



iFerr magazine

iFerr

com'è fatto?

.com

N. 86 Anno 2021

Pubblicazione Mensile

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

BMP[®] TAPPI

VELOCITÀ E QUALITÀ
QUESTO È IL NOSTRO MONDO
QUESTI SIAMO NOI

PRODUTTORE DI
TAPPI E PROTEZIONI IN PLASTICA



PIRELLI DID alkitria balanced
Bike

Nuove Casseforti a Muro Serie



GOLD PLUS



PROTEZIONE della PORTA con INSERTI SPECIALI ANTI-TAGLIO

Per offrire una resistenza agli attacchi mediante l'utilizzo di dischi da taglio conforme, anzi maggiore, agli standard della **Norma Europea UNI EN 14450:18-S2**



EVO-LOCK



Serratura
Certificata
UNI EN 1300

Il fissaggio della serratura alla porta è particolarmente rinforzato ed i profili speciali in acciaio posti su di essa, offrono una maggiore resistenza al tentativo di apertura della porta con strumenti a leva



www.technomax.it

Decidi tu la composizione dell'espositore...

A condizioni vantaggiose



... con casseforti certificate assicurabili



INFORMAZIONI SULLE CASSEFORTI
normativa e massimale assicurativo

NORMA - Serie		ECONOM - Serie		MAXI - Serie	
TEC 14450 - 1A	serie 2.500	TEC 14450 - 1A	serie 2.500	TEC 14450 - 1A	serie 2.500
TEC 14450 - 1B	serie 2.500	TEC 14450 - 1B	serie 2.500	TEC 14450 - 1B	serie 2.500
TEC 14450 - 1C	serie 2.500	TEC 14450 - 1C	serie 2.500	TEC 14450 - 1C	serie 2.500
TEC 14450 - 1D	serie 2.500	TEC 14450 - 1D	serie 2.500	TEC 14450 - 1D	serie 2.500
TEC 14450 - 1E	serie 2.500	TEC 14450 - 1E	serie 2.500	TEC 14450 - 1E	serie 2.500
TEC 14450 - 1F	serie 2.500	TEC 14450 - 1F	serie 2.500	TEC 14450 - 1F	serie 2.500
TEC 14450 - 1G	serie 2.500	TEC 14450 - 1G	serie 2.500	TEC 14450 - 1G	serie 2.500
TEC 14450 - 1H	serie 2.500	TEC 14450 - 1H	serie 2.500	TEC 14450 - 1H	serie 2.500
TEC 14450 - 1I	serie 2.500	TEC 14450 - 1I	serie 2.500	TEC 14450 - 1I	serie 2.500
TEC 14450 - 1J	serie 2.500	TEC 14450 - 1J	serie 2.500	TEC 14450 - 1J	serie 2.500
TEC 14450 - 1K	serie 2.500	TEC 14450 - 1K	serie 2.500	TEC 14450 - 1K	serie 2.500
TEC 14450 - 1L	serie 2.500	TEC 14450 - 1L	serie 2.500	TEC 14450 - 1L	serie 2.500
TEC 14450 - 1M	serie 2.500	TEC 14450 - 1M	serie 2.500	TEC 14450 - 1M	serie 2.500
TEC 14450 - 1N	serie 2.500	TEC 14450 - 1N	serie 2.500	TEC 14450 - 1N	serie 2.500
TEC 14450 - 1O	serie 2.500	TEC 14450 - 1O	serie 2.500	TEC 14450 - 1O	serie 2.500
TEC 14450 - 1P	serie 2.500	TEC 14450 - 1P	serie 2.500	TEC 14450 - 1P	serie 2.500
TEC 14450 - 1Q	serie 2.500	TEC 14450 - 1Q	serie 2.500	TEC 14450 - 1Q	serie 2.500
TEC 14450 - 1R	serie 2.500	TEC 14450 - 1R	serie 2.500	TEC 14450 - 1R	serie 2.500
TEC 14450 - 1S	serie 2.500	TEC 14450 - 1S	serie 2.500	TEC 14450 - 1S	serie 2.500
TEC 14450 - 1T	serie 2.500	TEC 14450 - 1T	serie 2.500	TEC 14450 - 1T	serie 2.500
TEC 14450 - 1U	serie 2.500	TEC 14450 - 1U	serie 2.500	TEC 14450 - 1U	serie 2.500
TEC 14450 - 1V	serie 2.500	TEC 14450 - 1V	serie 2.500	TEC 14450 - 1V	serie 2.500
TEC 14450 - 1W	serie 2.500	TEC 14450 - 1W	serie 2.500	TEC 14450 - 1W	serie 2.500
TEC 14450 - 1X	serie 2.500	TEC 14450 - 1X	serie 2.500	TEC 14450 - 1X	serie 2.500
TEC 14450 - 1Y	serie 2.500	TEC 14450 - 1Y	serie 2.500	TEC 14450 - 1Y	serie 2.500
TEC 14450 - 1Z	serie 2.500	TEC 14450 - 1Z	serie 2.500	TEC 14450 - 1Z	serie 2.500



TECHNOMAX s.r.l.

Via Casa Bianca, 10 - 26037 S. Giovanni in Croce (CR) - Italy
Tel. +39 0375 310281 (r.a.) - Fax +39 0375 310282 - info@technomax.it
www.technomax.it



IL MIGLIOR MODO PER PRENDERTI CURA DELLA TUA AUTO!



Prova i nostri **trattamenti di bellezza** e segui i **consigli utili per trattare gli esterni e gli interni** e preservare la tua auto dall'invecchiamento.



TRATTAMENTI DI BELLEZZA ESTERNI



Per un ottimo risultato, segui queste fasi:

1 PRETRATTAMENTO
PRIMA DI LAVARE L'AUTO

2 LAVAGGIO

3 RIFINITURA
& PROTEZIONE

4 RIPRISTINO



TRATTAMENTI DI BELLEZZA INTERNI



Per un ottimo risultato, segui queste fasi:

SANIFICAZIONE INTERNI

1 ASPIRAZIONE

2 PULIZIA PELLE,
TESSUTI
E PLASTICHE

3 SANIFICAZIONE

4 PROTEZIONE
PLASTICHE

5 PULIZIA VETRI



Kart



il garden trolley

bama[®]



Bestway



Tuffati in una piscina Bestway!

Oltre al classico colore azzurro, in Bestway® proponiamo differenti pattern e stili, in modo da adattarsi a qualsiasi esigenza. La **piscina Power Steel™ con stampa rattan grigia** sta bene in qualsiasi contesto, conferendo al giardino un'atmosfera calda e di classe.



La linea di accessori Flowclear™ offre una gamma di prodotti essenziali per prendersi cura della propria piscina. **Dai filtri a sabbia al nuovo robot pulitore automatico Aqua-Over™**: facile da utilizzare ed efficace nella sua azione.

Bestway

www.bestwaycorp.it



T: 02-9884881

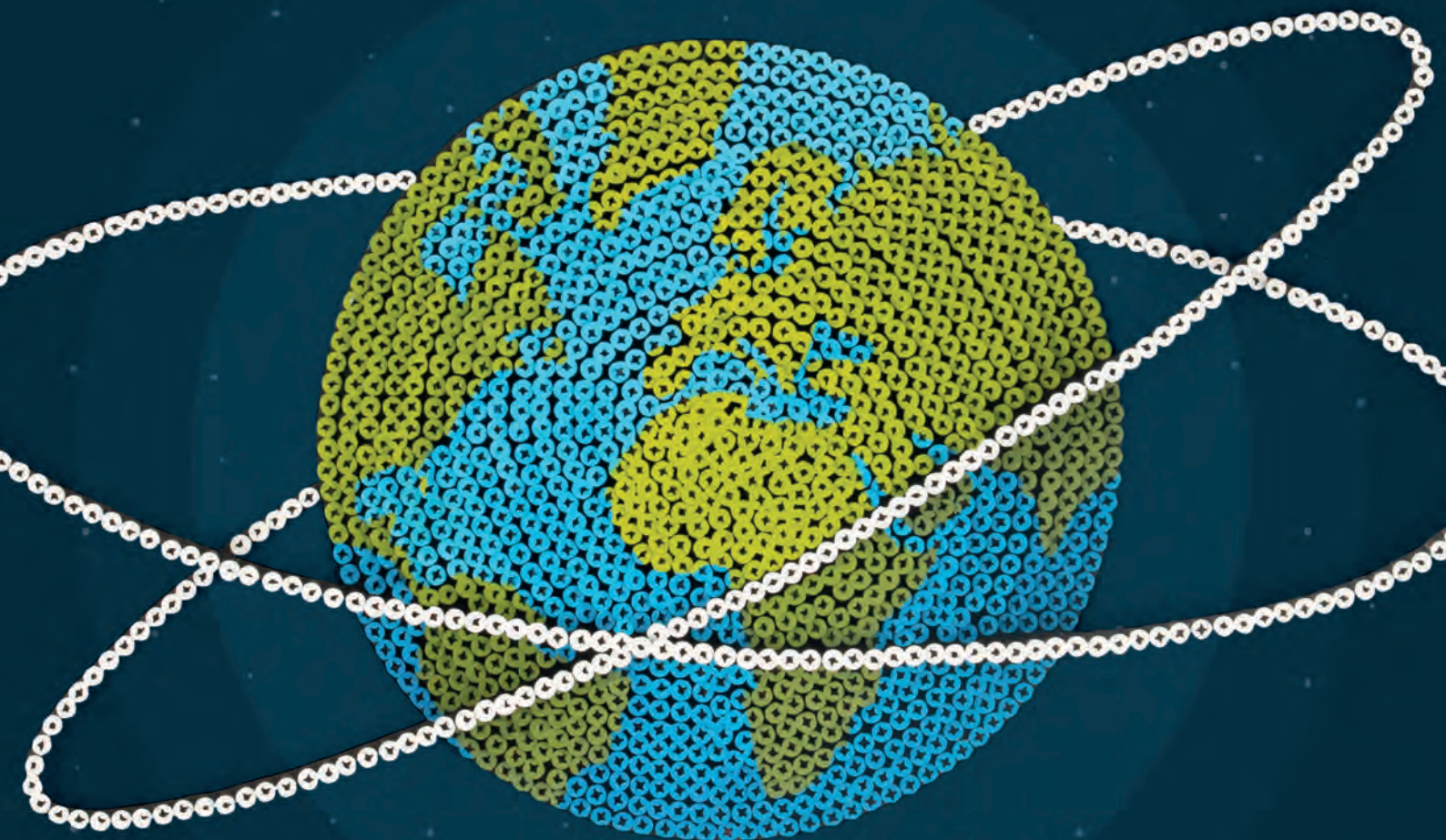
Email: info@bestwaycorp.it



AMBROVIT
BOLTS+SCREWS

QUALITÀ, EFFICIENZA, PROFESSIONALITÀ.

SE PUOI SOGNARLO...
CON AMBROVIT PUOI FARLO!



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

AMBROVIT: IL TUO PARTNER COMMERCIALE PER I SISTEMI DI FISSAGGIO



Ambrovit S.p.A. Italia

UN OPERATORE A TE DEDICATO PER QUALSIASI DOMANDA

Tel +39 (0) 382 810280

WWW.AMBROVIT.COM

helviLITE

Ne abbiamo per tutti i gusti!

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

Scopri l'intera gamma helviLITE!



WOW

helviLITE®

marchio di proprietà di HELVI S.p.A.



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



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

www.helvilite.com

La miglior **BARRIERA**
veste la maglia di **FERRO BULLONI**

RECINZIONI
100% MADE IN ITALY



Ferro Bulloni Italia S.p.A.

Scopri di più su: www.ferrobulloni.it





ECCEZIONALE RAPPORTO QUALITÀ-PREZZO

La nostra ampia gamma di accessori, tutti certificati CE, risponde alle esigenze quotidiane dei tuoi clienti proponendo un acquisto immediato e dal prezzo vantaggioso.

→ ARTICOLI
CERTIFICATI CE

→ < 15 € = ACQUISTO
D'IMPULSO



#ThinkGroovy



SMILE



Quotidianamente
aggiornato

Tutte le funzioni dell'originale

Universale

Tutte le marche:
TV, SAT, DTT, DVD, BLURAY,
VCR, HI-FI, PROIETTORI

SUPERIOR-ELECTRONICS.COM

SUPERIOR
ELECTRONICS

Diventa anche tu iFerr

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



9.600
RIVENDITORI AL DETTAGLIO
RICEVONO
iFerr Magazine!

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

distributore di Magazine

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



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



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



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



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



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



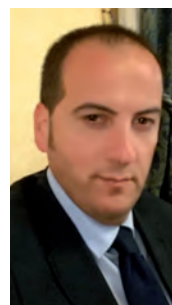
Luca Bonori
La Ferramenta
"iFerr Magazine ci ha aiutati a comunicare col nostro mercato, grazie al suo linguaggio immediato e fresco, lo stesso dei nostri clienti".



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



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



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

contattandoci a info@iferronline.com



Lo Sapevate che	14
Ferramenta People	16
iNews	18
iVip	40
iCommerciali	44
Approfondimento	48
Accessori Automotive Il mondo auto in ferramenta	
Com'è Fatto	58
GYS La saldatrice GYSMI	
iStory	68
Ferramenta Ghione La custode della Storia	
Trend	72
Fai da te in libreria In ferramenta il segreto della felicità	
iPartner Silvano	78
La paralisi della scelta	
iProtagonisti	
Alubox	82
Cassette e Casellari postali: sempre più vicini ai clienti	
Dosteba	84
Alto livello di tecnologia	
Henkel	88
Pattex Millechiodi, la gamma completa di adesivi di montaggio	
ProtectEasy	90
Mai più fiori distrutti!	
Grinding	92
Grinding Platinum, l'eccellenza degli abrasivi	

iFerr magazine

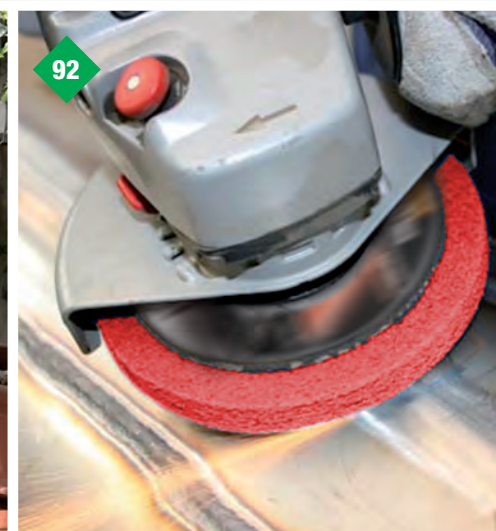
iFerr .com

SOMMARIO NUMERO 86 - 2021





58 **com'è fatto?**



LINEA AQUAVER

supporti difficili



Ideali per supporti difficili
come lamiera zincata, vetro,
plastiche, alluminio, muro.




- Applicazione diretta
- Eccellente adesione
- Per interni ed esterni



scopri tutta
la gamma su
www.icorip.com

ICORIP[®]
COATINGS

Colorificio I.CO.RI.P. S.p.A.

Via Sempione, 85 - 28047 Oleggio (NO) - Tel. 0321 93400
info@icorip.com - www.icorip.com -   



Le grandi novità del 2021
sono nei più piccoli dettagli.



Nuovi

Strumenti professionali per muro, legno e ferro



F.LLI BASSOLI DI BASSOLI G. & C. SAS

Via Pilata, 48

23887 Olgiate Molgora (LC)

039 9910421 | info@bassoli.it

www.bassoli.it

Lo sapevate che?



+6% di aziende attive nei canali di vendita online B2B

Il 55% delle aziende italiane B2B, con fatturato pari o superiore a 2 milioni di €, è attivo nelle vendite online con un proprio sito eCommerce o tramite i marketplace.

L'85% delle aziende ha già effettuato acquisti online (+18% rispetto al 2019) e il **40% delle aziende seller B2B usa i canali digitali per il marketing e le fasi di prevendita.**

+190% per acquisti online di arredo e giardino

Il report annuale 2021 della piattaforma di shopping e comparazione prezzi **Idealo**, che analizza le propensioni di spesa di circa 72 milioni di visite web mensili segnala che il **settore arredamento e giardino è stato quello con la maggiore crescita di interesse online** da parte dei consumatori.

Al +116,5% si piazzano i prodotti per animali, auto & moto al +83,6%.



9 euro su 10 delle tasse prelevati dallo Stato

Nel 2019, ad esempio, l'85,4% del totale del gettito tributario è stato prelevato dall'erario: praticamente 441,4 miliardi su un totale di 516,6. Per contro, agli enti periferici sono andate le "briciole": praticamente poco più di 75 miliardi, pari al 14,6% del totale. **A segnalarlo è l'Ufficio studi della Cgia.**



+30,7 per il bricolage in Austria e Svizzera

I negozi di bricolage austriaci hanno registrato un aumento a due cifre delle vendite nel primo trimestre, **nonostante le restrizioni e le chiusure causa Covid**. Nello specifico hanno realizzato vendite per un totale di 606,7 milioni di euro, pari a un aumento del 30,7%. In Svizzera, le vendite in negozio nel primo trimestre sono state di 821,4 milioni di euro, con un aumento del +46,1%. **I numeri sono stati forniti dall'associazione tedesca BHB.**

Fai da te: +36,2% da gennaio a marzo 2021

Secondo i dati Gfk forte crescita del comparto gardening con una quota che passa dal 6,4 all'8,2%. In ogni caso, quasi tutti i comparti hanno segnali positivi salvo qualche oscillazione, come nel caso dei **Sanitari** (dal 21,1 al 18,9), dell'illuminazione (dall'8,1 al 7,2%) e dell'edilizia (dal 13,6 al 12,3%). Da segnalare le categorie **piccolo (+31%)** e, soprattutto, **grande elettrodomestico (+39)** che vedono un sempre maggiore numero di insegne interessate ad inserirsi in assortimento.

Lo sapevate che?



Vacanze: voli nazionali **+19,7%**, villaggi **+16,9%**

I voli nazionali, in un solo mese segnano infatti un aumento del 19,7%, collocandosi al primo posto della top ten. Al secondo posto villaggi vacanze, campeggi, ostelli della gioventù e simili con un rialzo del 16,9%. È quanto emerge **dall'elaborazione effettuata dall'Unione nazionale consumatori**, sulla base dei dati Istat, che ha confrontato i dati di giugno su maggio.



Più di **1.000** aziende colpite da un attacco ransomware

Nella prima settimana di luglio **più di 1.000 aziende in tutto il mondo sono state colpite da un attacco ransomware che ha paralizzato i loro sistemi IT**, secondo quanto ha riportato la società di sicurezza informatica statunitense Huntress Labs. Gli esperti affermano che la violazione potrebbe rivelarsi il più grande attacco ransomware di sempre.



Imposta di soggiorno:

62,8% entrate va al Nord

Regioni come il **Veneto, il Trentino Alto Adige, la Toscana, la Lombardia e il Piemonte rappresentano il 55,23% del totale dei comuni che applicano l'imposta** di soggiorno. Tra le tipologie di enti numericamente più rappresentate tra le 1.041 amministrazioni che applicano l'imposta (circa uno su otto), ci sono: i comuni delle regioni a statuto speciale (277), quelli delle zone litoranee (144) e le città ad alta vocazione turistica (120).



Il **74%** dei consumatori italiani supporta i punti vendita fisici

Il 74% dei consumatori italiani vuole supportare i punti vendita fisici in questo periodo post-Covid; **quasi due terzi (64%) ha affermato di aver sentito la mancanza dello shopping in presenza nel centro della propria città** nel periodo in cui i negozi sono stati costretti a chiudere i battenti. Questi i dati emersi nell'ultimo report di Sensomatic, basato su uno studio condotto su oltre 1.000 consumatori italiani. Il 64% ha dichiarato di apprezzare di più l'interazione fisica durante gli acquisti nei punti vendita, e **oltre i tre quarti degli intervistati (il 76%) ha definito liberatorio fare shopping di persona piuttosto che dietro uno schermo.**

Con Covid **+64,9** miliardi dollari per le app

Nello studio 'Store Intelligence' si legge che, nella prima metà del 2020, la spesa dei consumatori per app mobili è salita del 28,4% rispetto alla stessa rilevazione del 2019. Nei primi sei mesi del 2021, vi è stato un ulteriore balzo del 24,8% rispetto all'anno scorso. Tradotto vuol dire 64,9 miliardi di dollari spesi dagli utenti, complessivamente, su App Store e Google Play.



Metabo e Hikoki Europa

Henning Jansen

Ceo

Quarantatrè anni, laureato in Economia, **Jansen è arrivato in Metabo sedici anni fa. Ha inizialmente lavorato come senior product manager prima di passare alle vendite**, prima come area sales manager, poi key account manager Metabo Francia a region manager central Europe. Dal 2016 è membro del consiglio di amministrazione e **direttore vendite Europa responsabile del mercato principale di Metabo**. Nel 2019 ha anche assunto questo ruolo per Hikoki. Jansen lavora a stretto contatto con Horst Garbrecht dal 2009.



ManoMano

Katia Hersard

Chief Growth & Marketing Officer

Ha conseguito un Master in Economia Internazionale alla Paris Dauphine-PSL e un DEA in Economia, Cultura e Media alla Paris I Panthéon-Sorbonne. **La sua carriera è iniziata all'interno di organizzazioni internazionali in America Latina** per poi passare alla consulenza nella strategia di marca con i gruppi di comunicazione TBWA e Ogilvy & Mather. In FNAC ha ricoperto diverse posizioni come membro del Group Comex per assicurare il rinnovamento del marchio, lo sviluppo del digitale e dell'omnichannel, del customer-driven marketing e del business. **È stata direttrice marketing e dell'e-commerce prima di assumere la presidenza di FNAC Ticketing**, e ha lavorato come consulente digitale, consigliando start-up e business angel.



Bricoman Italia

Maria Tamborra AD

Nel settore brico **ha iniziato con Leroy Merlin, nel 1999**, ha poi ricoperto diverse posizioni a Casamassima, a Milano, a Mesagne per l'apertura e a Bari per la riconversione da Castorama. **Passata a Bricoman, nel 2011, come Direttore del punto vendita di Lecce Cavallino**, Maria Tamborra ha occupato successivamente i ruoli di Direttore delle Formazione, Direttore Regionale, Direttore RH e Direttore vendite. Una carriera importante e diversificata, che l'ha portata a maturare una conoscenza completa dei differenti aspetti della gestione di un'insegna della distribuzione del mondo casa.

Gruppo Gieffe

Marco Franzinelli Presidente

Dal 1 luglio 2021 è il nuovo **Presidente del gruppo di distributori di ferramenta fino ad ora presieduto da Andrea Corradini Zini al quale succede**. Marco Franzinelli è il titolare della storica azienda di famiglia nata nel 1848 per opera dei fratelli Pietro e Bortolo Franzinelli con il commercio di chiodi tra la città di Trento e la vicina valle di Ledro. Pochi anni dopo Vigilio Franzinelli, figlio di Pietro, apre un magazzino di ferramenta a Trento. Le tre generazioni successive sviluppano l'attività permettendole di divenire una delle **realità più importanti in regione** nel canale della distribuzione all'ingrosso di ferramenta.



Non lasciare entrare ospiti indesiderati



Linea
GranVerde

Formulati specifici, appositamente studiati per proteggere la tua casa dagli ospiti indesiderati. www.cfo.it

EVENTI



SicilFerr 2021: torna la ferramenta in Sicilia

Il mercato della ferramenta torna ad incontrarsi a Catania il 23 e 24 ottobre per il SicilFerr edizione 2021 e si riprenderà dal grandissimo successo dell'evento che si è tenuto nel 2019. Entusiasmo, competenza e condivisione sono stati gli ingredienti vincenti della prima edizione del SicilFerr in un territorio fortemente trainante per tutto il comparto che ha coinvolto i punti vendita provenienti sia dalla Sicilia orientale che da quella occidentale a dimostrazione del fatto che la filiera lunga della ferramenta non conosce confini quando è in gioco il futuro del mercato e la possibilità unica di vedere dal vivo i prodotti, parlare direttamente con le aziende e conoscere i distributori arrivati da tutta Italia. **Anche questa edizione vedrà la partecipazione dei più importanti grossisti del settore: Capaldo, Dfi, Eurogross Frascchetti Distribuzione, Same Ferramenta, Viglietta Group.** Per garantire a visitatori, espositori e organizzatori la partecipazione in totale sicurezza al SicilFerr 2021, **Ma.Mu ha elaborato un piano che definisce le modalità per una riapertura in sicurezza, nel pieno rispetto delle regole e dei protocolli sanitari adottati a livello nazionale e internazionale.** Saranno riviste le modalità di ingresso ai quartieri fieristici, la registrazione dei visitatori e la distribuzione dei flussi. Gli spazi espositivi saranno riorganizzati per favorire il rispetto del distanziamento interpersonale e per garantire una migliore gestione delle presenze in fiera.



SiFerr Digital 2021: appuntamento alla prossima edizione 2.0

SiFerr Digital 2021 è l'evento completamente virtuale che ha riunito il 27 e 28 giugno per la prima volta on line il mercato della ferramenta. Come tutte le "prime volte" c'era molta attesa, ma soprattutto incertezza sulla effettiva partecipazione di un settore poco incline a questa nuova forma di interazione. Gli organizzatori sono stati invece piacevolmente sorpresi dai numerosi accessi durante l'evento: un'affluenza non prevista che ha creato anche rallentamenti nel sistema. La piattaforma ricca di contenuti e con **più di 20 webinar al giorno è stata visitata da circa 3.000 utenti** che hanno potuto scoprire novità prodotto, consultare cataloghi e interagire via chat con le aziende. La Vip Lounge è stata teatro di incontri di business tra espositori e grossisti. Ma.Mu. ha sperimentato **un canale inedito per il mondo della ferramenta** e continuerà a farlo, investendo ancora e meglio nel digitale perché sarà sempre più imprescindibile per tutte le aziende che vogliono essere al passo con i tempi. **Il settore ha risposto positivamente a questa sfida digitale**, dimostrando di ripagare la fiducia di chi, come Ma.Mu., crede in un settore che vuole crescere e che sarà protagonista anche della prossima edizione di SiFerr Digital 2.0.

Chalk

HQS[®]
High Quality Spray
made in Italy



interni/esterni
indoor/outdoor use

BASE ACQUA
WATER BASED

inodore
no smell



Spray opaco a **BASE ACQUA** con elevata copertura, colori tenui, inodore e carteggiabile. Uso interno ed esterno. Ideale per mobili, sedie, vasi e molti altri oggetti d'arredo.

Aderisce su qualsiasi superficie:
legno, cemento, metallo, plastica, terracotta, ecc.

Disponibile in 8 colori

TECNICA 1: normale verniciatura con effetto gesso uniforme



TECNICA 2: una volta verniciato l'oggetto e asciutto, carteggiare a proprio piacimento fino ad ottenere un effetto "Vintage"



www.hqs-colors.com

colorpack

Rossini Trading S.p.a acquisisce Giblor's

Rossini Trading S.p.A, azienda bergamasca attiva da cinquant'anni su tutto il territorio nazionale nella produzione di abbigliamento da lavoro, DPI e specifico per il mondo **ho.re.ca**, **ha annunciato l'accordo dell'acquisizione di Giblor's**, azienda carpigiana di abbigliamento professionale. Fondata a Carpi nel 1977 e guidata dalla famiglia Giberti, **Giblor's, è un'azienda attiva nel settore dei capi da lavoro di alta gamma per il mondo ho.re.ca**. L'accordo, ufficializzato oggi, prevede l'acquisizione da parte di Rossini Trading S.p.A. di Giblor's e il mantenimento del management attuale alla guida dell'azienda, a conferma di una volontà reciproca di continuità gestionale. Giblor's si integrerà con l'esperienza del gruppo Rossini e insieme alla nuova proprietà opererà quotidianamente nella gestione. Con l'acquisizione di Giblor's, Rossini Trading S.p.A. è uno dei maggiori operatori nel mercato dell'abbigliamento professionale, nel quale opera già con i marchi proprietari Rossini, Rossini Tech, Rossini Design.

ROSSINI.

Giblor's
italian worklife specialist



Ambro-Sol cresce e diventa azienda benefit dell'aerosol

Un'innovativa trasformazione per la creazione di valore condiviso è stata intrapresa da Ambro-Sol: la factory made in Italy dell'aerosol ha modificato la propria forma giuridica da società for profit a **Società Benefit** impegnandosi nel rispetto di elevati standard di **scopo, responsabilità e trasparenza**. Introdotta dal 2016 in Italia, seconda solo agli USA dove è nata nel 2010, la Società Benefit (SB) rappresenta un'evoluzione del paradigma di impresa perché introduce la **finalità di beneficio comune**, che va così ad integrarsi con quella tradizionale di profitto. Modificando lo statuto, Ambro-Sol ha quindi scelto di perseguire la promozione di una cultura orientata alla **tutela** e alla **salvaguardia dell'ambiente**, generando un impatto positivo sulla società e sulla biosfera attraverso l'attuazione di un sistema di **economia circolare**.

amaflex®
S.r.l.
Water Technologies

produzione e vendita all'ingrosso di materiale termoidraulico ad uso industriale e privato
rubinetteria · idrosanitari · condizionamento ad uso industriale e domestico



AEROSOL & SOLVENT TECHNOLOGY



VIENI A SCOPRIRE LA NOSTRA LINEA CHIMICA PER LA CASA

www.vmditalia.com

V.M.D. Italia s.r.l. - Via Amerigo Vespucci, 9 - 26010 Ripalta Cremasca (CR)
Tel. +39 0373/268299 - Fax +39 0373/688982 - info@vmditalia.it




LAMPA®

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



LEADER MONDIALE
PER LA CURA DELL'AUTO



I prodotti  sono distribuiti da **LAMPA S.p.A.**



Interni



Tappeti



Coprisedili



Esterni



Elettrici



Lampadine



Decorazioni



Car care



Tergicristallo



Portaggio



Ruote



Garage

iNews

NOVITÀ



DFL presenta il nuovo catalogo

È uscito il **nuovo catalogo generale della DFL s.r.l.**, distributore all'ingrosso di Sala Consilina (Salerno). La pubblicazione è suddivisa in **3 tomi raccolti in un pratico contenitore rigido**: i due volumi affiancati da un terzo dedicato esclusivamente agli articoli di ricambio mostrano oltre 30mila referenze appartenenti a 20 famiglie merceologiche di cui due, tempo libero e automotive, sono un'assoluta novità per DFL. Una **grafica semplice e intuitiva**, un design minimale e asciutto, due nuovi indici per consultazioni alternative, sono le linee guida per un catalogo generale completamente innovato per essere uno **strumento estremamente pratico ed efficace**.



Gli elettroutensili Bosch per la nautica

Gli **elettroutensili Bosch Professional** vengono impiegati da **Osma srl**, nel comasco, azienda specializzata nella **lavorazione di materiali compositi per la produzione di catamarani e componenti nautici**. Grazie alle sue performance, oltre che alle caratteristiche di affidabilità, precisione e maneggevolezza, la gamma Bosch Professional contribuisce alla **realizzazione di scafi inshore** che l'azienda produce in qualità di fornitore ufficiale dell'Abu Dhabi Powerboat Team - 11 volte campione del mondo dal 2015.

Dal 1969

WOLF[®]

PASTA LAVAMANI

1969... 2021

E...siamo
ancora qua...
eh già!...



WOLF srl

Via Praga, 14 - 20021 Bollate (MI) - Tel. +39 02.35.10.259 - info@wolflavamani.com - www.wolflavamani.com

■ INIZIATIVE Missione green sul Po sponsorizzata da Machieraldo

Simone Ippolito, responsabile dell'Osservatorio Meteo Sismico di Caviglià, partirà il 1 agosto da Valenza con un'imbarcazione realizzata con materiale di recupero, per un'attraversata del Po completamente green. **Lo spostamento avverrà servendosi solo di energia solare e una volta arrivato a Venezia consegnerà un pacco simbolico ad un cliente dell'azienda distributrice Machieraldo.** La stessa azienda insieme alla Raselli Franco sono gli sponsor di questa iniziativa a zero emissioni (in foto la t-shirt sponsorizzata).



■ CAMBI DI POLTRONA Enzo Orso Campione nuovo national branch manager di Stahlwille Utensili

Enzo Orso Campione, 47 anni, è il nuovo National Branch Manager di Stahlwille Utensili: **"Sono onorato ed entusiasta di questo incarico", afferma Campione "l'obiettivo al centro del mio lavoro sarà di fornire il mio contributo ad un'azienda come Stahlwille, forte dei suoi oltre 150 anni di storia, ad esprimere tutto il proprio potenziale sul mercato italiano".** "Sono convinto", continua Campione "che i prodotti tecnici come gli utensili Made in Stahlwille – prima fra tutti la linea dedicata alla dinamometria – siano strumenti che contengono un ineguagliabile patrimonio di valori oggettivi, misurabili e dimostrabili. **Questi valori si trasformano in vantaggi reali e quotidiani per il business dei nostri clienti: dobbiamo rinforzare questo passaggio, avvalendoci di interlocutori competenti, in grado di trasferire e comunicare questi valori.** Altresì, sarà strategico comunicare al mercato quanto i nostri prodotti possano oggi essere accessibili: un vero investimento sulla qualità del proprio del lavoro".

www.omnipos365.it

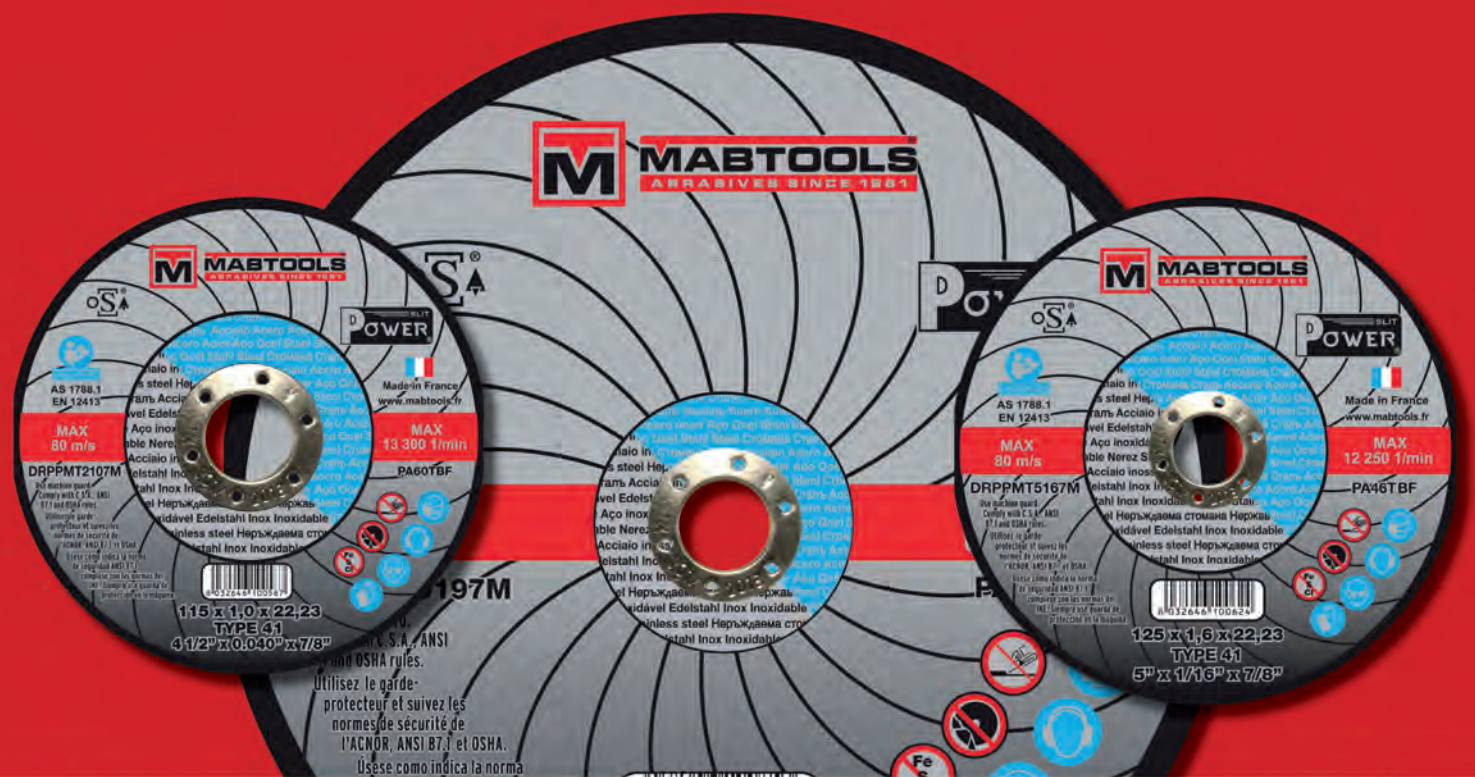
PER UN PUNTO CASSA VINCENTE



L'EVOLUZIONE DEL PUNTO CASSA

omni
POS 365

The power of CUTTING



MAB.tools®

ABRASIVES MADE IN EU SINCE 1961

www.mab.tools

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



rivetti - bulloni a strappo - ribattini - occhietti - inserti - dadi in gabbia - piastrelle - elicoidi - autoagganciati - perni a saldare - dadi e viti a protezione - viteria in plastica inox e ferro - chiusure - rivettatrici - tirainseriti - macchine

RIVIT FASTENERS

PROGETTAZIONE E PRODUZIONE DI SISTEMI DI FISSAGGIO E RELATIVI UTENSILI PER LA POSA

TIRAINSERITI

RIV998



Per inserti M3-M12 2 fasi

RIV938



Per inserti M3-M10 1 fase

RIV938S



Per inserti M3-M6 1 fase

RIV949



Per inserti M3-M12

RIV990



Per fori esagonali

RIV790 14.4V



Per inserti M3-M8

RIVETTATRICI

RIV503



Per rivetti Ø 4.8

RIV504



Per rivetti Ø 6.0-6.4

RIV536



Testa girevole 360°

RIV511B



Per rivetti Ø 10.0

RIV300



Per rivetti in cartuccia

RIV750-760 14.4V



Per rivetti Ø 5.0

RIVETTATRICI E TIRAINSERITI MANUALI



iNews



■ NUOVE APERTURE

Bricofer inaugura il 26° punto vendita della regione Lazio

Bricofer Group prosegue nel suo processo di espansione sul territorio laziale con l'apertura, avvenuta il 10 giugno, di un nuovo punto vendita a insegna Bricofer a Zagarolo, in **Via Prenestina Nuova**. Bricofer Zagarolo affiancherà al consueto core business (ferramenta, vernici, utensileria, elettricità, garden, bagno, idraulica, autoaccessori, illuminazione, falegnameria, sistemazione, decorazione) un angolo di assortimento interamente dedicato ai piccoli e grandi elettrodomestici per soddisfare a pieno le esigenze sia degli appassionati di bricolage sia delle famiglie. **Il corner dedicato a marchio Blake ospiterà, infatti, le migliori marche di elettrodomestici, offrendo insieme qualità e prezzi concorrenziali.** Il punto vendita offrirà anche i servizi di duplicazione chiavi e telecomandi, affilatura coltelli, timbri personalizzati, tintometro, assistenza di ristrutturazione bagno, consulenza per piccoli e grandi elettrodomestici e postazioni dedicate al supporto **Ecobonus**, per la riqualificazione della casa con incentivi fino al 110%. Disponibili anche consegna entro 24 h, ordini telefonici, servizio di caffè gratuito. Ampio il parcheggio riservato alla clientela che potrà usufruire, all'occorrenza, anche del **servizio di Drive** in per il ritiro dei prodotti ordinati telefonicamente.



■ SPONSORIZZAZIONI

DeWalt si riconferma Official Supplier Yamaha

DEWALT, azienda specializzata nella produzione e commercializzazione di elettroattrezzi ed accessori professionali, che lega da sempre il suo nome ai valori dello sport, rinnova anche per il 2021 la partnership con **YAMAHAMOTOR RACING**, la divisione sportiva dell'azienda motociclistica Yamaha Motor Yamaha Motor Co., Ltd, impegnata nella MotoGP. In veste di Official Supplier della squadra **Monster Energy Yamaha MotoGP**, **DEWALT si occupa di nuovi di fornire al team di meccanici gli elettroattrezzi necessari per la preparazione delle moto** utilizzate nel circuito del motomondiale, come avvitatori, pistole termiche, aspiratori e lampade e altri utensili della gamma Perform&Protect. Gli elettroattrezzi cordless DEWALT, infatti garantiscono ai tecnici prestazioni e sicurezza, con la massima libertà di movimento e autonomia grazie alla potente batteria compatibile e intercambiabile con tutta la gamma XR 18V e XR 54V/FLEXVOLT.



RIVIT.IT



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



Dove c'è metallo c'è Rivit.it



ENOLOGIA
E AGRICOLTURA



www.ics-spa.it

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



PASSIONE E TRADIZIONE

Più di 500 prodotti in plastica per tutti i settori.



made in Italy
100%



CATALOGO

LOCTITE XPLORÉ

**ECCO
LA NOSTRA NUOVA
PIATTAFORMA
DI E-LEARNING**

**ISCRIVITI OGGI E OTTIENI
SUBITO LA CERTIFICAZIONE!**



■ **WEB**

**LOCTITE®XPLORÉ, la nuova
piattaforma di HENKEL**

LOCTITE®XPLORÉ è la nuova piattaforma di e-learning pensata per i professionisti dell'assemblaggio, della manutenzione e della riparazione degli autoveicoli, che desiderano acquisire competenze maggiori nel proprio ambito. **I contenuti disponibili all'interno della piattaforma sono basati su un know-how maturato in oltre 65 anni di esperienza sul campo e sono interamente gratuiti, sintetici e certificati.** Tutto ciò che gli utenti devono fare è scegliere un argomento e seguire la lezione, i cui moduli hanno una durata di circa 15 minuti ognuno. Nella piattaforma sono presenti diversi video dimostrativi che illustrano le funzionalità dei prodotti TEROSON e LOCTITE. **A tenere le lezioni saranno Loc e Roson, due avatar che prendono il nome dai rispettivi marchi LOCTITE e TEROSON e pensati per accompagnare gli "studenti" e rendere meno impegnativa la lezione.** LOCTITE®XPLORÉ è attualmente online con i primi corsi, ma progressivamente la lista dei contenuti fruibili, sempre gratuitamente, si arricchirà.



■ **PREMI**

**Nuovo concorso "WD-40
Fai da te e Vinci"**

Da metà giugno fino al 30 novembre ogni appassionato di fai da te, che sia un neofita o un vero bricoleur, potrà tentare la fortuna con il concorso **"WD-40 Fai da te e Vinci"**, che ogni mese decreta 10 vincitori e al termine del concorso, a fine novembre, i finalisti in assoluto. Partecipare è semplice: ogni utente dovrà accedere al sito dedicato all'iniziativa raggiungibile alle url <https://fai dateevinci.wd40.it/p/906552> e <https://wd40.it/fai dateevinci> e registrarsi compilando il form di partecipazione con i dati anagrafici richiesti. **I consumatori sono invitati a caricare un proprio contributo fotografico rispettando la tematica richiesta, ossia un'immagine che presenta un lavoro svolto** (di riparazione, manutenzione o una nuova creazione realizzata con le proprie mani) utilizzando un prodotto WD-40. Nella fotografia sarà importante evidenziare il più possibile come sia stato utilizzato il prodotto, la tipologia del lavoro svolto e la confezione del prodotto promozionato. La giuria effettuerà una preselezione di 15 contributi ritenuti coerenti e stilerà una classifica dalla 1a posizione alla 15esima.



12 52 195



KNIPEX Quality – Made in Germany

00 21 06

**Valigia portautensili
"BIG Basic Move" ElettroPlus**

- ▶ Con 27 utensili KNIPEX e un totale di 68 utensili di marca, in parte testati VDE in conformità a DIN EN 60900
- ▶ Maniglia telescopica incassata sul fondo e due ruote da skate esterne, leggere e scorrevoli
- ▶ Portata max.: 20 kg
- ▶ Capacità 33 litri

12 52 195

KNIPEX PreciStrip16 – Pinza spelacavi automatica

- ▶ Rimuove correttamente: molto flessibile e veloce persino con cavi solidi e spelamento preciso

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

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

UNO SPRAY PER OGNI COSA CHE FAI



FAREN
chemical
industries

innovative
solutions

www.faren.com

Diadora presenta la linea estiva

Diadora Utility la linea workwear del brand Diadora, da più di 20 anni punto di riferimento nel mercato dell'antifortunistica, propone **alcune novità apparel per la stagione estiva 2021**, una serie di capi d'abbigliamento leggeri e confortevoli, pensati appositamente per i climi più miti. **La proposta garantisce efficienza e praticità, combinando innovazione tecnologica e ricerca, uniti ad un design di forte ispirazione lifestyle.** La collezione estiva si compone di un'ampia selezione di bermuda, tra cui spiccano i modelli adatti ad un utilizzo più ampio e versatile Wonder, Poly, Stone Cargo e Stretch, le nuove varianti colore delle t-shirt in cotone organico Graphic e Atony, e i **pant in tessuto denim light, novità assoluta da quest'anno in collezione.**



helviLITE presenta la nuova saldatrice freeMAKER 183

Con la nuova freeMAKER 183 è sufficiente una sola saldatrice per fare tutto: salda a filo (con gas o senza), ad elettrodo e a TIG. Compatta e leggera con un ottimo ciclo di lavoro (150 Amp al 25%). Ideale per lavori di fai da te e lavori di manutenzione. Pannello frontale intuitivo e semplice da impostare. Proposta contorcias MIG, cavo massa, bobina filo animato e martospazzola. **helviLITE® marchio di proprietà di HELVI S.p.A.** Per informazioni info@helvilite.com www.helvilite.com



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 poliuretanic.
www.eurochimica.eu



Soluzioni integrate per l'idraulica ed il riscaldamento



Innovazione e Qualità 100% Made in Italy

L'innovazione in ambito produttivo, abbinata alla ricerca continua delle soluzioni più adatte alle esigenze del cliente, hanno fatto crescere in questi anni la gamma di prodotti offerti fino a creare soluzioni impiantistiche complete ed esclusive. Al fine di rendere evidente il giusto valore del prodotto realizzato in Italia, FIV mantiene la certificazione 100% Made in Italy dell'Istituto per la Tutela dei Produttori Italiani.



KNIPEX BiX® tagliatubi performante

KNIPEX BiX® è un nuovo e performante tagliatubi nato dalla fucina delle idee KNIPEX. Consente di tagliare tubi di plastica, manicotti antigoccia e di tenuta senza scarti e si adatta alla mano grazie al design compatto. **La lama di questo pratico strumento per applicazioni in ambito idraulico ed elettrico può essere utilizzata in due posizioni:** al centro per il taglio regolare di tubi di vario diametro, esternamente per tagliare i manicotti antigoccia e di tenuta in prossimità del muro. KNIPEX BiX® è adatto a tubi di plastica non rinforzati da 20 a 50 millimetri di diametro con uno spessore massimo della parete di 2,4 millimetri. I manicotti antigoccia e di tenuta possono essere accorciati in modo professionale da due a tre millimetri davanti al muro, in conformità alla norma DIN 18534.



Cassettiere modulari FERVI per l'officina e per il fai da te

FERVI presenta una **gamma completa di 7 differenti modelli di cassetteria in robusto materiale plastico che hanno la caratteristica di avere tutte la medesima dimensione esterna e dunque una completa modularità**, idonea per gli ambienti professionali e per il fai da te. I singoli componenti infatti possono essere impilati sia in verticale sia in orizzontale, utilizzando le apposite "slitte" a scorrimento, per un allestimento omogeneo e coordinato per quanto riguarda colori e dimensioni, componibile in infinite combinazioni.

I singoli contenitori, di colore nero (con cornice esterna in blu-FERVI), possono montare cassette e vassoi di forma differente, in base al tipo di utensile che deve essere riposto, con la possibilità di avere per ogni singolo contenitore cassette trasparenti o vassoi "a vista" in diverse dimensioni: da 1 fino a 12 cassettoni per la minuteria, e fino a 4 vassoi.



CHAMPIONS CP6
HIGH SECURITY CYLINDERS



CHAMPIONS
NEW GENERATION HIGH SECURITY CYLINDERS



CHAMPIONS C55
HIGH SECURITY CYLINDERS

SCOPRI LA NUOVA GAMMA DI CILINDRI CHAMPIONS

100% MADE IN MOTTURA



TOOD

TOOLS & GOODS SOLUTIONS

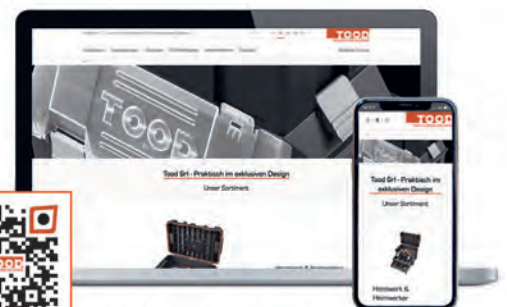


SPACE
by **TOOD**
TOOLS & GOODS SOLUTIONS

MS 805

Carrello modulare porta utensili "heavy duty"

TOOD Srl
Via ai Pini 11
36034 Malo (VI)
ITALIA
Phone 0039 0445 580908
info@tood.it
www.tood.it
www.scherer-group.com



Visit our website!

FILA per la cura e protezione delle superfici in legno

Per preservare e per proteggere il legno dall'usura del calpestio, dallo sporco e alle macchie, FILA ha realizzato una linea di prodotti specifici ed ecosostenibili, adatti sia agli ambienti interni che esterni. Per ognuna delle 3 tipologie di finiture delle superfici in legno, FILA ha un trattamento ad hoc. Per il legno con finitura ad olio, FILA consiglia **NATUREOIL**, olio protettivo naturale che penetra nella superficie, senza sigillarla e intaccarne la porosità, rendendola resistente alle macchie e all'usura, facilitando la successiva pulizia. Per la finitura a cera è consigliato **NATUREWOOD**, eco cera rigenerante che nutre in profondità il materiale e rinnova la protezione dalle macchie e dallo sporco. Per la finitura verniciata, **PARQUET WAX** che protegge e allunga la vita ai pavimenti ripristinando la protezione originaria quando comincia a dar segni di usura.



Toglimoscerini Aktiv-E by FRA-BER

Il nuovo prodotto **toglimoscerini** della linea **Aktiv-E** by FRA-BER è dedicato a chi ama curare ogni aspetto della pulizia del proprio mezzo, sia esso **auto, moto, camper, camion**. La prima cosa con la quale infatti ognuno di noi deve confrontarsi, anche pochi minuti dopo essersi **messo il casco o aver lavato con cura e attenzione il proprio mezzo**, è la presenza di quei fastidiosi insetti sulla propria carrozzeria e su tutte le altre parti esposte che con la primavera e l'estate sembrano moltiplicarsi all'infinito. **Toglimoscerini è a base di enzimi attivi, ideali per ammorbidire e disgregare i residui organici lasciati da insetti e moscerini permettendone una facile rimozione.** La sua speciale formula ne garantisce la sicurezza su tutte le parti, anche le più delicate.

Un buon **UTENSILE** un buon **LAVORO**

Siete interessati?

Contattateci e vi invieremo le informazioni richieste.

Tel: 0049 6346 309 452

E-Mail: info@stabila.de

www.stabila.com



Scopri di più:

www.stabila.com 

STABILA 

How true pro's measure



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



USAG: nuova linea dedicata alla pneumatica

USAG lancia una nuova linea di assortimenti dedicati alla pneumatica, studiati per il mercato della **manutenzione industriale e delle officine meccaniche**, presentando tre nuove cassette portatili e modulari con i cassetti della propria gamma di carrelli. La **cassetta 943 PC1/C12** contiene l'avvitatore ad impulsi 943 PC1 da ½", il **top della gamma USAG**, con carter in lega di magnesio e illuminazione a led, 10 bussole macchina con bocca esagonale, spine di tenuta, anelli di sicurezza e una prolunga macchina. La **cassetta 929 PC1/C12** contiene l'avvitatore ad impulsi 929 PC1 da ½", il **miglior avvitatore sul mercato per rapporto peso/potenza**. La terza **cassetta** è la **942 PC3/C7** con un assortimento da 7 pezzi e l'avvitatore ad impulsi extra compatto 942 PC3 ½". La nuova gamma di cassette è stata inserita tra le novità della **SuperOfferta 2021**, la brochure di USAG che racchiude un'ampia selezione di prodotti in promozione.

Nuove Lame da Ullmann

Lunghe 100 mm per 0,5 mm di spessore con 4 uncini da 65° a spezzare le lame Corona King Snap-Hook offrono al professionista **una lama a uncino sempre affilata da montare su un qualsiasi cutter da 18 mm**. Con un doppio vantaggio: **non serve il coltello e non si perde tempo a sostituirla**. Perfette per tagliare guaine catramate, teloni di nylon o da serra, moquette, nastri adesivi telati, cavi, fascette e pacchi di cartone, tagliano con decisione e velocità da sopra a sotto senza il rischio di lasciare segni. La confezione in **astuccio in plastica rigida appendibile da 10 lame** permette di tenerle nella cassetta degli attrezzi in totale sicurezza. Come spiega Enrico Ullmann, amministratore dello storico distributore genovese, *"l'idea, come sempre, è di offrire ai rivenditori un articolo utile ai professionisti perché capace di semplificare e rendere più veloce il lavoro."*



TAPPI® & COMPONENTS

www.tappicomponents.it

02-95067059

info@tappicomponents.it

AMPIO CATALOGO ONLINE



CAPPUCCI E TAPPI A PRESSIONE



CAPPUCCI E TAPPI FILETTATI E PER FILETTI



PROTEZIONE PER TUBI, RACCORDI E FLANGE



PIEDINI, PUNTALI E COPRITESTA PER TUBOLARI



TAPPI PER MASCHERATURA PER ALTE TEMPERATURE



ARTICOLI PER ELETTRONICA ED ELETTROTECNICA



RONDELLE E BOCCOLE IN MATERIALE PLASTICO



VITI, DADI E BULLONI IN MATERIALE PLASTICO



COMPONENTI DI FISSAGGIO E RIVETTI PLASTICA



Ufficio tecnico a Vs disposizione per consigliare la soluzione migliore

ASSISTENZA TECNICA

Freshower



Freshower

La comodità dell'acqua ovunque tu sia



per le tue gite in famiglia



per i tuoi amici a quattro zampe



per le tue piante



per la pulizia della tua bici



per le tue avventure all'aperto



per i tuoi viaggi al mare



segui su youtube



segui su facebook

epocaspa.com





Telwin presenta Stream Flame e Robot

Stream Flame e Stream Robot sono i nuovi modelli che arricchiscono l'ampia gamma di maschere per la saldatura Telwin. **Due maschere automatiche con regolazione dell'oscuramento (DIN 4/9 ÷ 13), che possono essere utilizzate con correnti e in processi di saldatura diversi, offrendo un'estrema flessibilità d'uso.**

Il filtro a cristalli liquidi LCD infatti si oscura automaticamente allo scoccare dell'arco di saldatura e ritorna rapidamente allo stato trasparente allo spegnimento dello stesso, eliminando la necessità di fermarsi per alzare ed abbassare la maschera e consentendo maggiore continuità al lavoro. **È inoltre possibile regolare la sensibilità e il ritardo dell'oscuramento.** Entrambe sono dotate anche di funzione "GRIND" (per la smerigliatura) che blocca l'oscuramento del vetro della maschera, per poter eseguire le operazioni di molatura protetti e in piena sicurezza.



Nuova tecnologia Husqvarna EPOS

Husqvarna, specializzata nella produzione di soluzioni professionali per il taglio automatico del prato, **lancia l'innovativa tecnologia Husqvarna EPOS, pensata per una nuova serie di robot tagliaerba** professionali Husqvarna Automower®, con cui diviene oggi possibile tagliare l'erba "senza confini". Husqvarna EPOS, acronimo di Exact Positioning Operating System, è una tecnologia straordinaria. Si tratta di un sistema di navigazione satellitare ad altissima precisione, parliamo di 2 o 3 centimetri, capace di generare una sorta di confine virtuale eccezionalmente adattabile. Come mai accaduto prima, **EPOS è capace di rispondere alle esigenze di quelle aree che risultano difficili da gestire con un classico robot tagliaerba**, magari oggetto di frequenti modifiche oppure caratterizzate da superfici dure, anche da tratti di asfalto. **La tecnologia EPOS s'installa semplicemente con un'apposita applicazione.**

chimneys products



ZINC GROUP

ZINCO

simply different

Al tuo fianco per la cura del giardino



 **SANDRI®**
GARDEN

MACCHINE DA GIARDINO – BARBECUES

Rasaerba Sandri GV75

info@sandrigarden.it



Abbiamo intervistato Michele Tacchini, Ceo della Malfatti & Tacchini, azienda distributrice specializzata in sicurezza. Abbiamo parlato del futuro del grossismo di ferramenta in Italia e di come la sopravvivenza di questo settore sia legata alla capacità di fare networking da parte di tutti i protagonisti produttori, distributori e punti vendita.

iFerr: Parliamo dello stato del mercato all'ingrosso: cosa è cambiato rispetto al pre-Covid?

M.T.: La cosa positiva è che ormai è sempre meno la gente che non si è "digitalizzata". La distribuzione nel nostro caso è sempre la stessa, ma i **clienti si sono digitalizzati di più**, e si vede che hanno interesse nel proporsi sul web e nell'attivare i sistemi informatici nei loro negozi. Per esempio, l'organizzazione dei prodotti con i codici a barre e le codifiche già pronte per essere pubblicate sui vari marketplace.

iFerr: Quali sono oggi le difficoltà che deve superare il distributore di prodotti di ferramenta?

M.T.: Tantissime, forse la prima è la gestione del proprio catalogo, degli stock, del rispetto delle consegne, e quella di **continuare a fare formazione ai propri dipendenti e ai propri clienti**, che si vedono sempre più messi al confronto col mondo del web da cui invece è giusto che si differenzino. **La grande difficoltà poi in questi primi sei mesi del 2021 è stata quella di stare dietro agli aumenti dei listini dei produttori**, che sono stati più di uno per ciascuna fabbrica, e siamo solo a metà anno.

iFerr: Quali sono le sfide che questo mercato deve affrontare per essere competitivo?

M.T.: Unirsi, associarsi, fare partnership, per essere più "grandi" agli occhi dei giganti stranieri che piano piano sempre di più acquistano importanza in Italia. Il problema è che mediamente in Italia invece il pensiero è sempre individualista. **Se tutti i grossisti e i produttori fossero capaci di vedere questa opportunità, non avremmo tutti la stessa grande paura di Amazon** o di altri colossi che ormai sono diventati i leader sul web. Dobbiamo valorizzare le nostre capacità e le nostre specializzazioni e proteggere il nostro mercato da prodotti scadenti che arrivano dal lontano Oriente e che fanno gola solo per il prezzo.

Il valore della distribuzione

iFerr: Che ruolo avrà il digitale nel comparto sicurezza?

M.T.: Non è ben chiaro, anche perché lo scorso anno la sicurezza purtroppo ha subito un grosso calo a causa della pandemia. Dipende dai prodotti, quelli alto-rotanti sono già presenti online, ma sono venduti in modo frammentato dalle varie vetrine sui marketplace e con dei prezzi che sono poco credibili, e che squilibrano i mercati tradizionali poiché troppo bassi e senza continuità di fornitura alcuna. **Le case produttrici dovrebbero controllare di più questo canale dell'online e proteggere i loro marchi e i loro valori.** Non è accettabile che gente che non è competente e rifornita sia oggi vista e apprezzata online solo perché viene pubblicato un prezzo indecente.

iFerr: I punti vendita di ferramenta hanno vissuto un momento positivo ma ora cosa succederà?

M.T.: Questa prima parte di 2021 ha dato buoni risultati, speriamo che tenga. **La gente si è accorta che in ferramenta si trova sempre un consiglio in più, un'esperienza ed una storia che nel mondo del web e degli altri canali non c'è...**

iFerr: Cosa sta succedendo a causa della mancanza di materie prime?

M.T.: Che i listini sono in continua variazione e si lavora sempre di corsa e spesso male, perché non si sa se quando si riordina la merce il prezzo sarà cambiato e non si sa quale siano le giuste scorte da fare e per quanto tempo.

iFerr: Oggi quali sono le referenze legate alla sicurezza che non possono mancare in ferramenta?

M.T.: L'Italia a seconda della regione, della provincia, della città e addirittura del quartiere, è tutta differenziata, ci sono marche che vanno di più/di meno per ogni negozio in modo diverso,

e i prodotti alto rotanti sono davvero diversi da sud a nord e da est a ovest. È durissima rispondere, anche dopo oltre 112 anni di esperienza ogni giorno troviamo nuovi prodotti da inserire, da catalogare, e siamo già a 1.300 pagine di serrature e chiavi.

iFerr: Ad ottobre torna il SicilFerr, ripartono dunque gli eventi in presenza...

M.T.: Siamo molto fiduciosi, storicamente le fiere di settore sono da sempre nostro interesse in Italia e molto anche all'Estero, avendone organizzate anche tante noi negli anni passati in sede Malfatti&Tacchini, crediamo molto in questo e nelle formazione dei clienti e dei nostri agenti. **È impensabile nel mondo della ferramenta non riprendere questi eventi, che sono grande occasione per tutti per conoscersi e iniziare magari un rapporto di clientela e di fornitura** che altrimenti a distanza è davvero dura, data la tradizionalità che ci contraddistingue da altri mercati.

iFerr: Il mercato siciliano è particolarmente attrattivo. La sua azienda ha progetti in questa regione?

M.T.: Siamo presenti da sempre in Sicilia, da metà anni '50 del '900, e ora siamo presenti con la terza generazione di agenti sul territorio. I negozi sono tantissimi, ben distribuiti fra le varie province e svolgono un lavoro a livello familiare che è davvero eccezionale, che è oggi di riferimento per installatori e artigiani del nostro settore della sicurezza, oltre che naturalmente per il privato. Il negozio di ferramenta vende tante merceologie diverse, non necessariamente affini al nostro core business di serrature e chiavi e sicurezza. Si può trovare dall'arredo casa fino al tessile o la nautica, per non parlare del mercato dell'edilizia che ad esempio nel nord invece per motivi sia di spazio che di distribuzione, è più presente in altri canali ormai.

KIT MINNESOTA

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

KIT OHIO

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

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

SIAMO PRESENTI AL

**Brico
day**
ExpoForum

FIERAMILANOCITY
PADIGLIONE 3
STAND P19-P20-Q19-Q20

DAL 22 AL 23 SETTEMBRE 2021



Montatura rossa



Montatura rossa, aste nere



Montatura blu



Montatura blu, aste nere



Montatura nera



Montatura nera



Montatura tartaruga



Montatura tartaruga, aste nere



GLI OCCHIALI CLASSICI, UNISEX,
PER LE PERSONE ELEGANTI!



PONTE IN METALLO, PREZIOSI PINS
INCASTONATI NEL FRONTALE DELLA MONTATURA

TUTTI GLI OCCHIALI SONO INSERITI IN CONFEZIONI REGALO ED IN IMBALLI DA 4 O DA 10 PER UNA COMODA GESTIONE DEL MAGAZZINO
ED IN OSSERVANZA DEL NUOVO REGOLAMENTO SUI DISPOSITIVI MEDICI DI CLASSE 1, 2017/745, IN VIGORE DAL 27/05/2021

KIT VERMONT

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

**CON LENTI
BLU BLOCK!**

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

SIAMO PRESENTI AL

**Brico
day**
ExpoForum

FIERAMILANOCITY
PADIGLIONE 3
STAND F19-P20-Q19-Q20

DAL 22 AL 23 SETTEMBRE 2021



Montatura tartaruga



Montatura nera



Montatura blu



Montatura rossa



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

KIT MARYLAND

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



Montatura tartaruga, aste rosse



Montatura tartaruga, aste blu



Montatura tartaruga, aste verdi



Montatura tartaruga, aste marroni



GLI OCCHIALI CON IL FRONTALE
NEL CLASSICO COLORE TARTARUGA
E LE ASTE CON COLORI IN CONTRASTO!

TUTTI GLI OCCHIALI SONO INSERITI IN CONFEZIONI REGALO ED IN IMBALLI DA 4 O DA 10 PER UNA COMODA GESTIONE DEL MAGAZZINO ED IN OSSERVANZA DEL NUOVO REGOLAMENTO SUI DISPOSITIVI MEDICI DI CLASSE 1, 2017/745, IN VIGORE DAL 27/05/2021

Le sfide del MESTIERE

Luca Leo lavora nel Leccese per la F.Ili Zangrillo srl. Forte di un'esperienza ventennale iniziata a fianco del padre dettagliante, cerca di raggiungere ogni giorno ambiziosi obiettivi.

iFerr: Partiamo dalla sua storia personale. Com'è diventato un agente?

L.L.: Mio padre ha lavorato come dipendente in una storica ferramenta di Lecce per quarant'anni. Da piccoli, sia io che mio fratello, andavamo in negozio dopo la scuola. Ho così iniziato a conoscere il settore e le sue dinamiche, e fin da ragazzino me ne sono profondamente innamorato. **A 18 anni dopo il servizio militare mio padre ha aperto a noi fratelli un piccolo punto vendita.** Anno dopo anno abbiamo imparato il mestiere. Per 18 anni sono rimasto lì a lavorare. Poi ho deciso di cambiare tutto. Dopo un anno sabbatico ho deciso di fare l'agente di commercio. **Tra le esperienze importanti vissute c'è quella con Ferritalia iniziata nel 2009.** Ho cominciato con un fatturato di 80mila euro e quando sono andato via, dopo nove anni, sono arrivato a 900mila. Non male per essere un neofita.

iFerr: Per chi lavora oggi?

L.L.: Nel 2017 sono stato chiamato dalla **F.Ili Zangrillo srl** per avviare una nuova rete di clienti a Lecce. Un'avventura nuova e sfidante che sto tuttora vivendo e che sta portando degli ottimi risultati. In generale sono soddisfatto anche della relazione che ho instaurato con questo grossista a cui riconosco una grande capacità di ascolto. **Noi agenti abbiamo stabilito un dialogo diretto e costante con l'azienda.** Riportiamo le problematiche che incontriamo sul campo e insieme cerchiamo le soluzioni migliori per superarle. La zona in cui opero è Lecce e

provincia. Il territorio è punteggiato di piccoli paesini dove i punti vendita sono suddivisi tra **ferramenta, centri edili e garden center.**

iFerr: In questo periodo si sta riscontrando un aumento esponenziale dei prezzi delle materie prime. Che conseguenze ha sul suo lavoro e su quello dei suoi clienti?

L.L.: Il tema dei rincari delle materie prime tocca da vicino i miei clienti e di conseguenza anche me. A risentirne sono tutti, sia i piccoli che i grandi punti vendita. **Le conseguenze sono che i dettaglianti tendono a non acquistare grandi quantità di merce e a limitare così l'importo dell'ordine.** Ciò comporta un decremento sul fatturato. Un altro problema è la reperibilità di alcuni prodotti.

iFerr: I suoi clienti hanno secondo lei necessità di una maggiore formazione? Come sono organizzati dal punto di vista digitale?

L.L.: Piano piano la digitalizzazione sta coinvolgendo sempre più anche il settore ferramenta. Anche i clienti più scettici stanno approcciandosi alla tecnologia. A dimostrazione di ciò arrivano con maggior frequenza gli ordini via web. Di fatto però la presenza dell'agente nel punto vendita è vitale per spiegare ai dettaglianti le caratteristiche approfondite dei prodotti in catalogo. **I clienti hanno un grande bisogno di essere formati e accompagnati nelle scelte.**

iFerr: Che tipo di agente si sente e cosa le piace di questo mestiere?



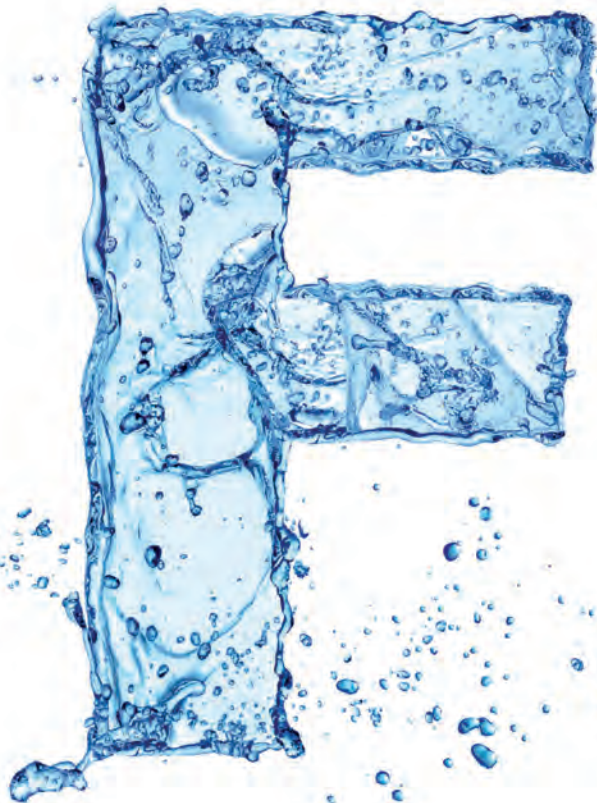
Sono una persona a cui piace misurarsi sempre con nuovi obiettivi. Non mi fermo mai. Non amo la monotonia. Di questo mestiere mi piace il senso di libertà che mi regala



L.L.: Sono una persona a cui piace misurarsi sempre con nuovi obiettivi. Non mi fermo mai. Non amo la monotonia. Di questo mestiere mi piace il senso di libertà che mi regala. Ogni mattina decido il programma da seguire. **Non ho dei giorni fissi con impegni consolidati: preferisco seguire il mio istinto e scegliere i clienti da visitare, i percorsi da fare.** È fantastico avere la possibilità di confrontarsi con tante persone diverse e situazioni differenti. D'altra parte il lavoro non mi spaventa. **Sono impegnato 12 ore al giorno e non mi pesa,** anche se dopo tanti anni mi piacerebbe crescere a livello professionale ed essere alla guida di una succursale come quella di Lecce mettendomi ulteriormente alla prova. Ritengo di aver maturato la giusta maturità professionale.

iFerr: Come si trasformerà il lavoro di agente in futuro?

L.L.: Il lavoro dell'agente si sta già trasformando in quello di consulente. Una sorta di informatore farmaceutico ma... del fai da te! **Bisogna essere bravi ad ascoltare le esigenze del cliente, risolvere eventuali problemi che si creano con l'azienda, seguirli in tutto e per tutto.** È necessario anche avere quindi sempre più conoscenza dei prodotti, cosa non semplice quando si lavora con un grossista che tratta migliaia di referenze diverse. Ma anche questa è una bella sfida!



FLUXY
FLUXY

Con l'acqua ci sappiamo fare.

Il nuovo marchio DFL per l'idraulica e la termoidraulica.

FLUXY è il brand che rimanda al flusso, funzione essenziale per i due settori merceologici di riferimento. I suoi colori evocano inconfondibilmente l'acqua, uno degli elementi più importanti per la vita umana.

FLUXY è la soluzione giusta per il rivenditore evoluto.



Distributore esclusivo

DFL
L'evoluzione della specie.

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



ProntiXTE®

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

Siamo presenti al

Brico
day
Esposizioni

FIERAMILANOCITY
PADIGLIONE 3
STAND P19-P20-Q19-Q20

dal 22 al 23 settembre 2021

Mod. TWIN/7 2X1

2 occhiali al prezzo di 1!



Mod. TWIN/7 - colore azzurro



Mod. TWIN/7 - colore nero

Due modelli e due colori diversi, preziosi pins incastonati nelle montature

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



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

€ 9,90 cad.
conf. doppia



Qualità garantita da severi controlli.



SCARICA IL CATALOGO PRONTIXTE DAL SITO WWW.PRONTIXTE.IT

Kit PRONTIXTE mod. Twin/7 2x1.

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

Mod. TWIN/8 2X1

2 occhiali al prezzo di 1!



Mod. TWIN/8 - colore tartaruga scuro



Mod. TWIN/8 - colore blu scuro

Due modelli e due colori diversi, preziosi pins incastonati nelle montature

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



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

€ 9,90 cad.
conf. doppia



Qualità garantita da severi controlli.



SCARICA IL CATALOGO PRONTIXTE DAL SITO WWW.PRONTIXTE.IT

Kit PRONTIXTE mod. Twin/8 2x1.

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



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

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


SOCIO FONDATORE
ANFOL
Associazione Nazionale Fabbricanti Ottici e Lenti

SOCIO EFFETTIVO
ANFAO
Associazione Nazionale Fabbricanti Articolari Ottici

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

Il mondo **AUTO** in ferramenta





Gli accessori automotive sono sempre più presenti nel canale tradizionale. Ecco quali non devono mancare, la loro marginalità e perché è un comparto destinato a crescere. La parola a quattro aziende protagoniste del settore.

Il mercato degli accessori per la macchina è ricco di idee e spunti per migliorare la propria esperienza al volante, proteggere la vettura e, in generale, vivere al meglio la propria esperienza da automobilisti. Un'offerta

in costante evoluzione che riesce a sfruttare le ultime novità della tecnologia senza mai perdere d'occhio i prodotti più classici e utili per chi tiene alla propria auto. Si tratta di un mondo assolutamente variegato, che muta di continuo. **Spesso è infatti legato alle oscillazioni dei trend del momento:** non appena si affaccia sul mercato l'ultima novità, l'indice di gradimento si sposta verso di essa, mutando gerarchie e indici di vendita.

Ci sono però degli "evergreen" come i tappetini, il coprivolante, i cuscini da viaggio o l'alloggiamento da cruscotto per smartphone, tutti oggetti ormai parte di una dotazione standard. Immancabili anche i teli per proteggere il veicolo dalle intemperie, consigliati per chi non dispone di un garage: copriauto superleggeri, felpati, facili da predisporre e ripiegare, oltre che, naturalmente, impermeabili. Gli accessori auto vengono venduti spesso nella Grande Distribuzione o nei negozi di ricambistica, ma sta crescendo sempre di più anche il canale ferramenta. Abbiamo intervistato quattro aziende protagoniste del settore per capire quali siano le tendenze e le potenzialità del comparto Automotive.



GUIDO BOTTARI

Titolare
Bottari Spa



iFerr: Quanto conta il canale tradizionale della ferramenta per la distribuzione dei vostri accessori automotive?

G.B.: Per noi conta il **30 per cento**.

Il resto è suddiviso tra Grande Distribuzione e mercato tradizionale di ricambisti e accessoristi. Ritengo che il settore ferramenta abbia la potenzialità di crescere. **Nel nostro catalogo abbiamo circa 6mila referenze.**

iFerr: C'è stata un'evoluzione nel mercato complessivo di questi prodotti negli ultimi anni?



G.B.: Abbiamo sicuramente riscontrato un **maggiore interesse da parte dei punti vendita.**

D'altra parte tutte le ferramenta, al di là della loro grandezza, possono vendere questo genere merceologico. **Il negozio più piccolo sarà obbligato ad avere una gamma più mirata, mentre quello più grande potrà dedicare diversi metri lineari a gamme di prodotto diversificate.**

IN REPARTO

Ecco gli accessori automotive più richiesti

- Tappeti auto di varie misure
- Batterie
- Cavi batteria
- Carica batteria
- Cuscini da viaggio
- Taniche per carburante
- Copripedali in gomma
- Coprivolanti
- Coprisedili, schienali
- Copriauto
- Catene da neve
- Tendine parasole, universali e su misura
- Profumi e deodoranti
- Accessori telefonia
- Accessori sportivi
- Accessori auto per animali (ciotola da viaggio, cintura di sicurezza, rete di separazione ecc.)
- Tasche organizer per bagagliaio e per sedili posteriori

iFerr: Quale dovrebbe essere l'assortimento di base di accessori automotive che si deve avere in negozio?

G.B.: Tutto il materiale consumabile, come **batterie, lubrificanti, lampadine, foderine, tappeti, spazzole tergicristallo, profumatori** ecc. La ferramenta dovrebbe essere una sorta di "take-away" di prodotti pronti all'uso.

iFerr: Perché una ferramenta dovrebbe avere anche gli accessori automotive?

G.B.: Innanzi tutto perché sono **prodotti con una buona marginalità**. E poi le ferramenta sono più numerose rispetto ai negozi di ricambi e accessori. Almeno otto volte tanto. **E così in molti paesini c'è la ferramenta ma non il ricambista, quindi essa diventa il fulcro di questo genere di acquisto.** Poi c'è da considerare che mediamente le persone si recano più volte in un anno in un punto vendita per comprare generi diversi di prodotti – dalla vernice alla vite - e in quelle occasioni possono facilmente acquistare anche gli accessori automotive.

GIOVANNI SERESINI

Export Dept.
DAC Srl

iFerr: Quanto conta il canale tradizionale della ferramenta per la distribuzione dei vostri accessori automotive?

G.S.: Il canale tradizionale ferramenta è diventato negli ultimi anni sempre più interessante per noi. Abbiamo avuto importanti segnali, che ci hanno convinto a spendere sforzi per lo sviluppo di questa potenziale categoria di clienti, che in passato non era mai stata adeguatamente seguita dalla nostra forza vendita. Ancora oggi, **siamo alla ricerca di collaborazioni e agenti, già introdotti presso le ferramenta, per lo sviluppo di aree vergini o poco servite.**



iFerr: C'è stata un'evoluzione nel mercato complessivo di questi prodotti negli ultimi anni?

G.S.: Il mercato nell'accessorio automotive è da sempre in continua evoluzione. Nella nostra lunga storia, abbiamo sviluppato e percorso le mode del momento, i ritorni al passato, le obbligatorietà di legge, le tendenze sui mercati esteri in predico di arrivare nel nostro.

Anticipare i tempi è sempre stato essenziale. Ogni anno, **ci spendiamo per inserire in programma decine di nuovi prodotti** e anche ultimamente, nonostante le restrizioni dovute al Covid, grazie alla nostra radicata organizzazione internazionale, abbiamo inserito in programma una serie di novità che sono oggetto di una ventina di pagine di catalogo .

iFerr: In ferramenta quanto spazio è necessario per esporre gli accessori automotive?

G.S.: Noi lavoriamo su quello effettivamente disponibile in negozio, presentando al dettagliante una simulazione al computer di uno spazio allestito con i nostri prodotti. Il gestore in questo modo può così scoprire, virtualmente, non solo le referenze che proponiamo per il suo negozio, ma può anche capire come verrà realizzato il banco espositivo. **Noi teniamo anche in considerazione la zona geografica, la sensibilità del gestore** - che è colui che meglio conosce la sua clientela - **la concorrenza di zona e infine la stagionalità.** Certamente nel nostro programma ci sono dei prodotti che non possono



mancare, ma abbiamo anche dato validissimi input su linee spesso poco considerate, che hanno dato risposte in vendita molto positive.

iFerr: Quali accessori auto non dovrebbero mancare in negozio?

G.S.: Riteniamo che **la ferramenta dovrebbe puntare molto su prodotti più tecnici e qualitativi rispetto alla GDO** dove manca la vendita

assistita, educando così nel tempo il potenziale cliente al fatto che in questo genere di negozio si possa trovare di meglio e di più. Al contrario il prodotto altovendente viene continuamente cannibalizzato dai supermercati, con offerte che trovano una logica (e non sempre) solo nella quantità.

iFerr: Qual è la marginalità di questi prodotti?

G.S.: Da sempre nella GDO la marginalità sull'accessorio automotive è una delle più alte rispetto ad altri prodotti. **Francamente, non conosciamo a fondo il settore ferramenta e le sue marginalità, ma di certo i nostri prodotti non si posizioneranno sotto la marginalità media generale.** Certo è che la collezione prodotti che possiamo offrire è talmente vasta e varia che non è pensabile gestirla con un'unica marginalità standard. Siamo d'aiuto per ben indirizzare il gestore a un prezzo di cessione che sia di mercato.



FABIO BOZZOLINI
Direttore Commerciale Italia
Lampa Spa



iFerr: Quanto conta il canale tradizionale della ferramenta per la distribuzione dei vostri accessori automotive?

F. B.: Il canale bricolage è sempre stato importante per Lampa e, circa sei anni fa, abbiamo intuito che l'Automotive avesse tutte le carte in regola per poter conquistare un ruolo importante. **Siamo entrati nel mondo delle ferramenta, proponendoci con una gamma attinente al comparto del "fai da te",** prodotti di emergenza, utensileria, tempo libero ed ovviamente cura dell'auto. È comunque nostra forte convinzione che **tutte le linee del nostro catalogo, indistintamente, siano predisposte per questo canale.** Ben presto i clienti partner hanno manifestato la loro soddisfazione, aumentando gli spazi dedicati all'Automotive, fino all'allestimento di "shop in shop" con metri e metri di prodotti molto eterogenei tra loro: questo è possibile solamente grazie all'estensione ed alla profondità della nostra gamma, che non trova concorrenti in Italia. **Il bilancio di questi primi anni è lusinghiero:** abbiamo avviato rapporti di collaborazione con diverse importanti realtà del settore, con buoni riscontri di fatturato, di fidelizzazione e di consolidamento dei rapporti con questa tipologia di clientela.

iFerr: C'è stata un'evoluzione nel mercato complessivo di questi prodotti negli ultimi anni?

F. B.: Parlando da un punto di vista prettamente economico, **il mercato italiano nell'ultimo decennio è stato teatro di dinamiche complesse e quasi mai positive:** dapprima una crisi economica globale che ha colpito indistintamente tutti i settori, dalla Grande Distribuzione ai negozi retail;

poi la Pandemia di Covid-19 che ha ulteriormente contribuito a deprimere un'economia già in forte difficoltà. In un quadro complessivo abbastanza scoraggiante, possiamo dire che **il comparto automotive rappresenta un'eccezione e si conferma come un settore che non risente dei grandi cicli di mercato,** condizione che rende la sua presenza all'interno delle ferramenta ancora più strategica per mantenere alte le vendite anche in periodi di crisi. In particolare, **il crollo delle vendite di vetture nuove ha contribuito in maniera determinante all'invecchiamento del parco auto circolante.** Questa flessione del mercato del nuovo si traduce, inevitabilmente, in una **necessità da parte dell'automobilista di investire maggiori risorse nei ricambi e negli accessori,** incidendo quindi positivamente sui consumi di questi prodotti. Perfino nel 2020 il fatturato di Lampa si è mantenuto pressoché stabile, con una fortissima ripresa dopo il primo lockdown che ci ha permesso di recuperare tutto



quello che avevamo "lasciato per strada" nei mesi di chiusura.

Se invece ci vogliamo concentrare sull'evoluzione della richiesta del mercato e dei prodotti, dobbiamo sottolineare che quello di **Lampa è un universo in continuo fermento,** dove i prodotti sono ormai arrivati all'impressionante quota **di 25.000.** Ogni mese infatti rilasciamo un comunicato, noi la chiamiamo "News" nuovi prodotti, che contiene mediamente un centinaio di novità. Con questo ritmo parliamo di oltre 1.000 nuovi articoli ogni anno, una cifra decisamente importante, che testimonia più di ogni altra cosa l'evoluzione e la crescita di Lampa nel tempo. Basti considerare che nel 2010 avevamo "solo" 6.000 prodotti in totale.

Da qualche anno l'elemento distintivo dell'offerta aziendale è la logistica, intesa come una leva competitiva da offrire a tutti i nostri clienti. Nel mercato attuale è sempre più fondamentale garantire un **servizio rapido, efficiente e professionale.** Proprio in questo senso abbiamo da poco tagliato i nastri di un **nuovo magazzino, completamente automatizzato e destinato al drop shipping,** un gioiello della tecnica che permette alla nostra azienda di essere all'avanguardia a livello europeo nella gestione di questa particolare tipologia di "cliente online". Questo ci permette di gestire nel modo più efficace ed efficiente possibile le vendite online dei nostri clienti tradizionali e del settore ferramenta, che nel corso del 2020 sono aumentate sensibilmente a causa principalmente della pandemia ed il cui trend è in crescita continua.

iFerr: Quale dovrebbe essere l'assortimento di base di accessori automotive che si deve avere in negozio?

F. B.: Sul lato business **proponiamo soluzioni espositive "personalizzate" per ogni cliente,** adeguandoci agli spazi disponibili ed alle specifiche esigenze: questo è possibile grazie alle nostre oltre



> 25.000 referenze. Presso la nostra **sede disponiamo inoltre di una vasta sala campionaria** che ci consente di simulare esposizioni e assortimenti, sviluppati in collaborazione con i nostri clienti. Questo consente al cliente di apprezzare in anticipo come evolverà il proprio punto vendita e di tarare al meglio l'esposizione secondo le sue esigenze. **La performance migliore, tuttavia, la si raggiunge quando un punto vendita presenta al consumatore finale un reparto automotive con una gamma estesa**, allestita in modo corretto ed ordinato, abbinata ad un servizio adeguato: solo a questo punto il cliente finale arriva ad identificare il punto vendita come un vero e proprio centro specializzato auto, fidelizzandosi e prendendolo sempre più come punto di riferimento per i suoi acquisti presenti e futuri.

iFerr: Quali sono i più alto vendenti?

F. B.: Dovendo individuare i prodotti, o per meglio dire le linee di prodotto di maggiore successo è doveroso citare l'esempio della linea di **lampadine** che abbiamo introdotto solo una decina di anni fa e delle quali oggi abbiamo un assortimento di circa 800 referenze, che spazia da quelle tradizionali a quelle allo xeno e a led. Possiamo proseguire

poi con le **spazzole tergicristallo**, delle quali contiamo ormai dodici linee di prodotto, gli **accessori telefonia** ed arrivare infine ai **prodotti chimici per la cura dell'auto**, CarPlan e Turtle Wax in primis. Infine, anche il portaggio commerciale a marchio **Nordrive**, ci sta dando grandi soddisfazioni in termini di fatturato e gradimento. Parlando del canale ferramenta, meritano poi una menzione particolare tutti gli articoli di emergenza, utensileria e per il fai da te che sono entrati a far parte del nostro catalogo, con un'apposita sezione e che si sono già imposti guadagnandosi il gradimento dei nostri clienti. Tra questi possiamo ricordare le **taniche per carburante, i cavi batteria, i carichi batterie, i guanti da lavoro... per arrivare alle "catene da neve"**, prodotto tipicamente stagionale, le cui vendite sono sì influenzate anche e soprattutto dalle condizioni meteo ma che comunque rimangono per noi un mercato particolarmente importante, che ci ha portato ad ampliare l'offerta fino alle macchine operatrici e ai veicoli da cantiere. Concludendo, riteniamo che tutte le nostre linee di prodotto



possono trovare naturale collocazione tra gli scaffali delle migliori ferramenta, tuttavia è innegabile che alcune godano di una particolare predisposizione per questo canale.

Qual è la marginalità di questi prodotti?

F. B.: Quantificare numericamente una marginalità non è sempre facile. Innanzitutto, perché **l'indicazione di prezzo al pubblico che diamo ai nostri clienti è appunto una mera indicazione di massima** e resta a sua discrezione. In secondo luogo, perché l'attività promozionale di Lampa è molto intensa



ARSENIO SPINILLO
Direttore Generale
DFL Gruppo Lamura

iFerr: Nel nuovo catalogo DFL avete dato per la prima volta spazio alla sezione "Automotive". Avete quindi

IL PUNTO DI VISTA DEL **DISTRIBUTORE**

riscontrato un incremento della domanda da parte dei vostri clienti?

A. S.: Sì, la domanda di articoli dedicati al settore automobilistico è in aumento ma, a voler essere sinceri, la scelta di creare una **famiglia merceologica esclusiva per queste referenze** nasce in primis dalla volontà di agevolare il rivenditore nella consultazione del catalogo DFL. Si tratta di una categoria che ha sempre saputo

ritagliarsi un proprio spazio all'interno delle ferramenta e il nostro assortimento era ampio anche in passato. **Creando "Automotive" abbiamo valorizzato una merceologia in crescita e reso più intuitiva la ricerca del prodotto desiderato.**



TAPPETINI AUTO: STILE E SICUREZZA

La bellezza e il carattere di un'automobile si notano soprattutto nei particolari e tra gli interni a destare sempre maggiore interesse sono i tappetini che non sono solo degli accessori estetici personalizzabili ma contribuiscono alla sicurezza nella guida e preservano il fondo della vettura regalando una maggiore longevità. Sul mercato ne esistono di due tipi:

■ **in gomma**, perfetti per chi cerca la massima protezione e resistenza nel tempo. Sono duraturi, non scivolano e trattengono l'umidità grazie alla loro superficie ruvida. Non hanno grande valore dal punto di vista estetico ma tra i principali vantaggi rientra la loro robustezza, il fatto che possono essere facilmente lavati e sono adatti a qualsiasi stagione;

■ **in moquette** consigliati invece per gli amanti del tuning, ossia coloro che amano modificare il proprio veicolo rispetto agli standard produttivi per adeguarlo ai propri gusti e alle proprie esigenze. I tappetini in



moquette infatti sono interamente personalizzabili. Se il loro design è sicuramente migliore rispetto a quelli in gomma, di contro c'è il fatto che la loro manutenzione è decisamente più difficoltosa tanto da essere quasi obbligati a rivolgersi ad un buon autolavaggio.

e i nostri rivenditori possono approfittare delle numerose campagne periodiche per acquistare prodotti a prezzi e condizioni particolarmente vantaggiosi. In linea di massima possiamo comunque dire che la marginalità dei nostri accessori è tra le più alte del mercato. **Sebbene il prezzo rimanga sicuramente un**

aspetto importante, la qualità dei prodotti è fondamentale ed è oggetto di sempre crescente attenzione da parte del consumatore finale. Un consumatore in generale sempre più "specializzato", che spesso si documenta sugli acquisti da effettuare e che quindi arriva al punto vendita con un bagaglio di conoscenze

che necessitano il supporto di personale a sua volta sempre più preparato e competente, profondo conoscitore dei prodotti trattati. **Il giusto rapporto qualità/prezzo, abbinato ad una corretta esposizione e ad un idoneo servizio di consulenza, rappresentano le armi migliori.**

iFerr: Quali sono le referenze che commercializzate e quali sono le più alto vendenti?

A. S.: Il nostro assortimento è davvero ampio e in costante aggiornamento - siamo anche proprietari di un brand dedicato a lubrificanti, grassi e oli per il settore automobilistico,

Prospeed. Ad oggi, distribuiamo oltre 190 referenze che spaziano dai classici prodotti per la protezione dei motori ai più innovativi igienizzanti,

dai profumatori per auto alle spazzole tergitristallo, senza dimenticare catene e prodotti antigelo. In termini di vendita, il turnover più alto è senza dubbio quello di oli e batterie in quanto materiali di consumo e articoli non stagionali.

iFerr: Quale dovrebbe essere l'assortimento base di una ferramenta?

A. S.: Trattandosi di una famiglia

merceologica di per sé molto specifica, è davvero difficile rinunciare a delle referenze senza rendere l'assortimento monco: **in un punto vendita evoluto non possono mancare le batterie come gli oli, le catene come le lampadine.** Bisogna considerare che il consumatore è ormai abituato a recarsi in ferramenta per quasi tutti gli articoli menzionati e, per di più, si aspetta di trovare varietà sia in termini di prodotti che di fasce di prezzo.

1
NUMERO
UNO

AL MONDO



SPRAY **2** POSIZIONI

AMPIO

PRECISO

SISTEMA
PROFESSIONALE

- Arresta i cigolii
- Elimina l'umidità
- Pulisce e protegge dalla ruggine
- Sblocca i bulloni e le parti arrugginite
- Allenta i meccanismi bloccati

Leggere le precauzioni di utilizzo sul retro

Non contiene silicone



WD-40. PRODOTTO MULTIFUNZIONE



WD-40 SPECIALIST.



WD-40 SPECIALIST. PRODOTTI MOTO



WD-40 SPECIALIST. PRODOTTI BIKE

WD-40

OTTIMO LAVORO!

Per maggiori informazioni, visita wd40.it

ZIPPO

OCCHIALI DA LETTURA

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

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

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

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



zippo®

ZIPPO ITALIA SRL

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



SOCIO EFFETTIVO
ANFAO
Associazione Nazionale
Fabbricanti Articoli Ottici

SCARICA IL
CATALOGO 2021
SU ZIPPO.IT

OLTRE
600 MODELLI
DISPONIBILI

com'è
fatto?

GYS



LA SALDATRICE GYSMI

GYSMI 200P Inverter è un prodotto con un ottimo rapporto qualità/prezzo che ha già avuto un riscontro positivo presso gli utilizzatori più esigenti. Ecco come viene realizzato.

com'è fatto?

La storia di GYS inizia nel 1964. Dalle origini a oggi sono stati tanti i traguardi raggiunti. Oggi l'azienda è riconosciuta come protagonista europea sul mercato del DIY, e non solo. Distribuisce i suoi prodotti in **oltre 130 Paesi**; dispone di **due fabbriche di produzione**; ha **820 collaboratori** nel mondo di cui 90 nel settore Ricerca e Sviluppo e ha l'obiettivo di raggiungere i **120 milioni di euro nel 2021**. *"Il nostro mestiere è quello di progettare e fabbricare attrezzature di saldatura, caricabatterie ultra innovativi e sempre al passo con le richieste e le esigenze del mercato. Abbiamo una larga gamma dedicata nel segmento della saldatura, la linea dei GYSMI rappresenta i prodotti di punta per il DIY, si differenzia particolarmente grazie al GYSMI 200P Inverter"*, dicono in azienda.

GYS sviluppa e produce internamente la quasi totalità dei suoi componenti e semilavorati. Il suo segreto? La capacità di realizzare ogni giorno un'enorme quantità di prodotti con cicli industriali ad alta velocità. È grazie ai **numerosi robot, strumenti automatizzati e strutture all'avanguardia** che è in

grado di soddisfare le complesse e mutevoli esigenze dei suoi clienti nel rispetto degli elevati standard qualitativi predefiniti dai suoi tecnici. Infine, l'esperienza maturata nell'ambito industriale ha spinto GYS a integrare molti reparti, dalla fabbricazione di circuiti al reparto lavorazione lamiera, quello meccanico, mecatronico o di cablatura.

GYSMI 200P Inverter, in particolare, è un prodotto con un ottimo rapporto qualità/prezzo che ha già avuto un riscontro positivo presso gli utilizzatori più esigenti, grazie all'elevato spunto d'innesco dell'arco ben al di sopra dello standard di mercato. Integrando tutte le ultime tecnologie elettroniche, mantiene intatte le caratteristiche della gamma GYSMI: un **"peso piuma"**; **tre modalità di saldatura MMA, MMA pulsato e TIG-LIFT DC**; **saldatura con elettrodi in acciaio, inox o ghisa**; è insensibile alle fluttuazioni di corrente di rete o alla lunghezza dell'arco; dispone delle tecnologie **Hot Start, Anti-Sticking ed Arc Force**. Di seguito vi illustriamo le varie fasi di realizzazione della saldatrice.

Ricerca e sviluppo

Tutti gli elementi che compongono la saldatrice sono realizzati da GYS e prendono forma al momento della concezione e progettazione del prodotto.

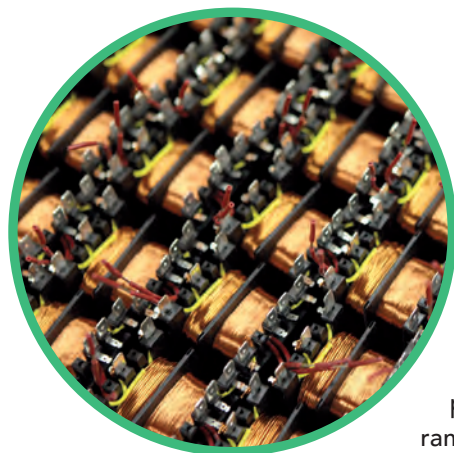
Nel **centro di Ricerca & Sviluppo**, forte di un team di **90 ingegneri**, ogni progetto nasce secondo tre principi: **grande creatività, elevata comunicazione e condivisione del know-how** tra i vari reparti coinvolti, rispetto di rigorosi standard qualitativi. Tutto questo, unito a un qualificato customer service, permette di offrire costantemente prodotti inediti che soddisfano al meglio le esigenze degli utilizzatori.



2

Electronica: il cuore del prodotto

Il cuore della saldatrice è la **scheda elettronica**. Viene assemblata automaticamente con un alto grado di precisione, pulizia e affidabilità grazie alle linee di produzione delle stesse e di montaggio dedicate e specializzate. Più veloci e affidabili dell'occhio umano, **le telecamere controllano la qualità dei circuiti stampati di tipo SMD** per garantire risultati eccellenti. **Ogni circuito viene testato individualmente una seconda volta**, dopo che sono stati innestati i componenti. Qualità, tecnologia e investimento sono le parole chiave. È possibile assemblare fino a 5 milioni di componenti al mese per produrre **1.500 schede al giorno**, controllate una a una.



3

Produzione dei trasformatori

Le schede elettroniche incorporano **trasformatori che si producono e si montano internamente**. Fili e barre di rame vengono avvolti ad alta velocità attorno ai nuclei per realizzare trasformatori di potenza utilizzati in tutte le linee di prodotti. **Ogni trasformatore è stato pensato e progettato in modo ottimizzato per ogni prodotto**. Nelle macchine con grande potenza, solo pochi addetti interni specializzati padroneggiano la bobinatura delle barre in rame che utilizziamo per i trasformatori bifase delle saldatrici.



com'è fatto?

4

Lavorazione lamiera

Per proteggere la scheda elettronica, viene realizzato un **rivestimento in lamiera d'acciaio tagliata e perforata al laser**. GYS produce diverse centinaia di dispositivi e macchine differenti. Ogni serie, ogni modello ha la sua conformazione e le sue caratteristiche. Il risultato è un'ampia varietà di forme in lamiera e colori di rifinitura prodotti ogni giorno con velocità e precisione.



5

Verniciatura e serigrafia

Una volta tagliato, modellato e forato la carrozzeria di rivestimento, si passa alla **fase in cui ogni parte viene sgrassata, poi verniciata con un prodotto super resistente e infine cotta**. Ogni giorno vengono colorati più di **45mila pezzi**. L'ampia varietà delle tinte impone pochi limiti e fa sì che i partner possano realizzare **prodotti personalizzati** con i propri marchi. Inoltre, grazie ai laboratori di serigrafia, si effettua la marcatura dei diversi modelli. Sulla carrozzeria della macchina viene applicata la **targa dati**, ossia una targhetta che indica tutti gli elementi normativi del prodotto e gli elementi tecnici per **informare in modo adeguato e con totale trasparenza il consumatore**.



Meccanica di precisione

La grande competenza del gruppo nella produzione di particolari meccanici è fondamentale per differenziare GYS dai principali produttori. **Da blocchi di alluminio, si fresa un'ampia varietà di bracci e altri pezzi.** Da qualsiasi materiale, vengono prodotte parti lavorate (720.000/anno), cablaggi (250 km/anno) e tutti gli altri elementi necessari per assemblare le macchine.



Assemblaggio

Nell'officina di assemblaggio, vengono unite le diverse parti della saldatrice con elevata precisione.

GYS dispone oggi di 20 linee di assemblaggio. L'azienda dà grande importanza all'affidabilità e alla qualità delle sue referenze, motivo per cui alla fine del ciclo produttivo **ogni prodotto deve superare diversi test.** Su ogni saldatrice realizzata e su ogni imballo si può trovare un numero di serie che ne consente la tracciabilità e un codice QR che consente di accedere al sito web per le istruzioni, la scheda tecnica o la dichiarazione di conformità.

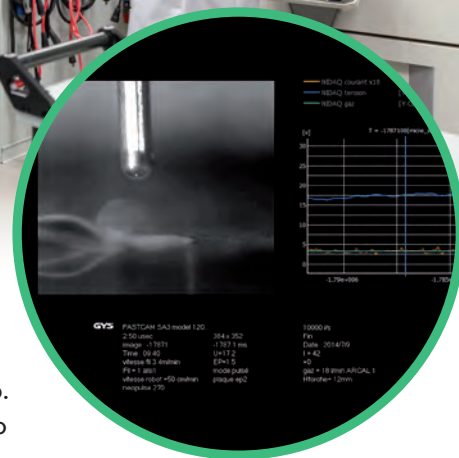


com'è fatto?



Controllo totale della qualità

Il rispetto degli standard di qualità è il filo conduttore di tutta la produzione GYS. **Nessuna fase di produzione viene eseguita senza test.** Nessun dettaglio sfugge all'occhio rigoroso degli specialisti del controllo qualità e non c'è tolleranza per i difetti di produzione in serie. **TQM (Total Quality Management) fornisce le norme per la qualità durevole nel tempo.** Con un tale impegno verso l'eccellenza, la certificazione dell'azienda secondo la **norma ISO 9001** diventa una semplice formalità.



Stoccaggio & Logistica: flussi super controllati

Una delle maggiori sfide in termini di servizio oggi è la **reattività**. In un mondo che cambia, i clienti vogliono essere serviti con tempi di consegna record. Questa reattività è **uno dei maggiori punti di forza di GYS** che, grazie a uno stock molto ampio, è in grado di soddisfare le esigenze dei propri clienti. Questa "impresa" quotidiana è il lavoro dei team logistici GYS che gestiscono la consegna di diverse centinaia di ordini ogni giorno. Il **nuovo centro logistico di 12.500 mq** inaugurato in dicembre 2019 è già in corso di ampliamento per raddoppiare lo spazio entro il 2021. Oltre ai magazzini principali poi in ogni paese GYS dispone di una presenza con società proprie che gestiscono in loco e direttamente con personale GYS tutto il servizio commerciale pre-post vendita e le assistenze di riparazione.





Consegna e servizi post-vendita

Per soddisfare le esigenze dei propri clienti, i **team GYS sono molto attivi anche nel servizio post-vendita e in caso di intervento per l'insorgere di qualche problema.** Proprio perché l'azienda produce tutti i componenti delle saldatrici è in grado di offrire un servizio post vendita conveniente, veloce ed efficiente.

La saldatrice GYSMI 200P, così come tutti i prodotti GYS, è il risultato di importanti investimenti per soddisfare al meglio le esigenze dei clienti. L'azienda vanta un team qualificato che presidia ogni parte della filiera produttiva e i valori di qualità e affidabilità. Questa graduale integrazione ha dato la produttività e la flessibilità necessarie per crescere in un mondo in continua evoluzione. GYS Italia S.r.l. è società 100% partecipata GYS Francia. Per info: italia@gys.fr

Nuove Casseforti a Muro Serie



GOLD PLUS



PROTEZIONE della PORTA con INSERTI SPECIALI ANTI-TAGLIO

Per offrire una resistenza agli attacchi mediante l'utilizzo di dischi da taglio conforme, anzi maggiore, agli standard della **Norma Europea UNI EN 14450:18-S2**



Serratura
Certificata
UNI EN 1300

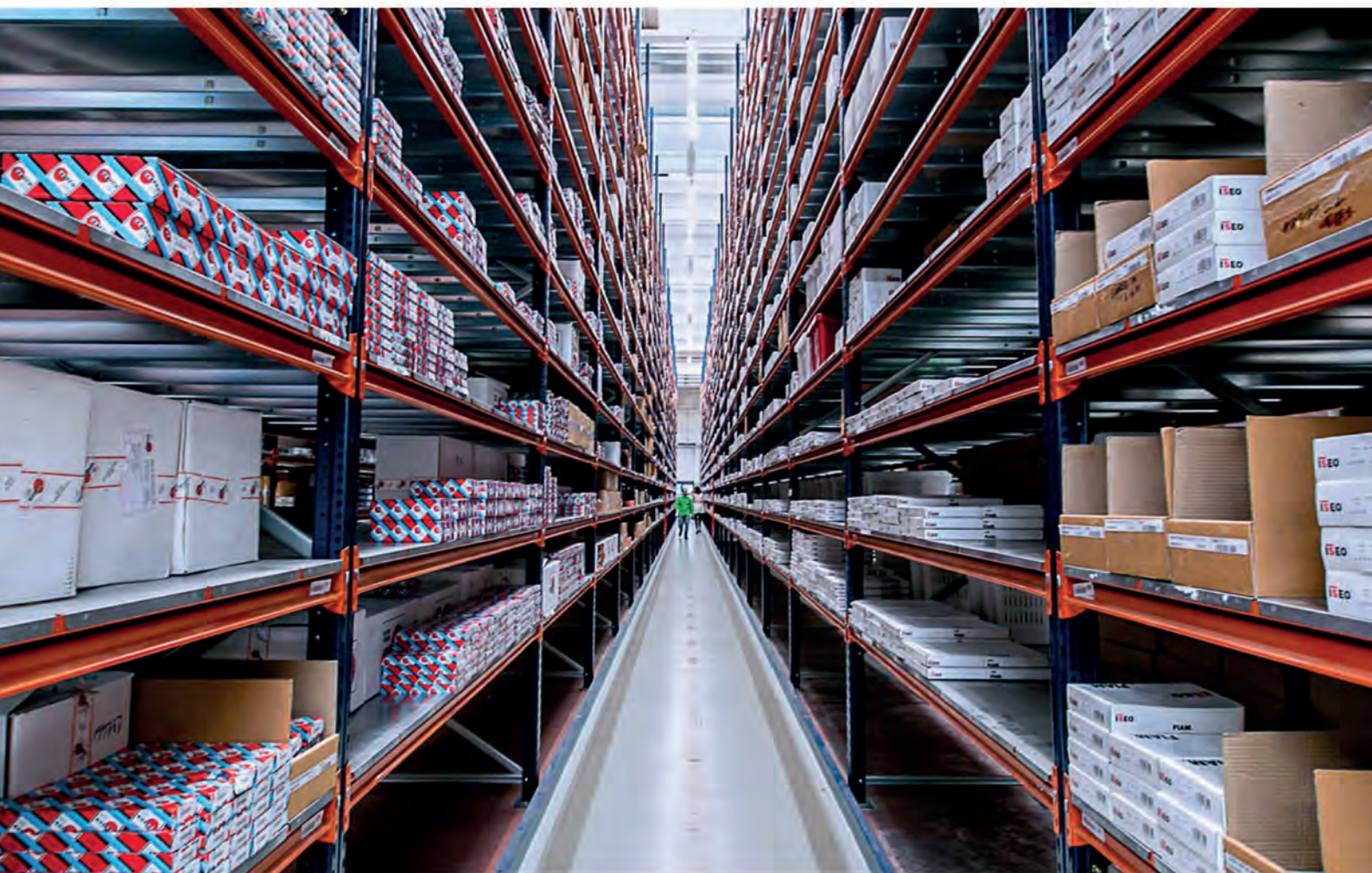
Il fissaggio della serratura alla porta è particolarmente rinforzato ed i profili speciali in acciaio posti su di essa, offrono una maggiore resistenza al tentativo di apertura della porta con strumenti a leva



www.technomax.it

“DAL 1908 AL VOSTRO FIANCO”

VENDITA ALL'INGROSSO DI SICUREZZA-SERRATURE-FERRAMENTA



INDIRIZZO SEDE

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



AGENTI

45 AGENTI SUL TERRITORIO NAZIONALE



SPEDIZIONI

CONSEGNA RAPIDA IN 24/48H IN TUTTA ITALIA



MAGAZZINO

7000 MQ DI MAGAZZINO
DOTATO DI RADIOFREQUENZA



ASSORTIMENTO

OLTRE 35.000 REFERENZE ATTIVE



SERVIZIO LABORATORIO

UNIFICA CILINDRI, DUPLICAZIONE CHIAVI



La custode della **Storia**

Maria Grazia Carrarini da quarant'anni gestisce con amore il punto vendita nato nel 1857 come bottega di un fabbro, conservando con cura gli arredi originali.



FERRAMENTA GHIONE

Piazza Statuto, 12
Torino

Dal 1857 si affaccia sotto i portici signorili di Piazza Statuto a Torino, tra le più grandi piazze del periodo risorgimentale della capitale sabauda. La Ferramenta Ghione è una preziosa macchina del tempo: gli oggetti, la vetrina, il bancone, le scaffalature, i dettagli raccontano un secolo e mezzo di storia. Tutto è stato accuratamente conservato, a

partire dall'elegantissima insegna nera e oro originale. A vigilare sulla bellezza e sull'autenticità di questa speciale bottega è da oltre quarant'anni Maria Grazia Carrarini, proprietaria del negozio.

"Fino ai primi del Novecento questa era la bottega di un fabbro. Me lo raccontò anni fa un mio cliente ultra centenario. Mi disse che quando era piccolo vedeva formarsi qui di fronte la coda di carrozze che richiedevano piccoli interventi di manutenzione. Tutti gli arredi del negozio sono originali dei primi del XX secolo. Oggettivamente conservarli è un'impresa non facile. **Ci vuole volontà e passione. Le scaffalature sono altissime: ogni volta bisogna arrampicarsi sulla scala per recuperare i vari prodotti. Non è certo comodo... Ma dà soddisfazione quando si affacciano turisti e curiosi che chiedono solo di fare qualche foto.** Abbiamo anche un

locale seminterrato accessibile con una scala a chiocciola in legno su cui sono incise le firme e gli anni delle persone che hanno lavorato nella ferramenta. Uno straordinario tuffo nella storia. In cantina è conservato ancora il banco ottocentesco da fabbro.





arrivata in negozio ho trovato moltissime tracce del passato: c'erano alcuni materiali incartati con dei vecchi ordini scritti ancora con il pennino a mano. Io ho fatto in questi anni tutto il possibile per mantenere il fascino di questo luogo. Per esempio, a un certo punto l'insegna originale ha avuto bisogno di una manutenzione straordinaria: il cristallo in parte si era rotto e ho iniziato a cercare qualcuno che potesse sistemarlo. Un'impresa quasi impossibile. Finalmente ho conosciuto l'artigiano giusto. Lui è riuscito a riprodurmi la parte di insegna mancante in plexiglass. La 'magia' è stato scoprire che aveva imparato questo mestiere da un artigiano che a sua volta era stato allievo di chi aveva realizzato per la prima volta l'insegna. Ha fatto un lavoro magnifico. E anche il conto lo è stato", scherza Maria Grazia. Di straordinario in questa ferramenta c'è anche lei. Una donna che ha affrontato da sola la gestione di un punto vendita importante. **"Avevo solo 25 anni quando ho cominciato. Non sapevo niente. I clienti mi guardavano con circospezione. Con la mia voce sottile e titubante non davo molta sicurezza.**



Mio padre allora mi disse: 'Tu sei una donna che fa un lavoro da uomo. Devi avere un timbro di voce molto più sicuro e più deciso, perché altrimenti non vai avanti'. Aveva ragione.

Mi sono allenata a essere molto ferma, convinta di ciò che vendevo. Le cose sono completamente cambiate. D'altra parte la mia fortuna nella vita è stata incontrare le persone giuste. All'epoca c'era un uomo anziano che abitava nel palazzo della ferramenta. Lui ha notato le mie difficoltà iniziali e ha deciso di aiutarmi. Mi ha insegnato tutto, è stato il mio maestro".

Alla domanda se rifarebbe ciò che ha fatto per la sua ferramenta Maria Grazia risponde così: "Io amo profondamente il mio lavoro e il mio negozio. Tornando indietro rifarei tutto. Certo, oggi il mondo è cambiato. E non in meglio. Le persone sono orientate a guardare solo il prezzo e a scegliere i grandi centri di bricolage. Ma il valore aggiunto di una ferramenta è invece la presenza umana, la disponibilità al dialogo, la cura nell'assistenza. Purtroppo non sono molto ottimista sul futuro. Credo che i piccoli punti vendita siano destinati a chiudere". Sarebbe un enorme peccato, aggiungiamo noi, perché si andrebbe a perdere un patrimonio di conoscenze e di professionalità che nessun negozio della Grande Distribuzione potrebbe mai vantare. Intanto è arrivato il tramonto. **Le serrande della Ferramenta Ghione si abbassano e rivelano il loro colore speciale: un verde muschio antico. "La tinta naturalmente è originale. Non sa quanto ci ho messo a trovare la stessa!"**. È una delle tante imprese realizzate da Maria Grazia negli ultimi quattro decenni.

PROXE
Proteggi ciò che ami



**VIDEOSORVEGLIANZA, SICUREZZA
E RISPARMIO ENERGETICO
PENSATI PER LA CASA.**

Scopri tutti i nostri prodotti:
WWW.PROXE.IT

In ferramenta il segreto della **felicità**





Simone Perotti, manager del marketing e della comunicazione, ha abbandonato tutto per una vita all'insegna della semplicità e del fai da te. Il suo ultimo libro *L'Altra via*, racconta come basti un cacciavite e l'arte di non sprecare per essere felici. E qui lancia un messaggio alle ferramenta.





iFerr Magazine: Qual è l'Altra via di cui parla nel libro?

S.P.: Una vita il più simile possibile alla vita che vorrei, fatta di mente, studio, scrittura, e poi di mare, lavoro manuale, realizzazione di cose, opere, adatte al nostro tempo, che necessita dei nostri sforzi migliori non solo per **consentirci una vita più a misura, ma anche di una misura diversa dell'impatto che abbiamo sul pianeta.**

iFerr Magazine: Ci spiega quale valore attribuisce al fai da te, inteso come attività di creazione di "cose" in autonomia?

S.P.: **Io autocostruisco, riciclo, cambio di funzione**

a tutto quel che posso. E lo faccio per due ragioni: la prima è che mi piace, mi diverto a studiare come realizzare un oggetto che mi serve prima anche solo di pensare di poterlo comprare. Fa parte della mia meditazione quotidiana esistenziale. C'è chi prega, c'è chi ripete dei mantra per meditare e fare il vuoto dentro di sé. **Io ho bisogno di lavorare con le mani per perdermi nel pensiero, in silenzio, in solitudine.** La seconda è che sento il valore e l'importanza ambientale di questo approccio. Sento che ogni materiale riutilizzato, assemblato, rilavorato, dopo aver avuto una vita, ne guadagna una nuova. E questo impedisce che un nuovo manufatto, un nuovo materiale, venga prodotto dall'industria. E questo mi inorgoglisce perché apporta un contributo tangibile all'abbattimento dell'impatto che l'uomo ha sul Pianeta Terra.

iFerr Magazine: Ci ha colpito la vostra scelta di fare la lista nozze in ferramenta. Ci racconta quali prodotti avete scelto?

S.P.: Per una volta, sapendo di poter contare sulla generosità dei nostri amici, abbiamo immaginato di possedere quel che ci servirebbe idealmente, e



cioè solo strumenti da lavoro. **Io e mia moglie non abbiamo mai o quasi mai il desiderio di qualcosa di disponibile sul mercato, di "già fatto", ma sempre e solo di strumenti, attrezzi, materiali che ci consentano di realizzarlo.** Per noi lavorare a fare quel che ci serve è un divertimento necessario, sia per stare bene, sia per risparmiare denaro che dobbiamo necessariamente salvare per restare fuori dal meccanismo del lavoro-guadagno-consumo-spreco. La vera piaga di questa epoca.

iFerr: Lei ha detto "un cacciavite ci salverà" in che senso?

S.P.: È una citazione di un libro del sociologo americano Sennet. Contiene la fiducia che l'uso delle mani, l'operatività fisica, manuale, abbia in sé qualcosa di salvifico. Noi siamo animali razionali, abbiamo intelletto e corpo a cui dare la nostra attenzione. E così, come serve leggere, informarsi, studiare per poter avere una compiuta o almeno possibile visione del mondo e di noi stessi, così occorre usare mani, braccia, gambe, corpo per rimanere ancorati alla nostra dimensione fisica, spaziale, di animali evoluti.

iFerr: In base alla sua esperienza trova che sia stato giusto tenere aperte le ferramenta come bene di prima necessità durante il lockdown?

S.P.: Be' io credo che le ferramenta siano dei consultori, dei presidi sanitari psicologici. **Penso che se chiudessero le ferramenta**



per tre mesi una bella fetta della gente impazzirebbe. Uno forse sarei io.

iFerr: Cosa direbbe alle ferramenta che spesso faticano a restare aperte?

S.P.: Tenete duro. Leggete il libro di Ernesto Franco "Vite senza fine" perché vi piacerebbe e vi aiuterebbe a dare una dignità ulteriore al vostro lavoro. **Siate sempre consapevoli che chi viene da voi cerca un dialogo, assai spesso, non solo un prodotto.** Siate bravi a dare consigli, perché chi chiede qualcosa ha bisogno di sapere, dai più esperti, ciò che ancora non conosce. E questa informazione non è mai solo funzionale. È anche relazionale.

da oltre 50 anni al tuo servizio



atas[®]

SPECIALITY



ESPERIENZA E PROFESSIONALITÀ



per **PROTEGGERE**

per **SGRASSARE**

per **RAVVIVARE**

per **RIMUOVERE**

per **LUCIDARE**

per **DETERGERE**

per **ASCIUGARE**

per **RIPARARE**

per **LUBRIFICARE**

per **PROFUMARE**

per **SBLOCCARE**

per **IGIENIZZARE**



Via Nazionale, 279 - Codisotto di Luzzara (RE) - Italy

tel. 0522 976731 r.a. - 0522 978002 - fax 0522 976903 - www.atasr.it - info.atas@tin.it



Vuoi far parte di una squadra VINCENTE?

Diventa **RIVENDITORE!**



Ampia gamma
di prodotti



Ottimo rapporto
qualità-prezzo



Rivenditori
fidelizzati in
costante crescita

INGCO



INGCO

ingcoitalia.it



Venite a trovarci al

Bricoday
expo&forum

MILANO CONGRESSI
22-23 SETTEMBRE 2021



La paralisi

Il cliente spesso non vuole e non sa decidere: la paura di sbagliare è prevaricante, il dubbio attanaglia. Il venditore deve quindi saper intervenire per indirizzarlo, elencando i pro e i contro di ogni evenienza.

“Quello che t’ho già detto tante volte te lo ripeto qui, anzi te lo grido: o questo o quello, amico mio! Aut-Aut!”

Søren Kierkegaard



della **sce**lta

Partendo da un'analisi etimologica, si osserva che la parola "scelta" deriva dal verbo latino "ExLegere" o "Ex-Eligere", con il significato di "separare la parte migliore di una cosa dalla peggiore, ovvero eleggere ciò che par meglio". Questo invece è attestato dalla più nota enciclopedia Treccani, per definire questo termine: "Libero atto di volontà per cui, tra due o più offerte, proposte, possibilità o disponibilità, si manifesta o dichiara di preferirne una (in qualche caso anche più di una), ritenendola migliore, più adatta o conveniente delle altre, in base a criteri oggettivi oppure personali di giudizio, talora anche dietro la spinta di impulsi momentanei, che comunque implicano sempre una decisione".

In un periodo di grandi difficoltà come quello che abbiamo vissuto e stiamo tuttora vivendo, in un momento di ripartenza dopo il lungo lockdown che ha stravolto il nostro modo di lavorare, di vendere e di approcciare i clienti, **non dobbiamo sottovalutare le indecisioni di acquisto a cui dobbiamo far fronte e che i nostri clienti ci sottopongono molto spesso.**

Le vendite non sono certo quelle del periodo pre-Covid e, in questo



Walter Silvano

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.



Amministratore Unico Studio Mario Silvano - Consulenza e Formazione Risorse Umane

momento, l'obiettivo principale dei nostri clienti è quello di **riportare il fatturato a livelli accettabili**, che vadano almeno a pareggiare le vendite del periodo antecedente la pandemia che ha travolto tutto il mondo.

A FIANCO DEI CLIENTI

La difficoltà nel compiere una scelta è data dal fatto **che si è restii a chiudere le altre porte**, si vorrebbe che esse rimanessero tutte aperte, che si potessero intercambiare al momento opportuno, senza precludersi niente. Ma questo è impossibile, non è sopportabile, proprio perché una tale gamma di possibilità ci confonderebbe ancora di più. Per questo si parla di **"paralisi della scelta"**, ed è importante cercare di capire di cosa si tratti e, soprattutto, cercare di **comprendere come farla superare ai nostri clienti** convincendoli che è importante avere una gamma di prodotti o servizi nuovi e di qualità da proporre ai loro acquirenti.

Ricordiamo loro che **la concorrenza è sempre in agguato**, che le possibilità di scelta sono numerose e sempre più all'avanguardia. Quindi per rimanere sulla cresta dell'onda, bisogna essere non solo innovativi ma sempre aggiornati.

Poiché di fronte a numerose possibilità la **cosiddetta "paralisi della scelta" insita in ognuno di noi viene a galla** e non fa altro che aumentare le indecisioni, un bravo venditore deve saperne cogliere il lato positivo.

A ben pensarci la "paralisi della scelta" dei nostri interlocutori è un'opportunità per

diventare anche dei loro validi suggeritori che fanno emergere il bisogno latente del cliente, quel bisogno che lui non è in grado o ha timore di percepire come palese, ma che tende a nascondere per evitare così di dover decidere.

ESSERE SEMPRE PIÙ COMPETENTI

Quindi il **Post Covid Salesman** non solo deve avere **competenze a 360° su ogni minimo aspetto del prodotto o servizio che va a proporre**, ma deve essere in grado di trasmetterle al proprio interlocutore per tranquillizzarlo e guidarlo dolcemente ad una positiva decisione di acquisto. Inutile dire che oltre a saper padroneggiare le conoscenze tecniche relative ai prodotti, **il bravo venditore deve saper mettere in campo anche delle spiccate doti di relazione interpersonale.**

In un periodo in cui i social la fanno da padroni, in cui le persone si sono abituate a fare ricerche su Internet per visionare prezzi e caratteristiche di ciò che vorrebbero acquistare, in cui si possono fissare incontri "on line" con i nostri clienti per presentare loro i prodotti o servizi che proponiamo, **è importante non dimenticare il rapporto umano che sicuramente ci viene in aiuto.**

Il cliente spesso non vuole decidere, la **paura di sbagliare è prevaricante**, il dubbio attanaglia, ma se il venditore lo sa tranquillizzare, lo sa indirizzare elencando i pro e i contro, gliene sarà riconoscente, si fiderà di lui e si lascerà prendere per mano perché gli è stato fatto capire che l'agente sta lavorando per lui e con lui, e non solo per il suo profitto.

VIGOR®



il numero **UNO** nelle ferramenta

www.viglietta.com



Alubox Cassette e Casellari Postali: sempre più vicini ai clienti

L'azienda del bolognese produttrice di cassette e casellari postali per restare al passo con i tempi e distinguersi nel mercato sta puntando alla personalizzazione dei prodotti e al customer care.

Sul sito di Alubox (<https://alubox.it>) è presente un **configuratore accessibile a tutti** che permette di poter costruire un **casellario postale su misura** e che genera una richiesta di preventivo che viene poi gestita dall'azienda entro 24/48 ore. Inoltre, sempre sul sito web, è disponibile una chat coordinata da un operatore, pronto a rispondere a qualsiasi esigenza del visitatore. Tutti i casellari postali componibili dispongono di un'ampia possibilità di personalizzazioni. È possibile infatti richiedere delle placche su misura



per poter ospitare i moduli di videocitofonia, scegliere qualsiasi colore RAL, integrare bacheche portavvisi e vani per i pacchi nei casellari rendendoli così oltre che belli esteticamente anche utili per diverse funzioni. Tutto questo sempre nel rispetto della **normativa vigente EN 13724** e in linea con l'alto standard qualitativo del prodotto.



Proteggi il tuo terrazzo
dalle infiltrazioni d'acqua con

Risanaterrazze[®]



**La barriera trasparente
per terrazzi e balconi**

Alto livello di tecnologia



Dostebea è lieta di presentare sul mercato italiano l'elemento a taglio termico K1-PE per il fissaggio dei cardini delle persiane e delle inferriate di sicurezza.

Dostebea GmbH è un'azienda protagonista in Europa nella produzione e commercializzazione di **elementi di fissaggio a taglio termico per il supporto di carichi leggeri e pesanti nei sistemi di isolamenti a cappotto ETICS**, in grado di soddisfare sempre le necessità dei clienti. Il continuo sviluppo dei prodotti è una certezza del più elevato livello tecnologico sul mercato: i severissimi test e i controlli effettuati con cadenza regolare presso istituti di analisi riconosciuti per esempio, TUV, MFPA, IMA,

CRP e altri ancora sono garanzia di una qualità eccezionale. L'utilizzo di appositi elementi di fissaggio come disgiuntori termici permette il **corretto fissaggio dei carichi sulla facciata**, garantendo l'eliminazione del ponte termico, di infiltrazioni d'acqua, fessurazioni e crepe nel sistema di isolamento a cappotto. Dostebea è lieta di presentare sul mercato italiano l'elemento a taglio termico K1-PE per il fissaggio dei cardini delle persiane e delle inferriate di sicurezza.

SUPPORTO CARDINI ED INFERRIATE K1-PE

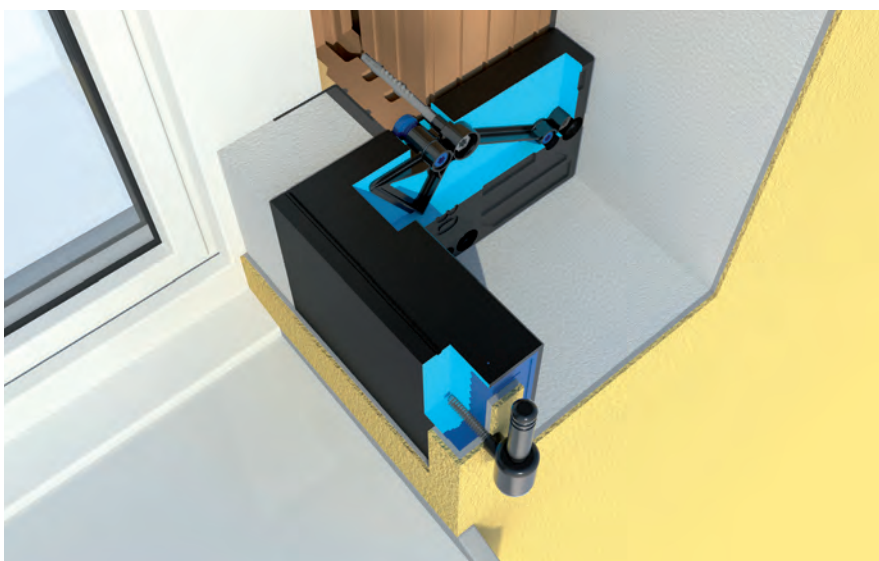
Il prodotto

Si tratta di un elemento in poliuretano nero ($\lambda = 0,04 \text{ W/mK}$) con densità di 350 kg/m^3 , armato con una **struttura rinforzata con fibra di vetro** e dotato di piedini di regolazione per la messa in bolla su murature particolarmente irregolari.



L'applicazione

Il prodotto va installato prima o durante la posa dei pannelli, in corrispondenza dei cardini delle imposte. Il K1-PE viene posato a secco e fissato alla muratura con tasselli ad espansione. Una volta concluso il ciclo del cappotto è sufficiente avvitare il cardine sulla superficie portante direttamente con vite da legno o fissaggio chimico. **Il prodotto garantisce la portata necessaria.** È, inoltre, possibile ancorare le inferriate di sicurezza sullo stesso, fissandole con vite da legno nell'imbotte della finestra.



PIASTRA SLK-ALU-TR

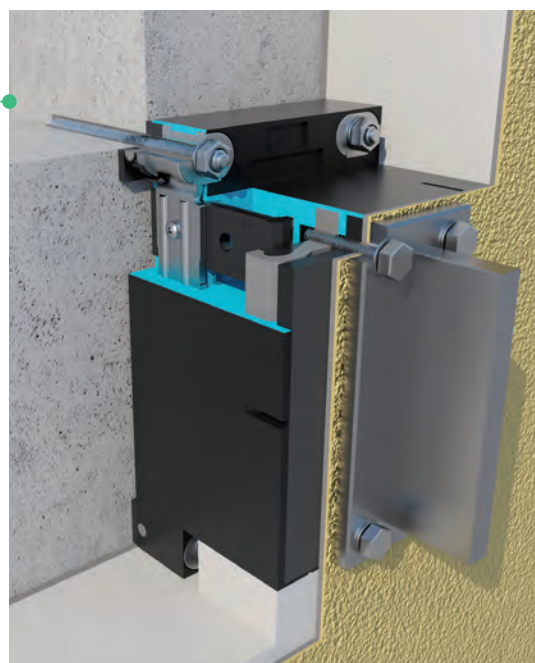
Dosteba propone una soluzione anche per i carichi più pesanti, con le consuete garanzie di performance.

Il prodotto

La piastra SLK-ALU-TR certificata DiBT è il prodotto dalle prestazioni adatte alle situazioni più estreme. È costituita da poliuretano a 350 kg/m^3 ($\lambda = 0,04 \text{ W/mK}$) in cui viene annegata un'armatura interna incredibilmente resistente composta da acciaio, fibra di vetro, alluminio e resina fenolica. Ancorata al CLS o alla muratura tramite ancoraggi chimici, permette di fissare carichi fino a 1,5 T.

L'applicazione

La piastra SLK-ALU-TR è utilizzata per il fissaggio di tende da sole, pensiline pensati, scale antincendio, tettoie e creazione di balconi o piccole terrazze a taglio termico.





IL GIUSTO PESO AD OGNI COSA

**Bilance da cucina
e pesapersona**
al tuo servizio
ogni giorno



**FRATELLI
VITALE**

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

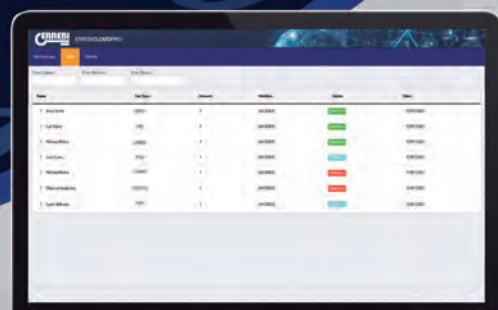


ERREBI CLOUD PRO

MARKET INNOVATION

IL PRIMO SOFTWARE SU CLOUD PER LA DUPLICAZIONE DELLE CHIAVI

ERREBI Cloud Pro, un grande progresso tecnologico che permette agli utenti della macchina 3-CODE di memorizzare la cronologia delle duplicazioni delle chiavi dei clienti e di importare programmi di ammaestramento.



PER NON PERDERE I DATI

Le informazioni sono memorizzate "nel cloud". ERREBI è fra i primi ad offrire questo innovativo servizio.

PER REGISTRARE LE DUPLICAZIONI FATTE AI CLIENTI

Evita che i clienti debbano portare le chiavi per una nuova duplicazione già fatta in precedenza.

IMPORTA PROGRAMMI DI AMMAESTRAMENTO

Importazione di archivi .DAT ed .XML dal suo PC al tablet della macchina. Scegli quali chiavi duplicare e quante unità copiare di ciascun modello.



Pattex Millechiodi, la gamma completa di adesivi di montaggio

È una linea di prodotti che si presta a essere utilizzata su diversi materiali e che viene incontro a ogni esigenza.

Gli adesivi di montaggio hanno come caratteristico punto di forza la tenacia dell'unione di due pezzi, espressa sin dal primo momento, grazie al loro potente effetto ventosa. Tutto questo avviene anche nell'unione di materiali di natura differente: per alcuni basta che una delle due superfici sia porosa, altri incollano tra loro anche superfici lisce. **I prodotti della gamma Millechiodi garantiscono un'efficacia incomparabile su tutti i materiali** e permettono di fissare oggetti senza l'utilizzo di chiodi o viti. Ecco una panoramica dei prodotti che comprende:

- **Millechiodi Forte&Rapido** - Forte presa iniziale e tenuta, per legno e materiali porosi
- **Millechiodi Trasparente** - Versione trasparente (una volta asciutto) del Millechiodi Forte&Rapido
- **Millechiodi Esterni&Interni** - Resistente all'umidità, ideale per ambienti umidi come bagni ed esterni.
- **Millechiodi Crystal** - Trasparenza perfetta, ideale per vetri, specchi, materiali trasparenti ed applicazioni estetiche a prova di errore.
- **Millechiodi Removibile** - Removibile senza





danneggiare le superfici anche a distanza di tempo.

■ **Millechiodi Click&Fix** - Applicatore predosato, facile e veloce.

PATTEX MILLECHIODI CRYSTAL

In particolare con la colla Pattex Millechiodi Crystal, incollare e sigillare in maniera sicura vetri e specchi sarà semplice! Grazie a una combinazione di alta qualità tra colla di montaggio e adesivo sigillante, questa **formula trasparente è ideale per vetri e specchi, in cucina e in bagno**. Con la tecnologia FlexTecPolymer brevettata da Henkel, la colla multiuso assicura un fissaggio flessibile e al

contempo potente con risultati cristallini. La colla multiuso può essere usata su materiali assorbenti e non*, come ceramica, cemento, cartone, cartongesso, compensato, pietra, MDF, legno, metallo, PVC-U, vetro. **L'adesivo è ideale per fissare gli specchi alle mattonelle**, le maniglie alle ante delle docce, i paraschizzi in cucina, lastre di vetro su tavolini o altro. La colla senza solventi non è solo molto potente, ma anche resistente ai raggi UV, impermeabile, perfetta per riempire le fughe ed altamente elastica. Resiste a temperature dai -30 °C ai + 70 °C.

* Non adatto per PE, PP, PTFE, vetro acrilico, rame ottone e PVC plastificato

ProtectEasy: mai più fiori distrutti!



È un sistema di protezione da balcone per fiori, stendibiancheria, piante e altri oggetti, utile per non vanificare gli sforzi della cura quotidiana del proprio angolo green.

Sappiamo bene con quanta passione, amore e anche fatica coltiviamo e accudiamo i nostri fiori, piante, erbe aromatiche e tutto il verde che rende il nostro balcone o terrazzo uno spazio confortevole e gratificante. Il prodotto completamente made in Italy della ProtectEasy S.r.l. è un **dispositivo di protezione contro gli elementi atmosferici** (acquazzoni, pioggia sporca, grandine) **per fioriere, bucato, bioorto da balcone, piante aromatiche o altro, da esterno**. Protegge anche dalla sporcizia gettata di sotto dal vicino maleducato del piano di sopra.



La protezione è composta da (almeno) **due elementi laterali** (bracci) facilmente innestabili a baionetta nei supporti fissi applicati al balcone e da un **telo flessibile messo in tensione fra gli stessi**. I bracci sono



componibili e allungabili a piacere verso l'esterno. Il telo, flessibile, trasparente e arrotolabile, è fatto di **polietilene con additivo anti UV** (raggi UltraVioletti). Ha uno spessore di 0,2 millimetri, non cristallizza, non si decompone e pertanto dura moltissimo nel tempo. Non è rigido, non è plexiglass.

L'accoppiamento tra braccio e telo è molto semplice utilizzando le asole create alle estremità del telo. Qualora la protezione fosse esposta a forte vento la ditta ProtectEasy, a costo invariato, realizza in prossimità dei bracci aggiuntivi delle asole intermedie. Il montaggio dell'intero dispositivo è davvero molto veloce, come evidentemente anche lo smontaggio, il che consente di rimuovere la protezione nelle belle giornate di sole o comunque quando non la riteniamo necessaria. I bracci (ne servono almeno due per una copertura completa) sono realizzati con una **speciale plastica addizionata di fibra di vetro**. Sono modulari, durano nel tempo e resistono a grandi sollecitazioni. Anche loro hanno l'additivo anti UV. I colori disponibili dei sostegni sono marrone, grigio e bianco. Occorrono solo pochi secondi sia per il montaggio che per lo smontaggio. Con pochissima fatica!

Finito il maltempo, tolti i bracci e la copertura (il telo si arrotola e si ripone) non si vede più nulla. La protezione può essere installata su tutti i tipi di balcone: in muratura, in metallo ed in legno. Anche le soluzioni più difficili sono superabili con degli opportuni optional. **L'azienda, vista la qualità dei materiali, estende la garanzia a 10 anni per i componenti in plastica.**

La protezione e il marchio sono brevettati e tutelati a livello europeo (brevetto EU nr. 3069601 - marchio EUIPO nr. 018208085). Si può fare una prova di acquisto, senza impegno, nel sito aziendale www.protecteasy.it

EXCEL

ECCELLENZA È UNA SCELTA



EXCEL

SINONIMO DI QUALITÀ.

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



CDF Consorzio Distributori Ferramenta

**Giovanni
Ferrari** srl

GIOVANNI FERRARI SRL
Pomezia (RM)

☎ 06 91609901

✉ vendite.ferrari@ferramenta.it

www.ferraridistribuzione.eu

Di noi ti puoi fidare

Machieraldo
Ferramenta & Casalinghi

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

☎ 0161 96044

✉ vendite@machieraldo.it

www.machieraldo.it



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

☎ 085 4461133

✉ vianello@vianello.org

www.vianello.info

Grinding Platinum, l'eccellenza degli abrasivi

Jacopo Confalonieri, Responsabile Grinding Italia, racconta caratteristiche e plus della linea Platinum.

Grinding, marchio di **Saint-Gobain** nel settore dei dischi abrasivi, ogni anno investe molti sforzi nel migliorare e arricchire l'offerta dei suoi prodotti per mettere a disposizione del cliente sempre nuove soluzioni, anticipando le richieste di un mercato dinamico ed esigente. Negli anni, grazie al know-how di Saint-Gobain e fabbriche europee all'avanguardia, Grinding ha ampliato la sua proposta che ad oggi annovera un'offerta completa tra **dischi lamellari, dischi diamantati, prodotti in Tessuto Non Tessuto e abrasivi flessibili.**

Un esempio è la **linea Platinum** che rappresenta una selezione di prodotti ad alte prestazioni, dedicata alle lavorazioni dell'acciaio inossidabile e pensata per il mercato nazionale. La gamma offre un programma dedicato di prodotti in Tessuto Non Tessuto sviluppati per operazioni di satinatura e finitura per utilizzo con smerigliatrici angolari. La proposta comprende: **Platinum Blend**, dischi a lamelle Surface Conditioning disponibili in tre grane per ottenere una satinatura perfetta;



Platinum Finish, dischi in Tessuto

Non Tessuto compresso per

una finitura eccellente e **Platinum Polish**, dischi in feltro in 100% cotone per una lucidatura a specchio da utilizzare con le apposite paste abrasive. Grazie alla ricerca e sviluppo Saint-Gobain, è stato inoltre sviluppato il **Platinum VT Power**, disco costruito con una grana abrasiva brevettata, che consente all'operatore di armonizzare le saldature e omogenizzare la superficie con un solo passaggio. Proprio nell'ottica che questi prodotti rappresenteranno sempre di più una soluzione nelle applicazioni di finitura superficiale, **Saint-Gobain ha recentemente investito in un nuovissimo stabilimento europeo dedicato alla produzione di questi prodotti.**



SVERNIDOLL 63



Lo **SVERNIDOLL 63**

è uno sverniciante che si adatta a tutti i tipi di vernici ed è applicabile indistintamente su metallo, legno e pareti murali. La propensione naturale di V.M.D. alla produzione di aerosol ha portato alla realizzazione del prodotto anche nel formato spray da 400 ml quindi si può applicare il prodotto con un procedimento rapido e senza la necessità di pennello. Il prodotto spray viene erogato in maniera precisa e permette una facile distribuzione uniforme sulla superficie da trattare. Oltre al formato spray lo **SVERNIDOLL 63** è disponibile nei tradizionali formati da 750ml, 4 lt e 20 lt con applicazione tradizionale a pennello. Il prodotto si presenta sotto forma di gel semifluido idoneo quindi per un utilizzo anche in superfici verticali, agisce in maniera rapida ed efficiente in circa 10 minuti. È totalmente esente da solventi clorurati e è indicato per un uso industriale/professionale.



www.vmditalia.com

V.M.D. Italia s.r.l. - Via Amerigo Vespucci, 9 - 26010 Ripalta Cremasca (CR)
Tel. +39 0373/268299 - Fax +39 0373/688982 - info@vmditalia.it





LAMA Snc
di GALIMBERTI PIERLUIGI e PAOLO
EUROCHIMICA

Dal 1980, la Scelta dei Professionisti

SEDE (HQ):

Via Volta, 2/4

Bovisio Masciago (MB) 20813 Italia

Tel: +39 0362 591950 +39 0362 591892

Fax: +39 0362 590971

MAGAZZINO (LOGISTIC):

Via Don Pogliani, 12

Cesano Maderno (MB) 20811 Italia



Cod. 9030 EC



Cod. 9055



Cod. 10065



Cod. 10080/3



Cod. 9040/MK



Cod. 9070



Cod. 10065-380/EC

L.A.M.A. Snc | Eurochimica, da 40 anni si occupa di produrre e commercializzare applicatori e pistole altamente professionali per sigillanti, adesivi, fissaggio chimico, schiuma poliuretanic e bande auto-collanti. La vasta gamma dei prodotti in catalogo comprende articoli manuali, pneumatici ed a batteria, in grado di soddisfare ogni tipo di richiesta da parte del cliente.

Siamo gli unici distributori ufficiali del marchio COX™ e distributori del marchio MK™ (Krøger).

Visita il nostro nuovo sito web per scoprire l'intera gamma.

info@eurochimica.eu

www.eurochimica.eu



Sorridi

Di noi ti puoi fidare

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

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

Machieraldo

Ferramenta & Casalinghi

SEDE:

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

TAKE & CARRY:

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

www.machieraldo.it

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
e inoltre la richiesta per ricevere la rivista in omaggio
dal tuo grossista

Direzione Amministrativa

Piazza Ercolea 11
20122 Milano

Sedi:

Sondrio

Piazza Castello, 4
23022 Chiavenna (SO)

Milano

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

Direttore Responsabile

Roberto Galimberti

Direttore Editoriale

Sebastian Galimberti

Coordinamento Editoriale

Paola Rotondo, Claudia Reali
redazione@iferr.com

AD e Grafica

Massimo D'Onofrio
info@grafichouse.org

Segreteria di Redazione

Elisa Buzzi
promozioni@iferr.com

Ufficio Commerciale

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

Ufficio Amministrazione

Lina Rossi
mamu.amministrazione@gmail.com

Stampa

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

Periodico iscritto presso il Tribunale di Milano,
iscrizione n° 32 dell'01/02/2013 - Iscrizione al ROC n° 23346

Hanno collaborato alla realizzazione di questo numero

Maura Venturelli, Walter Silvano, Benito Ligotti,
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
o scrivi a **info@iferr.com**

Abbonati e colleziona
i 10 numeri di iFerr

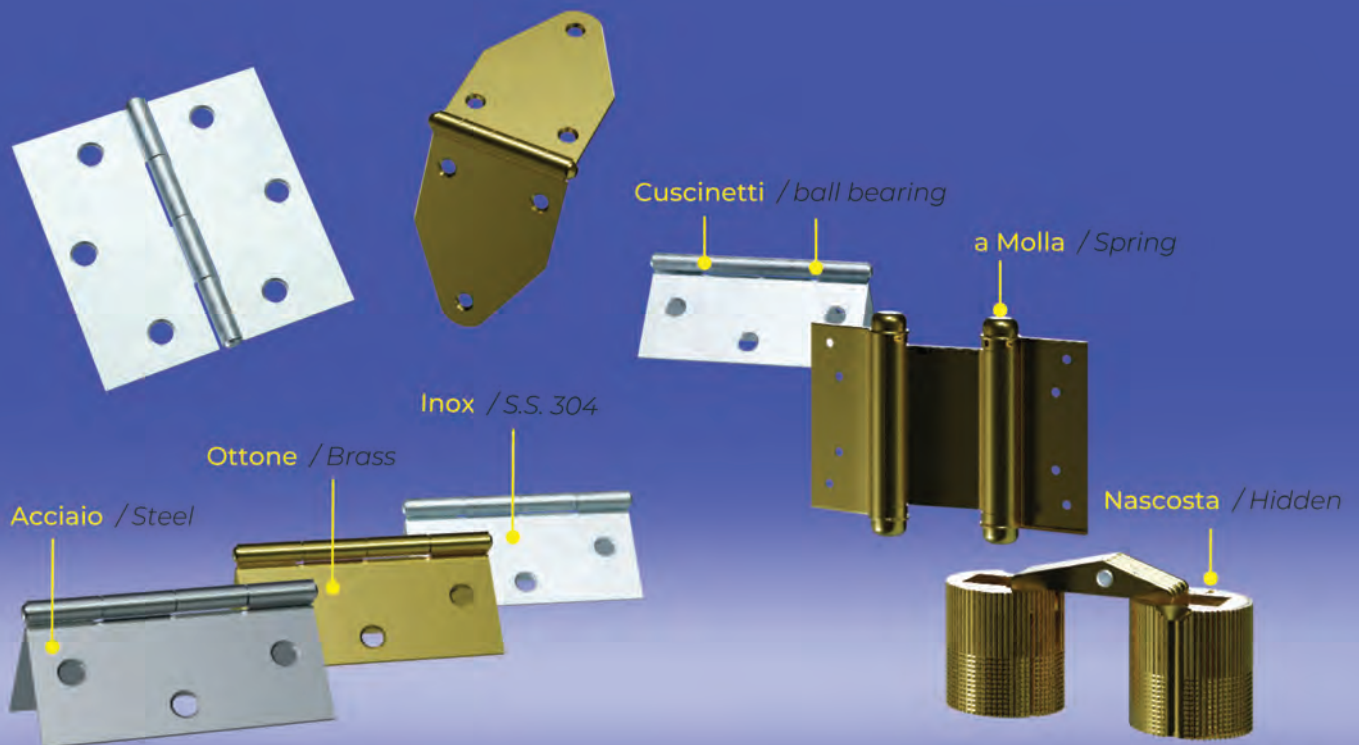


www.cernierificiovaltoce.it

100% Made in Italy

CERNIERE SU MISURA

Custom-made hinges
Since 1924



Fattibilità e quotazione in meno di 48 ore

Nautica, Industriale, Mobili in Legno
Acciaio, Ottone, Inox
A molla, a scomparsa, con cuscinetti

Feasibility and quotation in less than 48 hours

Marine, Industrial, Wood furniture
Steel, Brass, S.S. 304
Spring, Hidden, ball bearing



Progettiamo e realizziamo in Italia
Designed and manufactured in Italy



Spedizione entro 24h/48h
Shipment within 24h/48h



Assistenza professionale
Professional Support



Sicilia

Catania

Registrati e prenota il tuo

**LA MANIFESTAZIONE DEDICATA
AL CANALE TRADIZIONALE
DELLA FERRAMENTA IN SICILIA**

Milano Artigianferro

45

SicilFerr

Catania 23-24 ottobre
2021

stand adesso! www.sicilferr.com



SAVE THE DATE

23-24
ottobre 2021
CATANIA



ITALCHIAVI®

www.italchiavi.it

VENDITA ALL'INGROSSO

OFFERTE A TEMPO

SEI UN RIVENDITORE?

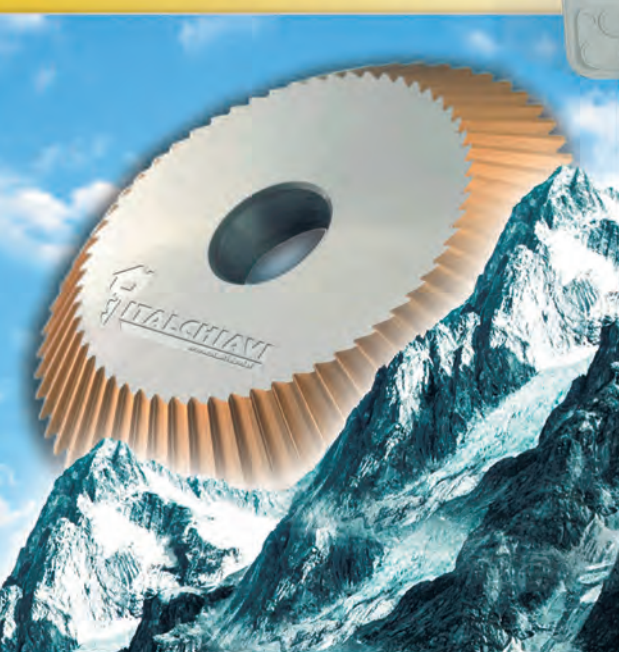
mandaci una mail chiedendo di iscriverti alla nostra newsletter



CONSULTA TUTTI I CATALOGHI AGGIORNATI ONLINE



**UNA VOLTA AL MESE
RICEVERAI UNA SELEZIONE
DI PRODOTTI
IN EVIDENZA**



FRESE FOS



SWISS MADE SINCE 1886

RIVENDITORE AUTORIZZATO ESCLUSIVO PER L'ITALIA



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