con una previsione del **5,8% nel 2021**. Una parte della spesa dei consumatori tornerà nei negozi, ma c'è stato un vero e proprio cambiamento nella quantità di consumatori che ora fanno acquisti online ed è probabile che l'andamento continuerà in questa direzione. In generale, secondo i dati più recenti raccolti dal Politecnico di Milano insieme a Netcomm, quest'anno l'e-commerce ha subito una forte crescita nonostante la **drammatica frenata degli acquisti di servizi** (-47%, in particolare a soffrire maggiormente sono i settori del turismo e dei trasporti), controbilanciata però da un importante **aumento delle vendite di prodotto** – specialmente di informatica ed elettronica e del settore *food&grocery*. Ci aspettiamo che questa nuova era dell'e-commerce guidi, ad esempio, la **domanda di spazi logistici** a livello europeo. In Italia, già nel primo semestre del 2020,



LE VENDITE TRAMITE CANALI DIGITALI

dal 3,7% nel 2019
al **6%** nel 2020

GLI INVESTIMENTI NEL SETTORE LOGISTICA

290 milioni di euro nel primo semestre del 2020
+88%
rispetto allo stesso periodo del 2019

Cosa dovranno fare quindi i player della logistica?

Dovranno **investire in strumenti e tecnologia**; aumentare i servizi per rispondere alle **esigenze nuove degli utenti** (in particolare considerando che uno dei settori cresciuti di più è quello *food&grocery*, bisognerà aumentare le offerte di servizi *Now o Same Day*); potenziare i servizi di **consegna**, per poterli garantire anche nei momenti di maggiore richiesta. I temi su cui bisognerà concentrarsi maggiormente sono l'adozione di nuove tecnologie e strumentazioni che aiutino nella gestione di volumi importanti, e le consegne *Same Day*. Questo perché solo implementando **soluzioni di automatismo** la gestione potrà diventare più flessibile e in grado di sopportare (e supportare) gli alti volumi di richiesta.

(Fonte ufficiale Supernova)



gli investimenti nel settore della logistica ammontavano a circa 290 milioni di euro, in forte aumento rispetto allo stesso periodo del 2019 (+88%), e si prevedeva un andamento simile anche per la seconda metà dell'anno (dati Savills). E oggi più che mai, per le aziende di logistica, è il momento di strutturarsi, per poter davvero cavalcare l'onda dei picchi di richieste dei prossimi mesi.

A PROPOSITO DI **SUPERNOVA**

Supernova Hub è l'incubatore di ITLM, il Gruppo guidato da Federico Pozzi Chiesa che controlla Italmondo SpA, da 65 anni tra i leader del settore dei servizi logistici italiani ed internazionali. Il Gruppo ha investito ad oggi 10 milioni di euro in 12 startup, tra cui Supernova Factory, Sendabox, IoRitiro, Termostore, BorsadelCredito.it. Grazie alle elevate competenze digitali, al network di investitori e business angel e all'esperienza di un modello di investimento di comprovato successo, Supernova Hub ha dato vita a un gruppo di aziende innovative integrate in grado di creare sinergie ed offrire performance elevate.
<http://www.supernova-hub.it>

Piano cashless



Cambia qualcosa per le ferramenta?

An illustration of a hand holding a smartphone. The phone's screen displays a digital credit card interface with the text 'CREDIT CARD' and various icons. To the left of the phone, there are three curved lines representing a wireless signal. The background is a solid teal color.

Il piano cashless è la strategia del Governo italiano che punta ad incentivare i pagamenti digitali e ridurre l'uso del contante. L'obiettivo è chiaramente quello di massimizzare la tracciabilità delle transazioni economiche e minimizzare il rischio di evasione fiscale. Messa a punto con la Manovra 2020, sono iniziati ad arrivare i primi decreti attuativi, ma per gli esercenti queste novità possono rivelarsi delle complicazioni in un momento già critico. Ne abbiamo parlato con Andrea Painini, Presidente di Confesercenti Milano.

Dopo il cashback sperimentale di Natale, che ha avuto non pochi problemi nella fase iniziale, **il 1° gennaio sono partiti il cashback standard e il supercashback che ci accompagneranno fino al 30 giugno 2022.**

Si può recuperare il 10% degli acquisti fatti con moneta elettronica fino a un massimo di 1.500 euro a semestre e purchè si facciano almeno 50 operazioni cashless a semestre: di fatto si potrebbe trattare quindi di un rimborso massimo di 300 euro in un anno. Per quanto riguarda la data di avvio della **Lotteria Nazionale degli Scontrini** potrebbe essere rinviata a febbraio 2021. La misura, che fa parte del Piano Cashback del governo, ha incontrato una serie di difficoltà tecniche che sarà necessario risolvere prima del via libera definitivo, come ci ha spiegato Andrea Painini, Presidente di Confesercenti Milano, con il quale abbiamo parlato anche di come i commercianti hanno reagito al piano cashless in un momento particolarmente stressante a causa della pandemia.



iFerr: C'è un forte cambiamento in atto che coinvolge consumatori, esercenti imprese e istituzioni... parliamo dei pagamenti digitali. Cosa ne pensa in qualità di presidente di Confesercenti?

Andrea Painini: La transizione verso la digitalizzazione è una tappa obbligatoria per l'evoluzione del commercio di vicinato.

Nell'ambito dei pagamenti elettronici chiediamo che non ci siano vessazioni di natura economica verso i piccoli esercenti a favore dei gruppi bancari, ovvero un azzeramento delle commissioni sui singoli pagamenti e tariffe più vantaggiose sui canoni di utilizzo degli strumenti di riscossione (pos e affini)

iFerr: Quali sono le reazioni degli esercenti di fronte a questo cambiamento? Cosa vuol dire per un negoziante perdere i pagamenti in contanti?

A.P: L'emergenza causata dalla pandemia sta stremando i commercianti sia da un punto di vista economico che mentale, portandoli ad essere refrattari ai cambiamenti che non si dimostrino di concreta utilità per gli stessi. Possiamo dire che i pagamenti in contanti, per le piccole somme come ad esempio il caffè, sono molto più pratici e veloci.

CASHBACK: ISTRUZIONI PER L'USO



► PER GLI ESERCENTI

- 1 Per incassare devono accettare strumenti di pagamento elettronici tramite un "Acquirer convenzionato"
- 2 Devono essere dotati di un dispositivo di accettazione fisico (tipicamente un terminale POS)
- 3 Per verificare se gli acquisti effettuati dai propri clienti con strumenti di pagamento elettronici permettono loro di partecipare al programma di cashback, contattano il fornitore dei dispositivi di accettazione, chiedendo se abbia aderito, ossia si configuri come "Acquirer convenzionato"
- 4 Devono sottoscrivere una convenzione con PagoPA S.p.A. per partecipare al programma

► PER I CONSUMATORI

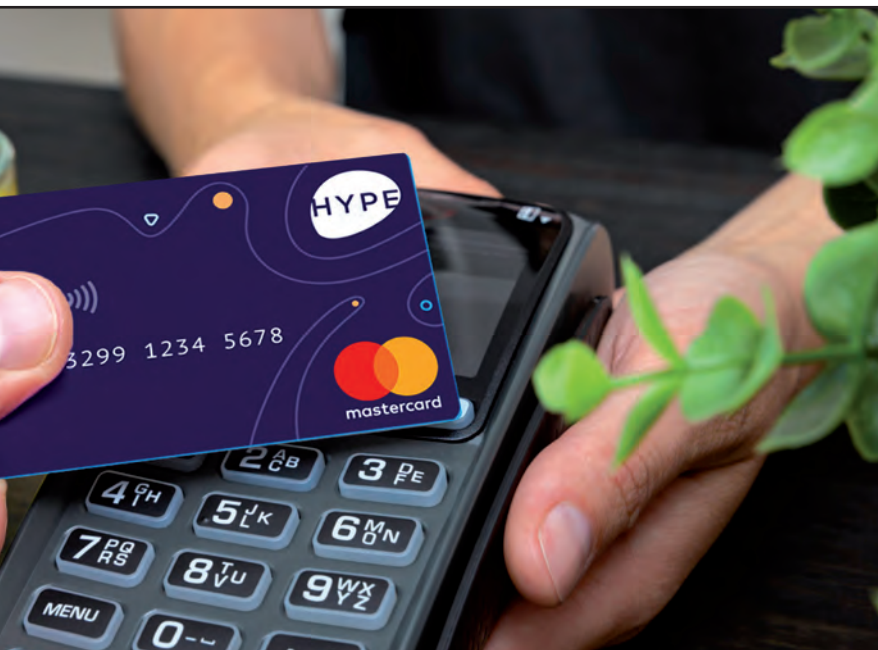
- 1 Avere le credenziali digitali: SPID oppure CIE (carta d'identità digitale)
- 2 Possedere uno smartphone o un tablet
- 3 Scaricare l'app IO e inserire gli estremi delle carte o dei software di pagamento che vengono utilizzati per partecipare. Si possono inserire diversi strumenti di pagamento
- 4 Il piano cashback prevede i rimborsi solo se si usano strumenti di pagamenti elettronici. Sono attivabili al momento sull'App IO le carte dei seguenti circuiti: American Express, JCB, Diners, Maestro, Mastercard, Pagobancomt, Postemat, Visa, Visa Electron, Visa V-Pay. A breve dovrebbe supportare anche: Apple Pay, Google Pay, Samsung Pay, PayPal (sono in corso lavori di adeguamento)
- 5 Il diritto al rimborso si matura per ogni singola spesa, fino a un valore massimo di 150 euro per acquisto (nel senso che il rimborso massimo è pari a 15 euro, cifra che resta fissa nel caso in cui la spesa superi i 150 euro). I rimborsi avvengono semestralmente a regime, non concorrono a formare il reddito del percipiente e non sono assoggettati ad alcun prelievo erariale.
- 6 Accedono al cashback solo coloro che:
 - sono maggiorenni;
 - hanno la residenza in Italia
- 7 Spese escluse dal Cashback: attività di e-commerce; operazioni che vengono effettuate con gli sportelli bancomat (ad esempio, le ricariche telefoniche).

iFerr: Quali sono i vantaggi del passaggio dal contante al pagamento elettronico?

A.P: Dipende dai punti di vista ovviamente: **per l'esercente si abbatta la rischiosità di avere un "cassetto" che possa far gola a qualche male intenzionato.**

iFerr: Cosa cambierà effettivamente per gli esercenti quando si consolideranno i pagamenti esclusivamente elettronici?

A.P: Credo che il tema centrale sia la sostenibilità economica della gestione del denaro (in qualsiasi forma esso sia) e la praticità nell'utilizzo dello stesso.



> **iFerr: Lotteria scontrini rinviata, cosa succede? Ci spiega le caratteristiche di questa iniziativa e le difficoltà dell'avvio?**

A.P: Il solo adeguamento dei **registratori di cassa** costerà alle imprese circa **400 milioni di euro**, solo un registratore di cassa su tre è 'attrezzato'. Partire già a gennaio vorrebbe dire, dunque, **escludere migliaia di attività** del commercio, della ristorazione e dei servizi

che, anche per l'emergenza Covid, non hanno avuto la possibilità di rinnovare il registratore di cassa o procedere all'adeguamento del vecchio. Attualmente, **il meccanismo di vincita è squilibrato** perché garantisce più possibilità di vittoria a chi emette più scontrini. Un vantaggio evidente per i **giganti della grande distribuzione** rispetto ai **piccoli esercenti**, ed un ennesimo elemento distorsivo della concorrenza. **Abbiamo chiesto a Mef e Agenzie delle entrate** almeno di rinviare le segnalazioni per gli esercenti che non sono in grado di partecipare e di introdurre un tax credit per aiutare le imprese a sostenere i costi di adeguamento hardware e software necessari per aderire alla Lotteria. Ma serve anche un taglio più deciso delle commissioni pagate dalle imprese sulle transazioni elettroniche, che vanno azzerate per tutti i pagamenti fino a 25 euro. **La soluzione più efficace, però, rimane certamente il rinvio in toto della misura.** Con metà della rete dei negozi impossibilitata a partecipare, la Lotteria introdurrebbe infatti una distorsione concorrenziale a danno dei negozi di minori dimensioni, che sono quelli più in difficoltà con l'adeguamento dei registratori di cassa. E la misura rischierebbe comunque di fallire, anche perché l'intervento – concepito prima della pandemia – incontrerà molte difficoltà a causa della seconda ondata. **Partire in queste condizioni è assurdo, soprattutto per un progetto per cui si è investito tanto:** tra Lotteria dello Scontrino e Cashback, lo Stato ha messo sul piatto 5 miliardi di euro.

iFerr: Per quanto riguarda invece il cashback dopo qualche iniziale tentennamento alla fine è partito, avete già dei dati per dirci come sta andando?

A.P: Al momento non abbiamo dati tangibili, possiamo solo dire che il cashback ha spinto i consumatori a pagare anche piccoli importi con la carta di credito, creando solo un maggior impegno di tempo da parte degli operatori che nel frattempo devono pagare anche le commissioni bancarie sugli stessi.



LOTTERIA DEGLI SCONTRINI: ISTRUZIONI PER L'USO



► PER GLI ESERCENTI

La lotteria degli scontrini rappresenta, seppur in misura inferiore, **un incentivo anche per gli esercenti**. Infatti, l'estrazione aggiuntiva "zero contanti" prevede premi anche per l'esercente che ha effettuato la vendita relativa allo scontrino che risulta vincente. Dall'altro lato, però, è prevista una sanzione amministrativa per l'esercente che al momento dell'acquisto rifiuta il codice lotteria del consumatore o non trasmetta i dati all'Agenzia delle Entrate. Le estrazioni zerocontanti, per coloro che pagano con strumenti digitali, con premi anche per i negozianti:

- 1 **settimanali (ogni giovedì):** 15 premi da 25mila euro per i consumatori e 15 premi da 5mila euro per gli esercenti
- 2 **mensili:** 10 premi da 100mila euro per i consumatori e 10 premi da 20mila euro per gli esercenti
- 3 **annuale:** con un premio da 5 milioni di euro per il consumatore e da 1 milione di euro per il negoziante.

► PER I CONSUMATORI

- 1 **Per partecipare** alla lotteria degli scontrini bisogna registrarsi a un'apposita piattaforma online tramite il codice fiscale e generare il codice da utilizzare quando si effettuano gli acquisti
- 2 **Sono previsti premi in denaro** abbinati ad acquisti pari ad almeno un euro
- 3 **Ogni volta che si effettua una spesa**, per partecipare all'estrazione, bisogna mostrare il proprio codice al negoziante, che emette i

biglietti della lotteria (un biglietto per ogni euro di spesa, con un arrotondamento in eccesso).

- 4 **Le estrazioni ordinarie sono:**
 - settimanali** (ogni giovedì per tutti gli scontrini trasmessi e registrati dal sistema lotteria dal lunedì alla domenica, fino alle ore 23:59, della settimana precedente): sette premi da 5mila euro;
 - mensili** (il secondo giovedì del mese): tre premi da 30mila euro;
 - una annuale** con un premio da 1 milione di euro.





CASHBACK E FERRAMENTA

Abbiamo intervistato sei punti vendita per raccogliere la loro opinione rispetto a questa iniziativa

FERRAMENTA RESPIGHI

Torino

www.ferramentarespighi.it

La Ferramenta Utensileria Respighi sorge da 40 anni nel quartiere Barriera di Milano, in provincia di Torino. Oggi è gestita dai due figli del fondatore. I clienti della ditta sono privati, artigiani e aziende. Abbiamo sentito uno sei due titolari, Massimo Malavenda.



“Abbiamo riscontrato un incremento di almeno il 70% di persone che ha optato per i pagamenti con la carta di credito o con il bancomat nel mese di dicembre. Sicuramente è successo per il discorso ‘cashback’. Per quanto ci riguarda però non è semplice stabilire se l’iniziativa abbia spinto a spendere di più. Di fatto, essendo una ferramenta il cliente viene per acquistare prodotti tecnici o utili, non tanto regali di Natale. In ogni caso ritengo che il cashback sia positivo per i consumatori”.

FERRAMENTA SOLDI

Figline V.no (FI)

www.ferramentasoldi.it

Il negozio si occupa di vendita e fornitura di svariati articoli nel campo degli utensili, degli elettrodomestici e del materiale di ferramenta in genere. Ci ha risposto il titolare.

“Il 50 per cento degli scontrini è stato effettuato con il Pos. Sicuramente sono aumentati rispetto a prima, ma non credo proprio che questa iniziativa abbia inciso sui consumi. Io credo che favorisca solo una categoria: le banche”.



FERRAMENTA LA ROSA

Livorno

www.ferramentalarosa.net

Da quasi 40 anni è un punto di riferimento a Livorno e vende molte tipologie di prodotti, tra cui minuteria, vernici, utensileria, idraulica, elettricità, giardinaggio, antinfortunistica, casalinghi, articoli militari e offre servizi come duplicazioni chiavi e telecomandi. Ci risponde la signora Silvia.

“Sinceramente pochi hanno chiesto in modo specifico del cashback, ma essendo un’operazione che una volta avviata è automatica per il cliente non ci siamo resi conto. Non so dirle se ha incrementato l’utilizzo della moneta elettronica. Di fatto nel mese di dicembre riscontriamo sempre un aumento di transizioni effettuate con le carte. Inoltre, la tendenza al loro uso è già riscontrabile già dalla prima fase della pandemia. Le persone hanno iniziato a preferirle ai contanti per evitare di andare a prelevare in banca o per non toccare i soldi”.





FERRAMENTA COMAT

Parma

www.comat-srl.com

La storia di Comat comincia nel 1950 in Borgo Carissimi a Parma. Inizialmente si occupa di ferramenta per legno, maniglie e accessori per mobili, successivamente allarga il campo alla ferramenta per infissi. Ci risponde la titolare. "Non abbiamo visto un aumento della vendita dei prodotti né delle transazioni con le carte. Probabilmente per capire la riuscita di un'iniziativa come questa non si deve guardare al settore ferramenta ma alla Grande Distribuzione e soprattutto si capirà qualcosa di più a giugno".

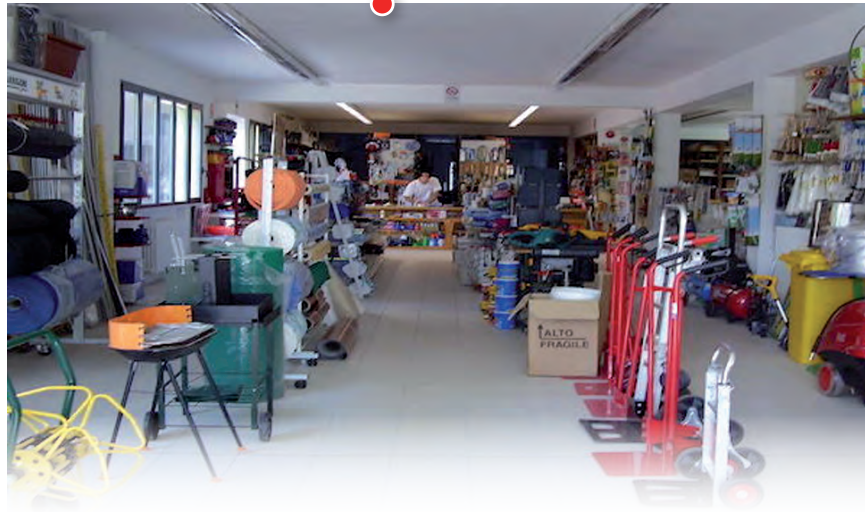
SACCANI FERRAMENTA

Poviglio (RE)

www.facebook.com/saccaniferramenta/

Storica ferramenta con più di 100 anni di attività e oltre 15mila articoli disponibili a magazzino quali: accessori biciclette, colori, utensileria, scarpe antinfortunistiche, materiale elettrico, servizio duplicazione chiavi, detersivi, giardinaggio, fai da te ecc. Abbiamo parlato con il sign. Maurizio.

"A marzo abbiamo assistito a un vero e proprio raddoppio nell'utilizzo delle carte. Adesso, nonostante questa iniziativa, non abbiamo rilevato alcun incremento. Noi pensavamo addirittura di prendere due Pos ma non è successo niente. A dicembre comunque abbiamo lavorato di più dello scorso anno. Sono aumentate le vendite a livello locale, e questo per l'emergenza sanitaria che ha convogliato più persone nei negozi di prossimità".



FUTURA FERRAMENTA

Acquaviva di Montepulciano

www.ferramentafuturaepetshop.it

Il punto vendita si estende su una superficie di circa 300 m² e propone ai suoi clienti un vasto assortimento di articoli di ferramenta e mangimi per animali. Ci ha risposto la titolare. "Il cashback non è ha avuto alcun successo qui da noi. Il negozio è in un paese e i nostri clienti non hanno cambiato certo le loro abitudini. Se pagavano in contanti prima hanno continuato a farlo anche adesso e viceversa per chi usa le carte. Per noi piccoli esercenti invece queste iniziative servono solo a complicarci la vita".



Sorridi

Di noi ti puoi fidare

**Tutto quello che ti serve,
nelle quantità che desideri**

La più ampia gamma di articoli di ferramenta e
casalinghi presente sul mercato italiano

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 - Fax 010 8593491
genova@machieraldo.it

www.machieraldo.it

NOVITA'

ProntiXTE®

OCCHIALI DA VICINO

Mod. TWIN/6 2X1

Qualità certificata
UNI EN ISO 9001:2015

**GARANTITI
2 ANNI**

2 occhiali al prezzo di 1!

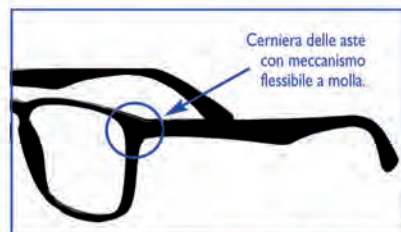
GRANDE CAMPO VISIVO, ASTE FLEX!



Mod. TWIN/6 - colore nero



Mod. TWIN/6 - colore rosso



Cerniera delle aste
con meccanismo
flessibile a molla.

€ 9,90
prezzo convenzionato con 2 occhiali

ProntiXTE®
OCCHIALI PER LETTURA
www.ioi.it e www.prontixte.it

2x1

OGNI CONFEZIONE CONTIENE 2 OCCHIALI PER LETTURA DELLA STESSA DIOTTRIA E L'ASTUCCIO.

ASTE FLEX!

Mod. TWIN/6 - colori rosso - nero

PROTETTI DA CERTIFICATA, L'ISTITUTO AUTORIZZATO DAL MINISTERO DELLA SALUTE.
* È UN PRODOTTO CONFORME ALLA NORMA EN 14139:2011 E SEI ALLA DIRETTIVA UE/CEC. AUT. MIN. DEL 07/06/11.
* È UN PRODOTTO MEDICO CHIRURGICO, LEGGETE ATTENTAMENTE LE AVVERTENZE D'USO.



Confezione Mod. Twin/6 2x1:
contiene 2 occhiali della stessa diottria,
astuccio, avvertenze d'uso.



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

**VISITA IL SITO IOI E SCEGLI TRA LE OLTRE 5.000 REFERENZE SEMPRE DISPONIBILI
SCARICA I CATALOGHI LETTURA E SOLE 2020 DEI 22 MARCHI DISPONIBILI SUL SITO WWW.IOI.IT**

Qualità garantita da severi controlli .

Kit PRONTIXTE mod.Twin/6 2x1.

- Montatura: unisex in leggero materiale organico iniettato.
- Lenti: asferiche, ultra sottili ed infrangibili.
- Colori: nero - rosso.
- Diottrie: +1,00 + 1,50 + 2,00 + 2,50 + 3,00 + 3,50.
- In dotazione: astuccio.
- Kit/espositore: da 24 confezioni doppie contenenti 2 occhiali per lettura della medesima diottria, astuccio.



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.ioi.it - e-mail: ioi@industriettiche.it

ASSOCIATO FONDATORE
ANFOL
Associazione Nazionale Fabbricanti Occhiali Lettura

**ASSOCIAZIONE NAZIONALE
FABBRICANTI OCCHIALI LETTURA**

|| **diritto d'autore** sull'allestimento del punto vendita

Da oggi l'imprenditore godrà non solo della paternità dell'allestimento, ma avrà anche l'esclusività dei diritti di sfruttamento economico.





Benito Ligotti.

STUDIO LEGALE IUS EST ARS

Si chiama "ius est ars" ed è uno studio legale che si occupa di: diritto del lavoro e sicurezza sul lavoro, Intellectual Property, diritto societario e tributario, contrattualistica, reati connessi alla responsabilità penale degli enti (231/2001), diritto fallimentare. Nello studio si parla in italiano, inglese, francese e polacco. **Benito Ligotti** collabora con **iFerr Magazine** per affrontare le tematiche legali del settore ferramenta.

Per informazioni scrivi a segreteria@iferr.com

Grazie a una recente sentenza della Cassazione, gli imprenditori potranno finalmente rivendicare la

paternità, in quanto tutelata dalla legge sul diritto d'autore, dello stile di allestimento del proprio punto vendita.

La Cassazione ha infatti individuato la tutela del Concept Store

(inteso come layout e visual merchandising) riconoscendo a questo le tutele di cui all'art. 2 n. 5 L. 633/194. Ma facciamo un passo indietro. **Cos'è il diritto d'autore?**



ORIGINALITÀ E NOVITÀ

Il diritto d'autore è un istituto giuridico disciplinato da una legge specifica, la legge n. 633 del 1941, nota come Legge sul diritto d'autore, e di lì a poco anche dal Codice civile (nel 1942). Il diritto si acquisisce con la creazione dell'opera dell'ingegno, senza che sia necessario da parte dell'autore un qualunque adempimento formale. Come specificato nell'art. 2575 del c.c. oggetto della tutela sono le opere dell'ingegno di carattere creativo: **"Formano oggetto del diritto di autore le opere dell'ingegno di carattere creativo che appartengono alle scienze, alla letteratura, alla musica, alle arti figurative, all'architettura, al teatro e alla cinematografia, qualunque ne sia il modo o la forma di espressione"**.

Per essere tutelata, l'opera dell'ingegno deve presentare il carattere della creatività, che è dato dall'incontro di originalità e novità, e si manifesta quando l'opera esprime la personalità dell'autore. L'originalità non

IL CASO KIKO/WYCON

La Corte di Cassazione si è espressa sul caso Kiko/Wycon con la sentenza n. 8433 del 30 aprile 2020.

In particolare, in merito alla tutela autorale delle opere di arredamento di interni di un negozio, la Cassazione si è espressa in senso conforme ai giudici d'appello. La Suprema Corte, infatti, ha affermato che "un progetto o un'opera di arredamento di interni, nel quale ricorra una progettazione unitaria, con l'adozione di uno schema in sé definito e visivamente apprezzabile, che riveli una chiara "chiave stilistica", di componenti organizzate e coordinate per rendere l'ambiente funzionale ed armonico, ovvero l'impronta personale dell'autore, è proteggibile quale opera dell'architettura, ai sensi dell'art. 5, n. 2, L.A."

Per essere tutelabile, il progetto o l'opera di architettura d'interni deve essere sempre identificabile e riconoscibile sul piano dell'espressione formale come opera unitaria d'autore, per effetto di precise scelte di composizione d'insieme degli elementi (ad esempio: colore delle pareti, particolari effetti nell'illuminazione, ripetizione costante di elementi decorativi, impiego di determinati materiali, dimensioni e proporzioni). Ai fini della tutela autorale non rileva invece il requisito dell'inscindibile incorporazione degli elementi di arredo con l'immobile o il fatto che i



singoli elementi siano o meno semplici ovvero comuni e già utilizzati nel settore dell'arredamento di interni, purché si tratti di un risultato di combinazione originale, non imposto dalla volontà di dare soluzione ad un problema tecnico-funzionale da parte dell'autore.

La Cassazione ha fatto inoltre applicazione del principio recentemente affermato dalla Corte di Giustizia Europea nella sentenza Cofemel (C-683/17), secondo il quale la protezione riservata ai disegni e modelli e quella assicurata dal diritto d'autore possono cumularsi qualora l'opera registrata come disegno o modello rifletta la personalità e la creatività del suo autore e la sua realizzazione non sia stata frutto di considerazioni di carattere tecnico, di regole o altri vincoli che non lasciano margine per la libertà creativa.

riguarda il contenuto dell'opera, ma la sua forma espressiva, e il diritto d'autore protegge soltanto quest'ultima, non l'idea in essa contenuta. Anche la novità si riferisce alla forma espressiva, quest'ultima

cioè deve essere diversa dalle altre forme espressive delle altre opere dell'ingegno che pure trattano dello stesso argomento. La diversità attiene al modo concreto in cui è realizzata l'opera e non si richiede, come chiarito dalla giurisprudenza, per aversi creatività, l'originalità e la novità assoluta.

LA TUTELA DEL PROGETTO DI ALLESTIMENTO

Questa importante svolta della sentenza dalla Corte di Cassazione,

che certamente adegua la normativa alle attuali prassi di allestimento, soprattutto di brand di carattere nazionale e internazionale,

attribuisce all'imprenditore (all'azienda) il godimento esclusivo non solo della paternità dell'allestimento, ma anche l'esclusività dei diritti di sfruttamento economico.

Il tema del Concept Store risale al Rinascimento, con l'inizio della vendita al dettaglio quando il commerciante, orgoglioso dei propri prodotti, trovava il modo di esporre la merce all'interno della bottega, per promuoverla ed attirare il cliente. **Sono sotto gli occhi di tutti invece le grandi installazioni commerciali odierne funzionali alla promozione dei loro prodotti dei grandi brand o anche dei centri commerciali.**

Con la sentenza n. 8433 del 30 aprile 2020, dunque la Corte di Cassazione si è espressa a favore della tutelabilità di un progetto o di un'opera di arredamento di interni ai sensi dell'art. 2, n. 5, Legge 633/1941 sul diritto d'autore. Tale articolo infatti ricomprende nella protezione del diritto d'autore "i disegni e le opere dell'architettura".





MONZA 2.0 LOW S1P
MICHELIN
LINE

Monza 2.0
l'evoluzione di un'icona.

Garsport presenta la nuova Monza S1P, ancora più resistente e ancora più leggera ma sempre accompagnata dalla suola Michelin.

2.0 è sinonimo di evoluzione per uno dei prodotti di punta dell'azienda Garsport. La nuova variante Navy/Red andrà ad integrare la precedente linea Michelin Technical Outsoles. Dotata di tomaia in suede + mesh super resistente, la nuova Monza presenta un design unico, molto vicino al mondo delle sneakers. La tomaia garantisce una traspirabilità migliore rispetto ad una classica scarpa da lavoro, conferendo all'utente un **comfort maggiore** nell'arco della giornata. La suola Michelin in Eva + gomma, con battistrada ideata in esclusiva per Garsport, **assicura comodità e affidabilità** anche dopo molte ore di lavoro. Il puntale in alluminio e la lamina in composito Evolution 2 permettono il rispetto delle norme di sicurezza, pur mantenendo un'estetica giovane e innovativa.

 **GARSPORT**
SAFETY FOOTWEAR

Come essere



un **leader** **di valore**

Inizia un nuovo anno che già immaginiamo non essere facile perché ben sappiamo che si intravede solo un barlume di luce in fondo al tunnel. Dunque diventa fondamentale continuare a reiventarsi, anche chi ha un ruolo di leader deve rivedere le sue priorità e adeguarle alla situazione storica che stiamo vivendo.

LA LEADERSHIP DI VALORE

Nel 2021 bisognerà per forza di cose reinventare la nostra attività lavorativa e anche il nostro modo di vendere. Questo non tanto perché spesso non possiamo lavorare "in presenza" e siamo ingabbiati in sterili videochiamate, ma soprattutto perché **il nemico invisibile Covid-19 ci ha fatto rendere conto che tutto ciò che prima davamo per scontato, ora non lo è più**. Per spiegare tutto ciò con un'immagine, possiamo pensare alla nostra attività come ad una grande scialuppa sulla quale ci troviamo, oggi, con il nostro team di vendita dopo essere stati sbalzati fuori dalla nostra "comfort zone".

TEAM DI VENDITA

Insieme dobbiamo cercare di cavalcare le onde di un mercato tempestoso, alla ricerca di un nuovo equilibrio che sia il più stabile possibile. **Per fare in modo di rimanere a galla, affrontando gli alti e i bassi, colui che è a capo di un Team di vendita deve essere in grado di coordinarlo nel migliore dei modi**. Per fare questo è importante rivalutare tutte le decisioni in merito al coordinamento delle proprie risorse dando loro una direzione univoca che non li faccia andare fuori rotta. Nei momenti di difficoltà come quelli che abbiamo vissuto e che, inesorabilmente, dovremo ancora vivere chi è a capo di una Team di Vendita deve decidere se sia meglio adottare una "Leadership istituzionale" o una "Leadership di valore".



Vi domanderete quale sia la differenza perché, forse, mai avete pensato che ce ne possa essere una. La Leadership è la Leadership, punto e basta. Non è proprio così.

LEADER ISTITUZIONALE

Chi viene qualificato come **“Leader istituzionale”** è una persona che si trova a ricoprire questo ruolo perché nominato tale da una persona che gerarchicamente è superiore a lui. **Un capo, investito di questo ruolo, esercita perciò la sua autorità, si sente importante, comanda e basta, dà delle direttive ma non si confronta affatto con i suoi venditori.** Un responsabile così non è certo portato a condividere con loro le scelte e le strategie, non li coinvolge ma sfrutta unicamente la propria “posizione” per imporre il suo pensiero e modo di agire.

LEADER DI VALORE

Poi c’è il “Leader di valore”: ebbene, quest’ultimo coinvolge i propri venditori nelle decisioni da prendere e stabilisce insieme, giorno dopo giorno, la migliore strategia da adottare. In questo caso non fa prevalere la sua posizione,

ma crea un rapporto capo-dipendente fondato sul dialogo. Certo è che i venditori devono essere motivati, dotati di spirito di iniziativa e desiderosi di crescere professionalmente. **La “Leadership di valore” permette che un capo simile sia capace di “non essere l’unico punto di riferimento” per lasciar spazio a chi, nel proprio Team di vendita, può suggerire una strategia** magari non condivisa in pieno, ma che permette di trovare un punto di equilibrio che aiuterà ad uscire dalla situazione di conflitto in cui tutto il Team di vendita si è venuto a trovare. Può succedere anche che uno dei venditori del Team si senta così parte di progetto che decida di “sacrificarsi” per aiutare la propria squadra nel raggiungimento dell’obiettivo comune e lo farà proprio per la grande fiducia che nutre verso il proprio Leader e i propri Colleghi.

IL RAPPORTO TRA IL LEADER E IL TEAM

Il “Leader di valore” diventa così un modello di ispirazione perché la scelta di “non essere l’unico punto di riferimento” non diventa una dimostrazione di debolezza, ma viene considerata dal gruppo una scelta audace, un esempio che non ne scalfisce la Leadership. Se capita poi che sia il Leader a doversi sacrificare per la propria squadra ecco che avremo la dimostrazione di quanto paghi essere un “Leader di valore”. I collaboratori, che si sentiranno considerati dal loro Leader che ha sempre esercitato la sua posizione con altruismo, non esiteranno a cercare a loro volta una strategia efficace per aiutarlo e arrivare alla conclusione positiva di un problema da superare e risolvere. **Questo atteggiamento dimostra molto bene che cosa si intende per “stima reciproca” tra un Leader e il proprio Team di vendita.**

Walter Silvano

Amministratore Unico Studio Mario Silvano
Consulenza e Formazione Risorse Umane

Walter Silvano, autore del testo, si occupa dal 1984 di formazione nell’ambito dello Studio Mario Silvano, Società di Consulenza e Formazione Risorse Umane, fondata da Mario Silvano, riconosciuta come punto di riferimento per le esigenze di crescita professionale del Management e del Personale di Vendita. Associato all’Associazione Italiana Formatori ha continuato a sviluppare un attento ascolto ed interpretazione delle esigenze del Mercato per poter dare risposte sempre innovative e attuali per l’integrazione tra l’addestramento di specifiche capacità e l’apprendimento esperienziale di nuovi e più produttivi atteggiamenti personali e professionali.

CONSEGNE RAPIDE IN TUTTA ITALIA - 12/48H



SHOP NOW!

DIVENTA NOSTRO CLIENTE!

REGISTRATI SUBITO...

WWW.MALFATTITACCHINIGROUP.IT



MALFATTITACCHINI

SUPERBONUS 110%



Superbonus al 110% è l'argomento più dibattuto degli ultimi mesi, ma pur essendo oggetto infatti di grande interesse ma ha suscitato anche dubbi e incertezze. **Cominciamo col dire che questa normativa riguarda chi esegue una ristrutturazione fino al 31 dicembre 2021 e può contare su una detrazione del 110% delle spese sostenute per gli interventi che migliorano l'efficienza energetica degli edifici e che riducono il rischio sismico.** Rientra nel cosiddetto Decreto Rilancio e lo scopo dichiarato è di fornire sia all'efficientamento energetico degli edifici residenziali sia dell'economia provata dalla pandemia da Covid 19. **Ecco di seguito una guida con le faq più frequenti a cui abbiamo dato risposta.**

La guida aggiornata per gli interventi di **efficienza energetica**

QUANDO USARE IL SUPERBONUS?

Gli interventi possono riguardare sia la singola abitazione che il condominio, sono escluse le nuove costruzioni, infatti **gli immobili oggetto dell'intervento devono essere già esistenti** e dotati di impianto di climatizzazione funzionante o riattivabile.



A QUALI INTERVENTI SI APPLICA?

- ◆ **Interventi di isolamento termico** delle superfici opache inclinate, verticali e orizzontali (delimitanti il volume riscaldato, verso l'esterno, i vani non riscaldati o il terreno, compreso il tetto)
- ◆ **Sostituzione dell'impianto di climatizzazione invernale esistente nei condomini** con l'aggiunta per le aree non metanizzate, dell'installazione di caldaie a biomassa con prestazioni emissive almeno pari alla classe di qualità 5 stelle. La detrazione spetta anche per le spese di smaltimento o

bonifica dell'impianto sostituito. La spesa massima per usufruire del 110% è di 30.000 euro

- ◆ **Interventi su edifici singoli** (o dell'unità immobiliari site all'interno di edifici plurifamiliari che siano indipendenti e dispongano di accesso autonomo all'esterno) per la sostituzione degli impianti di climatizzazione invernale esistenti con impianti aventi le stesse caratteristiche di quelli appena visti per gli interventi condominiali.



CHI NE HA DIRITTO?

◆ **Condomini** (in caso di assenza dell'amministratore, in dichiarazione va inserito il codice fiscale del condomino che si fa carico di effettuare gli adempimenti richiesti dalla normativa);

◆ **Persone fisiche** al di fuori dell'esercizio di attività di impresa, arti e professioni, cioè solo per gli immobili che non sono compresi nei beni dell'azienda o che siano strumentali all'esercizio dell'attività lavorativa professionale;

◆ **Gli Istituti autonomi case popolari (IACP)** comunque denominati nonché dagli enti aventi le stesse finalità sociali dei predetti Istituti, istituiti nella forma di società che rispondono ai requisiti della legislazione europea in materia di "in house providing" per interventi realizzati su immobili, di loro proprietà ovvero gestiti per conto dei comuni, adibiti ad edilizia residenziale pubblica (in questo caso la detrazione è possibile per le spese sostenute fino al 30 giugno 2022);

◆ **Le cooperative** di abitazione a proprietà indivisa per interventi realizzati su immobili dalle stesse posseduti e assegnati in godimento ai propri soci;

◆ **Le ONLUS**, dalle organizzazioni di volontariato, le associazioni di promozione sociale e dalle associazioni sportive dilettantistiche (per queste ultime solo per la parte di immobile destinato agli spogliatoi).

QUALI SOGGETTI?

◆ **Ai proprietari e nudi proprietari;**

◆ **Ai titolari di un diritto reale di godimento quali usufrutto, uso, abitazione o superficie;**

◆ **Ai locatari o comodatari** (previo consenso del legittimo possessore);

◆ **Ai familiari conviventi** del possessore o detentore dell'immobile ristrutturato, a condizione che sostenga le spese e siano intestati a lui bonifici e fatture;

◆ **Al convivente more uxorio del proprietario** dell'immobile anche in assenza di un contratto di comodato.

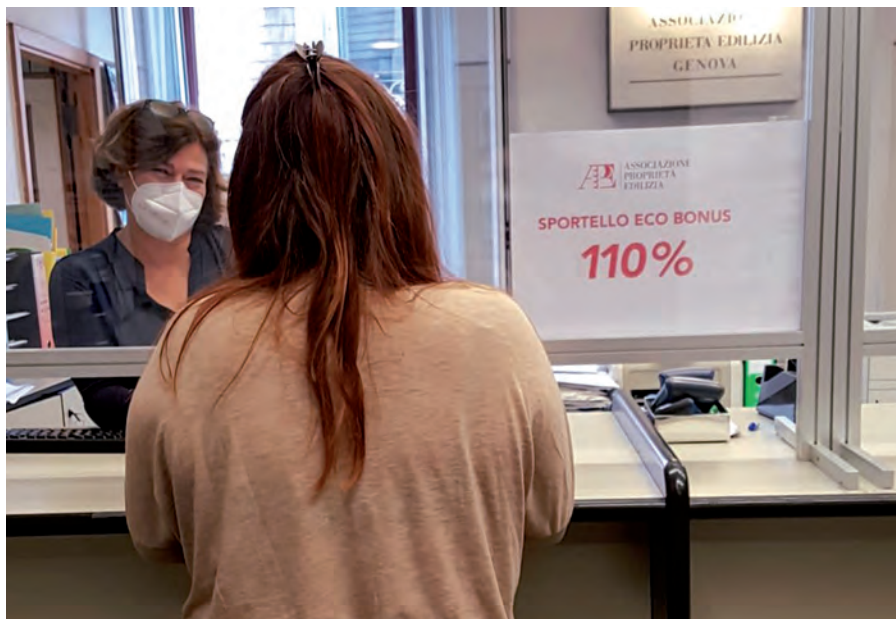
A QUALI EDIFICI SI APPLICA?

◆ **A/1** abitazioni di tipo signorile

◆ **A/8** ville

◆ **A/9** castelli e palazzi di pregio artistico o storico





CON QUALE MODALITÀ ANTICIPARE LE SPESE PER OTTENERE IL SUPERBONUS?

- ◆ **Pagando tramite bonifico bancario o postale** parlante dal quale risulti la causale del versamento, il codice fiscale del beneficiario della detrazione e la partita Iva del soggetto destinatario del bonifico. Possono essere usati anche i moduli di bonifico attualmente predisposti dalle banche per i pagamenti di ristrutturazioni edilizie ed ecobonus;
- ◆ **Depositando in Comune**, se previsto, la relazione tecnica dell'intervento;
- ◆ **Acquisendo l'attestato di prestazione energetica pre e post intervento**;
- ◆ **Trasmettendo ad Enea telematicamente sul sito dedicato**, entro 90 giorni dalla fine dei lavori i dati per la compilazione della scheda descrittiva che si ricavano dall'APE e quelli per la compilazione della scheda informativa dell'intervento contenente le anagrafiche dell'immobile, dei beneficiari e i costi sostenuti;

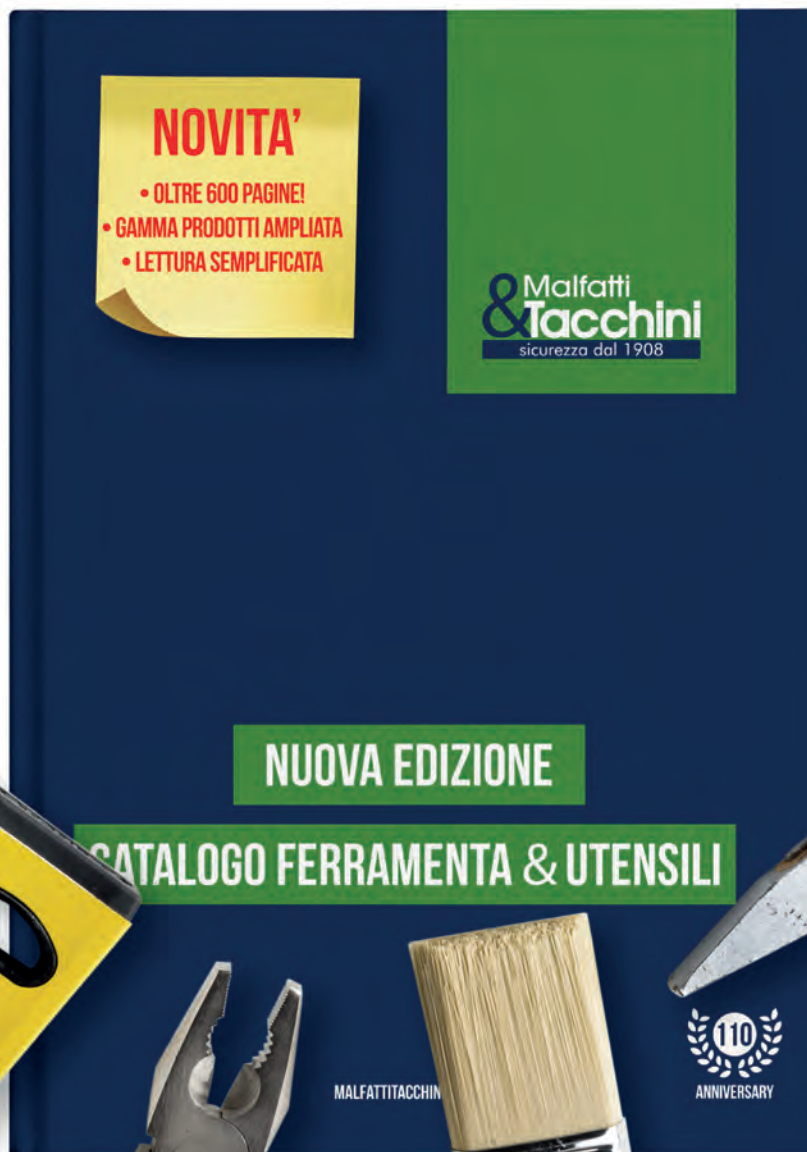
A CHI COMUNICARE LA CESSIONE DEL CREDITO?

La cessione deve essere comunicata dal beneficiario della detrazione direttamente **in via telematica tramite il sito dell'Agenzia delle entrate** oppure rivolgendosi a **CAF** o professionisti abilitati (commercialisti, consulenti del lavoro...). In caso di lavori condominiali per i quali tutti hanno optato per la cessione, è l'amministratore che si occupa della comunicazione. Se invece il singolo condomino opta per la cessione deve darne comunicazione all'amministratore.

Per comunicare la cessione del credito ci si deve collegare al sito dell'Agenzia delle entrate e loggarsi utilizzando le proprie credenziali o Spid. Una volta entrato nella propria scrivania, dal menu sulla sinistra si seleziona "servizi per" e poi "comunicare". A questo punto, dall'elenco che compare si seleziona "comunicazione opzione cessione/sconto" per accedere al **modello da compilare telematicamente** e le relative istruzioni di compilazione. La scadenza è il 16 marzo dell'anno successivo a quello in cui sono state sostenute le spese che danno diritto alla detrazione ceduta.



SCOPRI LA NUOVA EDIZIONE DEL NOSTRO CATALOGO
FERRAMENTA & UTENSILI
E CHIEDI UNA COPIA PER IL TUO NEGOZIO!



NOVITA'

- OLTRE 600 PAGINE!
- GAMMA PRODOTTI AMPLIATA
- LETTURA SEMPLIFICATA

**Malfatti
& Tacchini**
sicurezza dal 1908

NUOVA EDIZIONE

CATALOGO FERRAMENTA & UTENSILI

MALFATTITACCHINI

110
ANNIVERSARY

BLUEFIX

L'ANCORANTE

BI-MATERIA



GUARDA
IL VIDEO

Prestante su calcestruzzo,
incredibile su cartongesso,
il migliore su forato!

L'innovativa tecnologia bi-materia:

- permette l'applicazione su diversi supporti da costruzione, tipica dei tasselli plastici universali, ma grazie al materiale ad alta resistenza, ne abbatte i limiti
- innalza le prestazioni su tutti i supporti, ottenendo valori di tenuta molto più elevati su cartongesso e forato
- espande o si annoda, adattandosi automaticamente alla struttura del supporto



BLUEFIX Ø 8

è stato **STUDIATO** e **TESTATO**
per fissaggi sottoposti a sollecitazioni gravose,
comprese quelle sismiche!

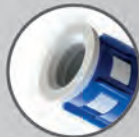


BI-MATERIA

ANNODAMENTO
SUPER PERFORMANTE

GRIP
SENZA CONFRONTI

COLLARINO
FLESSIBILE



FLESSIBILITÀ

INNOVATIVO MATERIALE
ELASTOMERIZZATO

INCREDIBILE
COPPIA DI SERRAGGIO

NESSUNA
ROTAZIONE

PERFETTO ANCHE
SU CARTONGESSO



RESISTENZA

SPECIALE NYLON
RINFORZATO



ITW

Scopri di più
www.itw-italy.com

E ELEMATIC

Nel cuore dell'**Europa**



Competenza, innovazione e qualità in un'azienda specialista in profili.

Tra l'Alto Reno e la Foresta Nera del Sud, proprio al confine con la Svizzera e la Francia **è incastonata la valle della Wutach, da decenni sede di molte aziende leader mondiali nel settore dell'alluminio.** Oggi questa zona detiene il primato economico per la produzione e la lavorazione di alluminio in Europa; da qui anche l'appellativo

"aluvalley®", utilizzato come sinonimo della regione. La culla del successo di Alfer®, fondata nel 1973, fu Wutoeschingen, cittadina nella regione Baden-Wuerttemberg. **Da allora Alfer® si è imposta come specialista nel settore dei profili in alluminio, destinati prevalentemente all'uso professionale e artigianale,** imponendo anche alcuni standard internazionali.



EXCEL

ECCELLENZA È UNA SCELTA



EXCEL

SINONIMO DI QUALITÀ.

Grandi prestazioni, innumerevoli applicazioni. Un'ampia offerta di prodotti per tutte le esigenze.



CDF Consorzio Distributori Ferramenta

**Giovanni
Ferrari** srl

GIOVANNI FERRARI SRL
Pomezia (RM)

☎ 06 91609901

✉ vendite.ferrari@ferramenta.it

www.ferraridistribuzione.eu

Di noi ti puoi fidare

Machieraldo

Ferramenta & Casalinghi

MACHIERALDO GUSTAVO S.P.A.
Cavaglia (BI)

☎ 0161 96044

✉ vendite@machieraldo.it

www.machieraldo.it



RAG. ERNESTO VIANELLO S.P.A.
San Giovanni Teatino (CH)

☎ 085 4461133

✉ vianello@vianello.org

www.vianello.info

Color Box System: innovazione e flessibilità

Il sistema tintometrico agile, sviluppato dal punto di vista dell'operatore.



Color Box System di Icorip è il **sistema tintometrico di Icorip** pensato per offrire a colorifici e ferramenta di ogni dimensione la possibilità di avere tutti i colori che desiderano e allo stesso tempo di avere un magazzino leggero. Grazie all'uso combinato di paste coloranti a basso impatto ambientale e ad elevata concentrazione, si possono infatti creare **infinite tinte e sfumature con dosi minime di pigmento**.

Il cuore di Color Box System è "Innovatint", il primo software tintometrico sviluppato dal punto di vista dell'operatore. Ha un'interfaccia



chiara, semplice e ricca di funzionalità, che permette all'operatore di gestire in modo comodo e veloce le paste coloranti e le basi tintometriche. Innovatint contiene l'investimento iniziale, soprattutto in caso di

conversione di sistema, e **permette una gestione ordinaria semplice e snella, con un'alta rotazione di magazzino.**

In questo modo Color Box System offre la massima flessibilità e un'elevata economicità. È determinante poter trovare soluzioni

che soddisfino le esigenze funzionali, assieme a quelle estetiche; così il laboratorio Icorip ha ideato prodotti tintometrici per ogni tipo d'impiego: pitture murali, trattamenti specifici per il legno, per il ferro, per il risanamento murale, rivestimenti e cicli tecnici da esterno, effetti decorativi. La vasta esperienza acquisita in quarant'anni di attività ha permesso di arrivare a risultati che garantiscano **i migliori standard qualitativi** riferiti alle coperture e alle rese dei prodotti pigmentati e che sappiano soddisfare pienamente le richieste dei progettisti in materia di accostamenti cromatici, senza rinunciare alla resistenza nel tempo.

RIV19 e RIV99: nuove rivettatrici manuali

Rivit arricchisce la gamma dei suoi utensili con nuovi modelli di rivettatrici manuali, pensati per chi ha bisogno di un utensile che gli consenta un lavoro di installazione rapido ed economico, senza perdere nulla in professionalità.



Le rivettatrici manuali sono utensili meccanici di semplice utilizzo, che non necessitano di particolari abilità, oltre alla forza fisica, o di manutenzione complessa, se non quella relativa all'usura dei componenti. **RIV99** è una rivettatrice manuale per inserti fino a M12, l'ideale per creare filetti su lamiera in modo rapido. È dotata di tiranti per inserti in alluminio e acciaio da M3 a M12, (inox fino a M10). Si propone come la versione più potente della RIV98, che può utilizzare inserti solo fino a M6. Il peso è di 1,4Kg, per garantire la forza necessaria alla posa degli inserti fino a M12. **RIV19** è una rivettatrice manuale per rivetti fino al 6.0, l'ideale per fissare in modo rapido la lamiera. È dotata di 4 testine regolabili per rivetti d. 2.4, 3.0/3.2, 4.0, 4.8 e 6,0 (6.0 solo alluminio). Anche RIV19 è la versione più



potente della RIV18, che permette la posa di rivetti fino al d.4,8mm. Novità assoluta è la **RIV15**, rivettatrice a pantografo per rivetti fino al 6.0 (6.0 solo alluminio). Grazie alla sua capacità di contrarsi (passando da una lunghezza di 825mm a soli 250mm) può essere utilizzata anche in spazi di difficile accesso, garantendo un lavoro sicuro, facile e di grande professionalità. RIV19, RIV15 RIV99 sono rivettatrici veloci, economiche e a marchio Rivit.

zippo[®]
EYEWEAR



OCCHIALI DA LETTURA



SCOPRI IL NUOVO
CATALOGO
2021
SU ZIPPO.IT



zippo[®]

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

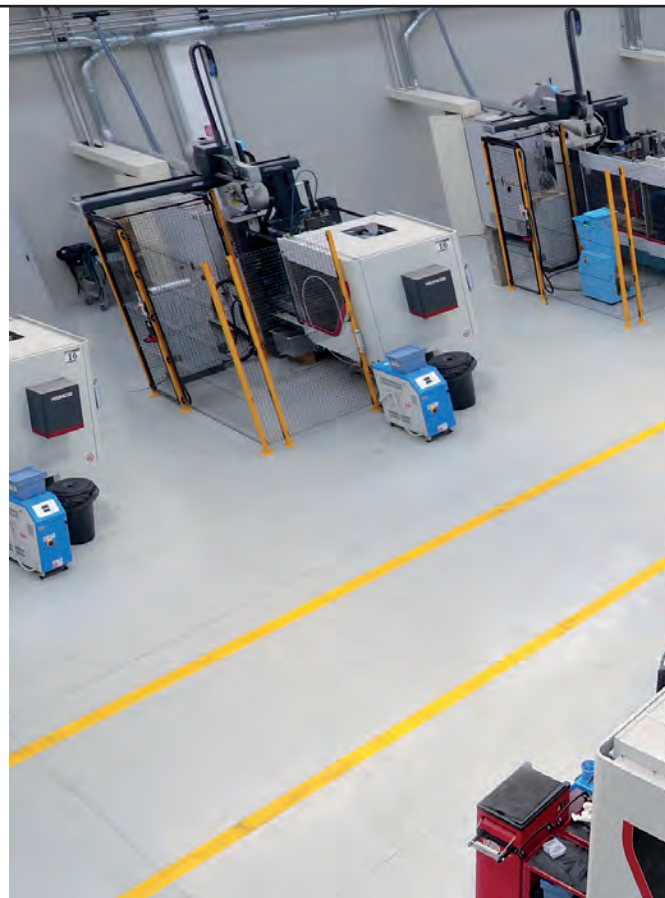


 **SOCIO EFFETTIVO**
ANFAO
Associazione Nazionale
Fabbricanti Articoli Ottici

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



Tecfi: fissaggi mondiali



Tecfi S.p.A è una delle aziende di sistemi di fissaggio col maggior numero di processi produttivi a livello mondiale: stampaggio da lamiera, iniezione di gomma e materiali plastici, e stampaggio a freddo da filo. Il complesso aziendale si estende su un terreno di 61.000 MQ, di cui 15.000 di superficie coperta. L'ultimo sito, dall'estensione di 7.000 MQ, è stato costruito al fine di potenziare la capacità produttiva, ampliare l'area tecnica e mantenere l'altissimo standard di servizio che la Tecfi offre da sempre alla propria clientela.



Sin dai primi tempi, la Tecfi ha fortemente investito nell'allestimento di un attrezzatissimo laboratorio, in un sistema di controllo qualità performante e di un team specializzato: questi sono i punti di forza che hanno permesso a Tecfi di guadagnare vantaggi competitivi, rappresentati da brevetti e importantissime certificazioni di prodotto. Il laboratorio vanta la presenza di attrezzature performanti e certificate, utilizzate per produrre prove meccaniche, metallurgiche e di corrosione, sia sulle materie prime che sui prodotti finiti. **Negli ultimi anni il laboratorio si è inoltre arricchito di dotazioni di ultima generazione per effettuare test statici, dinamici e sismici, per la ricerca e lo sviluppo di ancoranti certificati per uso in calcestruzzo fessurato ed in zone sismiche.** Al fine di offrire soluzioni più sicure ad ingegneri ed artigiani, infatti, l'Ufficio R&D della Tecfi è da tempo impegnato nello studio dei problemi legati al fenomeno sismico: tali studi hanno portato la Tecfi ad essere la prima azienda al mondo ad ottenere sulle viti per calcestruzzo HXE-CONCRETO® la Categoria di Prestazione C2 per uso in zone con elevato rischio sismico. **La Tecfi offre altre 3 gamme di ancoranti con Categoria di Prestazione C2: gli ancoranti AJE,**



gli ancoranti "heavy duty" HVE-ROCK® e la resina epossidica bicomponente senza stirene SWE. Tecfi produce inoltre una vastissima gamma di ancoranti a lamiera avvolta, che hanno ottenuto, oramai da 15 anni, la Certificazione ETA-CE per uso in calcestruzzo non fessurato. **In aggiunta agli ancoranti, Tecfi produce tantissimi altri sistemi di fissaggio da stampaggio da lamiera:** connessioni per strutture in legno (certificate ETA-CE), cappellotti, rondelle per pannelli isolanti e vari altri accessori metallici. **La Tecfi è altresì impegnata nella produzione di gomma e materiali plastici:** tasselli ed ancoranti in nylon e polietilene ad alta densità, rondelle ad ombrello in EPDM, e diversi altri particolari in plastica e gomma, sono oggi interamente prodotti in Tecfi. In particolare, l'ancorante in nylon per serramenti VS-Handyplug® e quello in HDPE per isolamento termo-acustico ZZE-Handyplug® godono di un enorme successo, grazie alle loro ottime performances Certificate ETA-CE in diversi materiali di base. **L'ultimo processo produttivo, in termini cronologici, è lo stampaggio da filo: oggi Tecfi può produrre internamente viti e bulloni, grazie alle più avanzate macchine italiane stampatrici e rullatrici.** Viti per calcestruzzo, ancoranti con dado e rondella, viti a legno e truciolari e viti speciali



sono oggi prodotte in Italia, con una particolare predilezione per la gamma in acciaio inox A4-70, la cui richiesta è in grandissima crescita. Tecfi gode di macchine automatiche per l'assemblaggio di ancoranti acciaio, di tasselli in nylon e di viti e rondelle. In aggiunta, ha sviluppato un'enorme linea di confezionamento automatico, non solo per ottenere maggiore efficienza, ma soprattutto per offrire innovazione al canale Retail e DIY. **Oggi Tecfi offre soluzioni in scatola, blister, cassette in plastica o in cartone rigido, che il cliente può liberamente selezionare per "vestire" il proprio negozio:** Tecfi è in grado di offrire ai propri clienti un servizio di consulenza per il restyling del proprio punto vendita, che va dall'iniziale sopralluogo di un operatore specializzato, alla progettazione del layout per gli spazi dedicati, alla realizzazione ed all'installazione del merchandising, fino all'analisi finale dei risultati ottenuti.

TOOD

TOOLS & GOODS SOLUTIONS



Valigetta 57 utensili

Disponibile in display box da 12 pezzi

SchererGROUP

TOOD Srl

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

Phone 0039 0445 580908 - info@tood.it

www.tood.it

Vuoi che il tuo negozio guadagni di più??



ARREDAMENTI MODULARI COMPONENTI

Distributori per l'Italia di:

Tegometall Geck®

Selfit s.r.l

via del legno 9 - 20851 Lissone (MB) - Italy - t. 039 4669177- www.selfitsrl.com - info@selfitsrl.com

SELFIT

**Editore Marketing & Multimedia
Ma.Mu SRL**

Costo Abbonamento **46,00 euro**

In alternativa collegati a www.iferronline.com
e inoltre la richiesta per ricevere la rivista in omaggio
dal tuo grossista

Direzione Amministrativa

Piazza Ercolea 11
20122 Milano

Sedi:

Sondrio

Piazza Castello, 4
23022 Chiavenna (SO)

Milano

Piazza Ercolea, 11
20122 Milano
Tel: 02 72 08 00 52
e-mail: info@iferr.com
web: www.iferronline.com

Direttore Responsabile

Roberto Galimberti

Direttore Editoriale

Sebastian Galimberti

Coordinamento Editoriale

Paola Rotondo
paola.rotondo@iferr.com

AD e Grafica

Massimo D'Onofrio
info@grafichouse.org

Segreteria di Redazione

Tiziana Vergani
promozioni@iferr.com

Ufficio Commerciale

Francesco Fragomeni
francesco.fragomeni@iferr.com
Jacopo Fugazza
jacopo.fugazza@iferronline.com

Ufficio Amministrazione

Lina Rossi
mamu.amministrazione@gmail.com

Stampa

Tipografia LA GRAFICA s.r.l.
Via XXI Aprile, 80 - 29121 Piacenza
Tel. 0523 328265 - Fax 0523 322776

Periodico iscritto presso il Tribunale di Milano,
iscrizione n° 32 dell'01/02/2013 - Iscrizione al ROC n° 23346
Hanno collaborato alla realizzazione di questo numero
Maura Venturelli, Walter Silvano, Benito Ligotti, Claudia Reali,
Paolo Barracano, Rocco Fusillo, Christian Cattalini, Remo Rizzi,
Mauro Saggiolato.



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

Richiedi la tua copia omaggio

compilando il form su
www.iferronline.com
o scrivi a **info@iferr.com**

Abbonati e colleziona
i 10 numeri di iFerr

BOT LIGHTING

FOR A BRIGHT FUTURE

PIU' LUCE PER QUELLO CHE AMI

SOSTITUISCI LA TUA VECCHIA LAMPADINA
È EFFICIENTE E TI CONVIENE

Supporter



Serie A
maschile
2019/20



Serie A
femminile
2020



GUARDA L'AMPIA GAMMA DELLE NUOVISSIME STICK LED NEL NOSTRO CATALOGO!



botlighting.it





ITALCHIAVI®

www.italchiavi.it

TUTTI I NOSTRI CATALOGHI
AGGIORNATI ONLINE

VENDITA ALL'INGROSSO



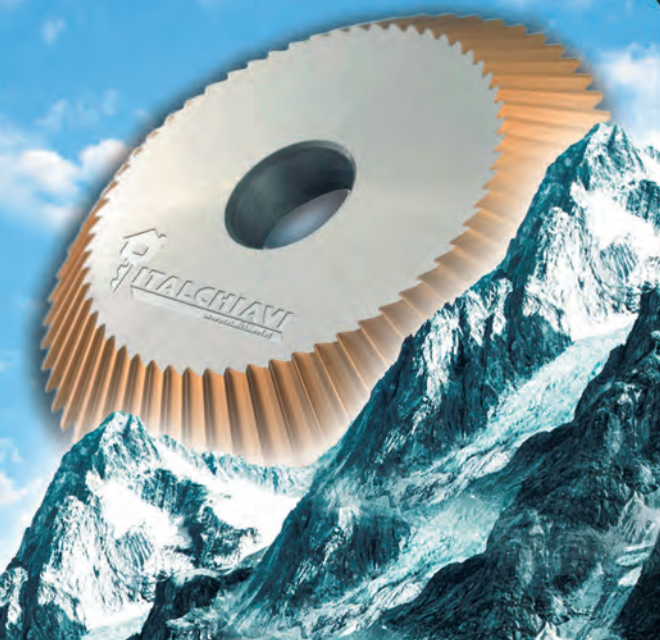
CHIUSURE
E ACCESSORI

CHIAVI ORIGINALI

DUPLICATRICI - CASSEFORTI - RICAMBI



SWISS MADE  SINCE 1886



FRESE FOS

RIVENDITORE AUTORIZZATO
ESCLUSIVO PER L'ITALIA

SERVIZIO DI LOGATURA LASER
DI CHIAVI E PORTACHIAVI



ITALCHIAVI Srl - Via G. Botero, 71 - 00179 Roma
Tel. +39 06 784 3717 - Fax +39 06 6229 2033

italchiavi_amm.ne@virgilio.it
www.italchiavi.it