



# iFerr magazine

# iFerr

com'è fatto?

.com

Pubblicazione Mensile

N. 81 Anno 2021

SPECIALE PANEL DISTRIBUTORI

Nuovi allargatori  
EN131-4

**BRIKO**

vedi interno pag. 84-85

*Superiore  
a tutte  
le attese*

**FACAL**  
... Le Scale Italiane

*...Qualcosa che vale nel tempo*

# THE BEST TECHNOLOGY FOR YOUR SAFETY

## **INTERSUOLA**

Intersuola in PU/poliestere a bassa densità rivestito di un film termoplastico compatto

## **SUOLA**

Fondo in gomma vulcanizzata a compressione

**PYR ▲ MID**



## **TOMAIA**

Tomaia s1p in mesh con tecnologia TPU HOT MELT

## **SOTTOPIEDE**

Il sottopiede combina comfort e sicurezza adatta alle tue scarpe. Massima qualità, sicurezza e comfort ai tuoi piedi.

Assorbimento anti-shock,  
ESD, Eco-sostenibile,  
Sistema anatomico,  
Asciugatura veloce,  
100% traspirante

## **DESIGN**

Design antiscivolo e fondo autopulente



Seguici su:



*Vi offriamo la possibilità di **IMPORTARE DPI** personalizzati con il Vs Brand, anche in minime quantità, utilizzando i nostri container.*

**Visita il nostro sito per gli articoli sempre disponibili a magazzino.**





# ITALCHIAVI®

www.italchiavi.it

**TUTTI I NOSTRI CATALOGHI  
AGGIORNATI ONLINE**

**VENDITA ALL'INGROSSO**



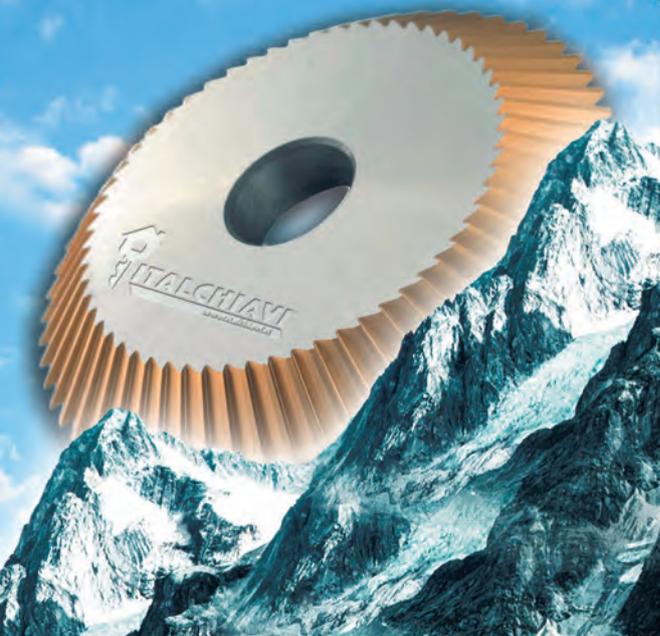
**CHIUSURE**   
**E ACCESSORI**

**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

# THERMACELL®

## CONTRO LE ZANZARE

PER USO ESTERNO

PROTEZIONE  
TOTALE

20 m<sup>2</sup>



Riscopri il  
piacere di stare  
all'aperto



**ACTIVA**

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



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

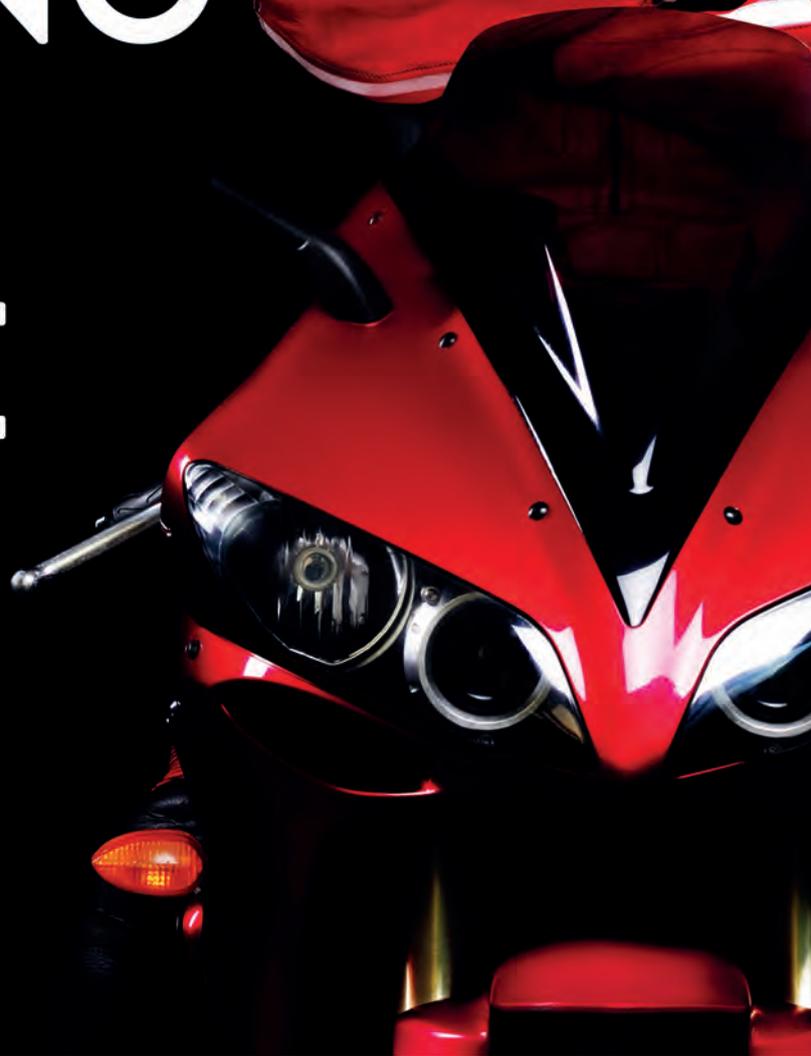
[www.bassoli.it](http://www.bassoli.it)

Scarica il nuovo catalogo  
[www.bassoli.it/nuovo-catalogo](http://www.bassoli.it/nuovo-catalogo)





# AD OGNUNO IL SUO BOLIDE



**CONTATTACI**  
+39 0825 449281  
[commerciale@fratellivitale.com](mailto:commerciale@fratellivitale.com)

 **FRATELLI  
VITALE**

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



Una **soluzione**  
per **tutti**.



**SUPERIOR**  
ELECTRONICS

[SUPERIOR-ELECTRONICS.COM](http://SUPERIOR-ELECTRONICS.COM)



**ROSI**  
Energy for You

Produzione materiale elettrico dal 1975

## PROIETTORI PORTATILI

LED

Struttura in metallo  
con impugnatura  
ergonomica

Staffa regolabile con  
manopola girevole

Cavo H05RN-F  
1,5m

Corpo in alluminio  
pressofuso con  
vernice epossidica

Ottica antiabbaglio

IP65

Spina Schuko

Modelli disponibili:

30W 2700Lm 4000K

50W 4400Lm 4000K

70W 6000Lm 4000K

100W 8000Lm 4000K

Disponibile versione  
ricaricabile  
a batteria



30W 1800Lm 6000K

## PROIETTORI CON TREPPIEDI

LED

Modelli disponibili:

50W 4400Lm 4000K

2x50W 2x4400Lm 4000K

IP65



AMBROVIT<sup>®</sup>  
BOLTS+SCREWS



PENSA IN GRANDE

SE PUOI SOGNARLO, PUOI FARLO.

*Walt Disney*

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

**AMBROVIT: IL TUO PARTNER COMMERCIALE PER I SISTEMI DI FISSAGGIO**



Ambrovit S.p.A. Italia

UN OPERATORE A TE DEDICATO PER QUALSIASI DOMANDA

Tel +39 (0) 382 810280

WWW.AMBROVIT.COM

# 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](mailto:info@iferronline.com)



<b>Lo Sapevate che</b>	14
<b>Ferramenta People</b>	18
<b>iNews</b>	22
<b>iVip</b>	34
<b>iCommerciali</b>	38
<b>SPECIALE Panel Distributori di Ferramenta 2021</b>	40
<b>Com'è fatto Made Consulting srl FFP2 4Kids</b>	52
<b>Associazioni Sicilia</b> La prima associazione di settore della regione	62
<b>Focus ITS</b> In ferramenta: da dove partire	66
<b>iPartner Silvano Studio Mario Silvano</b> Lavoro di squadra o liberi battitori?	70
<b>iStory Ferramenta Agrindustrial Pinto Ferramenta</b> Famiglia e innovazione	74
<b>iLegal</b> Locazione commerciale Negozio in affitto: cosa dice la legge	78
<b>Attualità EU-UK</b> Brexit Cosa cambia per le aziende?	82
<b>iProtagonisti</b>	
Facal	84
Briko si aggiorna	
Scavv	87
Importazioni al servizio dei clienti	
Silca	90
Inaugura un nuovo corso nel mondo della duplicazione con Unocode F Series	
Superior	94
Innovazione al servizio dell'elettronica	

# iFerr magazine .com

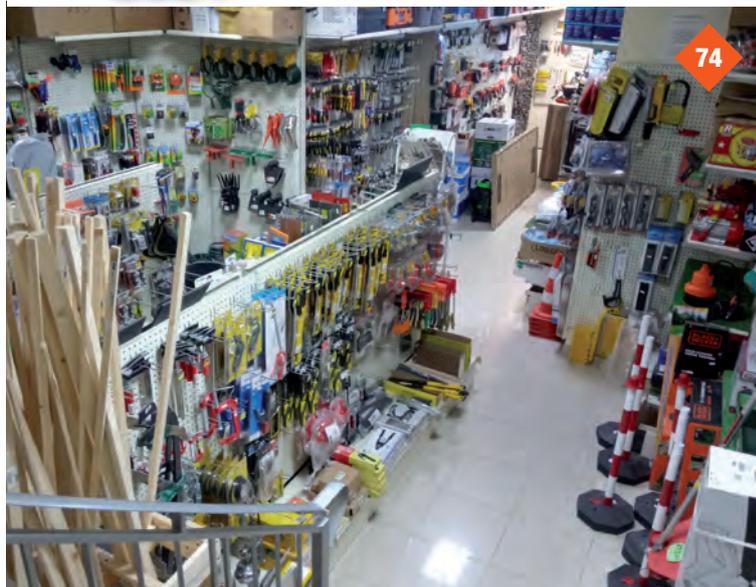


## SOMMARIO NUMERO 81 - 2021



SPECIALE

### Panel Distributori di Ferramenta 2021





# 52 com'è fatto?



**NOVITA'**

# ProntiXTE®

OCCHIALI DA VICINO

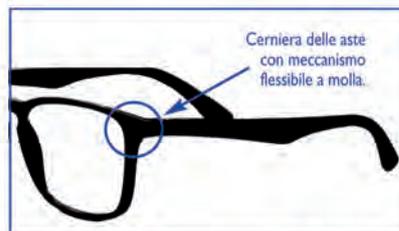
**Mod. TWIN/6 2X1**

Qualità certificata  
UNI EN ISO 9001:2015

**GARANTITI  
2 ANNI**

**2 occhiali al prezzo di 1!**

**GRANDE CAMPO VISIVO, ASTE FLEX!**



Cerniera delle aste  
con meccanismo  
flessibile a molla.



Mod. TWIN/6 - colore nero



Mod. TWIN/6 - colore rosso

€ 9,90  
prezzo convenzionato con 2 anni

ProntiXTE®  
OCCHIALI PER LETTURA  
www.oi.it/occhiali

ASTE FLEX

**2x1**

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

**ASTE FLEX!**

Mod. TWIN 6 - colori rosso - nero

PRONTIXTE DA OPTOTIFCA, L'ISTITUTO AUTORIZZATO DAL MINISTERO DELLA SALUTE. SE IL PRODOTTO CONFORME ALLA NORMA EN 14132:2015 ED ALLA DIRETTIVA 90/269/CEE. AUT. MIN. DEL 07/06/11. UN FISILOGIO MEDICO CHIRURGICO. LEGGETE ATTENTAMENTE LE 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

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

**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@industrieottiche.it

ASSOCIATO FONDATORE

**ANFOL**  
Associazione Nazionale Fabbricanti Occhiali Lettura

**ASSOCIAZIONE NAZIONALE  
FABBRICANTI OCCHIALI LETTURA**

# 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](mailto:info@helvilite.com)  
o contattaci sui nostri social.



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

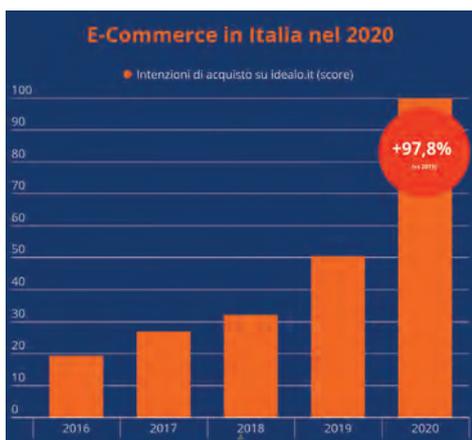
[www.helvilite.com](http://www.helvilite.com)

# Lo sapevate che?



## Commercio, Istat: **-12,5%** per piccoli negozi

Rispetto a novembre 2019, il valore delle vendite al dettaglio diminuisce sia per la grande distribuzione (-8,3%) sia per le imprese operanti su piccole superfici (-12,5%). **Lo rileva l'Istat precisando che le vendite al di fuori dei negozi calano del 14,3% mentre il commercio elettronico è in forte aumento (+50,2%).** Nel dettaglio, viene segnalata la marcata diminuzione registrata nel comparto dei beni non alimentari che ha investito sia la grande distribuzione (-25,7%) sia, in misura inferiore, le imprese operanti su piccole superfici (-16,9%).



## **+5%, rialzo inflazione**

Una crescita del Pil europeo oltre il 5%, una ripresa dell'inflazione e un rimbalzo di un +50% dell'Eps per il mercato europeo (+20% per le utility): **sono le previsioni di analisti di Goldman Sachs. Nel frattempo il mondo si prepara per la vaccinazione contro il Covid 19** su larga scala in un momento in cui "i casi globali di coronavirus stanno stabilendo nuovi record", in alcuni Paesi, come Regno Unito, Irlanda e Sudafrica, in gran parte per le nuove varianti più trasmissibili.



## **+97,8%, rispetto al 2019 per gli acquisti on line**

Dall'annuale report di Idealo – portale internazionale nella comparazione prezzi – l'e-commerce ha avuto un incremento in termini di ricerche e interesse per gli acquisti online pari al +97,8 %, rispetto al 2019. Un aumento dovuto alle **nuove esigenze dettate dalle disposizioni per far fronte alla pandemia di COVID-19, ma anche alla maggiore offerta da parte di piccole e medie realtà** che si sono attrezzate per la vendita via web.

## **+190,5% alle categorie di prodotti legati all'arredamento e al giardinaggio**

**Tende da sole, sedie da giardino, piscine da esterno e barbecue sono stati i prodotti più acquistati per l'esterno,** mentre chi si è dedicato all'abbellimento dei propri spazi casalinghi ha acquistato tappeti, tende per interni e nuovi letti.

## Confesercenti: **-15mld in 3 mesi** per le spese

"Il 2021 parte male per i consumi. Il prolungamento delle restrizioni, infatti, porterà a registrare nel primo trimestre di quest'anno una spesa per consumi inferiore di 15 miliardi di euro rispetto al primo trimestre del 2020". **È la stima di Confesercenti elaborata in un rapporto in cui viene ricordato che nel 2020 la pandemia ha cancellato 105 miliardi di euro di consumi,** una cifra che, da sola, ha comportato una riduzione del Pil del 6,1%.



# LA SALDATURA PROFESSIONALE ALLA PORTATA DI TUTTI

**GYS**

www.gys.fr



**TIG**  
TIG 160 DC - LIFT

**MMA**  
GYSMI E163



**MIG-MAG**  
EASYMIG 160XL



Vieni a trovarci su    

Creata nel 1964, GYS è un gruppo industriale francese che raggruppa 700 collaboratori nel mondo. Forte di un centro di ricerca di primo piano, GYS è un attore principale nella concezione e fabbricazione di attrezzature di saldatura e di taglio.

GYS Italia S.r.l.   
Vega - Parco Scientifico Tecnologico  
di Venezia Via delle Industrie, 25/4  
30175 Marghera - VE  
(+39) 041 53 21 565 - [italia@gys.fr](mailto:italia@gys.fr)


**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



# VIAGGIARE IN SICUREZZA SIGNIFICA ANCHE IGIENIZZARE L'AMBIENTE E LE SUPERFICI CHE CI CIRCONDANO

**atas**  
è qualità



## IG 20

Prodotto ad ampio spettro d'impiego per operazioni di pulizia ed igienizzazione. Ad elevato contenuto alcolico è indicato per il trattamento di tutti gli interni di autovetture, autobus e mezzi di trasporto in genere. Ideale anche per ogni ambiente di lavoro.



## AIRCLIM

Prodotto ideale per igienizzare l'abitacolo, il condizionatore, le bocchette d'aria di ogni automezzo. Elimina odori dovuti a microrganismi, animali, fumo o condensa. Piacevolmente profumato, è consigliato anche per ambienti, filtri, ecc.



## DRYGEN

Consigliato per igienizzare accuratamente le mani. Non unge. Lascia la pelle morbida e protetta. Si usa senza acqua. Profuma e asciuga rapidamente. Indispensabile per chi viaggia



## LUSIGEN MINI LUSIGEN

Ottimo formulato ad ampio spettro d'azione studiato per la pulizia e l'igienizzazione di superfici, ambienti ed interni di automezzi pubblici e privati. A base alcolica, non lascia residui e può essere utilizzato inoltre per il trattamento di tavoli da lavoro, porte, maniglie, interni di ascensori, attrezzature varie anche in ambito scolastico. È indicato per trattare condizionatori di uffici ed abitazioni. Ideale anche per l'igienizzazione di negozi, capi d'abbigliamento e calzature.

da oltre 50 anni al tuo servizio



**atas**  
SPECIALITY

PER LA CURA, DETERGENZA  
E MANUTENZIONE DELLA TUA AUTO



Varta

**Diana Guarino**  
Trade Marketing Manager

Diana Guarino è la nuova trade marketing manager e prende il posto di Nicoletta Mastromauro, che lascia il ruolo ricoperto dal 2012 per assumere l'incarico di National Key Account per clienti GDO e private label. Nata a Napoli, Diana Guarino consegue la Laurea Magistrale in Economia presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano e un Master in Marketing & Communication alla 24Ore Business School. **Dopo un'iniziale esperienza in BTL di Sky Italia, nel 2013 entra in Smartbox, dove ricoprirà diversi ruoli: è Trade Marketing per l'Italia, Svizzera e Germania, poi si sposta a Dublino come Product Marketing Manager per l'Italia.** Nel 2020 ricopre la posizione di Innovation Marketing Manager a livello Europeo.



Rosi

**Stefano Steccanella**  
Direttore commerciale

In 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 e si sono ampliati i canali di interesse di vendita. Si occuperà 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 avrà per la prima volta anche la responsabilità di seguire personalmente il canale elettrico, che in quest'ultimo anno di pandemia è cresciuto moltissimo.



Fervi S.p.A

## Ermanno Lucci

Direttore Marketing

Classe 1971, nato in provincia di Arezzo, Ermanno Lucci si laurea in Scienze Statistiche ed Economiche all'Università degli studi di Firenze e, successivamente, consegue un Master in Marketing & Business Communication ed un Master MBA in Gestione e Strategia d'Impresa. Ermanno Lucci ha cominciato la propria carriera professionale nel 1999 come responsabile marketing di Zucchetti Centro Sistemi S.p.A. **In Fervi definirà lo sviluppo dei piani marketing e comunicazione con l'obiettivo di consolidare il posizionamento e la reputazione dell'azienda attraverso l'utilizzo integrato di strumenti tradizionali ed innovativi.**

Copa-Cogeca

## Gianluca Boeri

Vice-Presidente

Boeri è un giovane imprenditore agricolo, classe 1983, di Taggia (IM), laureato in Agraria e titolare dell'azienda florovivaistica Boeri, specializzata nella coltivazione di fiori recisi, che vanta ad oggi circa tre ettari di coltivazioni protette destinate a varie tipologie di fronde verdi, e circa un ettaro di superficie con più di 80.000 piante di ranuncolo e 3.000 piante di Peonia erbacea da reciso. **Già presidente di Coldiretti Liguria, da metà gennaio sarà al comando dell'associazione che dà voce agli agricoltori e alle cooperative agricole dell'UE e dunque rafforzerà il florovivaismo italiano in Europa.**



### ERRATA CORRIGE

Nel numero 80 di iFerr Magazine è stata erroneamente attribuita al Presidente Fabio Bosatelli un'immagine sbagliata. La foto giusta è questa.



# KONCRETO

## Pratico, comodo, concreto.

Il blister con oltre 1.500 articoli che crea un vantaggio a chi lo vende e a chi lo acquista.

L'uso del **blister** nel confezionamento dei **prodotti di ferramenta** trova la sua ragione nella comodità e nella possibilità, da parte del cliente, di prendere visione del contenuto tramite la cavità del blister in materiale trasparente.

Il vantaggio è di fornirsi in piccole quantità di prodotto sia per l'uso immediato, sia come scorta da usare all'occorrenza.

Il sistema **KONCRETO** è flessibile perché gode di una grande gamma di prodotti e consente un'infinita varietà di scelta.



Distributore esclusivo

**DFL**  
L'evoluzione della specie.

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



# IL DISGORGANTE

# EFFERVESCENTE



MISCELA DI 3 DIVERSE POLVERI A GRANULOMETRIA CONTROLLATA

RISCALDA L'ACQUA AD UNA TEMPERATURA FINO A 70°C

ALTISSIMA RESA: DAI 4 AI 6 INTERVENTI A BARATTOLO



LIBERA  
I BLOCCHI



MANTIENE PULITE  
LE TUBATURE



ELIMINA  
I CATTIVI ODORI



SCONGELA  
LE TUBATURE

LA POLVERE PIÙ POTENTE DI SEMPRE



FAREN  
chemical  
industries

innovative  
solutions

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



## GRATTA E CONQUISTA IL DISTRIBUTORE

In allegato con questo numero di iFerr Magazine il **poster dettagliato del mondo della distribuzione di ferramenta in Italia**.  
Gioca con noi: gratta e conquista il distributore con cui collabori.

# PER UN PUNTO CASSA VINCENTE

[www.omnipos365.it](http://www.omnipos365.it)

L'EVOLUZIONE DEL PUNTO CASSA

omni  
POS 365



## ■ PARTNERSHIP Gruppo Retex e Lem ict per il retail

Il gruppo Retex, attivo nell'innovazione e trasformazione digitale del retail, cresce ancora. Il 2021 si apre con l'acquisizione di LEM ICT, società attiva nel settore dei servizi IT per le imprese, in particolare in ambito retail. LEM ICT vanta una solida esperienza nel Retail offrendo prodotti, servizi di supporto remoto e on-site, software e application management a livello nazionale e internazionale. "Siamo molto felici – commenta **Fausto Caprini, Amministratore Delegato del Gruppo Retex** – di dare il benvenuto al prestigioso team di professionisti di LEM ICT. Con il loro contributo il nostro Gruppo fa un ulteriore passo a completamento e rafforzamento della proposta di innovazione e servizio per le aziende Retail. È una ulteriore conferma, se necessario, della nostra determinazione a contribuire all'innovazione e trasformazione del settore grazie a una proposta che sa coniugare ancora meglio know how di business e tecnologia."



## ■ PARTNERSHIP/2 Hörmann premium sponsor della BMW IBU World Cup

Per il quinto anno consecutivo, il **Gruppo Hörmann** sponsorizza le più importanti manifestazioni legate agli sport invernali, dal biathlon al salto con gli sci. L'azienda, infatti, sarà anche quest'anno premium sponsor della BMW IBU World Cup e dei Campionati mondiali di biathlon, che si svolgeranno dal 10 al 21 Febbraio a Pokljuka, in Slovenia. **Hörmann si conferma partner anche della Coppa del mondo di salto con gli sci** che, giunta alla quarantatreesima edizione e strutturata in due circuiti di gare, ha già avuto inizio il 21 novembre 2020 a Wisła, in Polonia, per quanto riguarda la stagione maschile, e il 18 dicembre 2020 a Ramsau am Dachstein, in Austria, per la stagione femminile.



# MEDID



[www.medid.es](http://www.medid.es)



# LINEA GranVerde

**cifo**  
dal 1965



Cifo, linea Granverde.

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

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

Segui tutte le novità CIFO su    

## iNews

### ■ FORMAZIONE Usag al fianco della Mts School

USAG è al fianco della Motorsport Technical School - MTS – la scuola rivolta ai professionisti di domani del mondo del motorsport, che ha sede proprio nel tempio della velocità, l'Autodromo Nazionale di Monza. Sono iniziate le lezioni nelle aule e nei box di Monza e USAG conferma, per il nono anno consecutivo, il suo supporto tecnico. **La storica azienda specializzata nella produzione di utensili manuali professionali fornisce, da quando la scuola è nata, tutti gli strumenti necessari ai futuri meccanici auto e moto** per imparare la meccanica da competizione passando per le sospensioni, l'assetto, l'elettronica e la ciclistica dei mezzi. Il team di meccanici professionisti che utilizzano gli utensili USAG nelle sfide motoristiche sono la prova migliore a garanzia dell'elevata qualità e delle ottime prestazioni dei prodotti dell'azienda. Per restare sempre aggiornati sulle novità USAG accedi al sito internet [www.usag.it](http://www.usag.it) o seguite i Social Network dedicati all'azienda (Facebook e YouTube).



### ■ EVENTI Sos fiere a Napoli

Dopo mesi di colloqui, proposte, progetti ed ipotesi di rilancio - si legge in un comunicato delle **Fiere Associate** - "cala il silenzio più buio e preoccupante sul comparto fieristico campano, motore di straordinaria visibilità per le produzioni, i servizi e il turismo di Napoli e della Campania. Asset strategico per il rilancio post Covid, come riconosciuto in tutta Italia, tranne che a Napoli. Fermi da quasi 2 anni (le ultime edizioni di moltissime fiere si sono svolte nel 2019), gli organizzatori hanno iniziato, già dallo scorso aprile 2020, a proporre soluzioni per superare la crisi". **Ad oggi le istituzioni non si sono operate concretamente per superare questa situazione di stallo, al momento è corsa al Cda della Mostra d'Oltremare, sito di eccellenza per eventi e fiere del territorio.** Sono arrivate 54 candidature al Comune di Napoli che ha fatto un bando per presentare la candidatura per due posti, uno, come presidente, l'altro, come aspirante consigliere delegato.



# SHOP NOW!

## SCOPRI SUBITO IL NOSTRO

## NUOVO E-COMMERCE

## [WWW.MALFATTITACCHINIGROUP.IT](http://WWW.MALFATTITACCHINIGROUP.IT)

### ALCUNE NOVITA'



**PIATTAFORMA COMPLETAMENTE RINNOVATA CON NUOVA GRAFICA**



**RICERCA PRODOTTI POTENZIATA TRAMITE FILTRI E RICERCA DINAMICA**



**FOTO PRODOTTI IN HD**



**DISPONIBILITA' PRODOTTI IN TEMPO REALE**



**FULL-RESPONSIVE PER UTILIZZO SU SMARTPHONE E TABLET**



## ■ SOLUZIONI PER EMERGENZA BTicino presenta le soluzioni per l'attuale situazione sanitaria e lo smartworking

Nell'attuale situazione di emergenza sanitaria, molte aziende, lavoratori autonomi e professionisti hanno scelto lo smart working, così le abitazioni si sono stanno sempre più trasformando in "uffici domestici" a tutti gli effetti. Ecco alcune delle soluzioni Bticino: nessun problema di connessione Wi-Fi con **Keor DC, il nuovo UPS appositamente progettato per consentire la continuità di servizio, in caso di mancanza di alimentazione**, a tutte le apparecchiature connesse a Internet come modem, router, telefoni cordless o VoIP. E con **STOP & GO, il salvavita domestico che controlla e tiene sempre attivo l'impianto elettrico**, si è ancora più al sicuro. Innovativi sono anche gli interruttori smart da quadro elettrico **BTDIN with NETATMO**, che permettono di comandare dal proprio smartphone, e dagli assistenti vocali, tutte le luci, gli elettrodomestici, monitorando i consumi per evitare black-out.



## ■ NOVITÀ PRODOTTO In arrivo il nuovo Herocco da 36 V di Einhell

Grandi novità in arrivo da **Einhell** per questo nuovo anno. La gamma di attrezzi a batteria Power X-Change si amplia nuovamente e dopo aver raggiunto gli 11 milioni di batterie vendute nel mondo, ora la multinazionale tedesca è lieta di poter annunciare l'arrivo del nuovo **Herocco 36/28**, il martello tassellatore a batteria che combina la capacità di foratura di un meccanismo a percussione pneumatica con la potenza di un dispositivo Twin Pack Power X-Change azionato con due batterie ricaricabili da 18 V. Herocco garantisce 4 importanti funzioni per i lavori di ristrutturazione e fai-da-te: foratura, foratura a percussione, scalpellatura con e senza serratura. Come nella versione da 18 V, già presente sul mercato e prodotto tra i più ambiti dai bricoleur, il nuovo martello è dotato di motore Brushless senza spazzole che offre più potenza ed una maggiore autonomia di lavoro rispetto ai tradizionali motori a spazzole a carboncino. **Nella dotazione numerosi accessori:** dalla lampada a LED per illuminare l'area di lavoro alla pratica valigetta di custodia e trasporto E-Box di Einhell. Per un lavoro ottimale è consigliabile utilizzare batterie da almeno 3,0 Ah da 18 V acquistabili separatamente insieme al relativo caricabatterie.



### PowerFlow™ Cartridge Pistola Skeleton Frame 9055 - 9055/L

Tipo professionale, pratico, leggero, sicuro ed economico. Idonea per tutti i sigillanti in cartuccia e fissaggio chimico. Fornita di sistema di antigocciolatura del sigillante.

**Nuovo Sistema di Spinta W.C.D.**  
(Meccanismo di compensazione di usura).  
Disponibile nella serie lunga.



### UltraPoint™ Manual Pistola a Tubo per Materiale Sciolto 9045

Modello con tubo in nylon per materiale sciolto FINO a ml. 800. Maxi pistola per la sigillatura di fughe. Tipo professionale per applicatori, pratico, leggero e sicuro. Completo di beccuccio alternativo e miscelatore.

**Nuovo Sistema di Spinta W.C.D.**  
(Meccanismo di compensazione di usura).



### PowerFlow™ Combi HP Pistola a Tubo 9042

Modello a tubo in alluminio per sacchetti FINO a ml. 600 e cartuccia 310/400ml. Tipo professionale per applicatori di sigillanti. Completo di portabeccuccio e serie 5 beccucci. Fornita di sistema di antigocciolatura del sigillante.

**Nuovo Sistema di Spinta W.C.D.**  
(Meccanismo di compensazione di usura).

**La scelta dei professionisti**

Distributore autorizzato



Visitando il nostro sito potrete scegliere tra una vasta gamma di pistole per schiuma poliuretanica.  
[www.eurochimica.eu](http://www.eurochimica.eu)



**LAMA SNC**  
di GALIMBERTI PIERLUIGI e PAOLO  
**EUROCHIMICA**

CONSEGNE RAPIDE IN TUTTA ITALIA - 12/48H

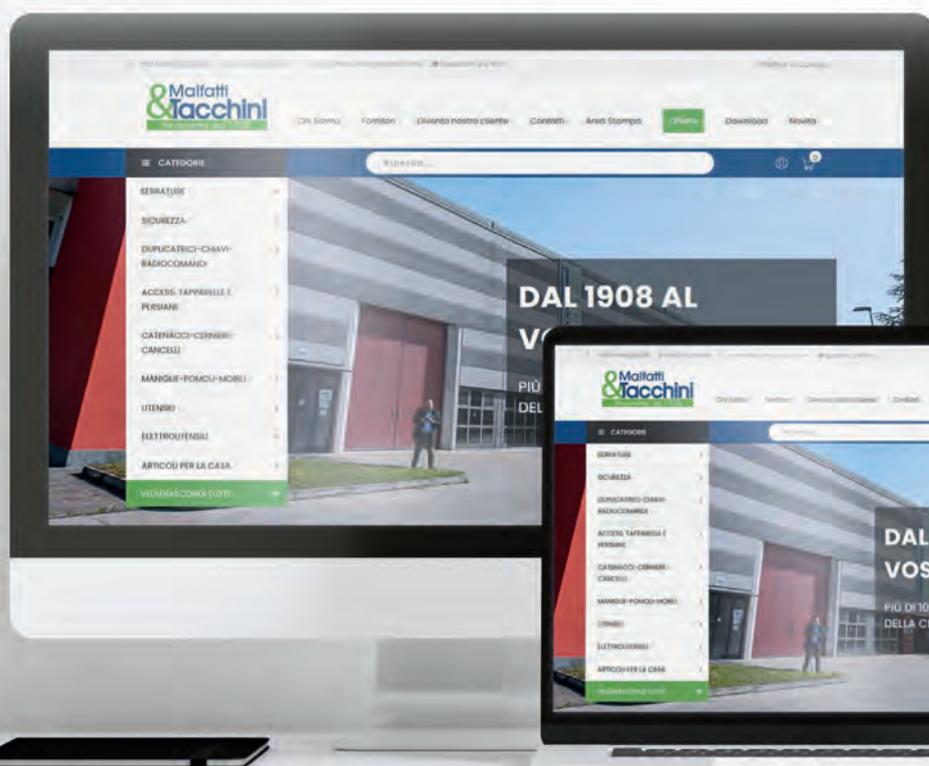
**Malfatti  
& Tacchini**  
ferramenta dal 1908

# SHOP NOW!

SCOPRI SUBITO IL NOSTRO

**NUOVO E-COMMERCE**

**WWW.MALFATTITACCHINIGROUP.IT**



MALFATTITACCHINI



La più ampia gamma di accessori auto e camion

# Halo Led

6500° K

## Lampade a led per conversione fari alogeni

Altissima emissione luminosa, maggiore di qualsiasi lampada alogena.



### SERIES 4 4.500 lm

#### Offset Cooling Module

Sistema di raffreddamento pivottante per adattarsi a qualsiasi fanale  
Centralina esterna



### SERIES 5 4.500 lm

#### Blaster

Raffreddamento dinamico  
Centralina interna



### SERIES 6 8.000 lm

#### Turbo-light HP

Sistema intelligente controllo temperatura  
Centralina esterna



Super speed cooling fan



### SERIES 7 6.000 lm

#### Turbo-light

Sistema intelligente controllo temperatura  
Centralina esterna



Super speed cooling fan



### SERIES 8 5.000 lm

#### Plug and Brite

Sistema intelligente controllo temperatura  
Centralina interna



Super speed cooling fan



### SERIES 9 10.000 lm

#### King of the light

Sistema di conduzione e raffreddamento accelerato.  
Centralina esterna



Super speed cooling fan



Interni



Tappeti



Coprisedili



Esterni



Elettrici



Lampadine



Decorazioni



Car care



Tergicristallo



Portaggio



Ruote



Garage

# iNews/prodotti

## ■ PROMOZIONI Beta Action 2021

Beta Utensili lancia la promozione **Action 2021**, che include le più importanti novità di prodotto del nuovo anno: assortimenti, combinazioni di arredo officina e contenitori, come il nuovo sistema modulare **Beta Combo**, composto da diverse tipologie di valigette portautensili unibili con un semplice click e trasportabili sul carrello pieghevole in alluminio. Utensili manuali, tra cui 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 degli utensili, ampia gamma di utensili e strumenti per **autoriparazione** e abbigliamento da lavoro e scarpe di sicurezza **Beta Work**, tra cui i nuovi modelli di O-Gravity. La promozione, valida fino al 20/12/2021, è presentata in un catalogo di 104 pagine consultabile online: <https://beta-tools.cld.bz/Action-Italia-2021>



## ■ PROTEZIONE IN FERRAMENTA Il nuovo VAPE Anti-Tarme Deo Gel

Protegge dalle tarme dei vestiti e al contempo rende i capi profumati: un anti-tarme che permette di ottenere questo **duplice effetto proprio grazie all' innovativa doppia camera studiata da Vape**. Da un lato è presente il Gel Attivo (liquido verde) efficace contro le tarme, dall'altro il gel al profumo di lavanda che rilascia una gradevole fragranza nel nostro guardaroba. VAPE Anti-Tarme Deo Gel inoltre, è stato disegnato con una **pratica forma che ne consente l'uso negli armadi**, appendendolo direttamente alla gruccia o al bastone reggi-abiti, in modo da essere utilizzato non solo nei cassetti. Inoltre, grazie alle camere trasparenti è possibile monitorare il livello di gel del prodotto e sapere quando è bene sostituirlo. Ogni confezione contiene 3 anti-tarme profumati, che garantiscono, ciascuno, un'azione attiva fino a 3 mesi.



# CATAS ACADEMY

## ■ WEBINAR

### Catas Academy riparte in digitale

Mai come di questi tempi la "modalità digitale" permette di tenere alta l'attenzione sui temi tecnici di più stringente attualità per il maggior numero di imprese, nel pieno rispetto delle indicazioni delle autorità per sconfiggere la sempre drammatica emergenza sanitaria che affligge il pianeta. Non è dunque un caso che fra gli oltre 50 eventi formativi e di aggiornamento proposti da **CatasAcademy** anche quest'anno molti vengano organizzati "via web", una opportunità che il laboratorio italiano ha colto e attivato da tempo, lavorando sulla qualità delle presentazioni, realizzando diversi incontri in lingua inglese per i moltissimi partner che Catas ha in tutto il mondo, costruendo una vera e propria "webinaroteca" dove chi non ha potuto partecipare in diretta trova sempre tutti i contributi (<https://bit.ly/2M2MMop>); mentre gli abbonati a Catas potranno accedervi direttamente dall'area "myCatas" a loro dedicata (<https://my.catas.com/login>). Dopo il primo evento – svoltosi lo scorso 19 gennaio in collaborazione con Federchimica, dedicato alla presentazione del manuale "L'incollaggio dei bordi" – ecco alcuni dei prossimi appuntamenti. Il 25 febbraio alle ore 14.00 si potrà seguire "I pannelli a base legno per l'arredo: dalla destinazione d'uso alla scelta" e l'11 marzo sempre alle ore 14.00 "Sedute per l'ufficio e la nuova norma EN 1335-1: focus sui punti "caldi".

## ■ AZIENDE

### IN CRESCITA

### Fervi S.p.A.: il fatturato cresce del 58% in cinque anni

#### L'Unconventional FERVI 2021

ha ufficializzato l'ottimo momento che sta attraverso la Fervi. Durate, infatti, il meeting digitale tenuto con la rete vendita, Fervi ha analizzato gli ultimi dati disponibili, in attesa del bilancio consolidato 2020, **tracciando le nuove strategie commerciali volte a cogliere le opportunità di mercato che si definiranno nell'era post-Covid**. Tra queste, oltre ad un incremento delle referenze e un rinnovato servizio di assistenza vendita, anche una nuova strategia di marketing e comunicazione che si declinerà sui diversi canali in cui l'azienda è attiva, dai più tradizionali a quelli più innovativi. *"I trend di crescita degli ultimi anni ci confermano che la strada intrapresa è quella giusta. L'aumento di fatturato del 58%, unito all'incremento dei ricavi, dimostra che il costante impegno quotidiano sta portando i suoi frutti. Le strategie e gli obiettivi che definiremo per i prossimi anni saranno ancor più rilevanti visto il periodo di incertezza che ci attende"*, ha dichiarato Guido Greco, General Manager di Fervi S.p.A (in foto).



## Utensili FORTI per lavori DURI

Gimap S.r.l  
Zona Industriale Giabbio  
23834 Premana (LC)

Tel. +39 (0) 341/818000 - 818083

Fax +39 (0) 341/890765

# southco®

DISTRIBUTORE AUTORIZZATO

## RIVIT DISTRIBUTORE PER L'ITALIA

### CHIUSURE ELETTRONICHE



### CHIUSURE A COMPRESSIONE



### CHIUSURE A GAMMA GIREVOLI



### SERRATURE A GAMMA E CHIAVI



### CHIUSURE A SPINTA



### CHIUSURE ROTATIVE



### CHIUSURE A LEVA



### VITI IMPERDIBILI



### QUARTO DI GIRO



### CERNIERE



### MANIGLIE



Scarica il catalogo dall'area download di [www.rivit.it](http://www.rivit.it)

# iNews/prodotti



### TECNOLOGIA

#### Power Bank Energy di VARTA

Alleato perfetto per chi trascorre molto tempo fuori casa, i nuovi modelli sono in grado, infatti, di fornire il giusto fabbisogno energetico per ogni esigenza e in poco tempo, grazie a tecnologie all'avanguardia. Il Power Bank Energy 15.000 mAh è dotato di 4 porte di input e output: un ingresso Micro USB, 2 uscite USB A e una porta bidirezionale USB di tipo C, seguendo così le ultime tendenze tecnologiche. Infatti, la tipologia C ottimizza i tempi di ricarica ed è presente in oltre il 60% degli attuali modelli di smartphone. Nel 2021 si stima che saranno più di 5 miliardi i dispositivi dotati di USB Type C. Inoltre, all'interno della confezione è presente un cavo Micro USB nero di 50 cm. Il Power Bank 15.000 mAh vanta prestazioni molto alte, ed è infatti in grado di dare energia a 3 dispositivi contemporaneamente, fino a 3,8 smartphone e 1,8 tablet al giorno. È possibile tenere monitorato il livello di carica grazie ai 4 led bianchi presenti sul bordo del dispositivo. In aggiunta, il modello si contraddistingue per la capacità di ricaricarsi e caricare un altro dispositivo simultaneamente.

**HOPPERIX**  
+ FACILE + FELICI



### LOGISTICA

#### Sonepar Italia presenta Hopperix

Sonepar Italia presenta ai suoi clienti Hopperix, piattaforma gestionale per impiantisti, sviluppata sulle esigenze specifiche degli operatori del settore elettrico dalla software house OneClike srl di San Donà di Piave (Ve). Hopperix è un gestionale che guida le aziende nel ciclo lavorativo quotidiano, organizzando i processi interni, dalla preventivazione fino alla fatturazione. Il software nasce dall'esigenza del mercato di poter utilizzare un unico tool integrato, in grado di mettere in comunicazione il cantiere e gli uffici, grazie ad un linguaggio comune, fatto di semplici click. Gli attuali e nuovi clienti di Sonepar Italia potranno dunque accedere ad una consulenza specifica da parte di personale specializzato Hopperix che, una volta valutata la dimensione, la conformazione dell'azienda e il numero dei dipendenti, può decidere di fornire in prova una DEMO gratuita, per far valutare ad imprenditori e dipendenti le funzionalità di questo software gestionale. **Confidiamo - dichiara Sergio Novello, Presidente e AD di Sonepar Italia - che i nostri clienti apprezzeranno questo nuovo servizio, offerto per migliorare il proprio business.**



Dove c'è metallo c'è Rivit.it



RIVIT Srl  
via Marconi 20 loc. Ponte Rizzoli 40064 Ozzano dell'Emilia (BO)  
tel +39 051 4171111 [rivit@rivit.it](mailto:rivit@rivit.it)



## ■ GARDEN

### Le proposte di Gardena per tenere in ordine e pulito il giardino

Gardena, per porre rimedio all'inconveniente delle foglie e dei residui che si depositano sul prato, propone il **Soffiatore/Aspiratore elettrico ErgoJet 2500**, il **Soffiatore a batteria AccuJet 18-Li**

e il **Soffiatore/Aspiratore a batteria PowerJet Li-40**. Tre soluzioni per ripulire il giardino velocemente e senza fatica, con una capacità di soffiaggio rispettivamente di 310 km/h, 190 km/h e 320 km/h. Il potente **Soffiatore/Aspiratore elettrico ErgoJet 2500** è un attrezzo versatile e il **sistema ClickFit**, di cui è dotato, consente il passaggio dalla funzione soffiatore a quella di aspiratore e viceversa in modo estremamente semplice, senza l'utilizzo di attrezzi. **La distribuzione ottimale del peso e l'impugnatura con inserti in morbida plastica lo rendono uno strumento estremamente maneggevole** e la velocità variabile dell'aria gli conferiscono un maggiore controllo.



## Pianta la primavera, salva le api

100% Felicità

FISKARS  
In regalo per te un Kit Salva Api

Regolamento completo su [fiskars.it/promozioni](http://fiskars.it/promozioni)



## ■ SOSTENIBILITÀ

### Fiskars a sostegno delle api

Fiskars, per la primavera 2021, lancia una campagna promozionale e di sensibilizzazione per la salvaguardia delle api perché, senza le api, la nostra salute e il nostro benessere sono a rischio. Il meccanismo della campagna Fiskars, che sarà attiva dal 13 febbraio al 31 luglio 2021, è molto semplice: il consumatore che acquisterà prodotti per il giardinaggio e l'irrigazione Fiskars per un valore di almeno 50 euro in un unico scontrino, potrà registrare l'acquisto collegandosi al sito [fiskars.it/promozioni](http://fiskars.it/promozioni) e richiedere il suo premio, ovvero: un **kit salva api** contenente: un trapiantatore per semi Solid Fiskars, una delle novità di prodotto 2021 dedicate alla semina, unabusta di semi melliferi per piantare sul proprio balcone o giardino, fioricchi di nettare particolarmente apprezzati dalle api, un vasetto di miele Mielizia da 100 gr e il materiale informativo realizzato da Conapi-Mielizia che fornisce consigli utili per un giardino sostenibile a prova di api. **Fiskars, grazie a questa campagna, desidera riaffermare con forza la propria missione a favore di un ambiente sano ed ecosostenibile e di una filosofia di vita che porti benessere e felicità a contatto con la natura.**

# TAPPI & COMPONENTS

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

*Le nostre viti e componenti in materiale plastico non temono acqua e corrosione.*



# BMP<sup>®</sup> TAPPI



NELL'AREA B2B VIENE RICICLATO  
OLTRE IL 99% DEI RIFIUTI PLASTICI,  
DI CUI CIRCA IL 46% È MATERIALE ED  
IL RESTO ENERGIA.



IN BMP TAPPI, CONSIDERIAMO NOSTRO  
DOVERE RENDERE I PRODOTTI E PROCESSI  
IL PIÙ POSSIBILE ATTENTI ALL'AMBIENTE.



PER QUESTO MOTIVO, I NOSTRI STABILIMENTI  
DI PRODUZIONE SONO CERTIFICATI SECONDO  
LA NORMA AMBIENTALE DI RIFERIMENTO  
DIN EN ISO 14001: 2015.



SIAMO ANCHE PRODUTTORI DI TAPPI BIO.



**BMP Tappi - Tappi e protezioni in plastica**

*nel rispetto dell'ambiente*

Viale delle Industrie, 9- 20040 Cambiago (MI)  
www.bmp-tappi.it - info@bmp-tappi.it - Tel. +39 02 95308330

tovagliati



plastica adesiva



tappeti espansi



passatoie



Il partner indispensabile per arredare la vostra casa



zerbini tecnici



pavimenti pvc



zerbini



tappeti pvc



passatoie pvc



**zanconi** s.r.l.

Via Pergolesi scn - 62011 CINGOLI (MC) - tel. 0733.616256 - fax 0733.616803  
e-mail: info@zanconi.it - www.zanconi.it

A portrait of Franco Bulian, a middle-aged man with grey hair, wearing a dark suit, white shirt, and a blue patterned tie. He has glasses perched on his head and is holding a small black object in his hands. The background is dark.

**Catas certifica sicurezza e qualità di moltissimi prodotti a partire dalla filiera del legno, ma non solo, anche il settore della ferramenta rientra nelle sue priorità. Certificarsi è anche uno strumento di marketing per le aziende, ne abbiamo parlato con Franco Bulian.**

**iFerr: È il nuovo direttore di Catas, ci racconta di cosa si occupa questo importante ente?**

**Franco Bulian:** CATAS è un laboratorio italiano che opera nel settore del legno e dell'arredo, certificando **la sicurezza e la qualità di molti dei prodotti che contribuiscono a rendere belli, confortevoli e soprattutto sicuri gli ambienti domestici e di lavoro** che vengono sottoposti a specifiche prove nei nostri laboratori di San Giovanni al Natisone (Udine) e di Lissone (Monza Brianza). Le nostre prove spaziano dalle analisi chimiche alle prove meccaniche sul prodotto finito che contemplano la sicurezza e la durata. Potrei citare come esempio i lettini per i bambini, che devono osservare precise regole dimensionali affinché i bimbi che vi dormiranno non rischiano di rimanere intrappolati, gli stessi prodotti con cui è verniciato il lettino devono essere sottoposti ad accurati controlli: alcune sostanze coloranti potrebbero contenere metalli tossici – come il piombo, l'arsenico, il cadmio, il mercurio... – e sappiamo molto bene come i neonati esplorino il mondo "assaggiando" tutto ciò che li circonda. Ma poi c'è tutto **l'aspetto funzionale che verifichiamo simulando le operazioni quotidiane, come**

# Un nuovo Direttore per il **laboratorio Catas**

**l'apertura di un cassetto**, che viene ripetuta migliaia di volte per accertare che le guide non si rovinino pregiudicandone l'utilizzo.

**iFerr: Quali sono gli interlocutori di Catas?**

**F.B:** Gli interlocutori di Catas appartengono a tutta la filiera del legno arredo, partendo dai produttori di materie prime come adesivi e vernici per arrivare al prodotto finito che oltre a quello dei mobili, contempla anche altri settori, come quello dei pavimenti ad esempio. **Oggi il nostro mercato di riferimento è quello internazionale e tra i nostri 2.000 clienti** ci sono oramai aziende di quasi tutti i continenti.

**iFerr: I che modo Catas interlocuisce con il settore della ferramenta?**

**F.B:** Catas è attivo da sempre sulla **ferramenta** che rappresenta una componente essenziale dei mobili e non solo. Pensi che un'intero paragrafo del nostro tariffario è dedicato a questi dispositivi con prove di vario tipo, test ciclici di durata, resistenza alla corrosione, analisi sul contenuto di metalli pesanti...

**Da un po' di tempo ci siamo anche dotati di uno spettrofotometro XRF per rispondere puntualmente a specifiche esigenze di questo mercato.**

**iFerr: Secondo lei potrebbe essere utili un'associazione di certificazione anche in questo campo?**

**F.B:** La definizione di "regole" comuni mi

trova sempre d'accordo, ma devono essere le aziende o le associazioni a sollevare l'esigenza. **Una certificazione può essere utile per meglio "dialogare" con i clienti potendo anche essere un valido strumento di marketing** per differenziare il proprio prodotto da altri che magari costano meno ma che anche durano meno! Come ho detto noi possiamo certamente aiutare le aziende ad identificare un eventuale protocollo di certificazione ma la prima mossa spetta comunque a loro. **Il Catas vuole essere infatti un partner delle aziende senza cercare mai di imporre nulla al mercato**, questa è da sempre la nostra filosofia, la nostra etica.

**iFerr: Qual è il contributo di Catas nel mondo del legno?**

**F.B:** Il primo obiettivo del nostro lavoro, come ho già ricordato, è verificare la sicurezza dei mobili sotto tutti i punti di vista: dalla composizione chimica dei materiali utilizzati, alle caratteristiche dimensionali, oltre alle resistenze meccaniche. Gran parte degli incidenti che quotidianamente avvengono e che sono registrati dai pronto soccorso degli ospedali si verificano proprio negli ambienti domestici e molto spesso coinvolgono proprio gli arredi... bisogna quindi essere certi che i mobili siano progettati e realizzati per essere innanzitutto sicuri. **Questo è il nostro primo compito, aiutando le aziende a trovare e scegliere i giusti materiali e a fare corrette scelte costruttive.** Credo sia opportuno ricordare che esiste un panorama normativo internazionale molto dettagliato



sugli arredi, regole che devono essere conosciute e rispettate da tutti i produttori. Ecco, noi ci occupiamo di tutto questo: **partecipiamo innanzitutto alla definizione delle norme all'interno di commissioni nazionali e internazionali, e poi procediamo alla verifica in laboratorio della sicurezza e delle prestazioni di ogni materiale e di ogni elemento d'arredo.** Forse il contributo più rilevante del nostro lavoro è comunque il continuo contatto con le aziende. **Credo che le crescenti richieste di corsi, che svolgiamo anche presso le loro sedi, siano una concreta testimonianza di questa vicinanza e spesso anche di una proficua condivisione di obiettivi.**

**iFerr: Com'è andato il 2020 per Catas? È stato un anno produttivo o anche nel vostro caso si è tutto bloccato?**

**F.B:** Anche noi abbiamo risentito della pandemia soprattutto nei mesi primaverili in concomitanza con i primi provvedimenti di lockdown.

**Devo però dire che nella seconda metà dell'anno il lavoro è ripreso a pieno regime e abbiamo chiuso il 2020 con soddisfazione** anche considerando che il Catas può essere considerato per certi versi una sorta di "termometro" del settore. Se ci arrivano tanti campioni da provare vuol dire che le aziende sono attive e anzi, forse c'è anche una voglia di rinnovamento, di sperimentazione, di "nuovo".

**iFerr: Quali sono i suoi obiettivi per un anno complicato come il 2021, diviso tra la voglia**

**di ripartire e la sensazione di essere ancora in piena emergenza?**

**F.B:** Sì la situazione attuale rende difficile la formulazione di obiettivi, ma dobbiamo provarci ugualmente. **Abbiamo già predisposto una fitta agenda di appuntamenti per tutto il 2021. Ogni mese organizzeremo almeno un seminario, via web ovviamente,** per le aziende del nostro settore cercando di coinvolgere anche dei "partner" esterni su temi specifici.

**Stiamo anche lavorando molto sui temi di sostenibilità ambientale** dei prodotti (LCA) e spero che nel corso di quest'anno qualche cosa di concreto, come nuovo servizio del Catas, possa già emergere. Il tema della certificazione di origine "Made IN" verrà inoltre rafforzato con l'unione del nostro marchio Catas a garanzia della serietà delle procedure che adottiamo. Poi ci sono diversi miglioramenti al nostro interno per offrire un servizio sempre migliore sotto ogni aspetto alle aziende con cui collaboriamo.

**iFerr: Lei è un professore universitario, quanto è importante la formazione?**

**F.B:** Sono docente del corso Materials and Technologies of the Furniture Industry presso la Facoltà di Architettura e Ingegneria dell'Università di Trieste.

**Sono oramai molti anni che mi dedico all'insegnamento universitario e devo dire che trovo sempre molta curiosità e sorpresa da parte degli studenti** quando gli racconto la complessità e l'originalità del mondo dell'arredo. Capita che a volte che gli studenti addirittura mi ringrazino semplicemente per avergli aperto le porte di un mondo così denso di conoscenze e di esperienze che non viene purtroppo molto considerato dal settore della formazione. **Ecco, considerando il patrimonio di conoscenze che rappresenta, quello del consolidamento nell'ambito della formazione può essere sicuramente un altro obiettivo nel futuro di Catas.**

**NOVITÀ**

**ITALIAN DESIGN**

**EL CHARRO**<sup>®</sup>  
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.occhiali\(charro\).it](http://www.occhiali(charro).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.occhiali\(charro\).it](http://www.occhiali(charro).it) - [www.ioi.it](http://www.ioi.it) - e-mail: [ioi@industriettiche.it](mailto:ioi@industriettiche.it)

ASSOCIATO FONDATORE

**ANFOL**  
Associazione Nazionale Fabbricanti Occhiali Lettura

ASSOCIAZIONE NAZIONALE  
FABBRICANTI OCCHIALI LETTURA

## Una scommessa WINITA

### **iFerr: Com'è diventato un agente?**

**A.M:** Ho fatto una scommessa con me stesso ormai 13 anni fa, quando lavoravo presso le dipendenze di altri e sentivo di non realizzarmi completamente, di non sfruttare al meglio le mie capacità imprenditoriali e di decision making. Così **ho scelto di mettermi in proprio, ho lasciato il posto di responsabile amministrativo e ho dato vita alla mia start up di successo come venditore.** Ho creduto fin da subito alle mie potenzialità, alla mia tenacia e, grazie alla perseveranza che mi contraddistingue e all'appoggio della mia famiglia, ho intrapreso il mestiere che volevo fare da sempre. Mi rivedo molto in quello che il mio Area Manager Andrea Cannarozzo ha scritto nel suo libro *La fortuna di nascere venditore*: "Se chiedi ad un bambino che lavoro farà da grande, difficilmente ti risponderà da grande voglio fare il venditore. Eppure nel mio caso era proprio ciò che volevo".

### **iFerr: Quali sono i punti di forza dell'azienda in cui lavora?**

**A.M:** I punti di forza delle aziende che oggi rappresento devono basarsi su dei requisiti fondamentali, senza i quali non accetterei mai il mandato di rappresentanza e sono: **servizio, qualità e credibilità.** Il servizio è alla base della nostra professione ed è indispensabile per **fidelizzare il cliente e instaurare un rapporto duraturo nel tempo.** Fornire un servizio all'altezza significa possedere qualità comunicativa, ossia saper ascoltare le problematiche del mercato che si evolve costantemente e reagire con tempestività alle richieste sia di tipo informativo sia in termini di rapidità di consegna. **La qualità invece è il biglietto da visita:** permette al cliente qualunque esso sia, diretto o utente finale, di avere fiducia

**Alessandro Maiorana è un agente plurimandatario, un raro esempio di professionista che svolge il suo lavoro sia per un grossista noto, come Fraschetti, sia per ben quattro aziende: Geko Tre Emme S.p.A; Cifo Srl; Spiver colorificio Srl e Groovy Srl. Un mestiere che ha scelto sfidando se stesso per il quale nutre una grande passione.**

in noi. Infatti se gli proponessimo un articolo a un prezzo basso ma con poco valore, gli daremo la soddisfazione momentanea ed immediata di aver fatto un affare, ma alla fine non sarà contento. I clienti che mirano solo al miglior prezzo sono "effimeri": noi dobbiamo mirare ad avere nel nostro portafoglio chi ci sceglie perché gli forniamo servizio e qualità. Ultimo punto di forza è senza dubbio la **credibilità, importante compagna di viaggio, difficile da conquistare in tempi brevi.** Ma deve essere il nostro obiettivo, anche se è una strada in salita e piena di insidie, difficile da mantenere e facile da perdere in pochissimo tempo.

### **iFerr: Quanti clienti ha? Qual è la sua zona?**

**A.M:** Ritengo che il numero dei clienti espresso in cifre non rappresenti la qualità reale del lavoro svolto. **Ma sicuramente il volume dei fatturati di questi ultimi anni è positivo** e conferma quello che ho appena detto ossia che bisogna conoscere il proprio cliente e stabilire la sua importanza mettendo insieme diversi fattori, cominciando dalle capacità imprenditoriali dello stesso e dalle caratteristiche di buon venditore al dettaglio e buon pagatore delle aziende. **La mia scelta ricade sempre sui Top client del territorio di mia competenza:** aspiro all'impossibile per raggiungere il possibile. **Non importa avere tanti clienti, ma averli solvibili e fidelizzati.** Il lavoro in Sicilia, una grande e bella isola, vasta come estensione territoriale. Ho la fortuna di vivere a Caltanissetta, la città più centrale della regione. Prima di iniziare questo mio nuovo percorso lavorativo, ho analizzato il territorio e fatto indagini di mercato e alla fine **ho ritenuto che la Sicilia orientale fosse più sviluppata e commercialmente proiettata alla crescita** e quindi è alle province che ne fanno parte che dedico tutto il mio tempo.



**La credibilità è un'importante compagna di viaggio**, difficile da conquistare in tempi brevi, ma deve essere il nostro obiettivo



**A.M.:** Il settore ha avuto fortunatamente un trend positivo. Inoltre il lavoro pregresso, fatto **di empatia, stima e fiducia costruito con la clientela**, ha reso tutto più semplice per me. A parte il periodo di lockdown che mi ha impedito di muovermi, ho sempre continuato a fare il mio mestiere facendo sentire la mia vicinanza ai clienti con il telefono, che è diventato ancora di più uno strumento utilissimo. **Ho sentito i miei clienti quasi quotidianamente, supportandoli psicologicamente, facendogli sentire la mia vicinanza.** Quando ho saputo che il nostro codice Ateco era tra quelli che potevano rimanere aperti, ho subito pensato che i profitti sarebbero stati alti, perché la richiesta di prodotti legati al fai da te avrebbe fatto aumentare la domanda. Ed è stato effettivamente così. **Non appena abbiamo potuto ricominciare ad andare a trovare i dettaglianti nelle ferramenta, ho ritrovato tutto com'era.** A dividerci c'era solo il distanziamento fisico ma l'abbraccio che avremmo voluto scambiarci mi è arrivato lo stesso. In Sicilia l'abbraccio è tutto, così come la parola data.

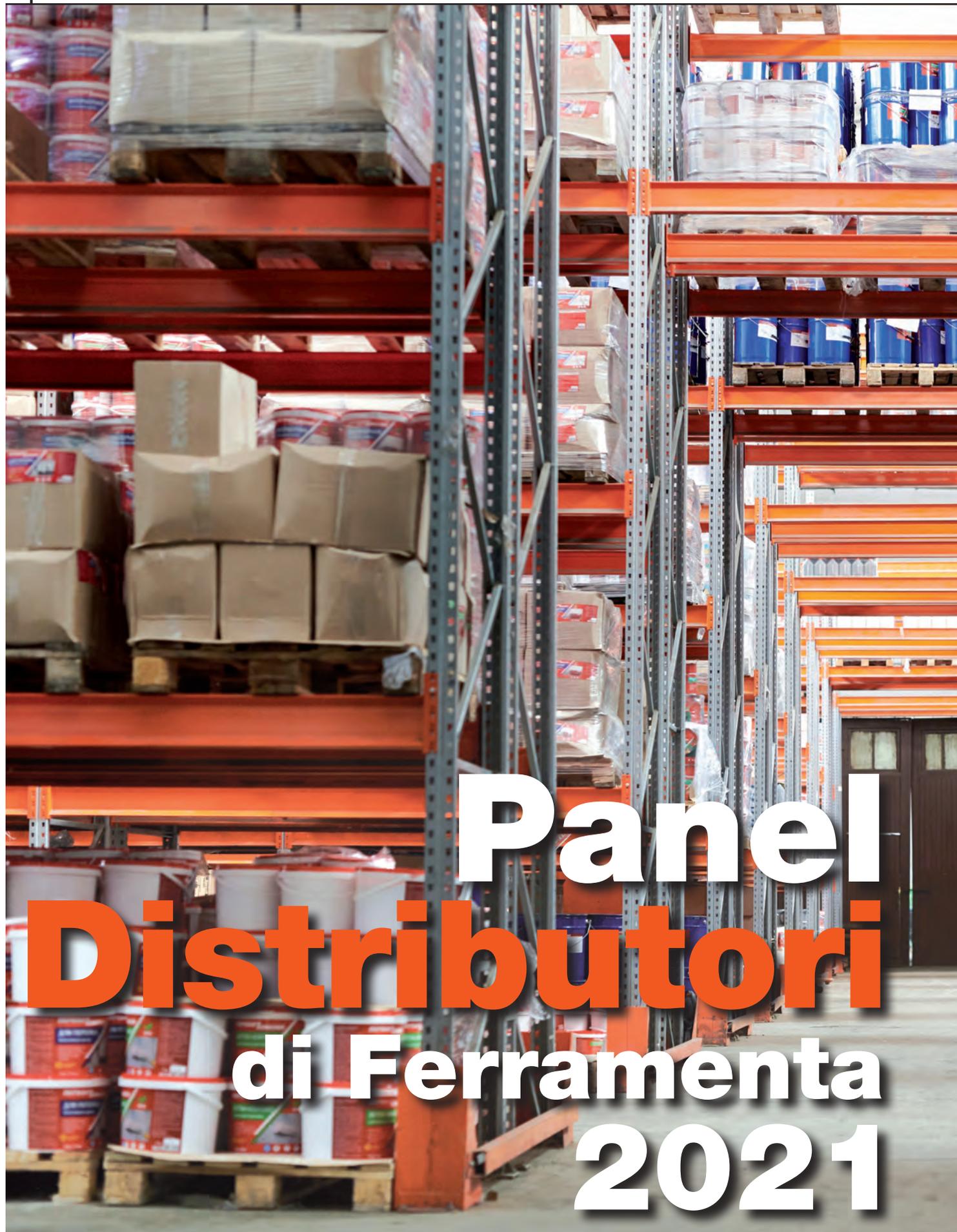
**iFerr: Come sarà l'agente di commercio del futuro?**

**A.M.:** Penso che oggi la figura del tradizionale venditore è stata messa in discussione dall'avvento della digitalizzazione e del marketing online. Il futuro della vendita sarà sempre più caratterizzato da una continua richiesta di attenzione ma probabilmente **tutto avverrà attraverso lo schermo dello smartphone e gli ordini si effettueranno senza entrare in relazione fisica con un venditore.** Temo che un domani il venditore non ci sarà più e che con lui scomparirà il lato umano della vendita. Il mio desiderio è che tutto questo non accada, vorrei che si trovasse un modo per tenere insieme il virtuale ma anche la presenza fisica. Dobbiamo impegnarci per difendere questo mestiere.

**iFerr: Che tipo di agente si sente?**

**A.M.:** Mi sento innanzitutto una persona con uno spiccato senso di umanità, che riesce a distinguere il lavoro dall'amicizia. Anche se i miei valori sono sempre gli stessi: sono molto severo e pretendo tanto.

**iFerr: Come è cambiato il suo lavoro con la pandemia? Quanto conta la relazione fisica con il cliente?**



# Panel Distributori di Ferramenta 2021

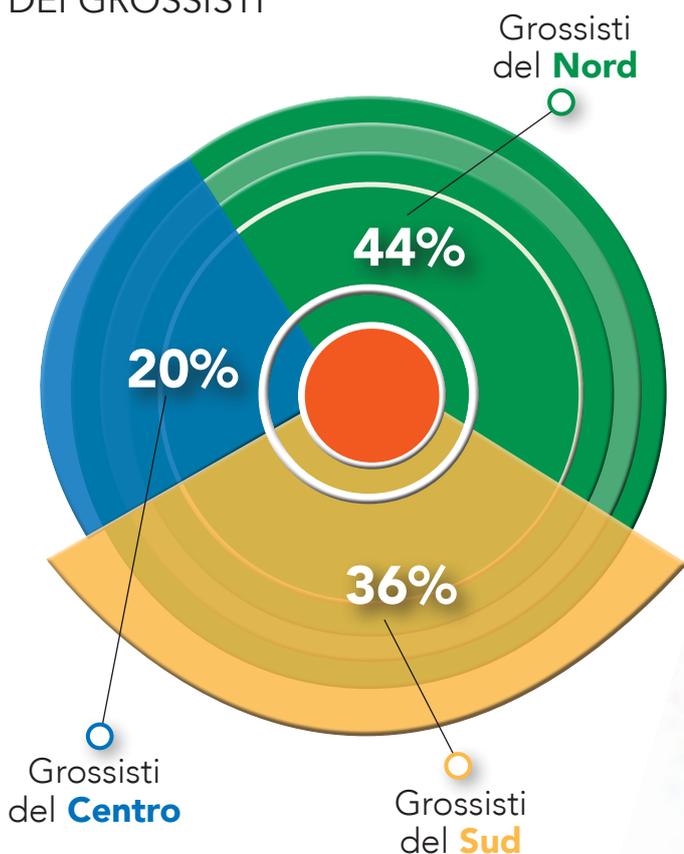


**Ogni anno la redazione di iFerr Magazine fa il punto sul mercato ferramenta interrogando direttamente i grossisti. Ne abbiamo coinvolti oltre una quarantina, scegliendo quelli che secondo la nostra ampia conoscenza del settore rappresentano meglio la realtà. Come è andata dunque nell'anno del Covid? Per molti benissimo. Scopritelo voi stessi nelle prossime pagine.**

**Q**uando a febbraio del 2020 abbiamo pubblicato il Panel dedicato al mercato dei distributori di ferramenta in Italia iniziavano a circolare notizie sempre più preoccupanti sulla pandemia che stava dilagando in Cina. Ma nessuno poteva immaginarsi quello che sarebbe accaduto da marzo in poi. E così alla domanda sul "futuro" del settore che avevamo rivolto ai grossisti molti si erano basati sui trend di mercato degli ultimi anni. E invece è arrivato lo tsunami Coronavirus e l'intero settore ha registrato dati incredibilmente

e inaspettatamente positivi nel 2020. I motivi di questa crescita sono adducibili al fatto che **le ferramenta hanno potuto restare aperte sempre, ma non solo. I consumatori hanno potuto apprezzare i vantaggi di acquistare in un negozio di prossimità e ancora oggi spesso lo scelgono rispetto alle grandi superfici.** Nel report che presentiamo in queste pagine ci hanno confermato questa **tendenza positiva** (spesso una percentuale a due cifre) la maggior parte dei distributori. Naturalmente, come è accaduto per le "previsioni" del 2019 pubblicate lo scorso anno su iFerr Magazine, bisognerà aspettare l'ufficialità dei dati a giugno 2021 per poter effettuare una disamina definitiva.

## DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEI GROSSISTI

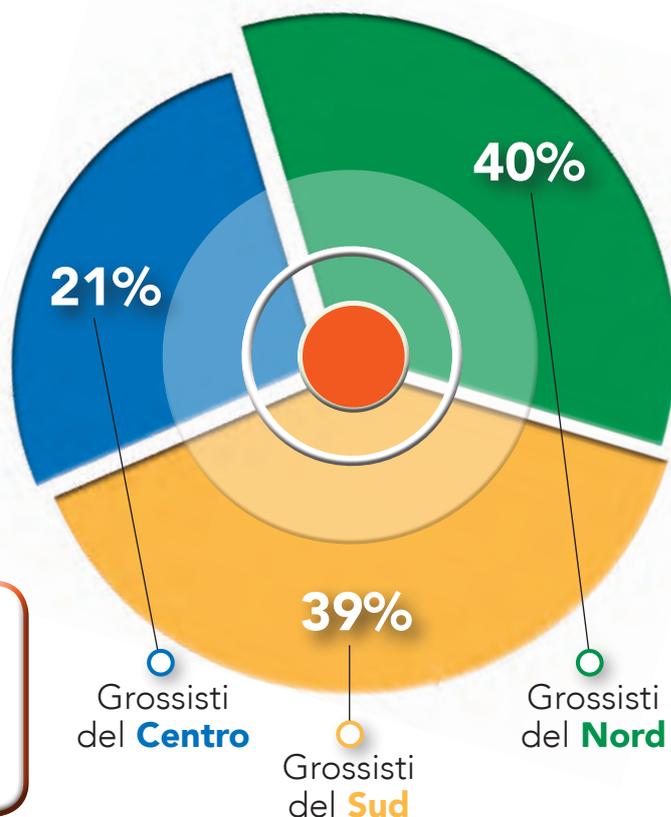


Fatturato Grossisti 2019		%
Grossisti del Nord	440.621.070,00 €	36%
Grossisti del Centro	235.028.226,00 €	25%
Grossisti del Sud	425.341.657,00 €	39%
<b>Totale</b>	<b>1.100.990.953,00 €</b>	

## L'ANALISI DI iFerr Magazine

La prima cosa da sottolineare è che, basandoci sull'esperienza pluriennale di iFerr Magazine, sono stati scelti **tre criteri di base per poter fare una scrematura delle diverse realtà distributive italiane**, evidenziando i veri "influencer" del

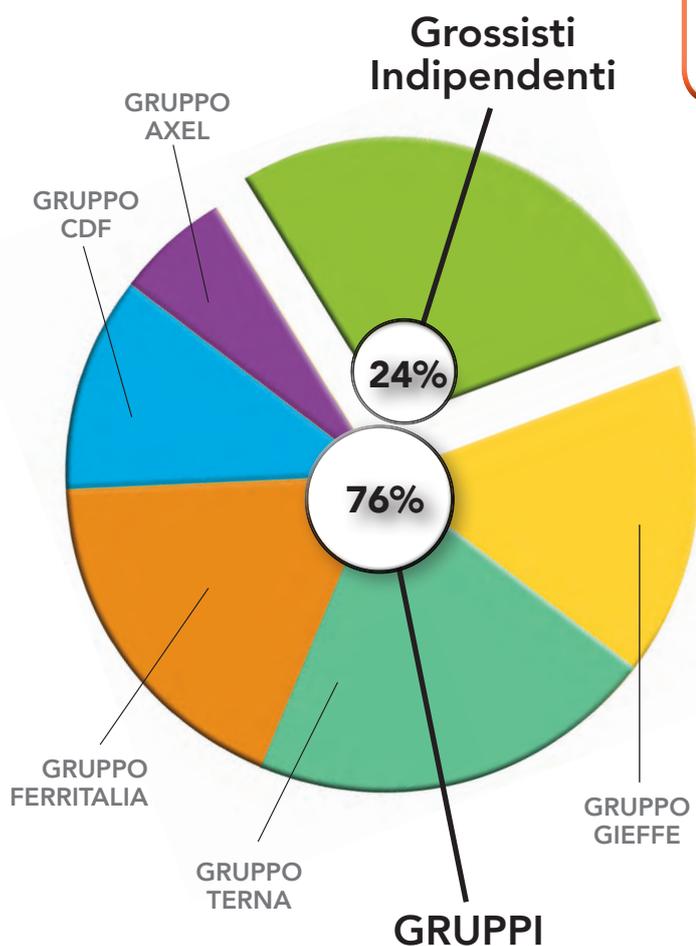
## FATTURATO GROSSISTI 2019



# LA MAPPA DEI DISTRIBUTORI DI FERRAMENTA IN ITALIA



## FATTURATO **GROSSISTI** INDIPENDENTI E GRUPPI NEL 2019



### Fatturato Grossisti indipendenti e Gruppi nel 2019

		%
Grossisti indipendenti	265.324.622,00 €	24%
Gruppi di grossisti	835.666.331,00 €	76%
<b>Totale</b>	<b>1.100.990.953,00 €</b>	

Con i dati raccolti si sono valutate le seguenti voci:

- 1 **Distribuzione geografica dei grossisti**
- 2 **Fatturato ufficiale 2018 e 2019**
- 3 **Trend 2020 vs 2019**

### Che cosa è emerso?

Dal punto di vista della distribuzione geografica abbiamo seguito la suddivisione delle aree Nielsen. Al **Nord** (Piemonte, Valle d'Aosta, Liguria, Lombardia, Trentino-Alto Adige, Veneto, Friuli-Venezia Giulia, Emilia-Romagna) è concentrato il maggior numero di grossisti, il **44%**, seguito dal **Sud** (Abruzzo, Molise, Puglia, Campania, Basilicata, Calabria, Sicilia) con il **36%** e dal **Centro** (Toscana, Umbria, Marche, Lazio, Sardegna) con il **20%**.

Se si leggono i dati dal punto di vista del **fatturato 2019** le percentuali sono: il **Nord raggiunge il 40%** del fatturato complessivo del comparto, il **Sud il 39%** e il **Centro il 21%**. Un'ulteriore analisi che è stata fatta è partita dalla distinzione tra **distributori indipendenti e associati in Gruppi nel 2019**. I primi contavano numericamente il **30% del totale** con un fatturato del **24%**; i grossisti riuniti in Gruppi il **70%** con un fatturato del **76%**.

Dal punto di vista dei trend dichiarati del 2020 rispetto al 2019 la stragrande maggioranza dei distributori ha segnato un "+", seguito spesso da una doppia cifra. In particolare, i grossisti che possiamo idealmente far salire sul **podio dei vincitori** sono: **La Ferramenta Srl** di Santarcangelo (RN) che è cresciuta di oltre il **32%**; la **DFL Gruppo Lamura Srl** di Sala Consilina che vanta circa un **+31%** e, infine, al terzo posto con **+30%** **Perrone & C. Snc** di Taranto.

> mercato ferramenta. I grossisti presenti in questa analisi vantano queste caratteristiche:

- 1 **Hanno attività di distribuzione all'ingrosso rivolta in prevalenza a clienti rivenditori**
- 2 **Hanno una rete vendita**
- 3 **Dichiarano più di 5 milioni di euro di fatturato**

Siamo quindi partiti dai dati ufficiali di bilancio del 2018 e del 2019 di queste aziende facendo delle elaborazioni statistiche, e siamo arrivati poi a chiedere loro la percentuale di crescita (o di flessione) del fatturato 2020 rispetto al 2019.

# I DISTRIBUTORI DI FERRAMENTA IN ITALIA 2021

Di seguito riportiamo i nomi delle aziende selezionate da iFerr Magazine che ha scelto realtà distributive con un fatturato maggiore di 5 milioni di euro e con attività di distribuzione all'ingrosso rivolta con prevalenza a clienti rivenditori.

AZIENDA	SEDE	FATTURATO 2018	FATTURATO 2019	DICHIARAZIONE SUL 2020 vs 2019
<b>Grossiti indipendenti</b>				
A. Capaldo Spa	Atripalda (AV)	107.737.774	109.949.000	+7%
A.P.Fer Srl	Milano	8.890.000	8.561.000	non dichiara
Bertoglio Srl	Alpignano (TO)	7.151.614	6.502.198	non dichiara
Corbellini Srl	Parma (PR)	11.126.838	10.831.000	+3,6%
Dfl Gruppo Lamura Srl	Sala Consilina (SA)	31.600.000	38.230.627	+30,8%
Emanuele Anuso Spa	Motta S. Anastasia (CT)	12.322.239	12.819.000	non dichiara
Ferramenta Cobiachi Spa	Firenze	23.560.000	23.058.000	+11%*
Ferramenta Severi Srl	Perugia (PG)	39.032.202	38.196.628	+9%
Figli di Pietro Rodeschini Spa	Gorle (BG)	10.150.000	9.559.872	+11,9%
Fratelli Vitale Srl	Mirabella Eclano (AV)	23.440.856	22.180.000	+9%
La Ferramenta Srl	Santarcangelo (RN)	30.397.367	30.926.000	+32,6%
La Ferramenta Cardinale Srl	Teggiano (SA)	13.660.000	17.802.297	+23%
Safit Srl	Torino	12.906.414	13.094.000	+9%
Sipafer Spa	Torrenova (ME)	32.524.680	33.564.000	non dichiara
<b>terna</b>				
<b>VIGLIETTA GROUP</b>				
Viglietta Matteo Spa	Fossano (CN)	40.552.155	37.640.000	+7%**
Vuemme Srl	Alessandria (AL)	33.234.975	33.834.000	
Ferramenta Sardo Piemontese Spa	Zeddiani (OR)	9.893.198	9.832.145	
		<b>TOTALE</b>	<b>83.680.328</b>	<b>81.306.145</b>
<b>FRASCHETTI GROUP</b>				
Fraschetti Spa	Pofi (FR)	57.205.286	54.230.000	+14%
Fraschetti Sud Srl	Bitonto (BA)	12.315.951	11.452.000	+16%
		<b>TOTALE</b>	<b>69.521.237</b>	<b>65.682.000</b>
<b>cdf</b>				
Giovanni Ferrari Srl	Pomezia (RM)	22.622.072	23.826.000	+28,6%
Machieraldo Spa	Cavaglia (BI)	44.148.000	45.563.000	+13%
Rag. Ernesto Vianello Spa	S. G. Teatino (CH)	10.410.000	10.124.000	+19%
		<b>TOTALE</b>	<b>77.180.072</b>	<b>79.513.000</b>
<b>GIEFFE</b>				
<b>gruppo grossisti ferramenta</b>				
Corradini Luigi Spa	Reggio Emilia (RE)	11.761.289	11.563.000	+17,5%
Eurogross Srl	San Giuseppe Jato (PA)	13.124.256	14.391.000	+20%
Fabrizio Ovidio Ferramenta Spa	Mansue (TV)	18.445.054	18.444.000	+7%
Vigilio Franzinelli Srl	Besenello (TN)	15.085.686	16.530.000	+12%
Malfatti & Tacchini Srl	Paderno (MI)	18.681.323	19.203.000	uguale al 2019
Perrone & C. Snc	Taranto	15.700.000	16.600.000	+30%
Raffaele Spa	Lamezia (CZ)	52.534.980	50.426.712	+1,19%
Viglietta Guido & C. Sas	Fossano (CN)	-	41.500.000	+10%
Viridex Srl	Cisterna (LT)	27.733.192	34.387.000	+29,9%
		<b>TOTALE</b>	<b>157.365.780</b>	<b>164.944.712</b>
<b>FERRITALIA</b>				
Carlo Cagnoni Spa	Ancona	14.010.048	13.642.453	non dichiara
De Santis Nicola Srl	Modugno (BA)	27.631.901	27.748.021	+10%
Ferramenta Adda Spa	Cisano Bergamasco (BG)	10.819.123	11.422.000	non dichiara
Ferrunion Spa	S.G. Lupatoto (VR)	14.425.271	14.655.000	+10%
Fissore Domenico Srl	Novello (CN)	10.900.000	11.113.000	non dichiara
Franzini Annibale Spa	Reggio Emilia (RE)	70.635.904	65.661.000	+9,1%***
Siropa Spa	Pomezia (RM)	24.872.426	23.629.000	non dichiara
Silvio Andrighetti Spa	Piove Di Sacco (PD)	26.596.907	26.301.000	+20%
V.B.S. Srl	Pontecagnano F. (SA)	7.238.324	6.227.000	non dichiara
Virlinzi Spa	Catania (CT)	21.260.000	21.920.000	+2%
		<b>TOTALE</b>	<b>228.389.904</b>	<b>222.318.474</b>
<b>AXEL</b>				
Cascino Angelo & C. Snc	Termini Imerese (PA)	25.000.000	27.000.000	+14%
Ferramenta Salvatore Srl	Sambuceto (CH)	5.178.833	4.908.000	non dichiara
Fratelli Zangrillo Srl	Formia (LT)	15.449.181	14.227.000	+20%
IVM Srl	Legnago (VR)	7.928.235	7.718.000	non dichiara
		<b>TOTALE</b>	<b>53.556.249</b>	<b>53.853.000</b>

## > Che cosa è successo e che cosa accadrà?

Nel 2020 senz'altro la sfida più difficile per molti distributori è stata quella di riuscire a soddisfare una **domanda esplosa in pochissimo tempo**. Si sono dovute prendere decisioni repentine e la "macchina organizzativa" è stata messa a punto velocemente. In generale si può dire che ci sia stata un'**evoluzione verso il digitale** nella relazione con la clientela, dalla presa degli ordini all'assistenza. Il grossista ha puntato molto sul servizio verso il rivenditore che non è stato lasciato solo ad affrontare i mesi più difficili. **D'altra parte di fronte a una situazione straordinaria si sono dovute attivare misure straordinarie**. Ma cosa succederà ora nel nostro settore? È indubbio che i numeri positivi registrati nei mesi di aprile, maggio e giugno 2020 difficilmente saranno replicabili. E che di fronte a una crescita così veloce e importante ci sia fisiologicamente un ridimensionamento. La speranza però è che **certe modalità di acquisto siano state così gradite dall'utilizzatore finale da indurlo a mantenerle**. Il plus che si ha nel canale



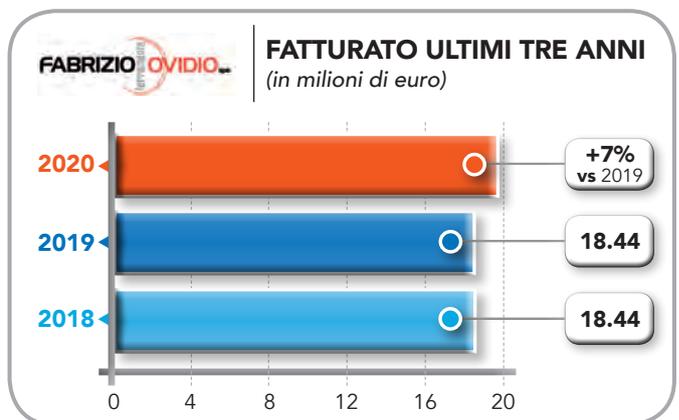
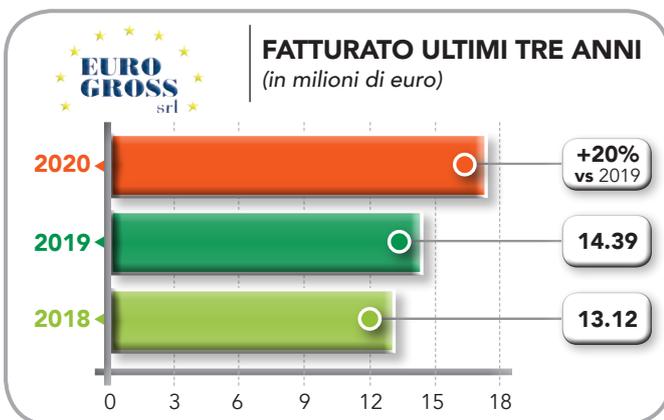
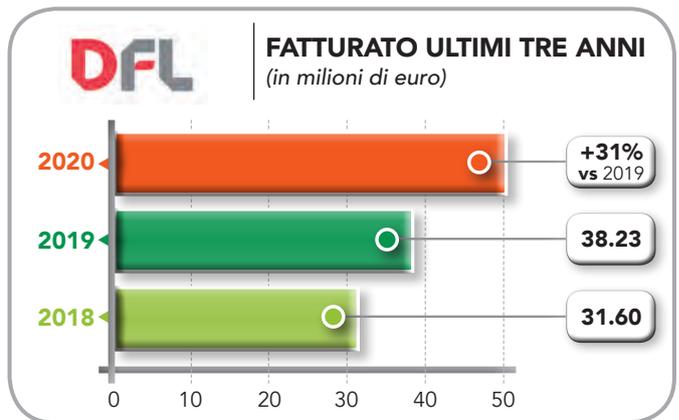
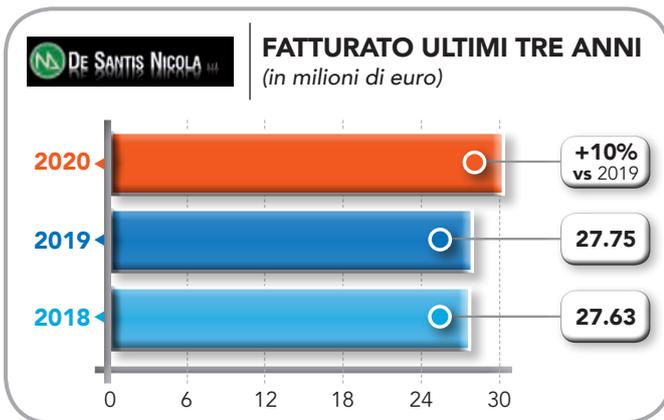
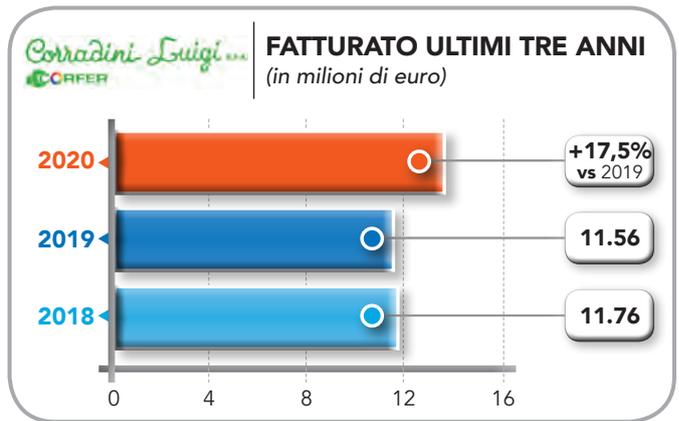
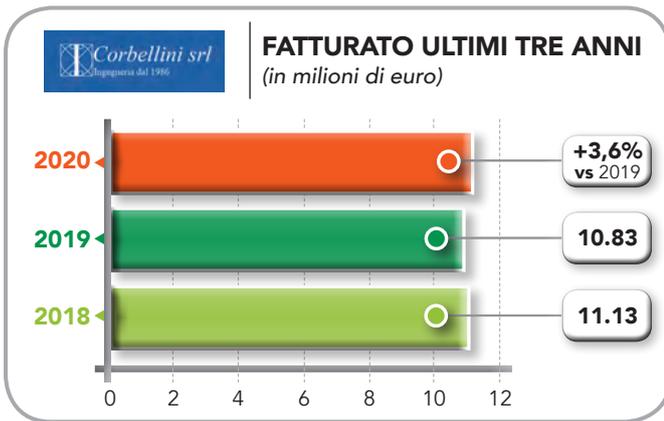
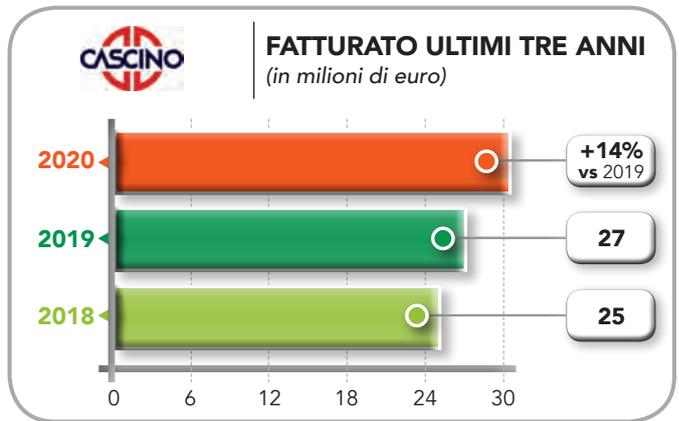
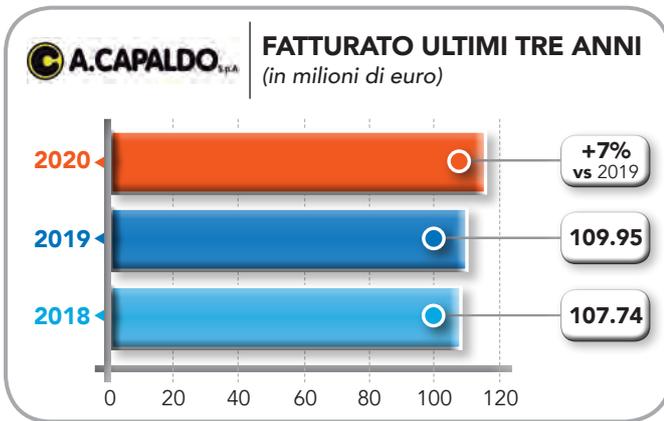
tradizionale rispetto alla Grande Distribuzione e all'online è infatti la **"relazione speciale" di consulenza che si instaura con il dettagliante**. Un altro punto di attenzione è la **centralità che sta assumendo la casa**, che viene vissuta per più tempo rispetto a prima dell'emergenza sanitaria, inducendo le persone a fare investimenti per migliorie e sistemazioni fai da te. Le ferramenta quindi sono e saranno protagoniste di questa tendenza. Il problema semmai potrebbe essere la minore capacità economica delle famiglie a causa delle difficoltà lavorative. Insomma il 2021 non è così di facile lettura. Staremo a vedere. Nel frattempo vi anticipiamo che sul prossimo numero di iFerr Magazine verrà pubblicata una dettagliata analisi dei dati secondo una chiave di lettura originale e molto interessante. **Rapporteremo infatti i fatturati dei grossisti del Nord, del Centro e del Sud con la densità geografica e il PIL**. I risultati sono davvero sorprendenti!

Di seguito, invece, **i grafici dei trend di fatturato dei principali distributori di ferramenta in Italia, in ordine alfabetico**.

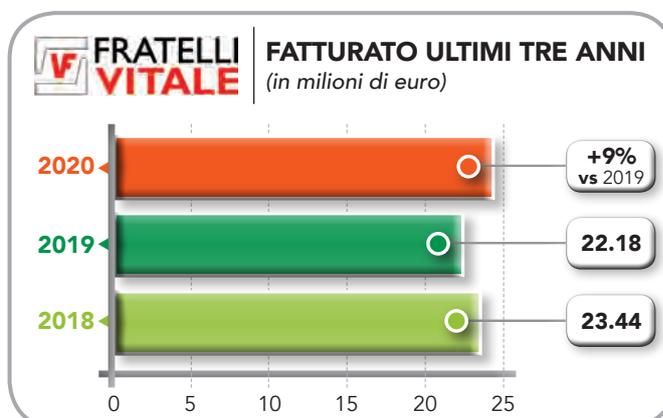
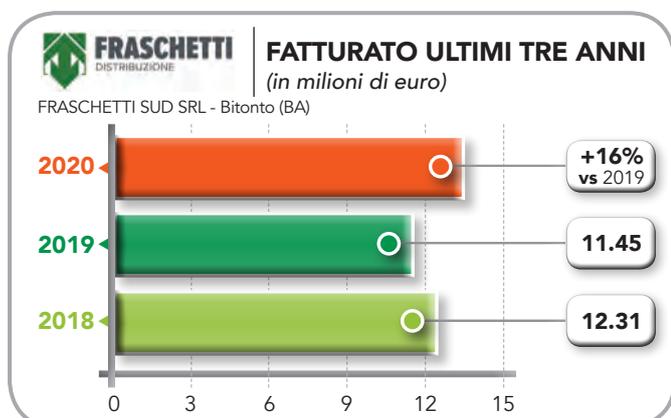
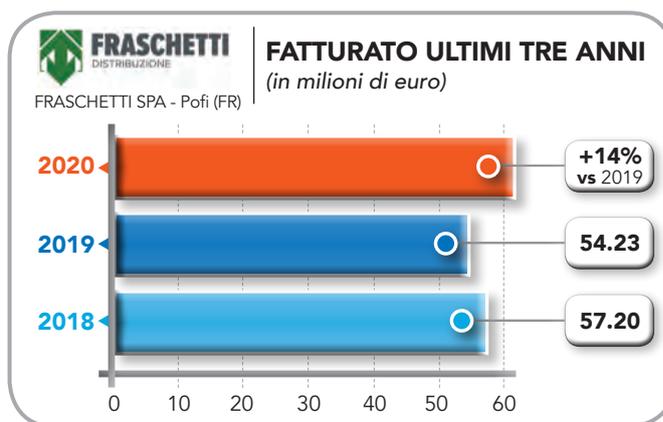
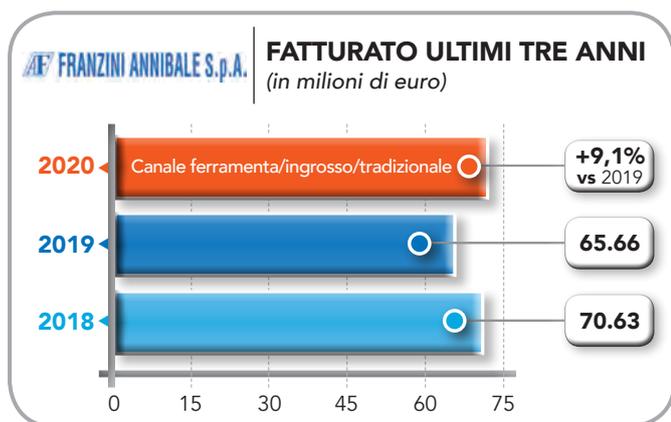
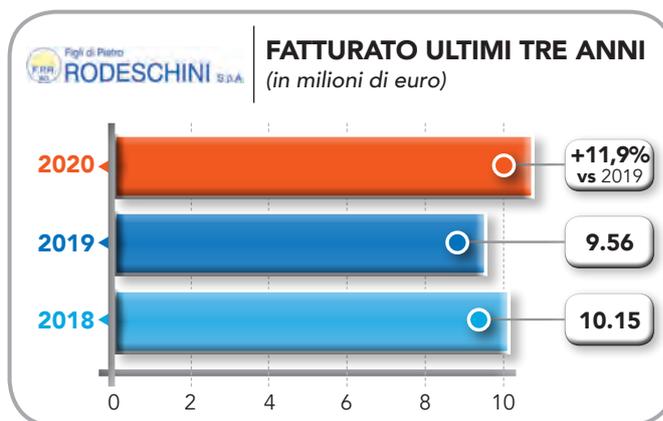
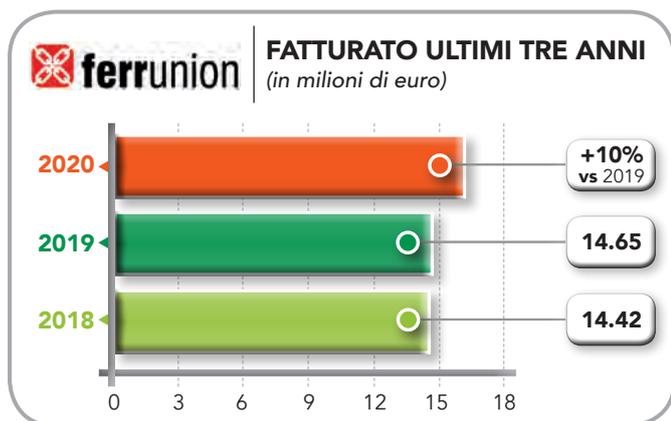
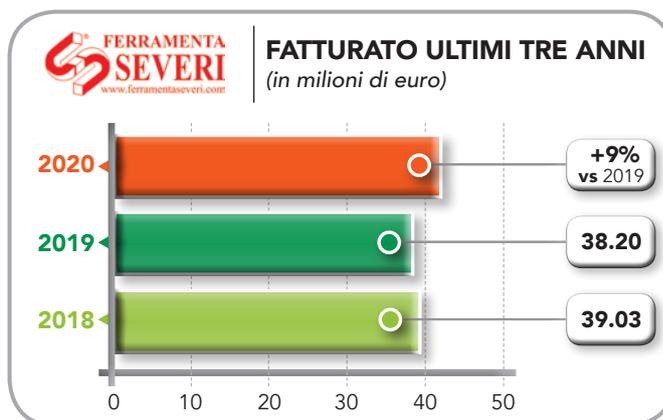
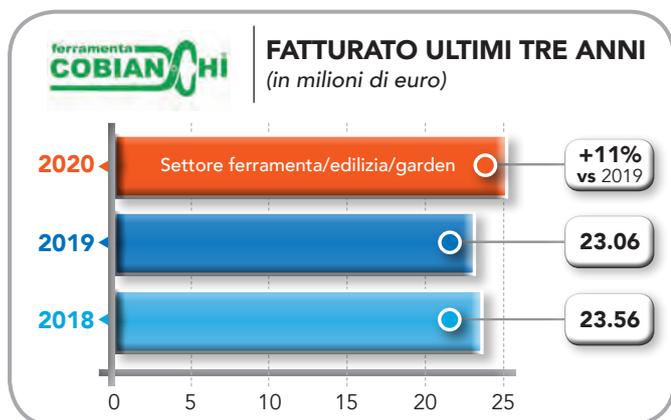
## THE WINNER IS...

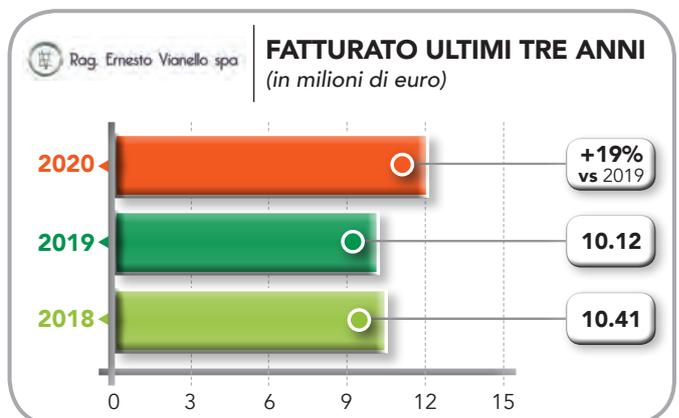
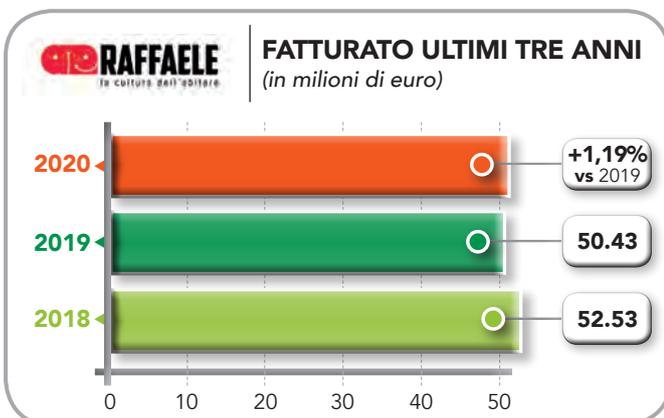
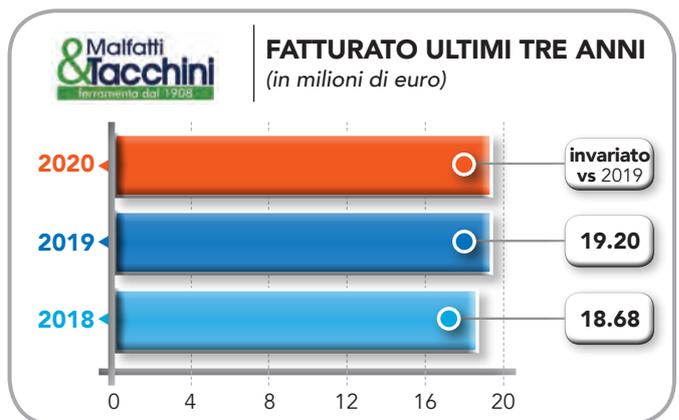
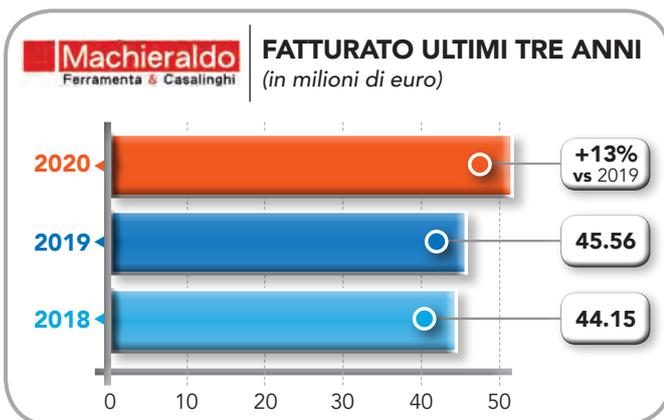
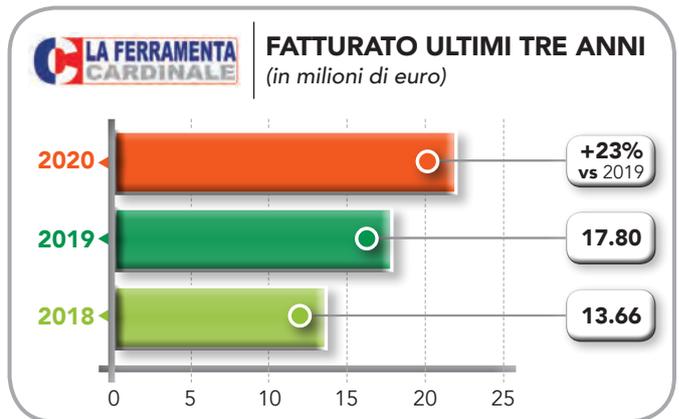
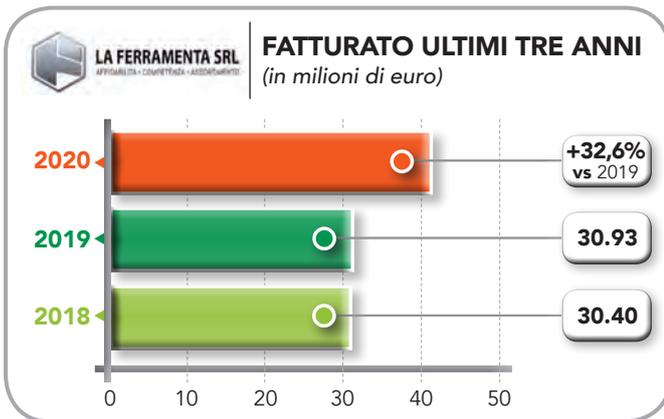
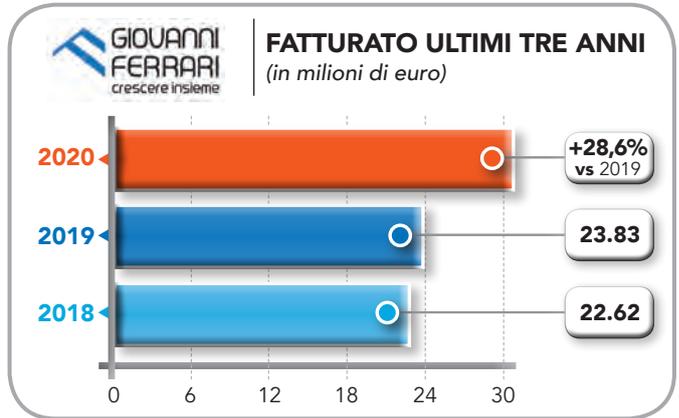
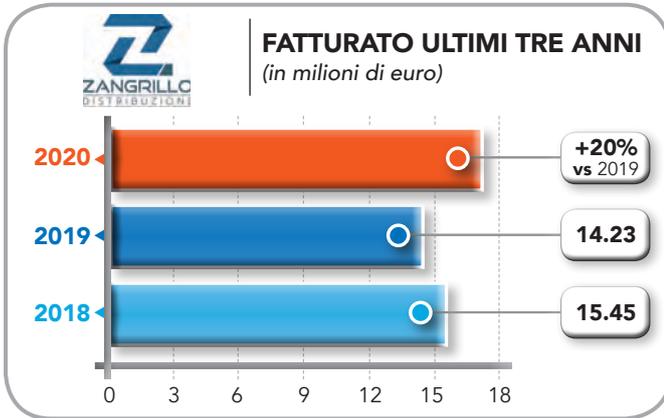
▶ I grossisti che sono cresciuti di più nel 2020

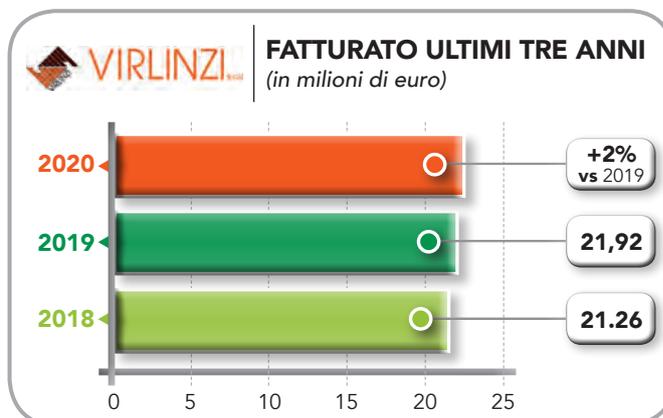
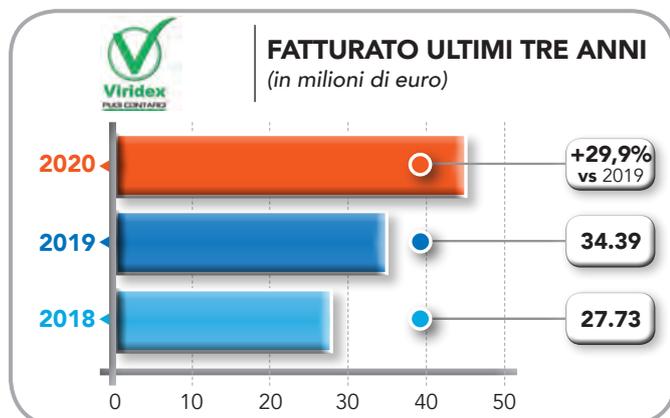
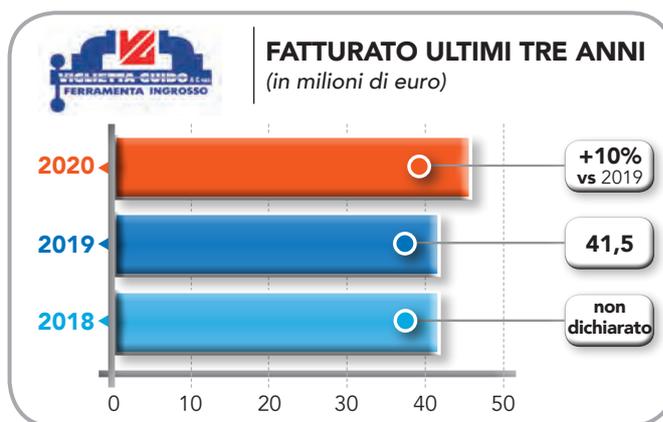
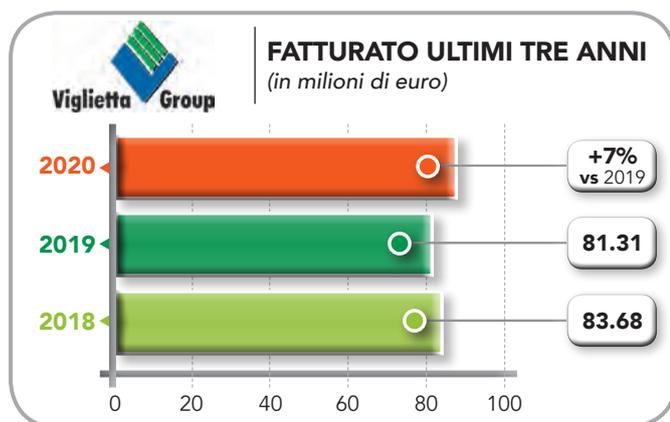
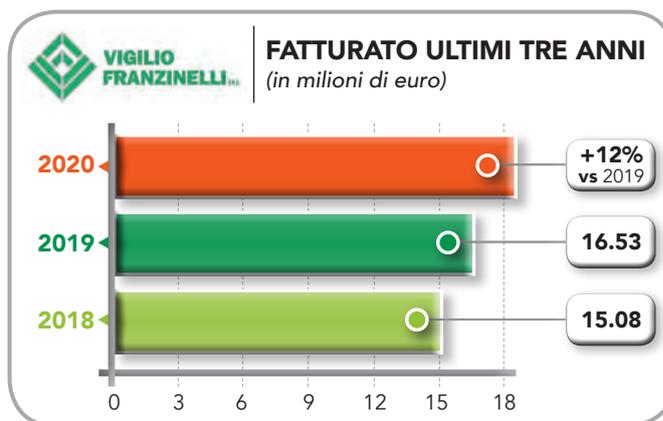
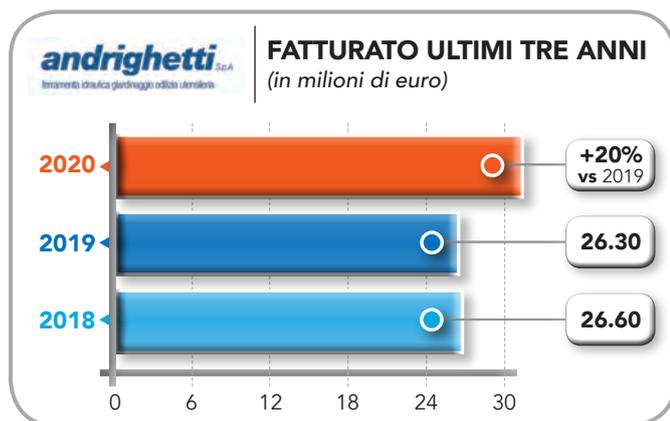
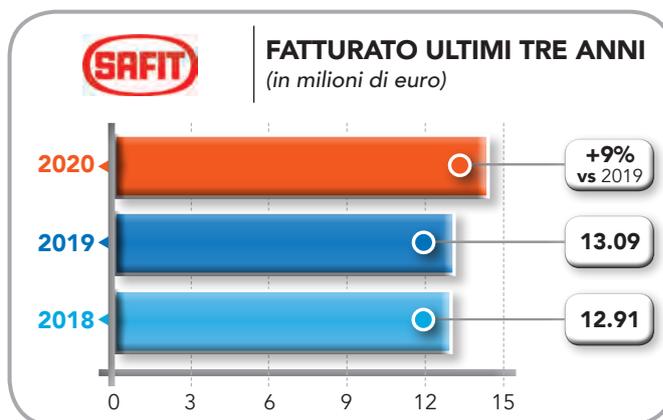
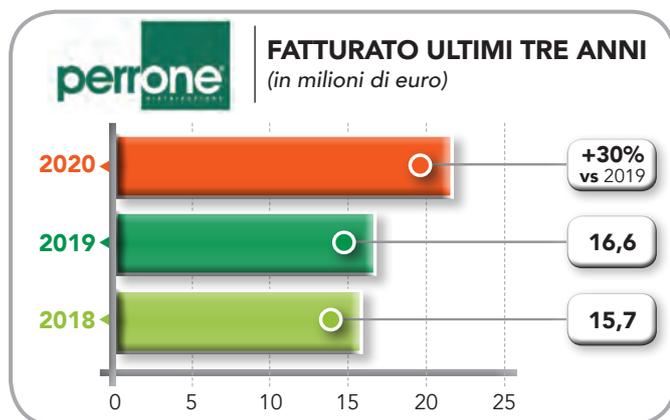




# Speciale Panel Distributori 2021







# TOOD

TOOLS & GOODS SOLUTIONS



## FA M 142

*Scaffalatura in metallo con ruote e  
142 contenitori in plastica amovibili*

**SPACE**  
by **TOOD**  
TOOLS & GOODS SOLUTIONS

**SchererGROUP**

TOOD Srl  
Via ai Pini 11 - 36034 Malo (VI) - ITALIA  
Phone 0039 0445 580908 - info@tood.it  
[www.tood.it](http://www.tood.it)

The background of the page is a close-up photograph of a mechanical gear assembly. The gears are made of a dark, possibly metal or plastic material, and are arranged in a circular pattern. The lighting is dramatic, with strong highlights and deep shadows, creating a sense of depth and texture. Overlaid on this background is the text 'come è fatto?' in a stylized, orange font. The letters are thick and have a white outline. The word 'come' is on the top line, 'è' is on the top line to the right, 'fatto?' is on the bottom line, and a question mark is on the bottom line to the right. The text is centered horizontally and vertically.

# come è fatto?

**Made Consulting srl, la prima azienda certificata con CE 2233 sul territorio italo-franco-tedesco che ha un prodotto certificato per i visi dei più piccoli, nasce nel 2020 in risposta alla necessità di approvvigionamento di mascherine in conseguenza alla diffusione del Covid19, grazie alla caparbia di un odontotecnico Vincenzo Galdiero e una geologa Marcella Soriano.**

MADÉ S.r.l. 20  
CONSULTING  
FFP2 NR CE 2233  
EN 149:2001  
Made in Italy



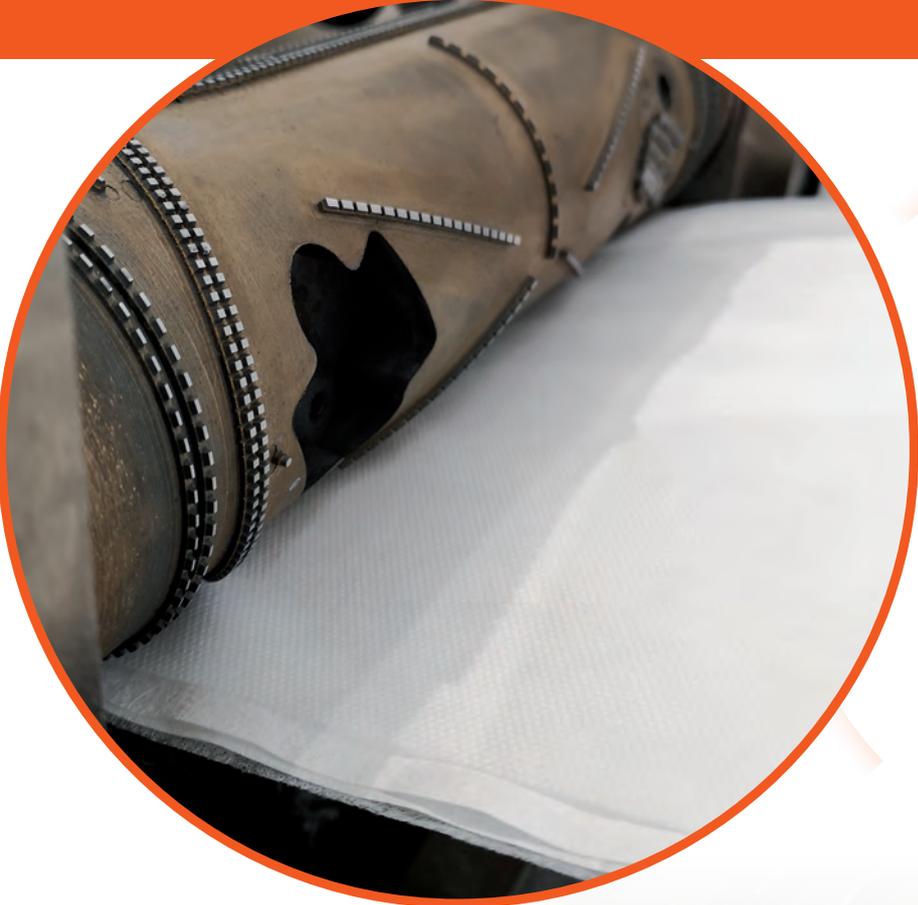
# FFP2 4Kids

Le mascherine FFP2 sono più protettive rispetto alle mascherine chirurgiche e di tessuto, perché hanno un filtraggio superiore al 95%. Sono le stesse maschere che utilizzano gli operatori sanitari e le forze dell'ordine e nelle situazioni più a rischio, in quanto garantiscono una maggiore protezione. Una mascherina FFP2 non è equiparabile ad una KN95 come la maggior parte di noi pensa, ma una FFP2 supera dei test maggiori rispetto ad una KN95, per esempio il test di penetrazione all'olio di paraffina a cui la KN95 non è sottoposta. **Qui vi presentiamo il processo di produzione Made in Italy di FFP2 Siria 20 Small, certificata con CE 2233 dedicata alla fascia di età compresa tra i 6 e 12 anni. Il livello qualitativo è alto, tutto secondo regolamento europeo 425/2016.**



## I rotoli di tessuto

Studiati per l'emergenza covid che accoppiati tra loro in modo specifico permettono di tutelare se stessi e la propria famiglia. Il tessuto manipolato e arrotolato viene sciolto grazie ad una macchina che poi accoppia i differenti strati dei differenti rotoli di tessuto. Ogni rotolo è fatto o di Spunbond oppure di Meltblown con una grammatura ed una composizione che ogni azienda produttrice di FFP2 è riuscita a trovare in base ad un lavoro di squadra con laboratori di enti certificatori addetti a testare i prodotti usati e le FFP2 create.



## 2

### Accoppiamento tessuti

I tessuti accoppiati adeguatamente vengono uniti tra loro grazie al calore prodotto dagli ultrasuoni mentre in un movimento di trazione continua, i motori della macchina trascinano i tessuti per portarli al rullo gofratore che ha il compito di creare la sagoma della FFP2 SMALL (visi più piccoli) sviluppando calore per attrito con gli ultrasuoni.

## 3

### La marcatura

All'uscita del rullo gofratore comincia a comparire la sagoma della FFP2 Small. Come da normativa, le aziende produttrici di FFP2 devono apporre su ogni FFP2 una serie di informazioni tra cui il nome del produttore e il numero della certificazione. Trattandosi di un prodotto per i visi dei più piccoli l'azienda ha scelto di usare il processo degli ultrasuoni per effettuare la marcatura a differenza di altre aziende che usano inchiostri che possono spesso contenere sostanze tossiche.



## 4

### Saldatura elastici

Una parte del macchinario è addetta alla saldatura degli elastici. Tale meccanismo richiede fini regolazioni e molteplici movimenti sincroni per mettere alla fine gli elastici. In particolare dalla bobina di filo elastico, un piccolo motorino trazione il filo, dandogli la forma finale, partono delle forbici che lo tagliano a misura ed infine gli ultrasuoni si abbassano saldandolo alla mascherina, in pochi millesimi di secondo.



## 5

### Piegatura sagoma

Momento molto importante, ovvero la piegatura della sagoma. Qui la grande differenza nella comodità tra una FFP2 per visi piccoli ed una chirurgica per bambini. Nella fase della piegatura, viene impressa alla FFP2 una sagoma con uno spazio anteriore alle labbra dell'utilizzatore, grazie al quale si è più liberi di parlare e respirare. Cosa non di poco conto per un bambino a scuola. Nella fase della piegatura sagoma, il controllo di qualità deve essere in grado di creare il giusto spazio per le labbra senza che si alteri l'aderenza della FFP2 small al viso, altrimenti verrebbe meno il potere protettivo della stessa.





### Saldatura anteriore

La saldatura anteriore è l'ultima saldatura ad ultrasuoni della FFP2 small dopo la quale occorre solo incidere il perimetro della FFP2 con un apposito rullo di taglio situato subito dopo.



### Rullo taglio

Grazie a questo rullo adeguatamente settato, si incide il perimetro della FFP2 small.

com'è  
fatto?



### Uscita del prodotto finito

La FFP2 viene incisa e attraverso dei nastri viene portata all'uscita pronta per iniziare il controllo di qualità ed il processo di imbustamento.



### Prodotto imbustato

Nella variante nera  
e bianca ovvero fashion  
o classica.



### Utilizzo

FFP2 Siria 20 Small  
indossata da  
un bambino di 8 anni  
e una bambina  
di 6 anni.



# ON THE ROAD AGAIN.

Scegli la formula automotive Keyline  
adatta a te!

1

**CLONAZIONE  
CHIAVI AUTO**

2

**PROGRAMMAZIONE  
RADIOCOMANDI**



Serie micro  
**+ POD  
KEYS**



## 884 DECRYPTOR MINI

Dispositivo di  
clonazione e pre-codifica



## STAK

Dispositivo di  
programmazione



## GYMKANA 994

Duplicatrice elettronica  
per chiavi automotive

## MAVIK

Radiocomando  
universale



[www.keyline.it](http://www.keyline.it)  
[info@keyline.it](mailto:info@keyline.it)  
T 0438 202 511



**KEYLINE**

A BIANCHI I770 GROUP COMPANY



# È tornata!



[info@sandrigarden.it](mailto:info@sandrigarden.it)



 **SANDRI®**  
**GARDEN**

MACCHINE DA GIARDINO – BARBECUES



## Sicilia Fiere Eventi Confcommercio

# La prima associazione di settore della regione

**Il covid-19 ha messo in grave crisi il sistema fieristico in tutta Italia e nonostante questo non ha ricevuto alcun tipo di ristoro. In Sicilia si è corso ai ripari istituendo un'associazione che tuteli il settore dinanzi alle istituzioni e che nello stesso tempo diventi il punto di riferimento della regione per tutti gli imprenditori del comparto. Abbiamo intervistato il presidente, Alessandro Lanzafame.**



**È** la prima associazione di categoria che riunisce 18 aziende specializzate nel campo delle fiere, dei congressi, degli eventi, intesi anche come spettacoli, e degli allestitori. **Ma.Mu è una delle aziende presenti, organizzatrice del SicilFerr a Catania** e convinta della necessità del progetto a cui ha aderito con soddisfazione. Presidente di Fiere Eventi Confcommercio è stato nominato **Alessandro Lanzafame, imprenditore del settore e presidente dell'azienda di famiglia Euro Fiere**, una tra le più performanti in Sicilia nel campo delle



Direttivo Fiere Eventi Confcommercio.

## I NUMERI DEL SETTORE IN SICILIA

**1200**  
imprese operanti nel settore

**40**  
milioni di euro fatturato complessivo

**50**  
fiere eventi annuali

## I NUMERI DEL SETTORE IN ITALIA

Secondo i numeri diffusi dall'Aefi (l'Associazione Esposizioni e Fiere Italiane), ogni anno:

le fiere coinvolgono circa  
**al 200mila** espositori

**20 milioni** di visitatori

generano affari per  
**60 miliardi** di euro

dando origine al **50%** delle esportazioni  
delle imprese che vi partecipano

## LE AZIENDE DI SICILIA FIERE EVENTI

■ EURO FIERE	Alessandro Lanzafame
■ ETNA COMICS	Antonio Mannino
■ EURO EVENTI	Antonino Nardo
■ MA.MU	Sebastian Galimberti
■ PROMOSTAND	Ivan Intraguglielmo
■ POP UP	Sarah Spampinato
■ ROMA EVENTI	Silvano Dell'Alpi
■ SICURTECH	Salvatore Signorello
■ SUN RISING	Francesco Fichera
■ VISION SICILY	Antonio Trischitta
■ EXPO MEDITERRANEO	Rosario Alfino
■ EVENTECH	Enrico Lavore
■ PIRCHER	Martino
■ CITY IN CONGRESS	Rossella Conti
■ MEDIA COMPANY	Marco Ognissanti

organizzazioni fieristiche. "La pandemia ha messo in grave crisi il nostro settore, che non è stato in nessun modo aiutato dallo Stato e non ha ricevuto alcun ristoro nonostante sia, non solo in Sicilia, ma in tutta Italia, uno dei comparti trainanti del business del nostro paese. **Crediamo di essere stati penalizzati dal non aver avuto alla base un'associazione di categoria che facesse i nostri interessi dinanzi allo Stato e che ci tutelasse. Per questo è nata Sicilia Fiere Eventi Confcommercio** per dialogare con le istituzioni a partire da quelle siciliane, per fare squadra e portare avanti un progetto a lungo

termine di sviluppo del settore e per individuare un'area fieristica che sia la principale per gli eventi, le fiere e i congressi delle aziende riunite dall'associazione. A questo proposito siamo già a buon punto grazie alla collaborazione con la Camera di Commercio di Catania, nella persona del Dott. Agen che ha già stanziato un importante investimento per la location. **Insomma abbiamo le idee chiare su ciò che deve essere fatto per ripartire, per dare nuova linfa al nostro settore** e ora insieme a ConfCommercio la nostre idee e i nostri progetti li porteremo all'attenzione delle istituzioni".

**zippo**<sup>®</sup>  
EYEWEAR



SCOPRI IL NUOVO  
**CATALOGO**  
**2021**  
SU ZIPPO.IT



OCCHIALI DA LETTURA



**zippo**<sup>®</sup>

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.

# BOT LIGHTING

FOR A BRIGHT FUTURE

## PIU' LUCE PER QUELLO CHE AMI

PER UNA MIGLIORE EFFICIENZA E CONVENIENZA  
SOSTITUISCI LA TUA VECCHIA LAMPADINA  
CON LE NOSTRE NUOVE SORGENTI LED

Supporter



GUARDA L'AMPIA GAMMA DELLE NUOVE SORGENTI LED NEL NOSTRO CATALOGO!



botlighting.it



# ITS in ferramenta da dove partire

Con Andrea Lelli, esperto del settore idrotermosanitario e responsabile del brand IDROPoint, scopriamo i prodotti fondamentali per iniziare ad allestire un efficiente "angolo idraulica" in negozio.



**C**hi ben comincia è a metà dell'opera, recita il celebre detto. In questo caso potremmo dire che i dettaglianti che inseriscono una prima gamma di prodotti ITS in modo intelligente e completo nel loro negozio avranno un'ottima base per crescere via via in questo settore. La premessa da fare è che per scegliere la profondità di gamma da commercializzare bisogna prendere in considerazione questi criteri:

- 1 Spazio a disposizione
- 2 Vicinanza alla concorrenza
- 3 Grandezza del punto vendita
- 4 Ubicazione del negozio: strada principale o secondaria; in centro al paese o in posizione defilata



In generale tutte le ferramenta, anche le più piccole, dovrebbero avere le referenze "fondamentali" di ITS. È particolarmente importante però che esse non siano nascoste "dietro al bancone" o dentro ai cassette accessibili solo dal negoziante, ma che siano esposte e fruibili alla clientela. L'ideale è che ci sia una cartellonistica di semplice lettura dove per ogni prodotto siano specificate le caratteristiche salienti. **La prima gamma di ITS è legata al mondo del fai da te. Si va dai prodotti alla portata di tutti a quelli un po' più complessi, ma comunque adatti alla clientela privata, non professionale.**

ECCOLI:

- Aeratori
- Rompigetto
- Griglie per il lavello

- Tappi con catenell
- Flessibili inox
- Doccetta
- Galleggianti per cassette wc
- Sifoni e pilette lavabo/bidet
- Sifoni e pilette lavello cucina
- Accessori lavatrice
- Saliscendi
- Miscelatori con cartucce intercambiabili
- Valvole e rubinetti acqua e gas
- Raccorderia di vario genere

Questa è la base da cui partire. Per fare poi la differenza un punto vendita deve necessariamente entrare più in profondità nelle gamme, ma è un'operazione che può essere fatta gradualmente e sempre in modo intelligente. Lo vedremo nella prossima puntata.



Andrea Lelli, Responsabile Commerciale di IDROPoint.

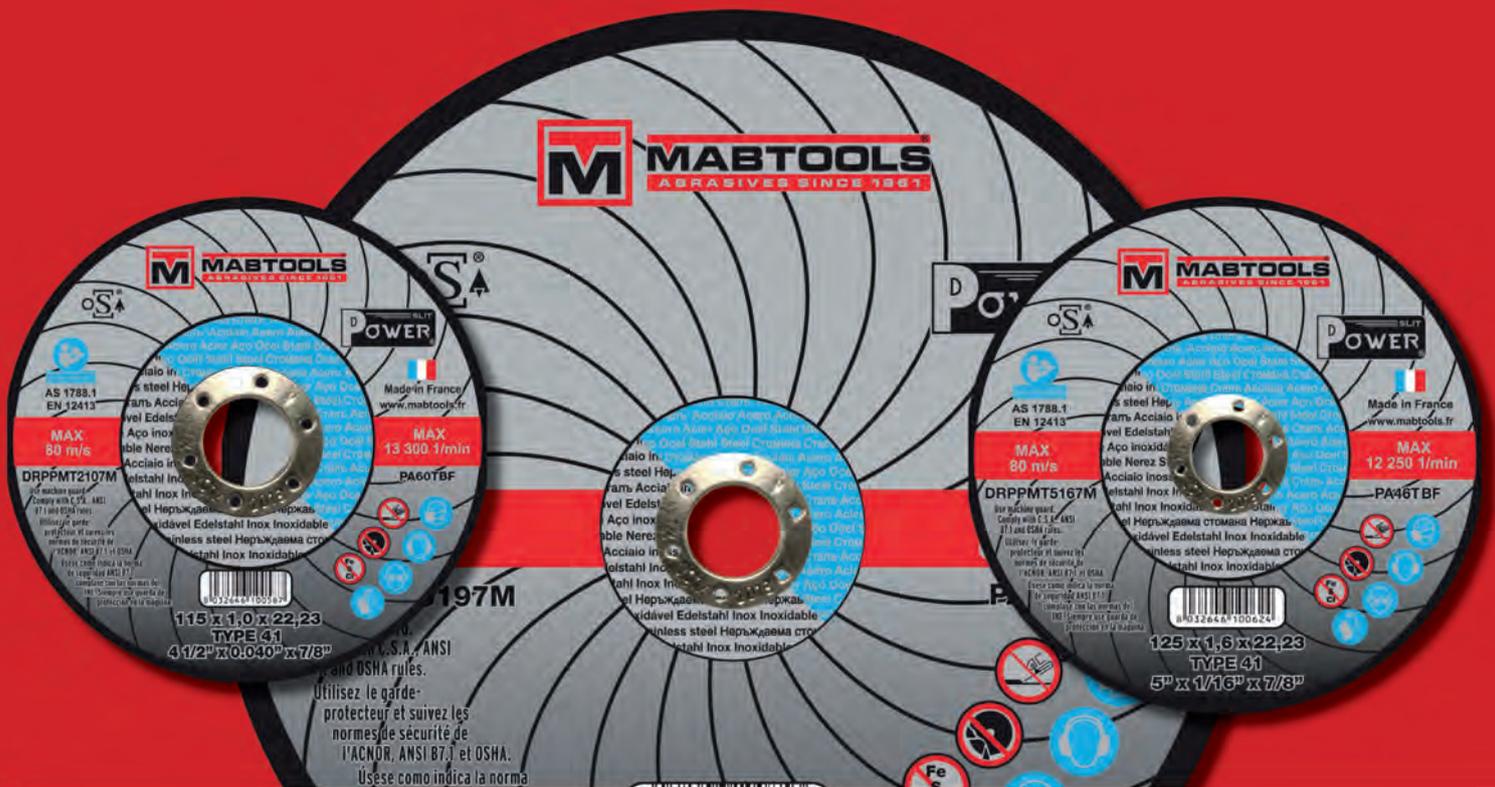
# ALLA RICERCA DELLA PERFEZIONE



il numero **UNO** delle ferramenta

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

# The power of CUTTING



**MABTOOLS**  
ABRASIVES SINCE 1961

[www.mab.tools](http://www.mab.tools)

Loc. Gallinotto, 129 I-12064 La Morra (CN) +39 030 7777896 info@mabtools.it



# Lavoro di o liberi



# squadra battitori?

Preferite lavorare in squadra o perseguire gli obiettivi da soli? Pro e contro di due modalità professionali che mettono in gioco diverse componenti. Perché non è solo una scelta che riguarda il lavoro ma dice molto di come siamo fatti e di quanto siamo disposti ad aprirci agli altri.



## IN UFFICIO

All'interno di un'azienda sappiamo bene che c'è chi ama collaborare e chi, invece, preferisce lavorare da solo. Potremmo dire che i primi seguono il famoso proverbio "l'unione fa la forza", mentre i secondi sono seguaci del proverbio "chi fa da sé fa per tre" e quindi sostengono "preferisco lavorare da solo che dover condividere con ....". **In effetti c'è una differenza sostanziale sia tra i modi di dire che abbiamo citato che nel metodo di lavoro che ognuno di noi può prediligere.**

## PRO E CONTRO

Non si può affermare con certezza se sia meglio il lavoro di squadra o "da liberi battitori", però possiamo dire con altrettanta convinzione che la differenza la fa l'uomo stesso perché può dare il meglio di sé sia nell'una che nell'altra situazione, così come in entrambe. Spesso molti capi hanno puntato sul fatto di avere i loro collaboratori uniti in una squadra forte e coesa, in grado di affrontare insieme il raggiungimento degli obiettivi e l'arrivo al traguardo. **Il lavoro di squadra può certo fare la differenza, perché potersi confrontare serenamente**





**con i propri colleghi aiuta** a migliorare l'attività lavorativa, attingendo a conoscenze che vengono condivise con il gruppo. Tuttavia, è anche vero che il lavoro di squadra non è così semplice come può sembrare perché quando più persone lavorano allo stesso progetto può accadere di tutto. **La differenza la fa la capacità delle persone ad interagire tra di loro.** Non si deve dimenticare che il lavoro di gruppo comporta anche la condivisione di stati d'animo e di umori. **È indubbio che se il clima è positivo tutto potrà andare per il meglio, ma se c'è malumore e nervosismo la riuscita della collaborazione potrebbe naufragare rovinosamente.** Con questo non si vuole certo privilegiare il lavorare da soli. **Vero è che il lavoro in autonomia comporta ad**

**esempio la gestione del proprio tempo nel rispetto delle scadenze** così come l'evitare di dover aver a che fare con colleghi non troppo simpatici o dinamici. **Però costringe coloro che lo prediligono ad avvalersi delle sole proprie risorse,** mentre invece il lavoro di squadra permette il confronto e lo scambio di idee migliorando il proprio lavoro consentendo una crescita professionale e personale.

### UNA SCELTA DI CARATTERE

Non dimentichiamo che lavorare da soli implica anche lo stare da soli. Restare isolati nel proprio ufficio non permette di interfacciarsi con chi sta al di fuori, e il non condividere le proprie esperienze con gli altri, oltre a non farci crescere, rischia di farci abituare a questa **condizione di solitudine anche nella nostra vita privata.** A questo punto la domanda sorge spontanea: "È meglio il lavoro di squadra o il lavoro da soli?" **Non si può dire cosa sia meglio in assoluto, ma potremmo dire che è importante concedere a ciascun lavoratore la possibilità di scegliere quello che più si adatta al proprio modo di essere, facendo sì che possa dare il meglio.** Possiamo altresì dire che è alquanto pericoloso privilegiare solo una delle due condizioni. È fondamentale che ognuno capisca l'importanza del confronto con gli altri per migliorare in modo da accrescere le proprie competenze, così come è rilevante anche il saper stare da soli per riflettere e fare nostro ciò che abbiamo condiviso con il gruppo. **Prendersi tutti gli onori e la gloria per la riuscita di un progetto può essere certo allettante e far crescere la nostra autostima, ma scegliere di fare parte di un gruppo è segno di grande intelligenza perché si privilegia la vittoria collettiva.** Ci piace ricordare un proverbio latino che dice: "In medio stat virtus" e cioè la virtù sta nel mezzo, a significare che un sano equilibrio tra i due estremi è forse la soluzione migliore.

### 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 dispecifiche capacità e l'apprendimento esperienziale di nuovi e più produttivi atteggiamenti personali e professionali.

la tua  
casa,  
comoda,  
pratica,  
sicura.

Xtra

Xtra®

LA CASA DELLA QUALITÀ

Tutto il necessario per vivere al meglio la tua casa.



CDF Consorzio Distributori Ferramenta



GIOVANNI FERRARI SRL  
Pomezia (RM)  
☎ 06 91609901  
✉ vendite.ferrari@ferramenta.it

www.ferraridistribuzione.eu

Di noi ti puoi fidare



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



# FAMIGLIA e **innovazione**

Da questo numero diamo inizio a una nuova rubrica dedicata ai punti vendita. Daremo voce alle storie fatte di sacrifici, traguardi, successi, di tradizioni e anche di innovazioni delle ferramenta d'Italia attraverso parole e immagini. I negozi sono ancora oggi lo zoccolo duro imprescindibile della filiera tradizionale e lo hanno dimostrato soprattutto durante la pandemia.



**L**a storia di questo mese è dedicata ad **Agrindustrial Pinto Ferramenta snc**, una rivendita di ferramenta fondata nel 1976 dai fratelli Saverio e Giovanni Pinto. All'inizio era una piccola ferramenta di pochi metri quadrati, ma nel corso degli anni, grazie alla passione, al costante impegno e alla dedizione al lavoro dei titolari - come ci ha raccontato Saverio - si è evoluta sempre di più. Oggi vanta una **superficie espositiva di oltre 500 metri quadrati**, con una vasta esposizione di articoli adatti ad ogni esigenza e necessità. Una realtà che ha fatto del servizio al cliente il suo punto di forza attraverso un mix di cortesia e professionalità. **Tra i maggiori fornitori pluriennali si annoverano Fraschetti, De Santis, Capaldo, DFL.** "Il nostro primario obiettivo, la nostra bussola di riferimento è sempre stata la piena soddisfazione, sia della clientela fisica presso il banco della ferramenta della nostra città



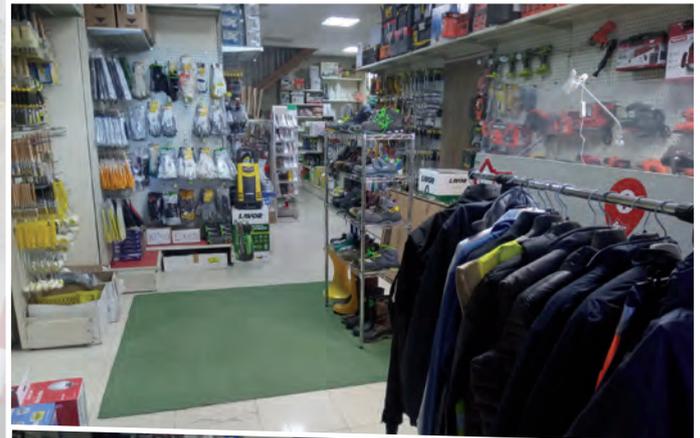
di Lucera, sia di quella 'virtuale'. Con entrambe cerchiamo di instaurare sempre un rapporto di fiducia e di fidelizzazione", racconta Marianna, figlia del titolare Saverio,

entrata in ferramenta nel 2015 insieme agli altri figli. "La nostra ferramenta ha sempre avuto un **forte legame familiare** e, sicuramente, questo è stato il collante che ci ha permesso di affrontare e superare tanti ostacoli e difficoltà che la vendita al dettaglio da sempre comporta".

Grazie alle nuove generazioni oggi l' Agrindustrial Pinto Ferramenta è **presente sui maggiori marketplace tra cui Amazon, Manomano, Eprice, Alibaba/Aliexpress**, un traguardo importante raggiunto grazie ad un continuo aggiornamento. **"Formiamo il nostro personale affinché sia fornito di un bagaglio di know - how**, conoscenze e

AGRINDUSTRIAL  
PINTO  
FERRAMENTA SNC

via Appulo Sannitica 19/21/23  
71036 Lucera (FG)  
Tel/Fax 0881.520101  
Servizio Clienti:  
dalle 9.00-13.00  
dalle 17.00 -20.00  
[www.pintoferramenta.it/](http://www.pintoferramenta.it/)



competenze utili sia per lavorare a stretto contatto con una **clientela sempre più esigente e richiedente e sia per gestire al meglio la complessità del digitale**", continua Marianna. "Peccato però non avere sempre la tecnologia dalla nostra parte, spesso verso la fine della giornata la nostra rete si ferma e così dobbiamo fermare anche il nostro lavoro". **Saverio invece ci racconta di una realtà non facile e di istituzioni non sempre presenti per i commercianti.** Ma l'ottimismo della famiglia Pinto prende sempre il sopravvento e nonostante il mese di gennaio sia stato leggermente peggiore in termini di fatturato rispetto allo stesso mese del 2020, Marianna ci ha salutati con un **pensiero positivo fatto di promesse di continuo impegno e innovazione**, perché la ferramenta di famiglia resta un esempio di attività riuscita, di idee nuove messe in pratica in un territorio in cui molti negozi sono stati costretti a chiudere anche a causa di un certo immobilismo. **"Ci auguriamo un 2021 di belle novità e una situazione che possa permettere a tutti di lavorare di più e con più libertà"**.

**UTILIA™**

# STRINGIMI FORTE

PER UN LAVORO EFFICIENTE  
E SICURO



**CONTATTACI**

+39 0825 449281

commerciale@fratellivitale.com

 **FRATELLI  
VITALE**

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



DEL II VASI  
SOLE



ICS spa - 27010 Copiano (PV) Italy - Via M. Ponti

Tel. 0382-975001 - Fax 0382-975004

E-mail: [info@ics-spa.it](mailto:info@ics-spa.it) - Internet: [www.ics-spa.it](http://www.ics-spa.it)





# Negoziò in **affitto**: cosa dice la legge



La locazione commerciale è un tipo di locazione che ha ad oggetto immobili utilizzati per avviare o continuare un'attività commerciale e industriale. Oltre che dal Codice Civile questa locazione è disciplinata dalla Legge 27 Luglio 1978 n. 392, che se ne occupa dall'articolo 27 all'articolo 42. Questo tipo di contratto è quello con cui hanno a che fare il 99% degli imprenditori.



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](mailto:segreteria@iferr.com)**

### LA DURATA 6+6 ANNI

La legge pone limiti ben precisi in merito alla **durata minima del contratto di locazione commerciale: esso deve essere di almeno sei anni** nel caso in cui l'attività che il locatario andrà a svolgere abbia carattere commerciale in senso stretto o quando egli vi si eserciti lavoro autonomo; **di almeno nove anni nei casi specifici in cui l'immobile sia adibito ad albergo o simili** (ex art. 1786 cod. civ.) oppure sia utilizzato per l'esercizio di attività teatrale. Infatti è nullo ogni patto che stabilisce una durata inferiore. Ai sensi dell'articolo 27 della legge del 1978, tuttavia, il contratto di locazione può essere stipulato per una durata più breve di quella appena vista, ma solo in una specifica ipotesi: se l'attività esercitata o da esercitare nell'immobile locato abbia, per sua natura, carattere transitorio. Nel dettaglio, **la legge prevede che le parti possono stabilire contrattualmente la facoltà per il solo conduttore di recedere in qualsiasi momento dal contratto**, dandone avviso al locatore almeno sei mesi prima con lettera raccomandata con ricevuta di ritorno. A prescindere da tale clausola, il conduttore può poi recedere sempre in presenza di gravi motivi, anche in questo caso con un preavviso di almeno sei mesi. **Il locatore, invece, non può mai recedere anticipatamente dal contratto, né in presenza di una giusta causa, né se si è accordato contrattualmente in tal**



## DA SAPERE

Il legislatore ha previsto particolari tutele per il conduttore. Essendo la locazione commerciale una precisa tipologia di contratto dotata di caratteristiche peculiari proprie, **la legge ha inteso proteggere la parte debole da possibili azioni speculative che il locatore potrebbe mettere in atto**. Ci si riferisce in particolare all'eventualità che il locatore decida di non rinnovare il contratto al fine di subentrare indebitamente nell'attività posta in essere dal locatario, riprendendo a tutti gli effetti una gestione commerciale già avviata e consolidata. È nullo qualsiasi patto stipulato tra le parti idoneo ad aggirare questo divieto (cfr. Cass. n. 2659/2013).

senso con il conduttore (la relativa clausola deve infatti considerarsi nulla). **Resta ferma per il locatore la possibilità di negare il rinnovarsi del vincolo alla scadenza naturale del contratto, ovvero siano decorsi i primi sei o nove anni di locazione.**



S E R R A T U R E



Scarica il nostro  
catalogo

**FBD s.r.l.**

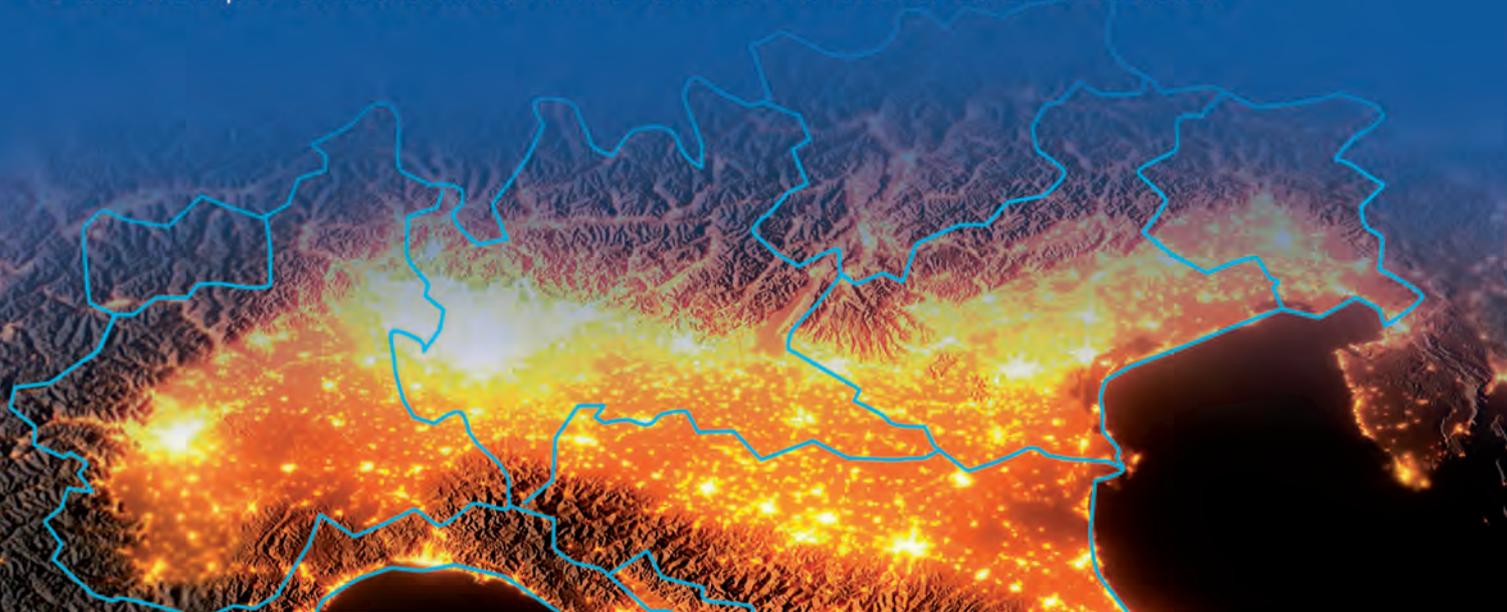
info@wallyserrature.it • +39 392 2923368

P. IVA 08217920720

## Affidabilità, assortimento, professionalità per i rivenditori di ferramenta e sicurezza

Riferimento per il Nord Italia nel commercio all'ingrosso di ferramenta, A.P.Fer ha scelto da anni di mettere al centro della propria proposta commerciale un ampio assortimento di soluzioni per la **SICUREZZA** (serrature, cilindri e defender) e di **SERVIZIO** (chiavi e radiocomandi).

- ✓ **28.000** referenze, più di **100** brand distribuiti
- ✓ servizio quotidiano di **vendita al banco**
- ✓ **consegne rapide** in tutto il **Nord Italia**
- ✓ possibilità di gestire spedizioni urgenti
- ✓ eventi di formazione e **aggiornamento tecnico** anche **online**
- ✓ **cataloghi** illustrati realizzati in proprio
- ✓ sito web per **ordini online**, novità tecniche e contenuti commerciali





# Cosa cambia per le aziende?

**Dal 1° gennaio 2021 il traffico di beni con il Regno Unito è diventato materia di traffico doganale, con un aggravio di costi per le imprese esportatrici e importatrici. Tuttavia, l'accordo sulla Brexit siglato in extremis tra UE e UK porta anche novità positive per le aziende. Sei un imprenditore UE? Con la BREXIT ecco cosa cambia per i tuoi affari con il Regno Unito.**



**> Da quando si applica l'accordo commerciale di cooperazione tra UE e UK concordato il 24 dicembre?**

Si applica, in via provvisoria, dal 1.1.2021. Poiché i negoziati si sono conclusi solo in una fase molto tardiva il Consiglio ha adottato una decisione per l'applicazione dell'accordo in via provvisoria a cui seguirà l'iter legislativo previsto dagli ordinamenti dei singoli SSMM per l'entrata in vigore degli accordi internazionali. Nel Regno Unito l'accordo è stato firmato dalla Regina in data 31.12.2020.

**> Alla luce dell'accordo commerciale di cooperazione tra UE e UK quali adempimenti consentono la non applicazione del dazio nel Regno Unito?**

- A** la merce esportata deve soddisfare i requisiti per ottenere l'origine UE
- B** la merce esportata deve essere spedita direttamente in UK;
- C** l'esportatore deve fornire una valida attestazione di origine all'importatore UK. A tal fine l'Unione Europea richiede che l'esportatore unionale sia registrato nel sistema REX (per spedizioni di valore fino a 6.000 euro l'attestazione di origine può essere apposta direttamente in fattura). Specularmente, per ottenere la non applicazione del dazio alle importazioni di merce con origine UK l'esportatore dovrà indicare un numero identificativo previsto dalle regole UK che secondo le indicazioni fornite da UK sarà un codice EORI.

## ESPORTAZIONE - IMPORTAZIONE

### 1 In quale Ufficio doganale può essere effettuata una operazione di esportazione?

L'ufficio competente per l'esportazione è individuato in base al luogo in cui è stabilito l'esportatore. Qualora sia necessario identificare un ufficio di esportazione diverso dal suddetto lo stesso dovrà essere individuato all'interno del territorio nazionale.

### 2 È consentita la presentazione della dichiarazione di esportazione presso gli Uffici in cui le merci sono imballate o imbarcate (in un porto o aeroporto nazionale) ovvero caricate per l'esportazione (a mezzo strada o ferrovia)?

Si purché si tratti di ufficio doganale nazionale.

### 3 Sono un imprenditore UE: con la BREXIT, cosa cambia per i miei affari con il Regno Unito?

A partire dal 1° gennaio 2021 negli scambi commerciali con il Regno Unito si applicheranno le regole e le formalità doganali in vigore con i Paesi terzi, fatte salve eventuali disposizioni specifiche derivanti dall'Accordo Commerciale e di Cooperazione concordato tra UE e UK. Gli operatori che effettuano cessioni verso il Regno Unito e che non si siano mai confrontati con le formalità doganali, potranno recarsi presso gli uffici delle dogane competenti per territorio dove troveranno assistenza e supporto utile a gestire i cambiamenti operativi collegati alla BREXIT.

### 4 Se voglio effettuare una spedizione di merci da/per il Regno Unito posso utilizzare il carnet TIR?

Sì, in quanto la Gran Bretagna è anche Parte contrante alla Convenzione TIR.

### 5 Per le merci unionali spedite da uno Stato membro dell'UE ad un altro, con attraversamento della Gran Bretagna, è necessario presentare una dichiarazione doganale al rientro nell'UE?

No, non è necessario. In tal caso, infatti, le merci unionali possono circolare,

senza essere soggette ad un regime doganale, da un punto all'altro del territorio doganale dell'Unione e temporaneamente fuori di tale territorio, senza che muti la loro posizione doganale unionale. A tal fine è necessario che lo status unionale possa essere dimostrato con i mezzi di prova previsti, laddove richiesti.



competenti per il luogo in cui sono stabiliti (art.9 Reg. to UE n.952/2013). Gli operatori

economici stabiliti in Italia sono registrati automaticamente all'atto della presentazione della prima dichiarazione doganale se questi sono soggetti identificati in anagrafe tributaria.

Nel caso in cui l'operatore del Regno Unito voglia acquisire la registrazione in Italia, si rappresenta che gli operatori economici non stabiliti nel territorio doganale unionale hanno l'obbligo di registrarsi solo nei casi specifici previsti dall'art.5 del Reg. Delegato n. 2446/2015. **La registrazione, se richiesta, è effettuata dall'autorità doganale competente** per il luogo in cui l'operatore presenta una dichiarazione doganale o richiede una decisione per la prima volta. **In Italia, la richiesta di registrazione può essere presentata presso qualsiasi ufficio doganale**, compilando l'apposito modulo (disponibile anche in lingua inglese), reperibile sul sito web dell'Agenzia al seguente indirizzo: <https://www.adm.gov.it/portale/dogane/operatore/ecustoms-aida/progetti-aida/eos>

### 6 Come posso gestire dubbi o difficoltà inerenti alle procedure doganali e derivanti dalla BREXIT?

Il sito web dell'Agenzia delle dogane e dei monopoli contiene informazioni utili su sdoganamento, transito e controlli con Paesi extra UE, nonché su procedure di semplificazione e facilitazioni in ambito doganale. È inoltre possibile:

**A consultare il sito della Commissione europea per ogni utile aggiornamento:**

[https://ec.europa.eu/info/brexit/brexit-preparedness\\_en](https://ec.europa.eu/info/brexit/brexit-preparedness_en)

**B ottenere indicazioni sull'applicazione della normativa doganale, sulle accise e sulle restituzioni all'esportazione attraverso l'URP telematico**, collegandosi al link:

<https://www.adm.gov.it/portale/lagenzia/contatta-lagenzia/area-dogane/urp-telematico>

Nel caso di circostanziati quesiti riguardanti specifiche operazioni doganali, è possibile contattare direttamente gli Uffici delle Dogane competenti per territorio.

### 7 Sono un imprenditore UE e intendo continuare a commercializzare i miei prodotti con il regno Unito. Dal 1.1.2021, diventando il Regno Unito paese terzo, devo munirmi di un codice EORI?

Gli operatori economici stabiliti nel territorio doganale dell'Unione che intendono importare od esportare merci nel/dal Regno Unito devono essere in possesso di un codice identificativo denominato EORI. **A tal fine gli operatori economici si registrano presso le autorità doganali**

### 8 Sono un imprenditore UE che intende proseguire ad effettuare acquisti dal Regno Unito effettuando importazioni definitive: con la BREXIT, posso usufruire del pagamento differito?

Qualora intenda usufruire del pagamento differito dei diritti doganali dovrà richiedere l'autorizzazione alla dilazione ed al connesso utilizzo di una garanzia globale - o l'aggiornamento di quelle già in suo possesso se aumenta l'importo dei diritti interessati. L'UK ha lasciato l'unione doganale dell'UE - che prevede l'applicazione della stessa **tariffa doganale** - insieme a tutte le politiche dell'Unione Europea e agli accordi internazionali. **Questo significa che d'ora in poi non ci sarà più libera circolazione di persone, merci, servizi e capitali tra il Regno Unito e l'Unione Europea.**

# BRIKO

## si aggiorna

**Facal recepisce il nuovo aggiornamento 2020 emanato da CEN, Comitato Europeo Normazione, che riguarda le scale telescopiche con cerniera**

**C**EN, Comitato Europeo di Normazione, ha recentemente emanato **l'aggiornamento della Norma EN131-4** che riguarda generalmente le scale telescopiche con cerniere, escluse le attuali circolanti. La modifica dispone che le scale suddette siano previste con maggiore allargamento alla base, quando la scala sia almeno lunga 3 metri in posizione verticale, se priva di fissaggio a muro permanente. **Le linee FACAL direttamente interessate sono BRIKO-16** (linea verde), **BRIKO-BLU** (linea blu), **BRIKO-PLUS** (linea verde). L'azienda ha allestito un progetto innovativo, funzionale per praticità d'uso e sicurezza, in linea con i prodotti della gamma.

È ovvio, il vantaggio di non ricorrere a barre stabilizzatrici fisse troppo vincolanti ancor più per questo prodotto. Ne consegue che **BK2 4+4** passa, ad esempio, dall'attuale larghezza a terra di mm 620, ai futuri 863. È importante sottolineare che l'operazione ha richiesto solerzia d'intervento per portare in breve le tre importanti linee al totale aggiornamento normativo EN131-4 EUROPEAN NORM 150 kg con l'utilizzo dei nuovi allargatori. È poi creata occasione contestuale per permettere, sul territorio nazionale italiano, l'utilizzo della scala, sempre con portata 150 kg, nel rispetto del D. Lgs. 81/2008, anche quando gli allargatori non vengano adottati.



## COSA CAMBIA

Le tre Linee porteranno tutte le seguenti modifiche protette da brevetto internazionale Patent. (progetto studio tecnico FACAL):

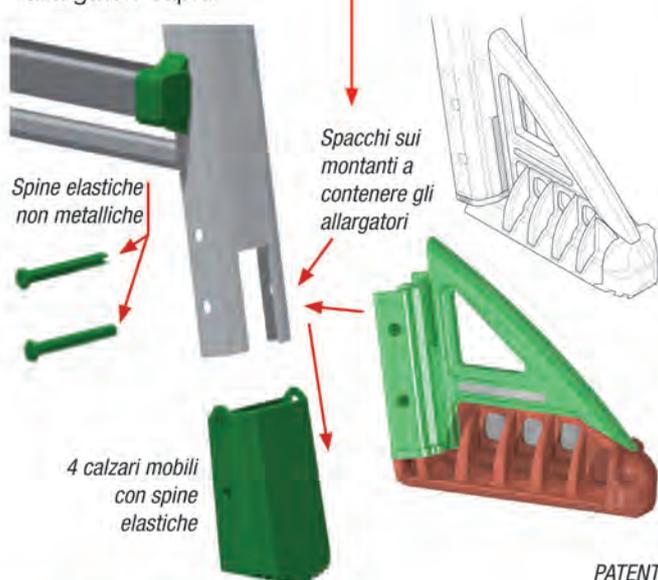
### a) situazione attuale

con quattro appoggi senza spacchi sui montanti e quattro calzari fissi, tutti uguali



### b) situazione futura

modificata con quattro spacchi sui montanti e quattro calzari mobili, tutti uguali, fissati con spine non metalliche sfilabili, due spacchi dei quali saranno utili ad accogliere gli allargatori rapidi



## ADEGUAMENTI NORMATIVI

Le scale saranno fornite tutte con due allargatori rapidi al fine di allestirne l'utilizzo sia conformemente alla Norma Europea EN131-4 che al D.Lgs. 81/2008. Entrambe le soluzioni con pari efficienza di portata 150 kg.

### a) I due allargatori saranno forniti smontati compresi nella confezione della scala.

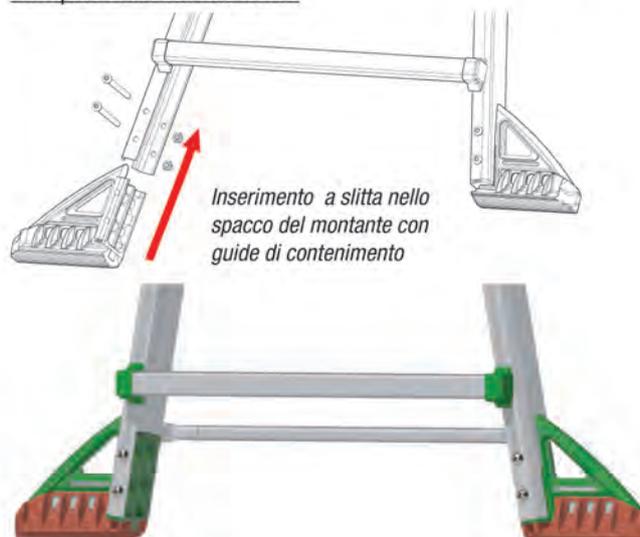
Sono di facile, rapido montaggio con viti metalliche speciali, fornite.

### b) conformità totale a EN131-4 150 kg compreso aggiornamento 2020.

È necessario il montaggio e l'utilizzo dei due allargatori alla base di un solo, unico tronco della scala, a sostituire due dei quattro calzari mobili.

### c) conformità solo a D.Lgs. 81/2008 150 kg.

Non necessita l'applicazione dei due allargatori, la scala si utilizza con i quattro calzari mobili di dotazione iniziale. I due allargatori saranno presenti comunque e sempre nella confezione.



## IL PROGETTO

Gli allargatori sono realizzati con anima d'acciaio, ricoperta da componenti plastici di densità e durezza differenziata tramite iniezione. È attivo il sistema PAH a tutela della non presenza di fattori tossici/nocivi.



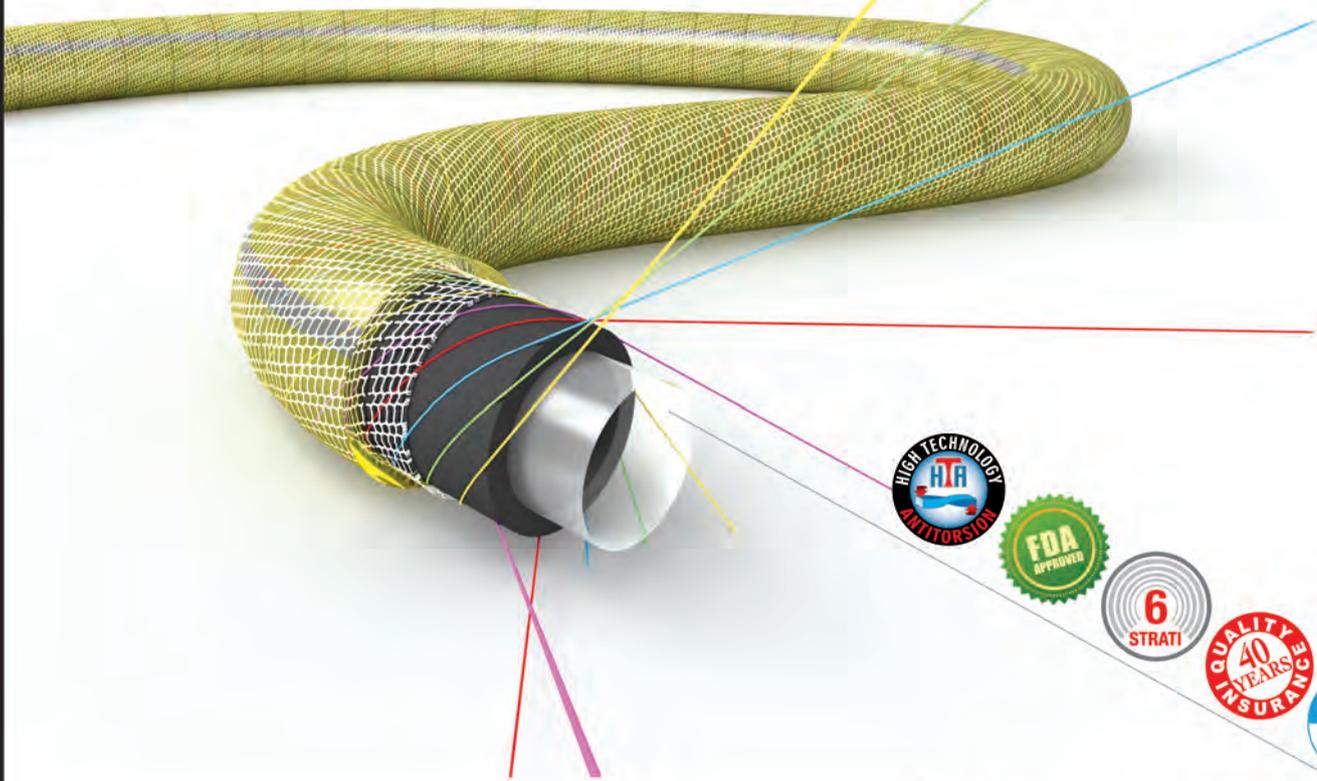
## I VANTAGGI

La scala resta libera e sollevata nella parte bassa contrariamente se fosse dotata di barre stabilizzatrici fisse che ne inficiano l'utilizzo in presenza di dossi o sporgenze. È noto che le barre fisse limitano la presenza anche dei piedi di chi opera. Con gli allargatori rapidi restano quindi invariate tutte le caratteristiche e la versatilità di scala universale multiuso idonea per ogni ambiente ed applicazione.



# JOY

GARDEN



con formula speciale in  
**POLIURETANO**





# Importazioni al servizio dei clienti

**La SCAVV S.r.l. è un'azienda italiana con ramificazioni in tutto il mondo, specializzata nell'import dal sud-est asiatico, che opera principalmente nei campi della sicurezza sul lavoro e dei prodotti per le ferramenta.**

**S**CAVV è in grado d'importare qualsiasi tipo di prodotto su richiesta del cliente, grazie al numeroso staff di collaboratori che opera all'estero e che ha il compito di ricercare i migliori e più affidabili partner commerciali. In un breve lasso di tempo, la SCAVV è riuscita a ritagliarsi uno spazio importante nel campo dell'importazione, grazie alla novità introdotta dal proprio management, che offre ai propri clienti la **possibilità d'importare i prodotti con quantitativi nettamente inferiori a quelli di un container ma allo stesso prezzo**. Infatti, utilizzando i suoi container che regolarmente partono dai vari porti del sud-est asiatico, SCAVV rende possibile l'importazione di ordini che non sarebbero sufficienti per un intero container, e di conseguenza **permette ai molti imprenditori, che usufruiscono dei suoi servizi, di essere concorrenziali su un mercato** che al giorno d'oggi, a causa dei costi produttivi europei,

estromette automaticamente chi non riesce ad approvvigionare i propri beni all'estero. La filosofia dell'azienda si basa su una **continua attenzione all'innovazione e alla tecnologia**, per implementare la qualità dei prodotti che unitamente all'attenzione per il cliente la rende in grado di offrire al mercato prodotti di un elevatissimo standard qualitativo. **La soddisfazione del cliente è l'obiettivo principale di SCAVV**, nella convinzione che solamente unendo le esigenze del cliente con l'esperienza aziendale nella ricerca, produzione, gestione ed esportazione della produzione, si otterrà questo risultato.

Andrea Iennaco,  
Direttore Commerciale  
dell'azienda.



# STAR®



**PER TUTTI I TRATTAMENTI**

**Linea robusta e sicura: l'alta qualità coniugata al design italiano.**



# Sorridi

Di noi ti puoi fidare

Al tuo fianco,  
da **111 anni!**

**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](http://www.machieraldo.it)

# Silca inaugura un nuovo corso nel mondo della duplicazione con **Unocode F Series**

**Silca apre il nuovo anno in grande stile presentando al mercato con Unocode F Series, non una sola novità ma un'intera gamma di nuove proposte costituita da quattro duplicatrici elettroniche che tutte insieme cambieranno le abitudini di molti, al meglio.**



processi che automatizzano più fasi che fino a ieri richiedevano ai duplicatori molte operazioni manuali e macchinari diversi da utilizzare in successione.

**Ma non sono solo i processi automatici a fare la differenza. Con Unocode F Series, Silca ha reso possibili funzioni innovative mai sperimentate prima che stanno alla base di ben 5 richieste diverse di brevetto. I**

modelli che interesseranno in particolare il mercato italiano sono tre: Unocode F900, la top di gamma, Unocode F 800 ed Unocode F 600. **Ciascun modello è nato per rispondere in modo eccellente ad esigenze diverse. Sono prodotti che si scelgono senza incertezze. Scopriamolo perché.**

## **UNOCODE F900**

**Unocode F900, modello di punta della serie, è la risposta più innovativa,** completa ed efficiente per la copia di chiavi piatte, ed è caratterizzata dall'innovativo processo automatico di alimentazione, incisione, cifratura e scarico ordinato delle chiavi. Grande interesse da parte dei primi utilizzatori ha suscitato il lettore foto/

**L'**azienda che ha introdotto l'elettronica nel mondo della duplicazione ha ancora una volta deciso di **sorprendere il settore** in cui opera proponendo un nuovo modo di lavorare, che interesserà in particolare chi ama precisione, velocità di esecuzione, ottimizzazione degli spazi e dei guadagni attraverso servizi eccellenti.

**I quattro nuovi modelli della serie Unocode F** hanno un occhio di riguardo all'utilizzo del tempo dei professionisti infatti consentono loro di guadagnarne molto grazie a macchine ed a



ottico: un sistema unico che garantisce comfort, velocità e precisione massima alla fase di decodifica chiavi. La connettività con periferiche e dispositivi a bordo macchina è stata massimizzata, un display professionale permette di utilizzare un nuovo software completamente rivisitato, caratterizzato da un'interfaccia completamente rivisitata ed intuitiva comunque compatibile con SKP Pro per l'utilizzo di archivi preesistenti e con schede create con Code Maker. **Unocode F 900 è la duplicatrice dei record, tra le altre ricordiamo che cifra ed incide fino a 90 chiavi a cinque spine in modalità automatica in un'ora.**

#### UNOCODE F800

Anche chi sceglie Unocode F800 lo fa perché voler migliorare al tempo stesso la velocità e qualità del proprio servizio al cliente. **Questa duplicatrice offre la soluzione tra le più complete ed efficienti tra quelle oggi disponibili** per una copia a codice di chiavi piatte di alta qualità, coadiuvata da un processo automatico di alimentazione, incisione, cifratura e scarico ordinato delle chiavi. **Anche questo modello offre l'incisione automatica sui due lati della chiave, garantisce massima affidabilità** a chi opera di frequente la preparazione ed installazione di Sistemi a Chiave Maestra e rende anche possibile incidere in modo indipendente i due lati della chiave e molto altro ancora.

#### UNOCODE F600

**Unocode F600 è perfetta per cifrare ed incidere chiavi piatte.** Come per gli altri modelli della serie Silca ha curato ogni fase del processo di lavorazione progettando una macchina che scrive un nuovo capitolo per parametri di qualità e velocità di ciclo. Anche questo modello si giova del rivoluzionario lettore foto ottico per la fase di decodifica della chiave, **introduce la possibilità di incidere e cifrare chiavi residenziali e chiavi auto testa metallica in un unico passaggio e senza richiedere alcuna manipolazione della chiave.**

Più informazioni sui singoli modelli nel sito dedicato da Silca alla nuova serie [www.unocodesfseries.com](http://www.unocodesfseries.com)



linea  
**protemax**  
PROTEZIONE IN EVOLUZIONE



# IL TUO PARTNER AFFIDABILE



È un marchio di:



Zapi Spa  
Via Terza Strada, 12  
35026 Conselve (PD) IT

Fax +39 049 9597779  
info@protemax.it  
www.protemax.it

Servizio Clienti  
**800-015610**

# ROCarr®

## RUOTE E SUPPORTI PER CARRELLI

**Oltre 20.000 buone ragioni  
per far girare il mondo nel verso giusto**



GOMMA



NYLON



POLIURETANO



ANTICALORE



GHISA



INOX



RULLI



PNEUMATICHE



HOSPITAL



ARREDAMENTO

UNA GAMMA DI OLTRE 20.000 TIPI DI RUOTE

ROCARR Italian Quality Product

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



# ROCarr

RUOTE E SUPPORTI PER CARRELLI

© Officine Meccaniche Omegnesi S.r.l.  
Piazza Siro Colini, 2  
28887 OMEGNA (VB) Italy  
Tel. +39 0323/643232-643295  
Fax +39 0323/641395  
[www.omorocarr.com](http://www.omorocarr.com) | [info@omorocarr.com](mailto:info@omorocarr.com)

# Innovazione al servizio dell'elettronica

Superior Electronics nasce nel 2011, ad aprile festeggerà i primi dieci anni di vita. Nonostante la giovane età porta con sé un'esperienza di almeno 25 anni nel settore dell'elettronica di consumo, grazie al suo management che ha, da sempre, internazionalizzato imprese.



**D**ieci anni fa l'azienda nasceva con un prodotto, rivolto quasi esclusivamente al settore professionale estero. Nell'anno del compimento del 10° anniversario, **Superior Electronics ha un catalogo di circa 130 prodotti, suddivisi nelle seguenti categorie:** telecomandi, supporti TV, smart devices e automazione. L'80% del fatturato è esportato nei 5 continenti. Superior vuole essere sinonimo di qualità al giusto prezzo. Sempre alla ricerca di soluzioni innovative, l'azienda investe ogni anno una parte importante del suo fatturato nella ricerca e sviluppo. **Il nuovo telecomando per condizionatori "energy saving" permette di bloccare la temperatura scelta**

**dall'ospite permettendo un sensibile risparmio sulla bolletta dell'energia elettrica.**

Due tipi di telecomando per due diverse forme di vendita garantiscono un ottimo margine di contribuzione.

**Per il consumatore Freedom Micro USB è molto facile da utilizzare:** ideale per far passare i clienti al livello successivo. **La Serie Freedom micro USB si programma da casa collegandosi con il proprio PC** e permette di pianificare fino a 4 apparecchi. Si aggiorna con un click, si programma in un minuto seguendo semplicissime istruzioni a schermo. È sufficiente selezionare marca e modello. Il consumatore trova tutte le funzioni del



suo telecomando originale per qualunque tipo di apparecchio, per TV, DVD, VCR, Pay TV, SAT, Hi-Fi, proiettori, Bluray, ricevitori digitali. Inoltre sostituisce tutte le funzioni di qualunque telecomando programmabile da PC. Presenta una configurazione semplice: evita complicati processi di installazione; basta collegare Superior al computer connesso a Internet, inserire marche e modelli. Requisiti di Sistema : windows 7 o versioni successive, accesso a Internet, porta USB.

**Per la vendita assistita per fidelizzare il consumatore offrendo in negozio anche un servizio:** un telecomando

di ricambio pronto all'uso con tutte le funzioni del telecomando

originale. In aggiunta il negozio può proporre sullo stesso telecomando una Pay TV o un ricevitore digitale terrestre.

È un ricambio idoneo per qualunque tipo di apparecchio, per TV, DVD, VCR, Pay TV, SAT, Hi-Fi, proiettori, Bluray, ricevitori digitali, di qualunque marca e modello. Sostituisce tutte le funzioni del telecomando originale. È sufficiente collegare il programmatore USB fornito da Superior Electronics a qualunque PC.

È necessario collegare Superior al computer connesso a Internet, inserire marca e modello e tutte le funzioni sono automaticamente impostate. Requisiti di Sistema : Windows 7 o versioni successive, porta USB, accesso a Internet.



**SONO DISPONIBILI 3 DESIGN: LIGHT, PERFORM E SLIM**

**Le due gamme di prodotto offrono soluzioni ottime per il rivenditore e attraenti per il consumatore poiché non diventano mai obsolete.** Il database, quotidianamente aggiornato, permette di rendere molto semplici le operazioni di compatibilità, eliminando completamente il rischio di perdere funzioni nel passaggio dal telecomando ufficiale a quello universale. **Oltre a queste soluzioni su misura, Superior Electronics propone una gamma di telecomandi pronti all'uso per le principali marche di televisori, per persone anziane, per condizionatori d'aria e per ogni speciale esigenza anche del settore hospitality.**



**iFerr** magazine  
online.com

Partner ufficiale di  
www.ersi.it



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

Costo Abbonamento **46,00 euro**

In alternativa collegati a [www.iferronline.com](http://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](mailto:info@iferr.com)  
web: [www.iferronline.com](http://www.iferronline.com)

**Direttore Responsabile**

Roberto Galimberti

**Direttore Editoriale**

Sebastian Galimberti

**Coordinamento Editoriale**

Paola Rotondo  
[paola.rotondo@iferr.com](mailto:paola.rotondo@iferr.com)

**AD e Grafica**

Massimo D'Onofrio  
[info@grafichouse.org](mailto:info@grafichouse.org)

**Segreteria di Redazione**

Tiziana Vergani  
[promozioni@iferr.com](mailto:promozioni@iferr.com)

**Ufficio Commerciale**

Francesco Fragomeni  
[francesco.fragomeni@iferr.com](mailto:francesco.fragomeni@iferr.com)  
Jacopo Fugazza  
[jacopo.fugazza@iferronline.com](mailto:jacopo.fugazza@iferronline.com)

**Ufficio Amministrazione**

Lina Rossi  
[mamu.amministrazione@gmail.com](mailto: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 Saggiorato.



**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](http://www.iferronline.com)**  
o scrivi a **[info@iferr.com](mailto:info@iferr.com)**

**Abbonati** e colleziona  
i 10 numeri di iFerr

MADE IN ITALY

## LE NUOVE PISTOLE DI GONFIAGGIO CON MANOMETRO DIGITALE

- Protezione contro le sovrappressioni
- Leva a due posizioni scarico/gonfiaggio
- Misurazioni in 4 scale diverse
- Tubo in gomma di varie lunghezze
- Kit testine semplici o per ruote gemellate



**ANI**

PASSIONE STRAORDINARIA

25/GR-D

25/DIG

# HQS<sup>®</sup>

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](http://www.hqs-colors.com)

**colorpack**