

FERRA & CASA MENTA & LINGHI

IL MAGAZINE DEL BRICOLAGE ITALIANO
BRICO HOME & GARDEN

€ 1,55

GRUPPO EDITORIALE
COLLINS SRL

605

ANNO LVII
SETTEMBRE 2022

CFG[®]
1808

FOKOLARE

RISCALDAMENTO NATURALE

Il calore del Sole, Ovunque.



www.cfgspa.com

MONITORAGGIO GDS



La rete dei punti vendita
brico-garden in Italia

INTERVISTE

Marco SACCO
STEVANELLA
MANOMANO

Vincenzo DE PALO
FERRAMENTA GIGLIO

Antonio SPILLERE
Stefano VOLPIN
Armando SCHIAVON
VALEX

EVENTI

> Expo DIY di Bucarest:
successo per la prima edizione

RETAIL

> I prodotti più rubati
nei centri brico

ANALISI

> Materiale elettrico
> Difesa del verde
> Utensili manuali



MONDOPRATICO.it
BRICO HOME GARDEN

REITOOOL

QUALITY TOOLS FOR HAPPY WORKERS



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



www.reit.it



info@reit.it



375 5314891



ESPERIENZA E INNOVAZIONE

Offriamo il massimo della qualità
per il vostro lavoro



G&B
GROUP
FIXING INNOVATION

1980-2020
40
LOOKING TO
THE FUTURE

G&B Fissaggi S.r.l. Italia

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

G&B Fissaggi UK

G&B Fissaggi Vertretung Deutschland

G&B Fissaggi Ibérica

G&B Fissaggi Benelux

G&B Fissaggi France



peso
490g
Tg. 42



Indosseresti al lavoro una scarpa da
RUNNING?

PROPULSION

CALZATURE DI SICUREZZA

LEGGEREZZA
APPOGGIO AMMORTIZZATO
SPINTA PROPULSIVA
SOLETTA AUTOMODELLANTE

www.cofra.it



> REGISTRATI ALLA NEWSLETTER SETTIMANALE SU

MONDOPRATICO.it
BRICO HOME GARDEN

> COVER STORY

Monitoraggio GDS

14

> BREAKING NEWS

- Leroy Merlin: nuova apertura a Catania **9**
- DFL Lamura: torna il premio "Start Up Evolution" del grossista campano
- Primo punto vendita Brico OK in Valle d'Aosta
- Nuovo ingresso siciliano in BigMat
- suki group acquisisce il gruppo francese VT Fastware
- Importante acquisizione per Compo
- Macchine per il verde: buon primo trimestre, nonostante il calo
- Progress avvia la trasformazione digitale dei punti vendita
- Tecnomat ha aperto a Ravenna

> INTERVISTE

Marco Sacco Stevanella – MANOMANO
ManoMano è sempre più Pro

22

Vincenzo De Palo – FERRAMENTA GIGLIO
Ferramenta Giglio la comunicazione è... fai da te!

24

Antonio Spillere, Stefano Volpin, Armando Schiavon
VALEX, il partner ideale per la ferramenta

26

> EVENTI

Expo DIY di Bucarest: successo per la prima edizione

30

> ANALISI

Materiale elettrico: sicurezza e design

32

Utensili manuali: a ognuno i suoi

48

Furti nel retail: i prodotti più rubati nei centri brico

60

La "difesa" si sposta verso il bio

62



14 Monitoraggio GDS



24 Ferramenta Giglio
la comunicazione è... fai da te!



26 Valex, il partner ideale per la ferramenta



30 Expo DIY di Bucarest: successo per la prima edizione



70

EISENWARENMESSE: il settore si ritrova in una fiera poliedrica e ibrida



84

CFG - Riscaldamento, efficienza e stop al caro energia



86

2022: Bossong compie 60 anni, ma non solo...



94

Zippo®, la forza di un marchio leggendario

GRANDANGOLO <

70

- EISENWARENMESSE: il settore si ritrova in una fiera poliedrica e ibrida
- Telwin a Eisenwarenmesse: novità per il retail e tecnologia in primo piano
- Brico io contro gli sprechi di plastica
- Assogiocattoli: Gianfranco Ranieri è il nuovo presidente
- Vogel Germany sbarca in Italia con Fervi Group
- Museo Virtuale per la Sicurezza
- Tre nuovi partner nella "POWER FOR ALL Alliance"
- Maurizio Danese nuovo AD per Veronafi
- Acimall: un nuovo consiglio direttivo
- ME. Work for progress: l'evoluzione di Made Expo
- Progetto di Ecopolietilene per migliorare la raccolta della plastica
- SAIE avrà un nuovo format espositivo
- Indagine Taskrabit: scelte sostenibili per 3 italiani su 4
- Meccanica, ordinativi stabili ma rallenta la produzione
- Edilizia: Centroedile Milano lancia Dry-Built

ANNUNCI <

80

Cerco e Offro

ZOOM <

84

CFG - Riscaldamento, efficienza e stop al caro energia

86

2022: Bossong compie 60 anni, ma non solo...

88

eBay: garden e fai da te al rientro dalle vacanze

90

Fazzini Technology - Affilatura: un semplice servizio in più

92

L.A.M.A. - Innovare per avere prodotti sempre più performanti

94

Zippo®, la forza di un marchio leggendario...

96

Cofra - Propulsion, indossaresti al lavoro una scarpa da running?

FOCUS <

98

INNOVAZIONE <

112



IL TERRICCIO È
LA NOSTRA VITA,
IL NOSTRO LAVORO,
LA NOSTRA MISSIONE.



Le novità che cerchi per la tua casa e il tuo giardino
le trovi su: www.euroterriflora.it



Inserzionisti

ACTIVA	GIEFFE	SPARCO
ALUBOX	GIMETAL	STAFOR
AMBROVIT	INDUSTRIAL STARTER	STARK
BAMA	IOI	TAVOLA
BRICOLIFE	LAMPA	TECFI
CENTURY ITALIA	MACHIERALDO	TECNO AIR SYSTEM
CFG	MALFATTI&TACCHINI	TELWIN
CIFO	NERI	VALEX
COFRA	NETTUNO	VEBEX
EBAY	PALLETWAYS	VIRIDEX
EUROTERRIFLORA	PVG ITALY	ZER03
F.LLI BASSOLI	REIT	ZIPPO
F.LLI VITALE	ROSI	
FERRARI GROUP	SARATOGA	
G&B FISSAGGI	SODIFER	



> REGISTRATI
ALLA NEWSLETTER
SETTIMANALE SU

MONDOPRATICO.IT
BRICO HOME GARDEN



Seguici su LinkedIn!



Guarda lo sfogliabile su
www.mondopratico.it

Informativa ex D. Lgs. 196/03 – Collins Srl titolare del trattamento tratta i dati personali liberamente conferiti per fornire i servizi indicati (n.d.r. gli abbonamenti). Per i diritti di cui all'art. 7 del D. Lgs. n.196/03 e per l'elenco di tutti i responsabili del trattamento previsto rivolgersi al responsabile del trattamento, che è l'amministratore. I dati potranno essere trattati da incaricati preposti agli abbonamenti, al marketing, all'amministrazione e potranno essere comunicati alle società del Gruppo per le medesime finalità della raccolta e a società esterne per la spedizione della rivista e per l'invio di materiale promozionale. Il responsabile del trattamento dei dati raccolti in banche dati ad uso redazionale è il direttore responsabile cui, presso l'ufficio abbonamenti Collins - Via Giovanni Pezzotti 4 - 20141 Milano, tel. 028372897, fax 0258103891, ci si può rivolgere per i diritti previsti dal D. Lgs. 196/03.



Collins s.r.l.
Via G. Pezzotti, 4
20141 Milano

Email: collins@netcollins.com
www.netcollins.com

Direttore Responsabile:
David Giardino

Direzione Commerciale:
David Giardino
direzionecommerciale@netcollins.com

In redazione:
**Marco Ugliano, Anna Tonet, Carlo Sangalli,
Martina Speciani.**

Per contattare la redazione:
ferramenta@netcollins.com
fax 02/8373458

Traffico impianti:
Sonia Bardini
pubblicita@netcollins.com

Collaboratori:
Paolo Milani

Concessionaria esclusiva per la pubblicità:
Collins Srl
Via G. Pezzotti, 4-20141 Milano
tel. 02/8372897 - 8375628 - fax 02/58103891
collins@netcollins.com - www.netcollins.com

Ufficio Commerciale:
Elena De Franceschi, Marialuisa Cera, Valentina Compagnoni.
marketing@netcollins.com
tel. 02/8372897 - fax 02/58103891

Ufficio Abbonamenti: abbonamenti@netcollins.com

Costo copia: € 1,55
Abbonamento triennale Italia
+ contributo spese postali: € 45,00
Abb. annuale Paesi Europei UE: € 130,00
Abb. annuale Paesi Extraeuropei: € 170,00

Grafica e Impaginazione:
Laserprint S.r.l. - Milano
Fotolito: Laserprint S.r.l. - Milano
Stampa: Centro Poligrafico Milano S.p.A.



CONFINDUSTRIA
Aderente al Sistema confindustriale



Associata all'USPI
Unione Stampa
Periodica Italiana

Aut. Tribunale di Milano n. 58 del 1/3/1965 - Iscrizione Roc n. 7709

Testata volontariamente sottoposta a certificazione
di tiratura e diffusione in conformità
al Regolamento CSST Certificazione
Editoria Specializzata e Tecnica



Per il periodo 01/01/2021 - 31/12/2021

Periodicità: **bimestrale**

Tiratura media: **9.013 copie**

Diffusione media: **8.926 copie**

Certificato CSST n° **2021-5586 del 24/02/2022**

Società di revisione: BDO ITALIA



ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA
PERIODICA SPECIALIZZATA

Associazione Nazionale Editoria Specializzata

Rivista membro di



Il contenuto delle interviste rilasciate alla redazione di "Ferramenta & Casalinghi" è da ritenersi sempre espressione dei pareri propri delle persone interpellate. Tutti i testi ivi contenuti, sono riproducibili previa autorizzazione scritta da parte dell'editore e citando la fonte.

LAMPADINE



Halo Led Lampade a led per conversione fari alogeni



SERIES 10

3.200 lm
Centralina interna
Halo Killer



SERIES 11

4.000 lm
Centralina interna
Quik-Fit



SERIES 12

3.600 lm
Centralina esterna
Power-Pointer



SERIES 13

5.000 lm
Centralina esterna
Focus-Blaster



SERIES 14

7.200 lm
Centralina esterna
Lightning



Standard

Qualità, durata e convenienza.
Rappresentano la scelta più indicata
per la sostituzione delle lampade
originali.



Blue-Xe

Lampade ad alte prestazioni, fascio luce
più potente del 20% rispetto alle lampadine
alogene tradizionali.



Xenium Race

Lampade indicate per competizioni,
fascio luce più potente del 50% rispetto
alle lampadine alogene tradizionali.



HID Xenon

Lampade di ricambio di qualità OEM
per fari allo XENON montati
in primo impianto.



Mega Led

- Tecnologia COB
- Sistema Multi-Chip
- Altissima Luminosità
- Lunghissima Durata



Interni



Tappeti



Coprisedili



Esterni



Elettrici



Lampadine



Decorazioni



Car care



Tergicristallo



Portaggio



Ruote



Garage

+ Potere
d'acquisto
e contrattuale

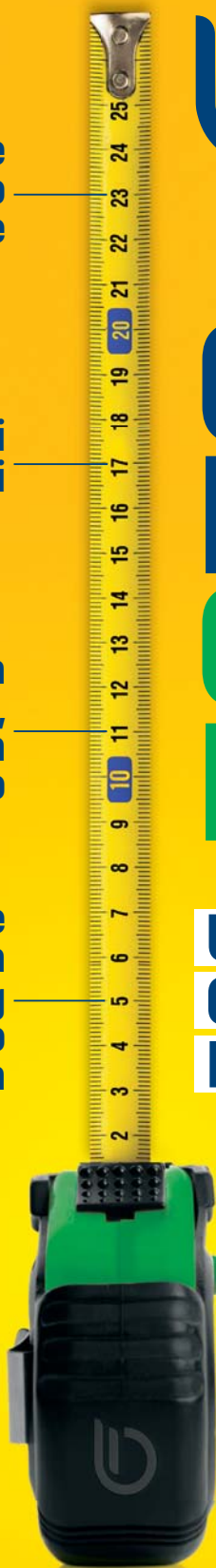
Unicità dei
marchi privati

Forza
del gruppo,
autonomia
del singolo

Condivisione
delle attività
di marketing
e supporto
sul punto vendita

**CON
BRICOLIFE
CRESCI
DI PIÙ**

**UNITI
ORGANIZZATI
EFFICIENTI**



Le Aziende del Consorzio:

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



Marco
UGLIANO

marco.ugliano@netcollins.com

Leroy Merlin: nuova apertura a Catania

Leroy Merlin si prepara all'apertura del nuovo punto vendita di **Catania Fontanarossa**, prevista per l'autunno 2022.

Il nuovo punto vendita Leroy Merlin, il 51° in Italia, si estenderà su una superficie di 11 mila metri quadrati e sorgerà in Contrada Buttaceto, nella zona industriale di Fontanarossa.



Obiettivo dell'azienda è di rafforzare ulteriormente la propria presenza in Sicilia dove, oltre ai due negozi di Palermo (Forum e Mondello) può contare su un altro punto vendita in provincia di Catania, a Belpasso. Lo store, che sarà progettato e costruito secondo le migliori pratiche di sostenibilità ambientale, rappresenterà un fiore all'occhiello della strategia omnicanale dell'azienda, coniugando l'esperienza fisica in negozio a servizi integrati al mondo digitale. L'apertura di un nuovo store nella città che sorge a piedi dell'Etna conferma la volontà di Leroy Merlin di consolidare la propria relazione con un territorio strategico, per diventare un importante punto di riferimento non solo per i clienti con la passione per la casa, ma anche dei professionisti che fanno della ristrutturazione il proprio mestiere. Oltre ai collaboratori che comporranno il team di negozio, Leroy Merlin è alla ricerca di architetti partner per il servizio di ristrutturazioni chiavi in mano Arky, che sarà esteso anche al punto vendita di Catania Fontanarossa per garantire ai clienti del territorio soluzioni sempre più efficienti e instaurare solidi rapporti con i professionisti locali.

"La nuova apertura di Catania Fontanarossa rappresenta uno step importante del nostro piano di sviluppo in Italia e in particolare in Sicilia, una regione dinamica e dal grande potenziale. Siamo presenti nel territorio etneo dal 2005 e con questo opening puntiamo a presidiare in modo sempre più capillare un'area strategica, per diventare un punto di riferimento nel segmento casa per clienti e professionisti. Investire sul territorio creando lavoro e relazioni è da sempre un pilastro della strategia di espansione di Leroy Merlin e siamo colpiti dalla risposta che la campagna di recruiting sta ottenendo", dichiara **Alberto Cancemi, Direttore Generale di Leroy Merlin Italia**.

> www.leroymerlin.it

DFL Lamura: torna il premio "Start Up Evolution" del grossista campano



Torna anche quest'anno il premio "Start Up Evolution", dedicato alla memoria di **Pinuccio Lamura, imprenditore e fondatore della DFL srl**.

Nato nel 2018 dalla volontà della famiglia Lamura, titolare del grossista campano DFL, il Premio è ormai giunto alla sua **quinta edizione** e riconferma l'intenzione originaria di sostenere capacità e visioni innovative, mettendo in palio

un riconoscimento economico per chi si impegna a **trasformare un concept imprenditoriale in un'attività vera e propria**. Il Premio si rivolge a start up italiane o singoli individui e team proponenti visioni di business originali, valide e attuabili. **Partecipare a Start Up Evolution è facile e del tutto gratuito**. Non ci sono limitazioni geografiche o di settore: l'obiettivo di questo premio è aiutare le idee imprenditoriali a diventare realtà.

> www.dfl.it

Comunicare in ferramenta

Non sempre i risultati migliori si ottengono solo se si hanno risorse importanti. Spesso, basta una strategia chiara e semplice per centrare in pieno il proprio obiettivo.

È il caso di **Ferramenta Giglio**, rivendita tradizionale della provincia di Bari, che con una serie di video fai da te basati sulla quotidianità della famiglia italiana ha saputo **avvicinare la potenziale clientela e fidelizzare quella già acquisita**.

"Metterci la faccia non è casuale, ma frutto di una strategia comunicativa pianificata già da diversi anni: del resto, legare un'azienda alle persone è un'arma vincente nel marketing.

I nostri sono prodotti di largo consumo e promuoverli in modo simpatico ci differenzia dalla concorrenza; utilizziamo i social come strumento di comunicazione principale e in questo modo raccontiamo il prodotto, avvicinando così il potenziale cliente all'azienda".

Vincenzo De Palo, titolare di Ferramenta Giglio (l'intervista è su questo numero di Ferramenta&Casalinghi), ci svela che questa comunicazione non è affatto improvvisata, ma studiata con l'obiettivo di ottenere proprio quel risultato.

Del resto in un settore sempre più competitivo come quello della ferramenta, in cui il consumatore finale ha l'imbarazzo della scelta tra tanti operatori fisici e online, **il negoziante tradizionale non può più stare fermo e semplicemente attendere il cliente da dietro il bancone. Deve trovare il modo di farlo uscire di casa e attirarlo in negozio**. E i video di Ferramenta Giglio sono un'ottima fonte di ispirazione per chi vuole mettersi in gioco e affrontare di petto i rapidi e continui cambiamenti del mercato.

Primo punto vendita Brico OK in Valle d'Aosta

A inizio luglio il Consorzio Brico OK ha inaugurato il suo primo punto vendita in Valle d'Aosta, a **Charvensod**.

Il negozio è di proprietà del socio piemontese **Il Fai da Te Guercio**, già presente con altri punti vendita a Torino, Orbassano, Caselle, Moncalieri, Saluzzo e Vado Ligure.

Il nuovo negozio ha una superficie di **850 mq** e propone una ricca gamma di prodotti dedicati al fai da te: vernici, prodotti per la cura del giardino, elettrodomestici, ecc.

Una cura particolare è stata dedicata al settore legno, con una gamma completa di listoni, listelli, tavole giuntate, lamellari di tutte le specie principalmente utilizzate, compensati e truciolari, oltre al servizio falegnameria che comprende il taglio legno, la bordatura e la sezionatura, foratura e fresatura di top, pannelli e antine.



> www.bricook.it

Nuovo ingresso siciliano in BigMat

Di Mario Filippo, azienda con sede a Falcone, da oltre 40 anni punto di riferimento della **provincia di Messina** nella distribuzione di materiali edili e ferramenta, è ufficialmente entrata nel **Gruppo BigMat**.

Dedizione e competenza caratterizzano l'azienda Di Mario, che, dinamica e versatile, si pone come interlocutore per ogni esigenza progettuale di imprese edili, artigiani, progettisti, ma anche architetti e privati. L'attività dell'azienda vede coinvolta tutta la famiglia Di Mario (il titolare Filippo, la moglie Giuseppina e i figli Carmelo e Alessandro). Racconta **Filippo Di Mario**:

"Non abbiamo solo creato un'attività ma abbiamo abbracciato, e portato avanti, in questi decenni, una vera passione".

Sono 10 circa gli addetti impiegati nel punto vendita e

nel negozio di ferramenta (che si sviluppano su un totale di 3mila mq totali), che si occupano dell'assistenza pre e post-vendita curando con attenzione ed esclusività l'esperienza del cliente, per rendere unica e di qualità la scelta dei materiali e delle soluzioni per ogni tipo di casa.

Vasto il catalogo dei prodotti disponibili da BigMat Di Mario con tutte le soluzioni che vanno dalle fondamenta fino al tetto: materiali da costruzione, ferramenta, termoidraulica e utensileria, climatizzazione, antinfortunistica e un tintometro.

Inoltre, nella sala mostra di 300 mq architetti, interior designer e privati possono trovare un'ampia selezione di pavimenti e rivestimenti, ceramiche, arredo bagno, sanitari e rubinetteria, pitture decorative per interni ed esterni, carta da parati, porte e infissi.

Tra i servizi proposti da BigMat Di Mario anche sopralluoghi e realizzazioni di progetti e disegni tecnici. Infatti, grazie alla presenza di un ufficio progettazione interno, seguito da Carmelo Di Mario, è possibile realizzare interventi di ristrutturazione e costruzione "chiavi in mano" dalla progettazione 3D, per creare ambienti interni ed esterni su misura e sui desideri del cliente, fino alla posa.

Con un fatturato in costante crescita (+ 60% circa nel 2021), Di Mario Srl ha scelto di entrare nel Gruppo BigMat per ampliare la gamma di servizi da proporre e rispondere così alle esigenze del mercato: "Per consolidarci e rafforzarci come rivendita abbiamo scelto di affidarci al Gruppo BigMat che può supportarci in uno sviluppo continuo dell'azienda grazie all'implementazione di servizi e strumenti innovativi per allargare il nostro business ed essere quindi più competitivi – spiega

Alessandro Di Mario -. *Altrettanto importante per noi è la condivisione con altri soci BigMat, per sviluppare e stimolare nuove idee ma anche confrontarci sul mercato e sulle diverse problematiche da affrontare, con una visione strategica condivisa*".

Nel futuro di BigMat Di Mario diversi progetti tra cui: un investimento nelle finiture e nell'interior design con l'ampliamento dell'attuale showroom e l'adesione al format HABIMAT (il brand di BigMat dedicato all'interior design) e, nell'immediato, l'acquisto di un nuovo deposito sempre nei pressi dell'asse autostradale, "un ampliamento logistico che ci consentirà di migliorare ulteriormente il nostro servizio", conferma il titolare.



> www.bigmat.it

suki group acquisisce il gruppo francese VT Fastware

suki group (suki.international, Facido, DBM.S) **acquisisce il gruppo francese VT Fastware** (Vynex, Tréfilaction, FTV-Asia). Entrambi i gruppi sono attivi nella distribuzione di prodotti per il fai-da-te (ferramenta "allargata", utensili manuali, autoadesivi ed altri articoli fondamentali per il fai-da-te) e condividono gli stessi valori e le stesse visioni circa le sfide e le opportunità future nei mercati in cui operano.

Sebastian Laus, CEO suki group: *"Sono felice di dare il benvenuto a VTF in questa fase di espansione di suki group. L'acquisizione di VTF è un'opportunità unica per il futuro dei due gruppi. Insieme, saremo in grado di servire ancora meglio i nostri clienti nei paesi in cui operiamo e nei diversi canali di vendita".*

Hervé Hacot, CEO di VTF: *"Il mercato del fai da te sta diventando sempre più globale e sempre più complesso con nuove competenze da sviluppare per soddisfare le crescenti richieste. In suki group abbiamo trovato un partner ideale e totalmente complementare in Europa, geograficamente e in termini di gamme di prodotti, con la minuteria metallica come punto d'incontro. In tutte le altre gamme potremo trarre beneficio dalla compenetrazione tra le competenze specifiche delle singole aziende".*

suki group sostiene con forza il progetto di ricollocamento industriale avviato da Vynex, visto come un fondamentale acceleratore per la crescita del gruppo. Sebastian Laus: *"Siamo entusiasti di diventare, grazie al progetto di VTF, produttori di viti per legno di alta qualità 'made in Europe'. Per Vynex si tratta di un'importante opportunità per rafforzare ulteriormente il proprio marchio ROCKET®, punto di riferimento, in Francia, per le viti-legno professionali, per l'industria edile e delle costruzioni. Questa prospettiva di espansione a livello internazionale aiuterà a consolidare il piano di ricollocamento industriale in Francia e di conseguenza ad aumentare i volumi prodotti nelle Ardenne, grazie alla crescita attesa".*

Herve Hacot: *"Siamo impazienti di distribuire insieme ROCKET®, attraverso le strutture e le filiali europee di suki".*



> www.group.suki.com



Scorta^{box} conservare naturalmente

Per ortaggi e frutta che temono luce e umidità. Il naturale ricircolo interno d'aria e l'assenza di luce prolungano la loro durata.



Importante acquisizione per Compo

Compo, leader europeo nella fornitura di articoli di marca per il giardinaggio, ha acquisito retroattivamente dal 1° gennaio tutte le azioni di **Heinr. Propfe Chem. Fabrik**, produttore di fertilizzanti liquidi organici con sede a Mannheim. Fondata a Mannheim nel 1868, Propfe, azienda a conduzione familiare, è giunta alla quarta generazione e mantiene gli stessi valori di sempre: tradizione e innovazione. Ora sviluppa e produce fertilizzanti innovativi utilizzando materie prime naturali e organiche. Lavorando con Compo da anni, l'azienda ha maturato una straordinaria esperienza nei fertilizzanti, in particolare in quelli liquidi organici.

"Dopo anni di collaborazione di successo, sono lieto che Heinr. Propfe Chem. Fabrik continuerà a far parte di Compo e verrà ulteriormente sviluppata nel comune interesse – ha affermato il dottor Herbert Theodor Propfe, azionista unico e amministratore delegato di Heinr. Propfe Chem. Fabrik, che continuerà a lavorare a stretto contatto con Compo –. La capacità innovativa e la mission di Compo forniscono la base per sviluppare ulteriormente prodotti di alta qualità e performance, trasferendoli dai professionisti agli hobbisti, rafforzando nel contempo i nostri standard di sostenibilità".

"Heinr. Propfe Chem. Fabrik è un'azienda a conduzione familiare altamente specializzata ed è sinonimo di straordinaria competenza nel segmento dei fertilizzanti organici di alta qualità – ha dichiarato Stephan Engster, Ceo del Gruppo Compo, che è entusiasta e non vede l'ora di lavorare con Propfe –. La sua acquisizione nel Gruppo Compo è un ulteriore passo della nostra ben definita strategia di sostenibilità e fornisce un prezioso contributo all'ampliamento della nostra gamma di prodotti ecosostenibili, sempre in linea con la garanzia di qualità Compo. I vantaggi per il consumatore sono sempre al centro della nostra strategia. Dopotutto, la consapevolezza ambientale, la protezione del pianeta e la sostenibilità sono aspetti che fanno parte di una realtà già consolidata della vita quotidiana di molti giardinieri hobbisti".

In tutta Europa, i prodotti biologici hanno già una quota di circa il 30% nel mercato di terricci, concimi, cura del prato e protezione delle piante. *"È ragionevole presumere che questa quota aumenterà oltre il 50% in tutta Europa – continua Engster –. Il biologico sta diventando la nuova normalità".*

Anche l'azionista di Compo Duke Street accoglie favorevolmente questa decisione strategica, rilasciando la seguente dichiarazione: *"La tutela dell'ambiente e lo sviluppo di prodotti ecosostenibili sono una priorità assoluta per tutti noi".*



In foto, da sinistra: Stephan Engster, Ceo Di Compo, Herbert Theodor Propfe, socio unico e amministratore delegato di Heinr. Propfe Chem. Fabrik e Lars Wagner, head of international supply chain fertilizer.

www.compo-hobby.it

Macchine per il verde: buon primo trimestre, nonostante il calo

Nonostante la crisi, il **mercato italiano delle macchine per la cura del verde si conferma su buoni livelli anche nel primo trimestre del 2022.**

Dopo aver archiviato il 2021 con un incremento del 14% (1,66 milioni di pezzi venduti), nei primi tre mesi del 2022 il settore ha registrato un calo del 7,4% rispetto alle vendite in volumi realizzate nello stesso periodo del 2021. Lo spiegano i dati del gruppo di rilevamento statistico Morgan promosso dall'associazione dei costruttori Comagarden in seno a Federunacoma.

Un passivo che Comagarden reputa "fisiologico" a fronte dell'imponente e anomalo incremento (+39,4%) registrato nel primo trimestre del 2021.

"Esaminando i dati del primo trimestre 2022 si notano flessioni lievi per le principali tipologie – ha spiegato Federica Tugnoli, segretario operativo di Comagarden, nel corso di una conferenza stampa organizzata a Foggia il 16 maggio –; come i decespugliatori che perdono appena 2,7 punti percentuali sull'anno precedente, le motoseghe che perdono il 5,4% e i rasaerba che calano dell'8,1%. I soffiatori/aspiratori segnano invece un calo dell'11,1%, le tagliaiepi un calo del 17,1% e i trattorini del 13,1%, un passivo quest'ultimo di poco superiore a quello registrato per i trimmer (-11,9%). Fra le tipologie di mezzi che evidenziano cali più consistenti si segnalano gli atomizzatori/irroratori (-29,3%) e gli spazzaneve (-22,3%), mentre in controtendenza risultano le forbici da prato, che crescono del 27,8%, le potatrici ad asta (+13,2%) e gli zero turn professionali (+8,5%)".

Le macchine con propulsione a batteria confermano il buon andamento degli ultimi anni e anche nel primo trimestre 2022 mostrano una dinamica positiva: trimmer, potatrici ad asta, motoseghe, decespugliatori e forbici da prato a batteria hanno registrato incrementi compresi fra l'11 e il 28%.

www.comagarden.it

Progress avvia la trasformazione digitale dei punti vendita

Da inizio 2022 **Progress**, marchio del grossista A.Capaldo e presente in Campania con tre punti vendita, ha avviato un processo di digitalizzazione dei negozi che ha visto l'introduzione di tre importanti innovazioni: **l'etichetta elettronica; i totem digitali informativi; la fila unica.**

LE ETICHETTE ELETTRONICHE

La decisione di adottare le etichette elettroniche è stata presa sulla base dei diversi benefici offerti da questa soluzione. Un primo vantaggio è individuabile nella migliore esperienza di acquisto del cliente grazie ad una comunicazione migliore ed alla riduzione del margine di errore.

Un secondo beneficio è operativo: con l'aiuto del trasferimento dati wireless, descrizione e prezzi dei prodotti vengono ora aggiornati in pochissimo tempo. La creazione ed il cambio delle etichette non sono più necessari ed il tempo che in precedenza gli addetti ai reparti dedicavano a tali operazioni può essere ora destinato ad incrementare ulteriormente il servizio al cliente.

Infine, ma non meno importante, la riduzione dell'impatto ambientale: l'eliminazione di carta e di inchiostro rappresenta un tangibile vantaggio per l'ambiente.

I TOTEM DIGITALI INFORMATIVI

Il secondo progetto ha visto l'introduzione di totem digitali in tutti i negozi Progress e Punto Progress.

Attraverso i totem è possibile verificare il prezzo di un articolo, ma anche effettuare la ricerca di un prodotto ed individuarne l'esatta collocazione all'interno del punto vendita.

LA FILA UNICA

L'ultimo progetto, ma solo in ordine di implementazione, è la fila unica. I clienti attendono fisicamente in un'unica coda per poi essere indirizzati da un sistema visivo e di segnaletica acustica alla prima cassa libera. La fila unica toglie il cliente dall'imbarazzo di scegliere presso quale cassa servirsi, aumentando, in tal modo, la percezione di una minore attesa e di una migliore shopping experience.

Per ora introdotta solo nel punto vendita di Avellino Est, la fila unica - una volta completata la fase di roll out - sarà estesa anche al punto vendita Progress di Caserta.

> www.ilmondodiprogress.it

Tecnomat ha aperto a Ravenna



Il 29 giugno **Tecnomat** ha aperto a **Ravenna il 29° punto vendita in Italia**. Il negozio, il 5° in Emilia Romagna, si estende su una superficie totale di 9.000 mq, di cui 5.000 coperti e 4.000 di edilizia esterna. All'interno del punto vendita si trovano diversi reparti, dove l'azienda presenta oltre 28.000 prodotti tecnici per la costruzione, ristrutturazione e manutenzione dell'habitat.

Ad oggi il negozio conta circa 120 collaboratori che ogni giorno con professionalità e competenza sono al servizio dei clienti con nuovi servizi, banchi dedicati e un livello di specializzazione sempre maggiore.

Ricordiamo che Tecnomat è il nuovo nome di

Bricoman, insegna professionale del Gruppo Adeo, che a partire da marzo ha dato il via a un'importante **operazione di renaming iniziata dal negozio di Cagliari.**

> www.tecnomat.it

Cresce la Gds nel 2022, ma non vola

Il confronto con il primo semestre 2021 è impietoso e il 2022 è stato caratterizzato anche dalle difficoltà di approvvigionamento, dall'inflazione e dall'inizio di un conflitto in Europa. Ciò nonostante, anche nel 2022 la rete della Gds ha fatto segnare una crescita, grazie soprattutto ad alcune insegne particolarmente attive.

Non è semplice valutare l'andamento dei primi 6 mesi del 2022 dello sviluppo della rete di punti vendita legati ai gruppi della Distribuzione Organizzata e della Grande Distribuzione Specializzata nel brico-garden. L'andamento semestrale è in linea con le prestazioni fatte registrare nel secondo semestre 2021 (+0,7% il numero dei negozi e +1% le metrature espositive), ma il confronto con i primi 6 mesi del 2021 è impietoso: al 30 giugno 2021

il saldo tra negozi aperti e "chiusi" (o usciti da progetti di affiliazione) indicava +78.000 mq, mentre quest'anno è fermo a +25.000. Va però detto che per tutto il 2020 il mercato è rimasto praticamente fermo a causa dei lockdown e molti progetti sono stati semplicemente posticipati al 2021. Qui nasce la difficoltà di confrontare un "eccezionale" primo semestre 2021 con un "normale" e anzi non particolarmente brillante 2022.

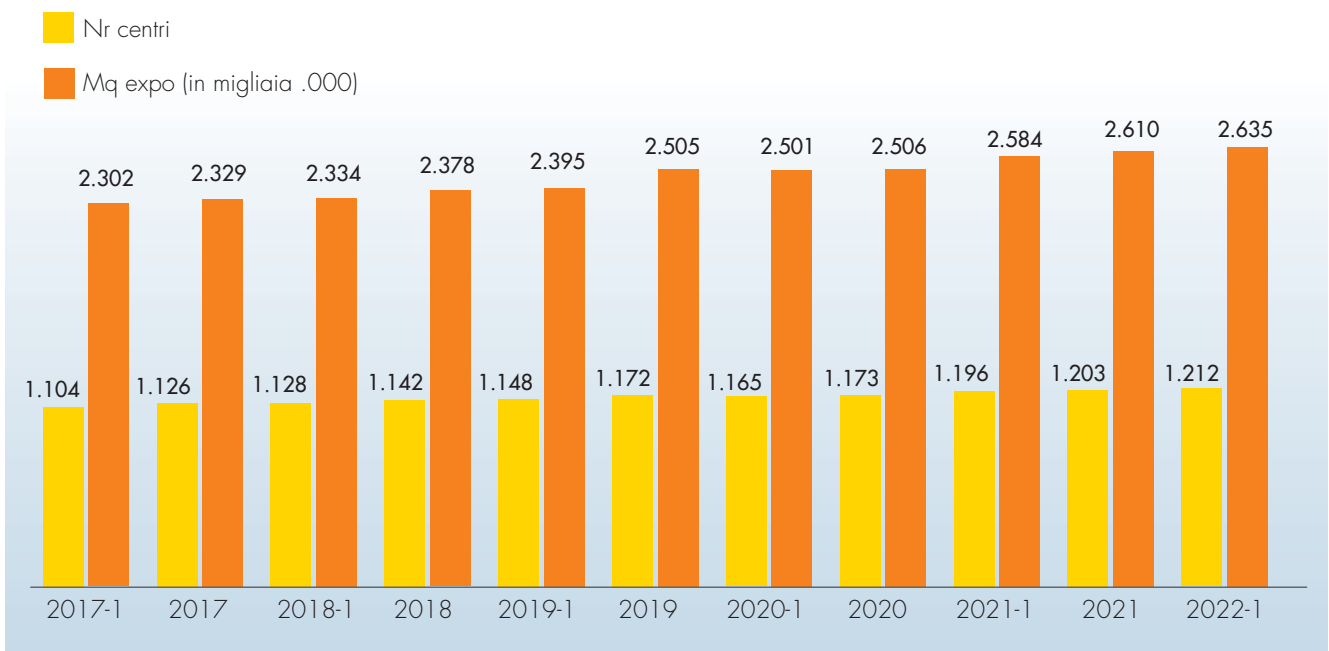
Al 30 giugno abbiamo rilevato la

presenza di 1.212 punti vendita specializzati legati a 27 gruppi distributivi, pari a un aumento dello 0,7% semestrale (rispetto a fine 2021) e dell'1,3% annuale (confrontato con il 30-6-2021). Le metrature espositive totali hanno superato i 2,635 milioni di mq, con un incremento semestrale dell'1% e del 2% rispetto a giugno 2021.

Una particolarità del primo semestre 2022 è la ritrovata vitalità dei centri

EVOLUZIONE DEL COMMERCIO MODERNO SPECIALIZZATO BRICO-GARDEN

(andamento semestrale del nr dei punti vendita e delle superfici negli ultimi cinque anni)



giardinaggio, che hanno fatto registrare saldi di crescita simili ai centri bricolage. Come è successo in passato, precisiamo che questa analisi prende in considerazione (dal 1988) soltanto le insegne e i gruppi distributivi specializzati nel bri-

colage e nel giardinaggio con almeno 3 punti vendita. La diminuzione dei punti vendita non deve far necessariamente pensare quindi a chiusure effettive, ma può celare l'interruzione di un rapporto di franchising o affiliazione che non

prelude per forza il proseguimento dell'attività. Allo stesso modo non tutte le "inaugurazioni" sono effettivamente negozi "nuovi": può succedere per esempio che un imprenditore passi da un gruppo a un altro.

LE INSEGNE E I GRUPPI NEL 2022

Le imprese della Grande Distribuzione e della Distribuzione Organizzata Specializzate nel bricolage e nel giardinaggio operanti in Italia (dati aggiornati al 30 giugno 2022)

	Insegna	Gruppo	Nr centri	Trend*	Mq expo tot.
DIY	Brico Ok	Cons. Brico Ok	115	▲	186.150
	Brico io	Brico io	113	▲	173.530
	Bricofer	Bricofer	87	▼	164.086
	Bricolife	Cons. Bricolife	85	▬	182.223
	Bricocenter	Bricocenter Italia	61	▬	150.431
	Obi	Obi Italia	56	▼	246.251
	Leroy Merlin	Leroy Merlin Italia	50	▬	430.361
	Evoluzione Brico	Evoluzione Brico	47	▲	77.320
	Fdt Group	Fdt Group	35	▬	75.800
	Bricoman-Tecnomat	Bricoman Italia	29	▲	227.450
	Self	Bricofer Group	23	▼	75.832
	Utility Cipir	Utility	20	▬	36.450
	Brico Italia	Brico Progetto Italia	9	▬	7.750
	Mondobrico	Mondobrico	7	▬	22.500
	Ottimax	Ottimax	6	▬	65.000
	Pronto Hobby Passione Brico	Gruppo Raffaele	6	▬	14.350
	Brigros	Brigest	6	▬	12.100
	Centro Brico Lo Gatto	Lo Gatto	4	▬	12.100
	Bricomarket	Bricomarket	4	▬	8.400
	Bricocasa Deodato	Deodato	4	▬	21.200
Progress	Progress	3	▬	12.300	
Bricoware	Gruppo Cangianiello	3	▬	8.300	
	TOTALE DIY		773	▲	2.209.884
GARDEN	Garden Team	Cons. Garden Team	31	▲	158.000
	Giardinia	Cons. Giardinia	23	▬	101.800
	Giardineria	Giardineria	3	▬	19.500
	TOTALE GARDEN		57	▲	279.300
AGRI-GARDEN	Tuttogiardino	lfs	342	▬	123.195
	Agristore	Ama	40	▲	22.840
	TOTALE AGRI-GARDEN		382	▲	146.035
	TOT GENERALE		1.212	▲	2.635.219

*: saldo numero negozi rispetto al 30-06-2021

LE INSEGNE NEL 2022

I problemi di approvvigionamento, il conflitto iniziato a febbraio e l'impennata dell'inflazione non hanno certo aiutato lo sviluppo di nuovi punti vendita. Rispetto a un anno fa, il 30 giugno 2021, la maggior parte delle insegne non ha effettuato aperture e soltanto sei si sono distinte.

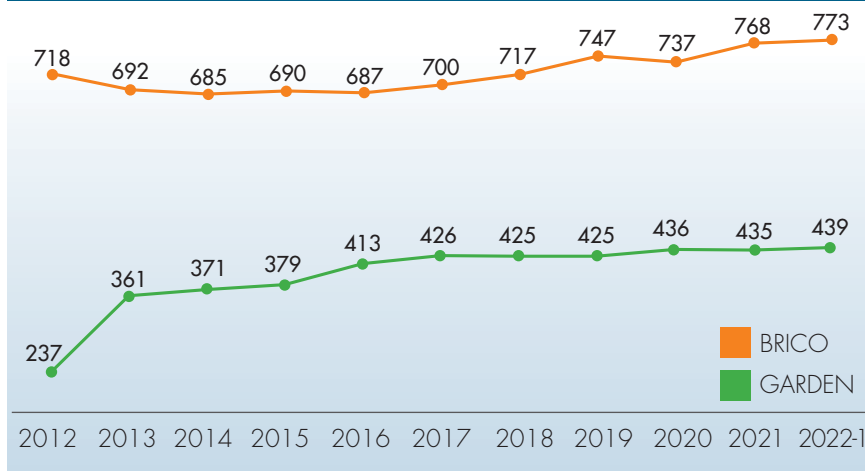
La catena **Brico Ok** ha un saldo di 4 negozi in più rispetto al primo semestre 2021, grazie alle aperture di Marsala (TP) in aprile, seguite a maggio da Altopascio (LU) e Torre del Lago (LU) e infine a giugno dall'inaugurazione del negozio diretto di Romano di Lombardia (BG). Anche **Brico io** è stata particolarmente attiva nel 2022. Ha un saldo di "solo" 3

negozi in più rispetto al 30 giugno 2021, ma quest'anno ha inaugurato ben 5 nuove affiliazioni a Cocquio Trevisago, Daverio e Gaggiolo di Cantello (tutti in provincia di Varese), Arona (NO) e La Spezia.

Bricoman ha avviato un importante cambio d'immagine e progressivamente tutti i negozi diventeranno **Tecnomat**: è stato avviato il cambio d'insegna in

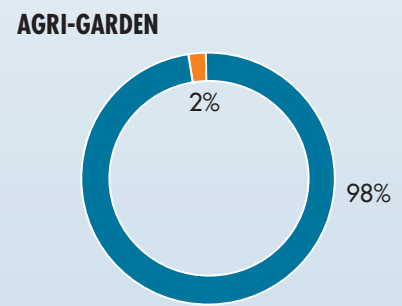
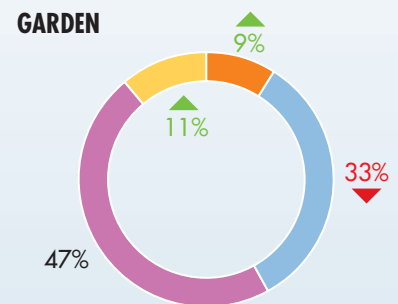
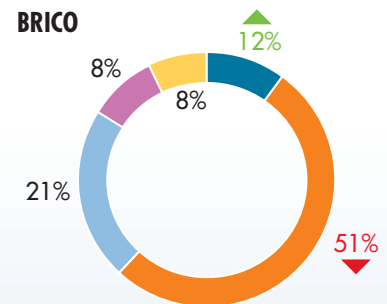
L'ANDAMENTO DEI FORMAT

(nr punti vendita totali per core business) - dati aggiornati al 30 giugno 2022

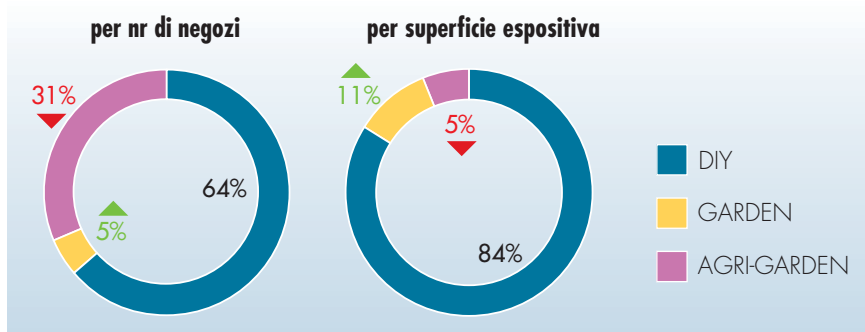


I FORMAT PER CORE BUSINESS

(area espositiva % in base al concept e andamento rispetto al 30-06-2021)



IL "PESO" DEI CONCEPT (suddivisione per core business e andamento rispetto al 30-06-2021)



LE CITTÀ PIÙ AFFOLLATE: NEGOZI

NR DI PUNTI VENDITA

Provincia	Nr centri	Trend*
Treviso	49	↑
Roma	46	↓
Milano	40	=
Torino	38	=
Brescia	36	=
Bolzano	33	=
Ravenna	27	↑
Padova	26	↓
Verona	26	=
Grosseto	25	↑

LE CITTÀ PIÙ AFFOLLATE: SUPERFICI

PER MQ EXPO TOTALI

Provincia	Mq expo	Trend*
Milano	187.000	=
Roma	154.800	=
Torino	111.500	=
Brescia	84.500	=
Varese	73.400	=
Vicenza	64.300	=
Udine	62.300	=
Verona	56.200	=
Treviso	54.600	↑
Monza	51.400	↓

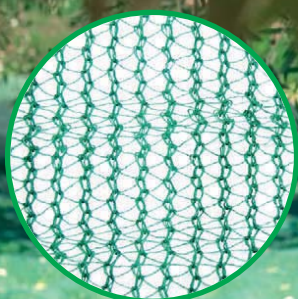
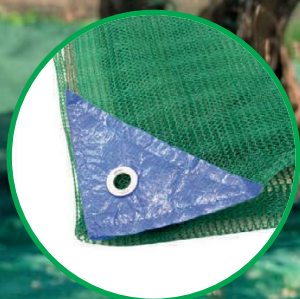
* rispetto al 2021





CONFINE™

LA RACCOLTA FILA LISCIA COME L'OLIO

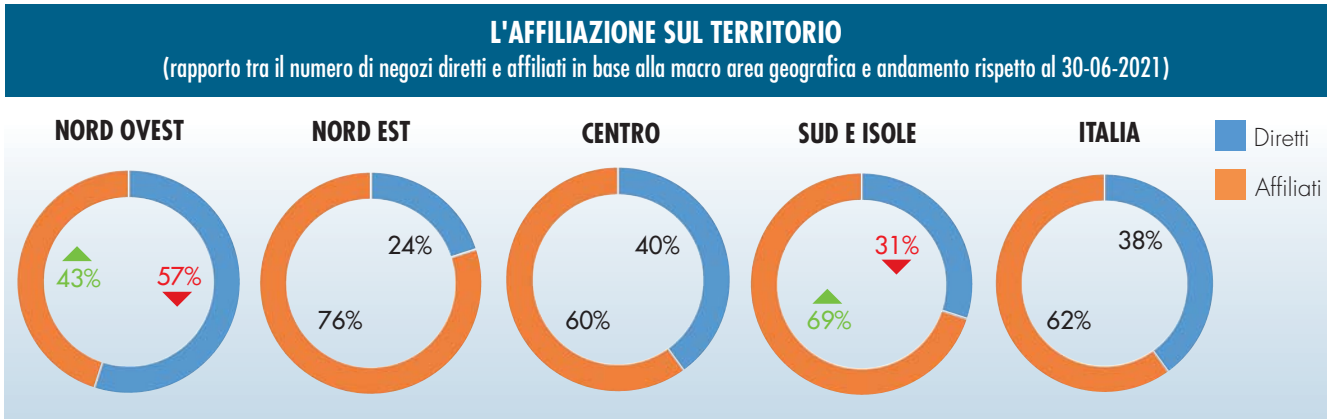


LA RETE PER OLIVE CONFINE
in polietilene ad alta densità è ideale
per la raccolta grazie alla sua trama
antispine particolarmente fitta.



**FRATELLI
VITALE**

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



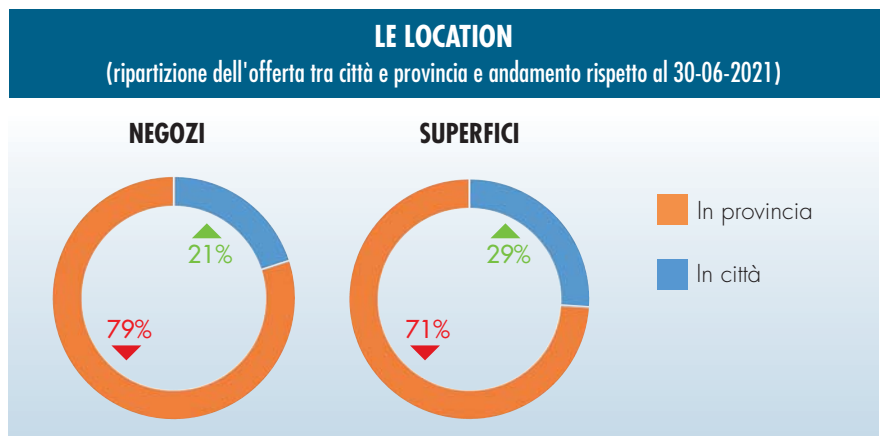
Sardegna, Sicilia, Lombardia, Piemonte e Puglia. Il primo negozio di Elmas (CA) aperto nel 2008 è stato spostato ad Assemini in una location molto più grande. Al suo posto dovrebbe nascere **il primo garden center di Leroy Merlin**. Il 29 giugno scorso è stato inaugurato il negozio **Tecnomat** di Ravenna su oltre 9.000 mq di superficie espositiva. **È il 29° del gruppo francese ed è il negozio più grande aperto nel 2022 in Italia.**

Passando ai consorzi, segnaliamo la prestazione di **Evoluzione Brico** che negli ultimi 12 mesi ha aumentato la sua "rete" di 6 punti vendita. Quattro inaugurati nel secondo semestre 2021 e due nel 2022: si tratta dei negozi di Taormina (ME) e Vittoria (RG).

Dulcis in fundo, nell'ultimo anno è cresciuto di 4 punti vendita anche il consorzio **Garden Team**, composto da centri giardinaggio. Dopo l'ingresso del negozio **Viridea** presso **Legnaia** a Firenze, nel 2022 sono entrati nel consorzio il nuovo affiliato **Floridea** di Nervesa della Battaglia (TV), **Flover** ha rilevato l'attività di **Happyflor Garden** di Modena e **Viridea** ha aperto il suo decimo negozio a Castenedolo (BS) lo scorso marzo. Oggi **Garden Team** conta su una rete di 31 centri giardinaggio e circa 158.000 mq espositivi.

2 NEGOZI OGNI 100.000 ITALIANI

Il 61% dei negozi è ubicato nel nord: la percentuale è identica sia per il numero di store sia per i mq espositivi totali. Nel 2022 è stata superata la soglia dei 2,0 negozi ogni 100.000 abitanti a livello nazionale: a fine 2021 era 1,99. Sale a



4.357 mq la superficie espositiva media a disposizione di 100.000 abitanti: erano 4.315 nel 2021, 4.144 nel 2020 e 4.142 mq del 2019.

Il divario tra nord e sud si evidenzia anche in questo caso: rispetto alla media nazionale di 4.357 mq ogni 100.000 abitanti, scendiamo a 2.249 mq nel sud e saliamo oltre 5.600 mq nelle macro aree del nord. Le regioni del centro sono invece allineate alla media nazionale.

Le regioni che hanno la maggiore offerta sono il Friuli (9.479 mq ogni 100.000 abitanti) e il Trentino (6.956 mq), nel centro emerge l'Umbria (6.372 mq) e nell'area sud+isole la Sardegna è nettamente in controtendenza con una media superiore a quella nazionale (4.628 mq).

Abbiamo inoltre registrato un leggero spostamento dei negozi all'interno delle città rispetto alla provincia. I negozi cittadini sono il 21% del totale (erano il 20% un anno fa) e hanno il 29% dei mq espositivi (era il 28%).

La città con più punti vendita è **Treviso**: con 49 negozi ha superato **Roma**, che invece ha un saldo negativo nel 2022.

Grosseto dall'11esima posizione entra nella top ten a pari merito con Reggio Emilia con 25 negozi.

Milano è la terza città per punti vendita (40) ma è la prima per mq espositivi (187.000), seguita da **Roma** (154.800) e **Torino** (111.500). Anche in questa classifica si distingue **Treviso**, che sorpassa **Monza** e sale al 9° posto.

Oltre a Roma e Grosseto, tra le città del centro Italia segnaliamo **Firenze** con 21 negozi (15°), **Perugia** (19°) e **Latina** (23°). Firenze è al 13° posto per i mq espositivi.

Nell'area sud+isole spiccano **Cosenza** con 13 negozi (30°), **Cagliari** (34°) e **Catanzaro** (35°). Le città del sud con la maggiore superficie espositiva si confermano invece **Napoli** (20° per mq), seguita da **Bari** (22° e in crescita) e **Catania** (25°).

CRESCE L'AFFILIAZIONE NEL NORD-OVEST E NEL SUD

I negozi "affiliati" (franchising, consorzi, unioni di commercianti, ecc.) **rappresentano il 62% di questo**

*La tua terrazza
ha problemi
di infiltrazioni?*

Saratoga **LA TERRAZZA**[®] **è la soluzione!**

**Protettivo
consolidante
anti-infiltrazioni**

- ✓ **Facile da applicare**
- ✓ **Pronto all'uso**
- ✓ **Traspirante**
- ✓ **Pedonabile**
- ✓ **Incolore**

*Penetra nel
pavimento in profondità
e **IMPERMEABILIZZA,
CONSOLIDA,
RIPARA e PROTEGGE***

**Anche come
TRATTAMENTO
PREVENTIVO**



Per gres, porfido, pietra naturale, clinker, cemento, cotto.

saratoga[®]

DIVISIONE IMPERMEABILIZZANTI

**SARATOGA INT.
SFORZA SPA**

Via Edison, 76 - 20090
Trezzano sul Naviglio (MILANO)
Tel. 02.445731

trading@saratogasforza.com

inquadri per
VIDEO DEMO



www.saratoga.it

universo: un dato uguale a un anno fa, ma non omogeneamente distribuito. Nel nord-est sale al 76% mentre al nord-ovest scende al 43% (ma è in crescita rispetto al 42% di un anno fa), con le altre macro-aree vicine alla media nazionale.

Se spostiamo però l'attenzione sulle metrature espositive, le percentuali cambiano decisamente: **a livello nazionale solo il 36% è rappresentato da negozi affiliati mentre il 64% appartiene ai negozi "diretti"**, cioè di proprietà del gruppo distributivo. In questo caso le medie delle macro-aree sono più omogenee: nel nord-est le affiliazioni occupano il 45% della superficie espositiva, nel centro il 38%, nel sud il 41% e nel nord-ovest il 26%. ●

LA METODOLOGIA DELL'INDAGINE

Per fotografare il commercio organizzato specializzato nel brico-garden operante in Italia, abbiamo selezionato le insegne della GDS (Grande Distribuzione Specializzata) e i Gruppi d'Acquisto (ConSORZI) con almeno 3 punti vendita e una propensione allo sviluppo. Le superfici espositive indicate sono relative alle aree coperte destinate alla vendita: sono quindi esclusi i parcheggi, gli uffici e i magazzini.

Per punti vendita "diretti" intendiamo i negozi di proprietà del gruppo distributivo; per "affiliati", intendiamo i negozi di proprietà di imprenditori privati, che aderiscono a formule di associazionismo distributivo, come il franchising, o di affiliazione a gruppi d'acquisto e consorzi.

Tutti i dati sono forniti dalle stesse insegne ed elaborati dall'autore, che conduce ininterrottamente questo Monitoraggio semestrale dal 1988.

Le rare stime sono sempre precisate nei grafici. Per ulteriori informazioni: greenline@netcollins.com

LA PENETRAZIONE NEI BACINI D'UTENZA

(nr punti vendita e mq expo ogni 100.000 abitanti - dati al 30-06-2022)

Regione	Nr centri ogni 100.000 ab	Mq expo ogni 100.000 ab
Valle d'Aosta	1,58	3.566
Piemonte	2,97	6.665
Lombardia	1,78	5.628
Liguria	1,61	3.511
MEDIA NORD OVEST	2,09	5.689
Veneto	3,20	5.665
Trentino AA	5,06	6.956
Friuli VG	3,20	9.479
Emilia Romagna	3,41	4.995
MEDIA NORD EST	3,45	5.926
Toscana	3,05	4.840
Umbria	2,94	6.372
Marche	3,00	4.921
Lazio	1,37	3.884
Abruzzo	1,90	3.961
MEDIA CENTRO	2,18	4.443
Molise	2,27	2.576
Campania	0,33	1.017
Puglia	0,57	1.969
Basilicata	1,23	2.871
Calabria	2,10	4.263
Sicilia	0,90	2.248
Sardegna	2,43	4.628
MEDIA SUD E ISOLE	0,94	2.249
MEDIA ITALIA	2,00	4.357

LA PRESENZA REGIONALE

(nr punti vendita e mq expo - trend % mq expo rispetto al 31-12-2021)

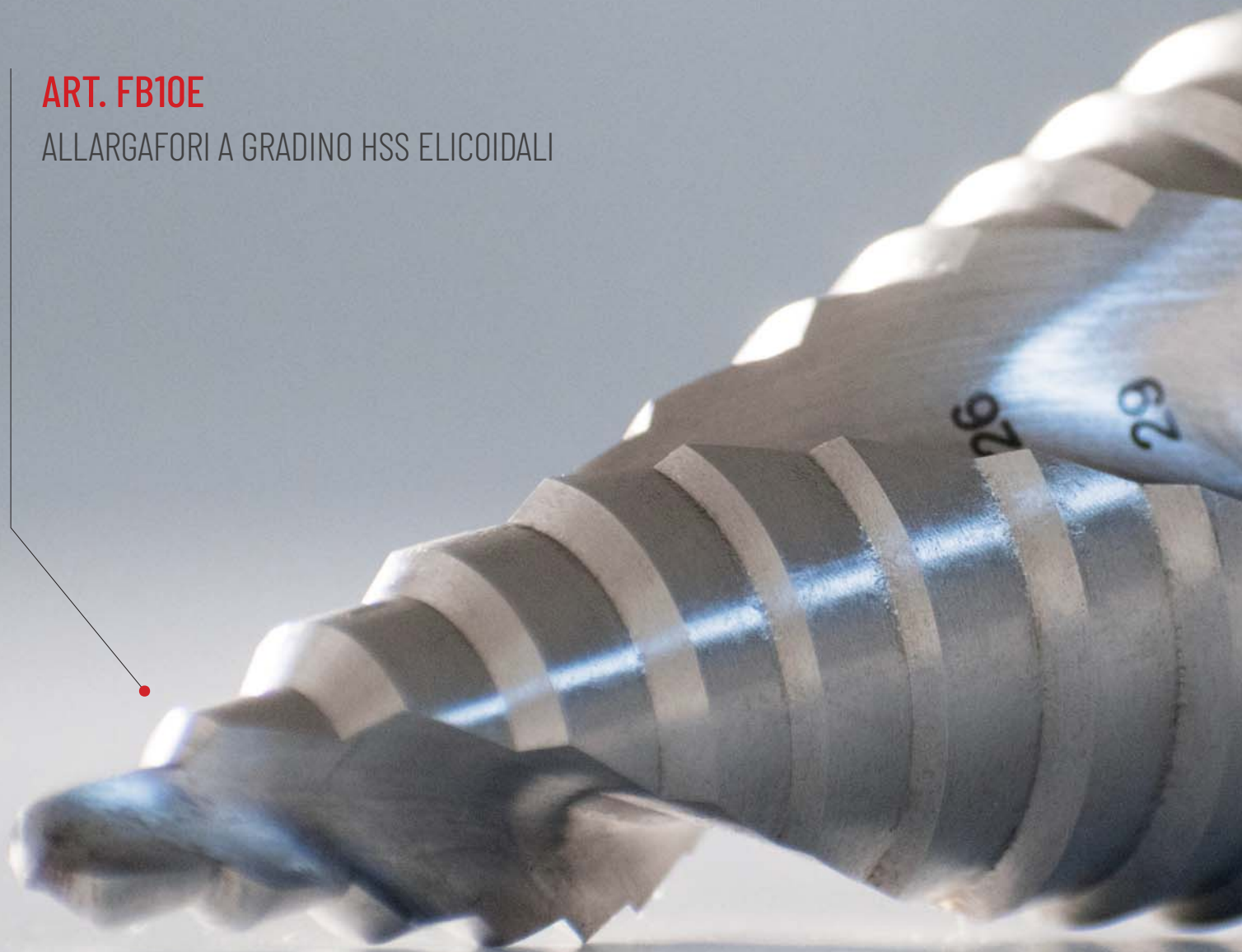
Regione	Nr centri	Mq expo totali	Trend mq % 20-21
Valle d'Aosta	2	4.500	0
Piemonte	130	291.700	+ 0,2%
Lombardia	179	564.900	+ 0,6%
Liguria	25	54.600	+ 1,6%
TOT. NORD OVEST	336	915.700	+ 0,5%
Veneto	157	277.800	+ 3,0%
Trentino AA	54	74.300	- 6,1%
Friuli VG	39	115.300	0
Emilia Romagna	152	222.400	+ 4,7%
TOT. NORD EST	402	689.800	+ 2,0%
Toscana	114	180.900	+ 15,6%
Umbria	26	56.400	+ 3,6%
Marche	46	75.400	0
Lazio	81	229.000	- 5,5%
Abruzzo	25	52.100	0
TOT. CENTRO	292	593.800	+ 2,2%
Molise	7	8.000	- 0,7%
Campania	19	59.300	- 2,0%
Puglia	23	79.700	+ 5,6%
Basilicata	7	16.200	- 0,1%
Calabria	41	83.400	+ 0,7%
Sicilia	45	113.000	+ 6,8%
Sardegna	40	76.300	+ 12,8%
TOT. SUD E ISOLE	182	435.900	+ 4,7%
TOTALE ITALIA	1.212	2.635.200	+ 2,0%

In rosso sono indicati i dati al di sotto della media nazionale

PER UN LAVORO SENZA SBAVATURE.

ART. FB10E

ALLARGAFORI A GRADINO HSS ELICOIDALI



ManoMano è sempre più Pro



Il nuovo Country Manager Italia di ManoMano ci svela i progetti dell'e-commerce leader europeo per il fai da te, a partire dal potenziamento della piattaforma dedicata alle Partite Iva e alle piccole imprese.

A fine maggio **ManoMano**, l'e-commerce leader europeo del fai da te, giardinaggio e arredo casa, ha annunciato la nomina di **Marco Sacco Stevanella** come Country Manager Italia. Con importanti esperienze in adidas e Zalando, Sacco Stevanella si affaccia per la prima volta nel comparto DIY.

F&C: Marco, com'è stato il passaggio dalla moda al DIY? Ci sono dei punti di contatto tra questi due mondi all'apparenza così distanti tra loro?

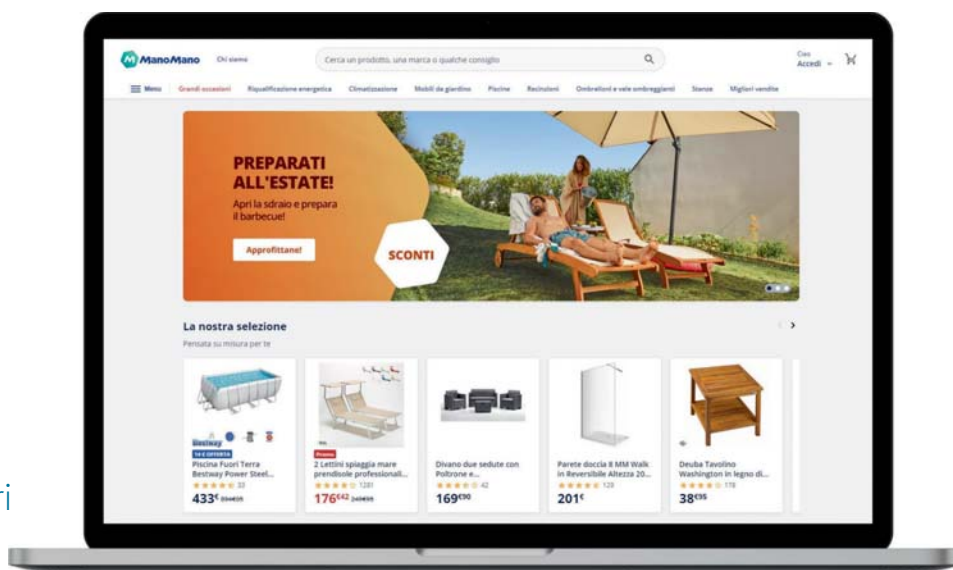
Marco Sacco Stevanella: Cambiare dalla moda al DIY è stato più facile di quello che possa sembrare. Sebbene i due mondi siano all'apparenza così distanti, ci sono punti in comune, soprattutto su quello che cercano i con-

sumatori: iper-scelta, prodotti con prezzi competitivi, trasparenza delle informazioni e un servizio clienti di alto livello.

F&C: Negli ultimi due anni, a causa degli effetti della pandemia, abbiamo assistito al boom dell'e-commerce anche nel DIY: è stato un fenomeno isolato, oppure i consumatori continueranno a comprare online?

Marco Sacco Stevanella: La pandemia ha agito da acceleratore digitale, in tutti i settori, compreso il nostro. Tuttavia, mentre alcuni business model hanno potuto godere solo temporaneamente della spinta legata alle restrizioni sanitarie, nel nostro settore crediamo che i benefici possano essere duraturi. Crediamo fortemente che

“ Su ManoManoPro, la nostra piattaforma di ManoMano dedicata a Partite Iva e piccole imprese, abbiamo dei consulenti professionisti esperti di diversi settori, a disposizione per affiancare il cliente nel quotidiano, sia nei cantieri sia sul nostro sito. ”



comprare DIY online non sia una moda passeggera; anzi, siamo sicuri che i consumatori riconoscano e apprezzino tutti i vantaggi nel comprare i prodotti su un marketplace ben fornito (con 16 milioni di prodotti!) come ManoMano.



F&C: In Italia il DIY, il garden e la ferramenta in generale sono comparti storicamente poco avvezzi alle novità: c'è la possibilità di una vera crescita digitale anche nel nostro settore?

Marco Sacco Stevanella: Certamente. Il fatto che il comparto non sia digitalizzato, allo stesso modo in cui lo sono altri settori, risulta come un'opportunità e non come una minaccia. Cambi generazionali, l'esigenza di una iper-scelta, così come nuove abitudini di acquisto stanno permeando ogni settore. DIY, garden e ferramenta fanno e faranno parte di questa rivoluzione digitale che è già in stadi più avanzati in altri Paesi europei.

F&C: Un comparto così specifico come il nostro ha bisogno, spesso, della consulenza dell'addetto alla vendita: in che modo il web può superare questo ostacolo?

Marco Sacco Stevanella: Sul nostro sito c'è la possibilità di parlare via chat con alcuni esperti locali, che noi chiamiamo ManoAdvisors, sempre pronti ad aiutare i clienti privati. Poi su

ManoManoPro, la nostra piattaforma di ManoMano dedicata a Partite Iva e piccole imprese, abbiamo dei consulenti professionisti esperti di diversi settori, a disposizione per affiancare il cliente nel quotidiano, sia nei cantieri sia sul nostro sito. Vogliamo che le PMI sentano che hanno una persona in più nella sua squadra.

F&C: In che modo il negoziante di ferramenta o il piccolo centro brico possono avvicinarsi all'e-commerce?

Marco Sacco Stevanella: Il marketplace è il giusto trampolino di lancio. Le ragioni sono molteplici: affidarsi ad esperti di e-commerce e digitale, ridurre al minimo tutte le complessità tecnologiche della vendita online, potersi aprire a un bacino di utenti (italiani e non) inimmaginabile nel mondo offline e infine la possibilità di crearsi una reputazione sul web.

La scelta del marketplace su cui vendere è fondamentale. In questo senso, ManoMano permette l'accesso a servizi di

accompagnamento personalizzati e un percorso su misura.

F&C: ManoMano 2022-2023: quali sono i progetti e gli obiettivi che si è posta l'azienda?

Marco Sacco Stevanella: ManoManoPro, la nostra piattaforma dedicata a Partite Iva e piccole imprese è una delle nostre priorità in Italia dal suo lancio a fine 2020. Abbiamo già conquistato un'importante presenza presso i professionisti del settore edile, e quest'anno abbiamo deciso di ampliare il nostro ruolo nelle PMI italiane di ogni settore per accompagnarle nel percorso di sviluppo e digitalizzazione. Abbiamo lanciato anche la prima App mobile per offrire una piattaforma, a professionisti e imprese, in grado di semplificare la gestione quotidiana delle loro attività. Vogliamo contribuire allo sviluppo economico del nostro Paese. ●

> www.manomano.it

Ferramenta Giglio la comunicazione è... fai da te!



La Ferramenta Giglio di Gravina in Puglia (BA) è la protagonista di alcuni divertenti video molto seguiti sul web: un modo intelligente (ed efficace) per stimolare e fidelizzare la clientela. Vincenzo De Palo ci racconta i segreti di una strategia comunicativa studiata e che sta dando i suoi frutti.

Nei giorni scorsi, sulle pagine social del noto grossista del centrosud Fraschetti, ci siamo imbattuti nei video di una rivendita pugliese, **Ferramenta Giglio**, molto attiva sul web con contenuti autoprodotti che strizzano l'occhio alla clientela. Video di vita quotidiana divertenti e con protagonisti sempre i componenti della famiglia De Palo-Giglio, titolari del negozio. Abbiamo così raggiunto l'ufficio marketing di Fraschetti, che da anni collabora con la Ferramenta Giglio, che ci ha messo in contatto con Vincenzo De Palo: ecco che cosa ci ha raccontato.

F&C: Abbiamo scoperto quasi per caso i vostri video sui social: come nasce l'idea di "metterci la faccia" e promuovere in maniera simpatica (ed efficace) i vostri prodotti?

Vincenzo De Palo: "Metterci la faccia" non è casuale, ma frutto di una strategia comunicativa pianificata già da diversi anni: del resto, legare un'azienda alle persone è un'arma vincente nel marketing.

I nostri sono prodotti di largo consumo e promuoverli in modo simpatico ci differenzia dalla concorrenza; utilizziamo i social come strumento di comunicazione principale e in questo modo raccontiamo il prodotto, avvicinando così il potenziale cliente all'azienda.

F&C: Quest'anno festeggiate i 20 anni di attività: raccontaci la storia della tua ferramenta e i più importanti passaggi dal 2002 a oggi.

Vincenzo De Palo: Siamo per raggiungere questo importante traguardo: il primo ottobre festeggeremo 20 anni di attività.

Ma la Ferramenta Giglio ha origini ben più distanti: è il lontano 1980 quando mio suocero Michele, falegname, dà vita alla nostra storia: all'inizio basa la sua attività principalmente sulla vendita di prodotti da falegnameria ma, grazie a una superficie di 300 mq, ben presto si apre a settori affini come edilizia, idraulica e utensileria manuale. Con il passare degli anni l'azienda cresce e nel 1996 Michele





decide di aprire un nuovo punto vendita affidando la gestione completamente alla figlia Lucia e al sottoscritto. Lucia diventerà con grande orgoglio la prima donna ferramentista del paese! Giardinaggio, tendaggio, utensileria elettrica entrano a far parte dell'offerta aziendale per soddisfare le esigenze sia dei professionisti, sia degli hobbisti.

F&C: Dopo pochi anni, però, anche quel punto vendita comincia ad andarvi "stretto"...

Vincenzo De Palo: Esatto, in quel periodo cominciamo ad accorgerci che anche quel secondo punto vendita non è più sufficiente, tanto da spingerci a trasferirci nell'attuale sede e fondare quella che, ancora oggi, con i suoi 300 mq, rappresenta la più grande ferramenta self-service del paese: questa è la nostra storia, una storia familiare, fatta di passione per il lavoro.

F&C: Con la pandemia gli italiani hanno iniziato a comprare online, ma in tanti hanno anche riscoperto la prossimità: come è cambiato a tuo parere il comportamento

dei tuoi clienti negli ultimi tempi?

Vincenzo De Palo: Nonostante nel periodo di pandemia molti italiani abbiano preferito il commercio on-line, possiamo affermare che i nostri clienti anche in questo periodo storico difficile hanno continuato a preferire una ferramenta fisica a una virtuale. Tutto questo è possibile solo grazie al rapporto di fiducia che si instaura con i clienti nel negozio.

F&C: Voi lavorate solo tramite grossisti o anche direttamente con alcuni fornitori? I volantini dei grossisti rappresentano un valore aggiunto per la vostra attività?

Vincenzo De Palo: Il nostro modello di business prevede un canale diretto principalmente con i grossisti, che hanno la gamma prodotti più ampia e i tempi di consegna sono più veloci e ripetuti in breve tempo. La presenza di un volantino, inoltre, rappresenta in determinati periodi dell'anno un valore aggiunto. Ormai da diverso tempo ci affidiamo a questa tipologia di promozione che ci permette sia in primavera sia in autunno di far ruotare anche le scorte di magazzino.

F&C: Siete molto forti sui social ma non avete un sito internet: è il prossimo passo? Pensi che in futuro potrà esserci spazio anche per un e-commerce?

Vincenzo De Palo: Il sito internet rappresenta il prossimo passo nella nostra strategia comunicativa. Ovviamente lo sviluppo del sito dovrà portare alla creazione di un e-commerce, perché così potremo raggiungere potenziali clienti non più solo nel nostro bacino d'utenza, bensì su tutto il territorio nazionale. In quest'ottica il primo passo è già stato fatto, avendo individuato uno spazio da destinare alla gestione del magazzino per il digitale.

F&C: Ultima domanda, ma forse la più importante: in un settore in cui ci sono negozi specializzati dalle grandi metrature, ci sono colossi dell'e-commerce che consegnano in poche ore, come fa a restare competitiva una ferramenta di poche centinaia di metri quadri?

Vincenzo De Palo: In un mondo così altamente competitivo, sia online sia offline, l'arma vincente è il rapporto di fiducia che si instaura tra azienda e cliente. In negozio questa fiducia continua a essere confermata dai nostri clienti, che scelgono i nostri prodotti non solo sulla base del prezzo ma anche in virtù dell'assistenza che quotidianamente forniamo loro. Anche online vorremmo riproporre il nostro modo di lavorare quotidiano: competitività dei prezzi, spedizioni rapide, supporto post vendita e, ovviamente, gli immancabili e simpatici consigli, che rappresentano sempre il cuore della ferramenta Giglio, anche nella versione digitale. ●



www.mondopratico.it



Valex: il partner ideale della ferramenta

L'azienda vicentina, in attività da oltre 40 anni, consolida il proprio ruolo sul mercato: prodotti e servizi sul punto vendita in stretta collaborazione con i negozianti. Ce ne parlano il presidente Antonio Spillere, il direttore commerciale Stefano Volpin e il neo direttore generale Armando Schiavon.

Valex, da oltre 40 anni punto di riferimento del settore ferramenta-DIY in Italia, continua ad investire per essere ancora più reattiva e rispondente alle richieste di un mercato sempre più esigente e mutevole. Per presentare le ultime novità dell'azienda, abbiamo intervistato il presidente del Gruppo, Antonio Spillere, il direttore commerciale Stefano Volpin e il direttore generale Armando Schiavon, di recente entrato in azienda per contribuire a coordinare la strategia definita a livello direzionale: una strategia che abbraccia tutti i livelli dell'attività di Valex, dal catalogo prodotti alla proposta commerciale, passando per il servizio al cliente e la gestione della parte logistica.

L'OFFERTA VALEX

Per quanto riguarda l'offerta, l'azienda continua a lavorare sul suo catalogo inserendo nuove soluzioni e rafforzando ed ampliando gamme di prodotto per alcuni settori o categorie specifiche.

Ad esempio la piattaforma Oneall (più prodotti che condividono 1 sola batteria) ha visto l'introduzione di una nuova linea a 12 V mantenendo e ampliando l'offerta "storica" a 18V.

Non si lavora solo sul prodotto o sulle gamme a livello di catalogo, ma sono state studiate delle soluzioni espositive per aiutare i clienti a proporre un assortimento di articoli (suddivisi per categoria merceologica o ambito di applicazione) che li aiuti nel sell-out. Nella composizione delle oltre 50 soluzioni espositive si è cercato di tenere conto delle diverse esigenze di allestimento e di assortimento, garantendo un bilanciamento tra prodotti alto rotanti e novità.

IL PROGETTO VALEX POINT

Valex continua a sviluppare e potenziare il rapporto commerciale con i Valex Point, i rivenditori ufficiali dei prodotti Valex presenti su tutto il territorio italiano. I Valex Point sono una vetrina dell'offerta dell'azienda in cui l'utilizzatore può trovare i prodotti che ne caratterizzano la proposta (elettrotutensili, utensili manuali, macchine da giardino, ecc.). La promozione dei Valex Point viene svolta attraverso attività di digital marketing in una logica di Drive to store, per indirizzare la vendita nel negozio fisico.

> www.valex.it



100%
ALL 12V



ANTONIO SPILLERE Presidente



F&C: Il mercato oggi è in continua evoluzione, soprattutto in questi ultimi anni in cui sono cambiate le dinamiche di quasi tutte le filiere distributive. In che modo Valex lavora per tenere il passo di queste continue e rapide evoluzioni del mercato?

Antonio Spillere: Per ovviare alle dinamiche sempre più imprevedibili della supply chain, abbiamo continuato a investire sul magazzino, per assicurare ai nostri clienti un servizio sempre eccellente e per garantirne la continuità.

Il mercato è sempre più competitivo ed è nostro compito ascoltarlo e non andare per la nostra strada senza fare attenzione alle dinamiche che cambiano in continuazione: solo in questo modo possiamo arricchire la nostra offerta e rafforzare le gamme di prodotto a catalogo per renderle sempre più profonde, consistenti e aggiornate.

Per quando riguarda i marchi, sottolineo l'importante investimento effettuato di recente con l'acquisizione della distribuzione del marchio Kapro, che ci consente di rafforzare la nostra offerta anche nel mondo dell'edilizia.

F&C: Siete presenti sul mercato da oltre 40 anni, in cui siete stati in grado di distinguervi dal classico fornitore per il punto vendita, diventando sempre più un vero partner: è questa la vostra mission?

Antonio Spillere: Penso che Valex sia una realtà unica sul mercato, grazie al suo catalogo così ampio che ci rende potenzialmente un fornitore unico per i nostri clienti.

Possiamo vantare i plus del produttore, ovvero la progettazione e il controllo qualità dei prodotti, ma anche quelli del distributore, grazie alla rete commerciale, alla logistica e all'alto livello di servizio che offriamo ai negozianti: Valex si propone insomma come un partner a 360 gradi della ferramenta, grazie alla profondità di gamma, alle tempistiche di consegna, all'assistenza e alla consulenza direttamente sul punto vendita. ●

STEFANO VOLPIN - Direttore Commerciale


F&C: Stefano, vivi in prima persona sul territorio il rapporto con i clienti negozianti, in particolare quelli dei i Valex Point: quali sono i numeri e come sta procedendo il progetto?

Stefano Volpin: Valex Point è un progetto relativamente giovane e siamo molto soddisfatti dei numeri fin qui raggiunti: parliamo di 340 negozi sul territorio, con una distribuzione omogenea da Nord a Sud. Sono i clienti negozianti che hanno creduto maggiormente in noi, quelli che hanno sposato il nostro progetto e che trattano gran parte del nostro assortimento, presentando nel punto vendita i principali articoli dei nostri tre core business: utensili, elettrotensili e mondo garden.

F&C: Il sell-out dei negozianti, dopo il boom degli ultimi due anni, oggi è sicuramente frenato: quali sono, a tuo parere, gli strumenti a disposizione delle ferramenta per favorire le vendite in negozio?

Stefano Volpin: Sono numerosi gli strumenti attraverso i quali aumentare il sell-out nel punto vendita: dall'allestimento fisico alla comunicazione dell'offerta. In questo senso Valex offre varie opportunità. Ad esempio, la proposta di soluzioni espositive per il punto vendita che soddisfano varie esigenze di assortimento garantendone, al tempo stesso, la remuneratività. Continuiamo a credere che gli strumenti più "tradizionali" abbiamo una importante



valenza: sono tanti i negozianti che fanno distribuzione porta a porta del nostro volantino, che sfrutta ovviamente la stagionalità dei prodotti e che ancora oggi rappresenta un modo efficace e redditizio per attirare clienti nel punto vendita. Ovviamente non trascuriamo il mondo web, con attività di digital marketing volte ad aumentare la riconoscibilità del brand, fidelizzare la clientela e aumentare le vendite. 

ARMANDO SCHIAVON - Direttore Generale

F&C: Entri in Valex dopo importanti esperienze in altre aziende del settore ferramenta. Qual è stata la tua prima impressione appena arrivato in azienda?


Armando Schiavon: Arrivo dal mondo del fissaggio, dove ho maturato una lunga e importante esperienza. A differenza delle precedenti aziende dove ho lavorato, in Valex ho percepito immediatamente un confronto diretto e quotidiano con la proprietà, che rappresenta un ulteriore stimolo nel lavoro di tutti i giorni.

F&C: Dal punto di vista della distribuzione prodotti, come lavora

Valex e quali sono i vantaggi per i clienti negozianti che entrano in partnership con voi?

Armando Schiavon: Uno dei punti di forza di Valex è di avere un'offerta ampia, consistente, costantemente aggiornata e sempre disponibile a magazzino. Abbiamo cercato di sintetizzare la varietà del nostro catalogo in soluzioni e pacchetti che aiutano il sell-out e favoriscono la fidelizzazione tenendo conto delle diverse esigenze di allestimento e assortimento dei clienti. Anche il nostro showroom è stato impostato come una "vetrina" per il cliente negoziante, che può essere ispirato nella realizzazione del layout

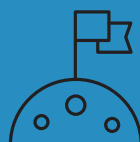
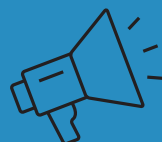
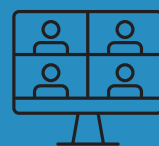


espositivo del proprio punto vendita. Non va però dimenticato che Valex non è ovviamente solo servizio, ma uno dei nostri valori aggiunti è la conoscenza tecnica dei prodotti. Questo know-how, insieme alla specificità dell'offerta, ci ha consentito, in questo complesso periodo che sta attraversando il mercato ormai da due anni, di essere sempre pronti a soddisfare le richieste dei clienti. 



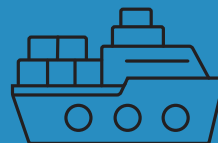
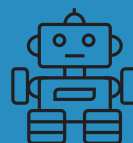


NON SIAMO NUMERI



70+ VITI PER CALCESTRUZZO

Lo sappiamo, i numeri non sono tutto, ma possono diventare memorabili per raccontare il successo di un'azienda e il valore dei suoi prodotti. Scoprili tutti su www.nonsiamonumeri.it



NONSIAMONUMERI.IT



AMBROVIT®
BOLTS+SCREWS



Expo DIY di Bucarest: successo per la prima edizione

Expo-DIY, la due-giorni di evento del settore brico-garden in Romania, organizzata dai nostri partner di BricoRetail.com, si è chiusa con la soddisfazione degli organizzatori e di tutti i partecipanti.

Il 29-30 giugno si è tenuta a Bucarest la prima edizione di **Expo DIY - Smart Green Home**, l'unico evento dedicato al mondo del brico-garden in Romania: la manifestazione è stata organizzata da **BricoRetail.ro**, da diversi anni partner del nostro Gruppo Editoriale Collins per l'evento **Buyer Point**.

La due giorni ha visto la partecipazione di **230 buyer, in rappresentanza di tutta la filiera distributiva rumena**. Erano presenti le grandi catene come Dedeman, Arabesque e Leroy Merlin, la GDO, in particolare con i tre big Cora, Carrefour e Auchan e diversi distributori specializzati nel servizio alla grande distribuzione.

Tra i quaranta espositori che hanno voluto essere protagonisti di questo "esordio" c'erano anche diversi brand tra i più prestigiosi del mondo brico, come Bosch, Stanley Black and Decker, DeWalt e Makita, a testimonianza di come tutto il mercato sentisse la necessità di un momento di confronto in questo periodo di grande cambiamento. In particolare il mercato rumeno è affamato di prodotti in quanto molte importazioni erano gestite attraverso la vicina Ucraina e per ovvi motivi adesso è tutto molto più complesso, laddove non è impossibile.

La classica formula degli stand preallestiti ha consentito di radunare tutte le quaranta aziende in uno spazio relati-

vamente ridotto, ottimizzando i tempi della visita e riducendo gli spostamenti per i visitatori, un aspetto particolarmente apprezzato viste le temperature che c'erano a Bucarest durante la manifestazione.

Soddisfazione anche per le tre aziende italiane che hanno deciso di essere presenti, **Giovanni Bottigelli, Aosom e Comferut**. Per tutte è stata l'occasione di approfondire le dinamiche di un mercato in cui sono già presenti, ma hanno ancora ampi spazi di miglioramento.

Gli organizzatori hanno già confermato che **nel 2023 sarà organizzata una seconda edizione**, sempre nel periodo di giugno, ma in una location



più grande che possa accogliere un centinaio di stand.

"Siamo rimasti piacevolmente sorpresi dal grande interesse per il nostro evento, sia da parte degli espositori che dei visitatori, tutti professionisti dei settori del bricolage, bricolage e giardinaggio. Da un lato l'interesse è venuto sullo sfondo del biennio di pausa, periodo in cui non sono stati organizzati eventi espositivi, ma anche in considerazione del fatto che Expo DIY - Smart Green Home è l'unica mostra B2B in Romania dedicata ai settori del bricolage, bricolage e giardinaggio" ha dichiarato **Claudiu Ciobanu, organizzatore dell'evento e caporedattore di Retail FMCG Media, che comprende anche il portale BricoRetail.ro** - *"i due giorni di fiera hanno visto la presenza dei principali attori del settore del fai da te, del bricolage e del giardinaggio, e hanno rappresentato un'opportunità per i partecipanti di creare nuovi business ma anche di mantenere relazioni con i partner attuali"*.

www.expo-diy.com

Qlima

LA CERTEZZA DI UN MARCHIO

COMBUSTIBILI

Il tuo specialista del trattamento dell'aria



COMBUSTIBILI PER STUFE PORTATILI

Qlima.it





Materiale elettrico: sicurezza e design

Anche il design ha un valore in questi articoli: per esempio se dà la possibilità di integrarsi con lo stile della casa o per adattarsi anche agli spazi ridotti e ridurre gli ingombri. Le novità riguardano diverse tipologie di prodotti e l'essere smart permette di gestire varie funzioni in casa.

di Anna TONET

Foto: Rosi

ABC TOOLSwww.abctools.it

Avvolgicavo per uso industriale E 1069/3, costruito secondo norme antinfortunistiche EN 61242 – EN 55014 – EN 55104.

Per uso esterno ed interno, completo di cavo in PVC.

Telaio in tubo di acciaio zincato e galvanizzato, con maniglia ergonomica che serve anche da guida cavo per evitare l'attorcigliamento e di rovinare il cavo durante le fasi di avvolgimento e svolgimento.

Grado di protezione IP 44. Per tensione a 400 V trifase.

Con spina e presa a 4 poli (3 fasi 400V+neutro e terra) 16A a norme CEE e 2 prese a 4 poli 400V 16A.

Tamburo in lamiera d'acciaio zincata antiruggine.

Con spia di controllo e coperchi autochiudenti.

Lunghezza cavo 50 m. Peso 15,37 kg.

**BETA UTENSILI**www.beta-tools.com/it/

Il nuovo avvolgitore automatico 1844SCK, progettato internamente da Beta Utensili, è dotato di cavo 3Gx1,5 mm² e presa schuko, cremagliera disinseribile per cavo sempre in trazione, protettore termico, staffa orientabile di 180° e seconda staffa a incastro rapido.

La molla di riavvolgimento garantisce una fluidità di utilizzo ottimale. Si distingue per la praticità di utilizzo e la resistenza agli urti e permette a tutti i professionisti del settore dell'autoriparazione e della manutenzione industriale di mantenere un ambiente di lavoro ordinato e sicuro.

**CENTURY ITALIA**www.century-italia.com

Genius è il nuovissimo proiettore LED solare. È dotato di un pannello fotovoltaico separabile per adattarsi a ogni tipo di installazione. Esponendo il pannello al sole, è una soluzione efficace per l'illuminazione delle aree dove non è presente la rete elettrica. Il prodotto è estremamente

versatile: si può installare su qualsiasi superficie grazie al fissaggio con viti, con magneti o tramite biadesivo. Il corpo luminoso può essere separato dal pannello trasformandolo all'occorrenza in una pratica torcia portatile.

Grazie alla combinazione del sensore di movimento e quello crepuscolare è possibile arrivare fino a 15 ore di autonomia.

**BEGHELLI**www.beghelli.com

Dom-E è un sistema composto da dispositivi con tecnologia smart che sono in grado di connettersi autonomamente alla rete Wi-Fi di casa.

Il sistema si compone di dispositivi di antintrusione (centrale di allarme, sensori per porte e finestre e volumetrici, sirena da esterno e telecomando), videosorveglianza (videocamere con vivavoce da interno ed esterno), illuminazione (lampadine e strip led con luce selezionabile da calda a fredda o con luce colorata variabile, placche per interruttori), automazione (prese smart per controllare gli apparecchi collegati e per misurare i consumi) e placche luminose e intelligenti.

**BOT LIGHTING**www.botlighting.it

Gamma di lampade LED stick interamente in vetro, dalle forme classiche goccia, sfera, oliva e globo con luce 2700K, 4000K e 6500K.

La maggior parte delle versioni a luce calda permette di ricreare atmosfere rilassanti e retrò. Disponibile anche la linea LED stick "full light" bianco latte per ambienti dallo stile più moderno e "Minimal".

Ultima nata di questa serie è la globo con colorazione 2700K, diametro 125mm che sviluppa ben 3521 lumen, un unico punto luce per illuminare perfettamente il living.

Tutti i componenti sono stati analizzati per garantire la massima affidabilità con particolare attenzione alla dissipazione del calore e alla stabilità di tutti i parametri.

**C'ERA UNA VOLTA®**www.ceraunavolta.it

C'era una volta® presenta Cablybox, il nuovo accessorio multifunzione in fine porcellana bianca.

Ideale per dare un'irresistibile tocco vintage ad ambienti residenziali, commerciali o a contesti di ricezione turistica, offrendo funzioni smart e sempre utili: vano porta oggetti; multipresa; punto luce LED.

Cablybox è disponibile in due versioni, da appoggio o da parete, che si sviluppano in vari modelli, per offrire la soluzione ottimale a ogni necessità.



CFG

www.cfg.it

ES014N, multipresa da tavolo 6 prese + 2 USB e Portacellulare. Lateralmente alla consolle di carica ci sono due prese Schuko bipasso. Sul fronte, 4 prese Bipasso da 16 e 10 A e 2 prese USB da 1 A; sopra alla multipresa è stato installato un portacellulare, a inclinazione variabile. La multipresa è alimentata tramite un cavo



HO5VF3 x 1,0 mq di 2 m di lunghezza che finisce con una spina angolare salvaspazio da 10 A. Tutta la consolle di ricarica è gestita da una protezione di sovraccarico che garantisce sicurezza e stabilità fino a quando la somma delle utenze rimane sotto i 2500 Watt di assorbimento.

ELECTRALINE

www.electraline.com

Scatola impermeabile per uso esterno (cod. art. 300181) con inclusa una multipresa dotata di 4 prese standard tedesco IP44 16A 2P+T, con tappi a chiusura automatica, IP44. Cavo 5 m HO5RR-F 3G1.5mm². 16A 250V~ MAX.3680W. La scatola dispone di 5 uscite per cavi (da 7,5 mm a 12,4 mm) e all'interno sono presenti 4 passanti per fascette per poter fissare la propria multipresa. Possibilità di fissaggio a parete. Nuovo design: la scatola è progettata in modo da poter essere impilata. Colore scatola: verde. Colore multipresa: nero. Dimensioni: 390x228x138 mm. Peso: 1950 g.



FANTON

www.fanton.it

Triplex è l'adattatore che consente di collegare contemporaneamente 3 spine civili, anche di tipo tedesco, a una presa industriale CEE. La particolare disposizione delle prese permette di utilizzare eventuali altri dispositivi collegandoli alle prese adiacenti dello stesso quadro, avvolgicavo e centralino. È estremamente compatto e comodamente impugnabile a vantaggio della trasportabilità. L'utilizzo su prese affiancate è inoltre garantito dalle uscite frontali che rendono il dispositivo molto funzionale. Triplex è dotato di spina 2P+T 16 A 200-250V di tipo industriale con protezione IP44 e 3 prese bipasso italo/tedesche 2P+T 16A.



DURALAMP

www.duralamp.it

DuraSmart è una gamma di lampade che rivoluziona il modo di usare la luce in casa, in negozio, in qualsiasi ambiente. Permette di scegliere la tonalità di luce bianca più calda o più "fresca" o tutti i colori dell'RGB direttamente dal cellulare o tablet. È una luce "comoda", perché modificabile a piacimento anche dal divano, "stupefacente" perché permette di cambiare l'atmosfera intorno con estrema facilità, "abilitante" in quanto risolutiva per chi ha problemi di motilità, "divertente" grazie agli effetti di colore e molto altro. La linea DuraSmart comprende lampade Goccia, Candela e GU10.



F.A.N. EUROPE LIGHTING

www.faneurope.it



Modello Klassic-E27-FAN, è una lampadina led plastica bianca, attacco E27 8W, 960 lm 4000k 120°, 150x100 mm, 20000 h, CRI80 con ventilatore.

FRASCHETTI

www.fraschetti.com

L'adattatore salvaspazio con USB Brixo, "rotante" fino a 90°, è ideale in spazi ridotti e permette l'utilizzo simultaneo di più prese. Questo adattatore a spina rotante offre tre posizioni per alimentare tv, decoder, console, stereo hi-fi e molti altri dispositivi ed elettrodomestici.



Con l'interruttore generale è semplice spegnere tutte le apparecchiature in una sola volta.

Caratteristiche: 2 Prese Bipasso ITA + 1 Presa SCHUKO 10/16A; 2 prese di corrente per spine italiane (10/16A); Spina italiana 16A rotante 90°; potenza max. 1500 W.



LA FERRAMENTA S.p.A.

AFFIDABILITÀ • COMPETENZA • ASSORTIMENTO



**IL PARTNER IDEALE PER RIVENDITORI
DI FERRAMENTA, EDILIZIA E GARDEN**

Vuoi rinnovare l'immagine del tuo punto vendita?

Il nostro team ti offre

Consulenza, Progettazione e Allestimento

Visita il nostro portale e scopri le offerte

www.laferramentaspa.it



FRATELLI VITALE

www.fratellivitale.com

La linea dedicata al materiale elettrico Globex comprende un adattatore triplo di colore bianco con dettagli blu.

Il dispositivo è dotato di spina 2P+T 16A e permette di connettere più dispositivi grazie alle due prese bipasso 2P+T 10/16A e alla presenza di una presa Schuko italo/tedesca 2P+T 10A. L'adattatore è provvisto di certificazione IMQ che attesta la conformità dei prodotti elettrici ai requisiti delle norme CEI ed EN. È compatto, non ingombra, e occupa lo stesso spazio di un comune adattatore a tre uscite. Il suo corpo in plastica resiste al calore e agli urti garantendo massima sicurezza.



GYS

www.gys-welding.com

Destinato ai veicoli 12V, Startronic 800 è un avviatore autonomo intelligente senza batteria interna. Dotato di super condensatori, il dispositivo usa la tensione residua della batteria del veicolo per caricarsi e avviare la batteria in qualche secondo. La ricarica sulla rete elettrica non è più necessaria.

La sua potenza (800A all'avviamento), può avviare in sicurezza tutti i tipi di veicoli (benzina & diesel) con batteria 12V in 2 minuti. La sua tecnologia senza batteria gli permette di essere usato 10.000 volte senza alterare le prestazioni.



Foto: Vimar

GPBM ITALY

www.gpbmitaly.it



La lampada GP Discovery CWP15 è ideale per molteplici usi: bricolage, industriale ma anche illuminazione di garage o cantine. È una potente lampada LED da 1200 Lumen con batteria Li-Ion ricaricabile da 5100 mAh in grado di illuminare fino a una distanza di 45 metri. Tre livelli di luminosità selezionabili 1200/700/250 lumen, oltre 17 h di autonomia, indicatore del livello carica, ricarica con USB (anche con una powerbank), antiurto e impermeabile a liquidi e polveri, supporto magnetico e a vite per il fissaggio. Queste caratteristiche fanno di Discovery CWP15 un punto luce estremamente performante, versatile e sicuro.

LA FILOMETALLICA

www.imperialampade.it



La gamma di lampadine led a filamento si arricchisce di nuovi prodotti, come le Goccia da 15W, che sviluppano un flusso luminoso di 2452 lumen, o la nuova oliva e sfera da 6W fino a 810 lumen. Per la gamma con vetro opale, oltre alla tonalità luce calda (2700°K), è disponibile anche la luce naturale (4000°K) e la luce fredda (6000°K). Invece per la gamma con vetro chiaro sono disponibili due tonalità di luce: calda (2700°K) e naturale (4000°K). La gamma a filamento led di Imperia® è disponibile in 4 differenti tipologie di vetro: chiaro, smerigliato, opale (effetto bianco latte) e ambrato (effetto vintage).

LA NUOVA GYMKHANA SIP SRC



Profili autopulenti
per il deflusso dei liquidi.

Tasselli scolpiti per una maggiore
tenuta allo scivolamento.

Profili autopulenti
per il drenaggio dei liquidi.



**CALZATURA DI SICUREZZA
IN STILE SNEAKERS, CON INTERSUOLA IN EVA
E BATTISTRADA IN GOMMA MULTIGRIP,
TORMAIA IN MICROFIBRA VELOUR E TESSUTO MICROFORATO TRASPIRANTE.
COMODE PER TUTTI GLI USI.**

**SAFETY SHOES
& WORKWEAR**

WWW.SPARCOTEAMWORK.COM

LEDVANCE

www.ledvance.it

Ledvance estende la sua gamma Smart con tanti nuovi prodotti, tutti WiFi, gestibili tramite app o comandi vocali ad Alexa o Google Assistant: dalle lampadine di diverse forme e potenze agli apparecchi di illuminazione per interni ed esterni. L'assortimento indoor include applique, plafoniere e pannelli, mentre per l'outdoor, accanto ai prodotti decorativi troviamo anche soluzioni pensate per una maggiore sicurezza. In foto, SMART+ WIFI lampadina Classic A, =100W, E27, RGBW.



MISTRAL

www.mistraltools.it

Art. 131081, multipresa con 6 uscite universali ribassate, interruttore di sicurezza per sovraccarico, cavo mt. 1,5 sezione 3x1mm², spina 16 A.



NOVA ITALIA

www.novaline.it



L'innovativa lampada led a goccia con sensore crepuscolare è dotata di attacco E27 ed è progettata per la tensione da 220-240V. Grazie al sensore invisibile, incorporato al suo interno, è in grado di accendersi e di spegnersi automaticamente, a seconda dei lux rilevati; nello specifico: ON < 30 lux - OFF > 40 lux. Il tempo di accensione è immediato, di circa 1 secondo. Inoltre, questa

lampadina è coperta dalla garanzia di 2 anni. In merito all'acquisto, è possibile reperirla in confezione singola, o imballo da 50 pezzi.

ROSI

www.rosi.it

Il nuovo adattatore Emilia Flat, grazie alle sue dimensioni ridotte, si inserisce senza creare spessori a parete, dietro a mobili e divani, abbinato ad altre spine e in qualsiasi intercapedine. Con l'adattatore Emilia Flat è possibile alimentare i dispositivi della propria casa o dell'ufficio senza l'ingombro di vistosi attacchi elettrici in modo semplicemente invisibile. Il suo design è discreto, moderno e innovativo. Emilia Flat è disponibile nella versione da 10 A e 16 A ed è realizzato in colore bianco e nero per adattarsi armonicamente a tutti gli ambienti.



POLY POOL

www.polypool.it



Nuove prolunghe, disponibili in diverse lunghezze (10 m, 15 m, 20 m, 30 m con i codici PP379.10, PP379.15, PP379.20 e PP379.30), realizzate in materiali di altissima qualità e adatte sia per utilizzi indoor sia outdoor. Dotate di spina 16A 2P+T e di prese pluristandard 10/16A 2P+T (del tipo italiano 10/16A e tedesco 16A con terra laterale). La prolunga è costituita da un cavo H05VV-F 3x1.5mm², del

tipo conforme allo standard di armonizzazione europea. Per facilitare l'avvolgimento, il trasporto e la sistemazione, è possibile utilizzare il supporto in dotazione.

SIGNIFY

www.signify.com/it-it

La Smart Plug di Philips Hue è un accessorio dal design compatto e discreto – grazie alla sua delicata colorazione bianca – che consente di trasformare qualunque punto luminoso, anche non Hue, in una luce intelligente per rivoluzionare l'illuminazione della propria casa in chiave smart. Tutto ciò senza dover aggiungere cavi e in modo davvero semplice e veloce. La gestione della Smart Plug può avvenire tramite Bluetooth, comandi vocali o app Philips Hue. Tramite l'aggiunta del Bridge Hue è infatti possibile sbloccare ulteriori funzionalità.



ALUBOX

Cassette Postali - Mailboxes

Casellari postali condominiali personalizzabili

MADE IN ITALY



Il design che sa distinguersi

SONEPAR ITALIA

www.sonepar.it



LIT by Cardi è il nuovo marchio di illuminazione presente in esclusiva nei punti vendita e su piattaforma e-commerce Sonepar. Tutti i prodotti sono realizzati con tecnologia LED di ultima generazione, l'offerta si compone di 47 tipologie di articoli in 6 categorie: pannelli, reglette, plafoniere stagne, riflettori industriali, tubi e lampade. Gli apparecchi sono garantiti 5 anni, mentre le lampade 2 anni, con una durata media di funzionamento garantito pari a 50.000 ore; tutte

le lampade sono vendute in confezioni da 5 pezzi. Le confezioni sono state progettate in ottica ecosostenibile, riducendo al massimo l'impiego di plastica.

Foto: Century Italia



STAHLWILLE

www.stahlwille.it/it/



Distribuita sul mercato italiano da Stahlwille, la nuova torcia tascabile Philips LED Xperion 6000

Pocket ha un design pratico ed ergonomico, illumina il lavoro negli spazi ristretti grazie al

faretto ultra-flessibile di 25 cm da 100 lm. Pratica, con il potente magnete e gancio girevole a 360°, accompagna il lavoro del professionista che può passare da 150 lm in modalità Eco a 300 lm in modalità Boost, ottimizzando gli efficienti consumi: fino a 7 ore in Eco, 3,5 ore in Boost e fino 10 ore con il faretto.

VALEX

www.valex.it



Il vasto catalogo Valex si arricchisce di una nuova serie di led portatili, potenti ma pratici, pensati soprattutto per i cantieri e tutte le situazioni in cui è necessaria un'ampia illuminazione per lavorare meglio. Sono disponibili in due versioni, entrambe a luce fredda, una più potente da 50 W per 4250 lm, e una da 30 W e 2550 lm. Grado di protezione IP 65.

Il pratico supporto, con impugnatura gommata, consente di appoggiare il led ovunque e di orientarlo in funzione delle necessità, anche in spazi angusti. Dotato di cavo di alimentazione lungo 3 m. È facilmente ripiegabile dopo l'uso in modo da occupare uno spazio minimo.

VARTA

www.varta-ag.com/it/consumatore

La gamma di pile alcaline Longlife 1,5 V vanta lunga durata ed elevate prestazioni. Le Longlife Max Power garantiscono assoluta indipendenza e sono indicate per dispositivi digitali, come macchine fotografiche o controller di gioco. Il modello Longlife Power è ideale per dispositivi ad alto consumo energetico, come giocattoli telecomandati, apparecchiature per computer o torce a LED. Le Longlife sono perfette per dispositivi con assorbimento di energia basso e costante, come telecomandi, orologi a muro o radio.

Tutte le batterie della gamma sono ancora più eco-compatibili, performanti e sicure. I nuovi packaging sono 100% sostenibili.

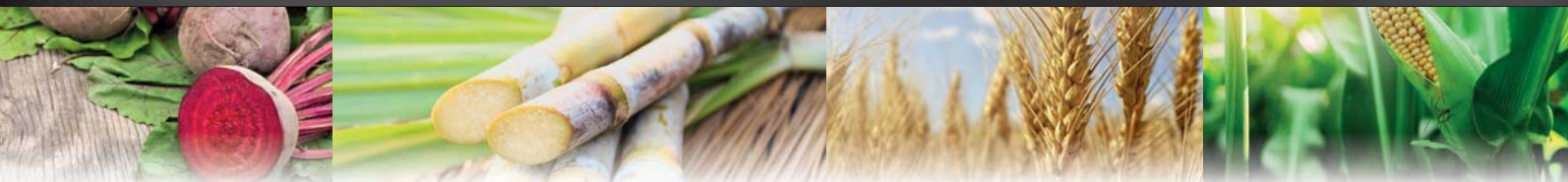


Ethaline®



RUBY

Qualità ★★★★★



SCOPRITE IL NUOVO BIOETANOLO DI ALTA QUALITÀ.

- ✓ Estremamente puro
- ✓ Fiamma calda e gradevole
- ✓ Alto potere calorifico
- ✓ Accensione rapida
- ✓ Senza fumo e senza odore
- ✓ Ecologico e non inquinante
- ✓ Per biostufe e biocamini
- ✓ Estensione della garanzia

ETHALINE è il nuovo combustibile naturale più pulito, più puro e con maggiore potere calorifico. Il meglio per tutte le vostre biostufe e biocamini.

COMBUSTIBILE NATURALE BIOETANOLO ETHALINE

- Combustibile liquido bioetanolo estremamente puro, etanolo > 96% Vol.
- Sviluppa una fiamma calda e gradevole
- Ottimo per tutte le stufe e caminetti a bioetanolo
- Accensione rapida
- Combustione senza fumo e senza odore
- Combustibile ecologico e non inquinante
- Confezione da 1 - 2 - 10 litri

RUBY® Raccomanda l'uso del solo bioetanolo Ethaline per tutte le Biostufe e Biocamini



TecnoAir System idee per vivere meglio
www.tecnoairsystem.it



Foto: Bot lighting

VEBEX

www.vebex.it

Questa lampada frontale a LED di 4K5 è resistente agli schizzi e comoda da trasportare. Con l'HL 260 A, l'utente ha sempre entrambe le mani libere e può concentrarsi completamente sulla sua attività. Per un'illuminazione ottimale dell'area di lavoro, la testa della lampada può essere ruotata a scatti fino a 90°. Sono disponibili livelli di luce alta, media e bassa. La fascia elastica può essere regolata per adattarsi a qualsiasi dimensione della testa. Un inserto in gomma garantisce una presa sicura e previene lo scivolamento. Grazie alla leggerezza e al design compatto, la lampada non è un peso per la testa.



VIMAR

www.vimar.com

Collegando elettrodomestici e lampade alla nuova multipresa o al nuovo adattatore smart è possibile gestirne accensione e spegnimento, monitorare i consumi e coordinare assieme più funzioni. Grazie all'app View Product si può controllare sia l'adattatore smart sia ogni singola presa di corrente e le 4 uscite USB della multipresa smart. La multipresa e l'adattatore smart sono in tecnopolimero ad alta resistenza, dotati di otturatore di sicurezza Sicury che impedisce il contatto accidentale con le parti in tensione. Le forme eleganti abbinata alla finitura bianca permettono inoltre l'utilizzo in qualsiasi contesto di interior design.

ZECA

www.zeca.it



Nuova linea di avvolgicavo e prolunghe in alluminio nero "Aluminium Black Line". Caratteristiche tecniche: struttura in alluminio pressofuso a elevate prestazioni in ogni condizione atmosferica; verniciatura a polveri epossidiche nere anticorrosione; dispositivo di arresto del cavo a cremagliera inseribile ogni 50 cm; doppio contatto di terra; contatti striscianti con anello collettore e spazzole; temperatura ambiente di utilizzo -5 °C/+50 °C; tensione di isolamento collettore 2,5 KV; bocca guidacavo a rulli. Sono disponibili modelli sia con cavo PVC sia con cavo gomma.

ZIPPO

www.zippoweb.com

I Jumper modello Zippo Join® sono l'alternativa al sistema tradizionale di ponticelli con i cavi elettrici. In fase di installazione garantiscono qualità, sicurezza, risparmio economico e rapidità nelle connessioni. Un prodotto di alta qualità, installabile sulla maggior parte di serie componibili, che permette un importante risparmio in termini di tempi di installazione. È sufficiente infatti fissare il Jumper Zippo Join® in maniera semplice e immediata. I Jumper consentono un maggiore spazio libero nella scatola portafrutto, eliminando falsi contatti e fili scoperti.



NPT

www.sigill.it

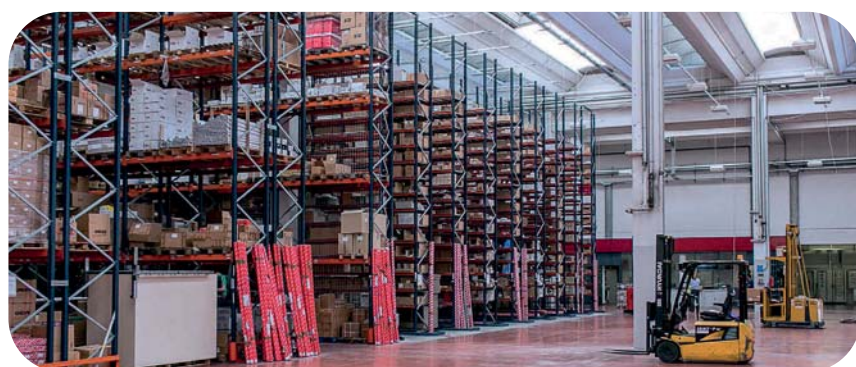
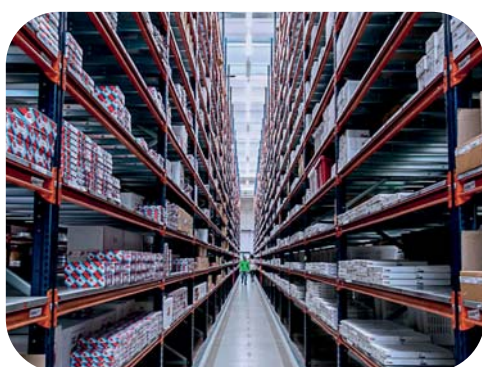


Riattivante elettrico spray: indispensabile per riattivare scatole di derivazione e falsi contatti, pulisce, lubrifica ed espelle l'umidità.



LA NOSTRA AZIENDA

SPECIALISTI NELLA SICUREZZA E FERRAMENTA DA OLTRE 100 ANNI



7000 MQ DI MAGAZZINO
DOTATO DI RADIOFREQUENZA



CONSEGNA RAPIDA 24/48h
IN TUTTA ITALIA



ORDINI ONLINE
WWW.MALFATTITACCHINIGROUP.IT



45 AGENTI PRESENTI
SUL TERRITORIO



DIVENTA NOSTRO CLIENTE!
REGISTRATI SUL NUOVO SITO E-COMMERCE
WWW.MALFATTITACCHINIGROUP.IT
PER OTTENERE UN **CODICE COUPON!**

COUPON DEL VALORE DI 50,00€*

*Coupon attivabile su ordine minimo di 500,00€ e cumulabile con altre promozioni in corso.
**Valido solo per i nuovi clienti.

SEGUICI SUI NOSTRI SOCIAL



MALFATTITACCHINI



MALFATTITACCHINI



MALFATTITACCHINI



+39 3342993500

MERCATO LIGHTING: I DATI DI GFK

Il mercato dell'illuminazione a valore si attesta in un'area di leggera negatività, con trend allineati sul -9% sia guardando gli ultimi 12 mesi, sia analizzando la dinamica di apertura anno (gennaio-maggio).

La categoria di maggior interesse è rappresentata dai corpi illuminanti per interno ed esterno, che rappresentano insieme circa il 40% del mercato a valore e che

mostrano i trend meno negativi.

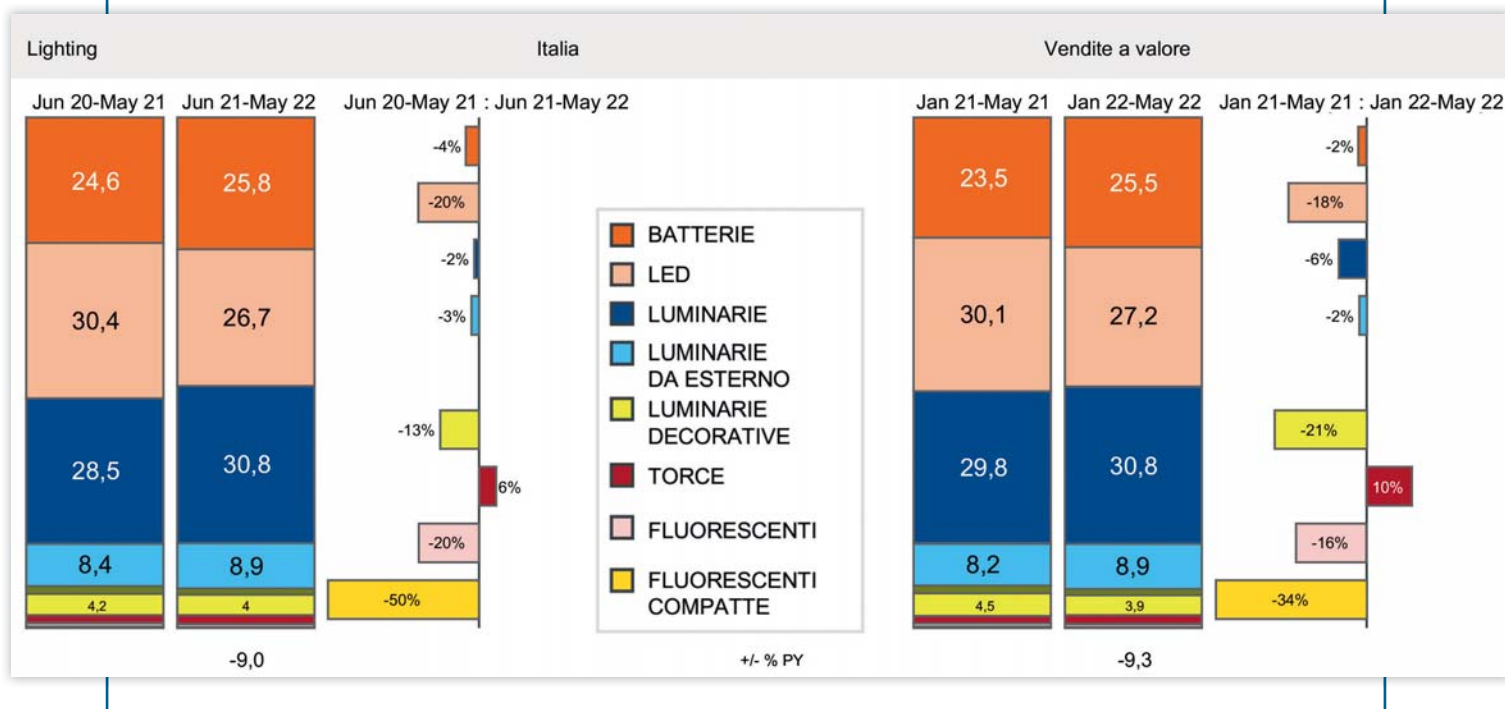
Le lampadine a LED perdono di importanza, arrivando a rappresentare circa il 27% del mercato a valore nel periodo gennaio-maggio, con trend negativi a doppia cifra.

Tendenze molto meno marcate, invece, per il mondo batterie (circa un quarto del mercato a valore nei primi mesi dell'anno) e torce che, pur rappresentando una pro-

porzione ridotta del venduto, si mostrano come la maggiormente dinamica, con un trend del +10% rispetto all'anno precedente.

L'analisi è svolta su superfici specializzate in fai da te (>1000mq), unitamente al canale Mass Merchandisers, comprensivo di Ipermercati, Supermercati, Mercatoni e realtà online.

> www.gfk.com



UN TAGLIO PER
OGNI STAGIONE

— Forbici per
potatura forgiate

LINEA PROFESSIONALE

Forged
STAFOR

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



NEWS
LE FORGIATE



100% MADE IN
ITALY

40th
Anniversary
STAFOR
1976-2016

ART. 951

Lunga vita alla prima calza da lavoro e tempo libero in filato riciclato Repetita®



Scegli di indossare tutti i giorni la **durevolezza sostenibile di Longlife.**



Calza Longlife | Cod: LONH | **Scopri le varianti colore.**

WK
WORIK
MAKE WORK BETTER

Entra nel mondo di **Worik.it** e scopri di più.



worik.it



info@worik.it



@wkworik



@worik

GIANMARCO VENTURI

Un Marchio Moda Italiano in Ferramenta!

Industrie Ottiche Italiane presenta il nuovo marchio **GMV**, brand di moda italiano nato negli anni '80 e conosciuto oggi in tutto il mondo.



Montatura da Donna

Scopri tutti i modelli, i colori e gli espositori su www.ioi.it



**PREZZI
CONSIGLIATI
AL PUBBLICO
€ 10,90**

**MODELLO
BLUE BLOCK
€ 12,90**

**SCOPRI LE STRAORDINARIE
PROMOZIONI DI LANCIO**

Invia una mail a info@ioi.it
oppure telefona al numero 011 5534021



Lenti Blue Block



Industrie Ottiche Italiane
Corso Fiume 4 - 10133 Torino - Italy
info@ioi.it | tel. +39 011/553.40.21

Utensili manuali: a ognuno i suoi

Foto: Mistral Tools



Un singolo utensile o un set completo, per avere in modo ordinato ogni strumento di cui si necessita, offrono al privato come al professionista la sicurezza di poter compiere un lavoro ben fatto, grazie ai materiali di alta qualità e a impugnature rivestite ed ergonomiche che permettono una trasmissione ottimale della forza.

di Anna TONET

ABC TOOLS

www.abctools.it

Saldatore a batteria K 3782/4 per saldature mobili senza richiedere l'alimentazione tramite corrente, per riparazioni rapide di circuiti stampati e saldature mobili. Corpo in polipropilene con inserti in gomma antiscivolo. Alimentazione tramite batteria agli ioni di Litio (Li-ion) ad alte prestazioni con LED per indicare lo stato di carica. A rapido riscaldamento, con pulsante ON/OFF che scalda la punta solo quando occorre.

Fornito in cassetta di plastica con punta per saldatura, a coltello e circolare, tappo di sicurezza, spugna, rocchetto di filo Ø 1 mm, cavo USB per la ricarica.



BREVETTI MONTOLIT

www.montolit.com

Mazzetta Monthor progettata per il posatore di ceramica. Il design esclusivo (registrato internazionalmente) ne permette l'utilizzo in vari modi: con il battente tondo per esercitare la maggiore pressione, con il battente quadrato per raggiungere angoli e spigoli o quello superiore per una distribuzione della forza su una superficie minore e per un "tocco gentile" si può utilizzare il battente inferiore. Impugnatura ergonomica in morbida gomma antiscivolo. Lo speciale polimero usato per la costruzione garantisce un impatto pulito senza lasciare traccia; resistente all'abrasione e ai tagli, assorbe totalmente le vibrazioni trasmesse alla mano. Versioni da 500 g e 1000 g.



FERVAL

www.ferval.com

Ferval punta sempre più allo sviluppo della sua gamma prodotti marcati Klass®. Il nuovo restyling della linea di cacciaviti porta agli hobbisti un prodotto sempre più professionale. Nuova impugnatura ergonomica in bi-materiale con un notevole miglioramento del grip, così da facilitare il suo utilizzo anche nelle condizioni di sporco e grasso, garantendo una presa sicura e decisa. Rinnovamento sostanziale dei materiali, lama in CR-V e nuovo puntale magnetico. Misura riportata sul manico per riconoscere velocemente. Quattro impronte standard: taglio, croce, pozidrive e torx; sia singole sia in serie da 5 o 7 pezzi.



BETA UTENSILI

www.beta-tools.com/it/

La pinza universale Hypercut 1150HPC è un'innovazione Made in Italy. Caratteristiche tecniche: taglienti in acciaio sinterizzato M2; perno decentrato che avvicina il fulcro al punto di taglio, aumentando l'effetto leva; perfetto allineamento dei becchi e profilo assottigliato per una presa sicura in spazi ristretti; corpo della pinza in acciaio al molibdeno, lavorato termicamente per essere flessibile e resistente. Grazie a queste caratteristiche, la 1150HPC è molto performante: minimo sforzo di taglio; maggior durata del tagliente.



DAMI FERRUCCIO

www.damicosmostore.com

Tenaglie per cementisti tipo standard "Top Cut", originali VBW, mod. 510 - DIN ISO 9242. Sono in acciaio forgiato con teste lucide, finitura laccata. Sono costruite con acciai selezionati e vengono rifinite con la massima cura e precisione. Caratteristiche principali: parte tagliente temprata a induzione; minimo dispendio di forza in fase operativa; elevata resistenza all'usura; grande razionalità di lavoro; lunghissima durata con ottima tenuta del filo; elevato controllo qualitativo; rendimento eccezionale. Confezioni da 6 pezzi.



FERVI

www.fervi.com

PI063 è il Kit Porta Inserti Multiuso adatto a riparazioni di precisione, anche per piccoli dispositivi elettronici. Pratico da usare grazie all'astuccio formato smart da portare sempre con sé, il kit comprende 62 inserti con diverse tipologie di punte e un manico magnetizzato con tappo girevole per una massima precisione di esecuzione in ogni occasione. L'elegante scatola magnetica con chiusura click-clack invece, consente di non smarrire gli inserti e di tenerli sempre in ordine e pronti all'uso.



FRATELLI VITALE

www.fratellivitale.com

Tra le novità di Utilia c'è il Set giraviti e inserti che contiene 114 prodotti: dai giraviti con punta magnetica e impugnatura ergonomica alle chiavi esagonali, dagli inserti agli adattatori per avere sempre a portata di mano il giusto strumento. Il tutto è disposto in modo ordinato in un espositore compatto, utile per conservare gli strumenti dopo ogni utilizzo. Questi attrezzi versatili e inserti di precisione si adattano a ogni necessità.



FT

www.ftspa.it

Cazzuola FT in acciaio al carbonio temprato e affilata. Il manico è composto da una parte strutturale generata da una iniezione al teflon la cui impugnatura viene rivestita in gomma "soft touch" per una migliore presa (modello Duraflex); oppure in legno di faggio che ne esalta la scorrevolezza (Modello "Eletta"). Disponibile in quattro formati: 180 mm, 190 mm, 200 mm, 210 mm.



GIMAP

www.gimap.it

Giraviti professionali 1000V (cod. 045420), per viti con impronta a croce Phillips. La finitura nera della punta conserva l'integrità della punta evitando i fenomeni dell'ossidazione. Lama ricoperta da isolamento protettivo (secondo le norme ISO) per lavorare in modo sicuro su impianti elettrici con tensione fino a 1000 volt. Impugnatura anatomica tricomponente antiscivolo con fermo poggiadito che garantisce un elevato comfort in caso di utilizzo prolungato.



GRUPA TOPEX

www.grupatopex.com

Neo Tools presenta le nuove seghe giapponesi con lama flessibile e sostituibile. La lama flessibile facilita il lavoro su diversi piani. Questo nuovo prodotto è offerto in quattro dimensioni e forme differenti per adeguarsi alle diverse esigenze. Il manico è ripiegabile per i modelli 44-610 e 44-611 per ottimizzare l'ingombro. La lama è realizzata in acciaio al manganese con i denti 3D, tagliati al laser e temprati a induzione. Il modello 44-612 presenta una lama con due differenti dentature: 7 e 11 TPI.



HULTAFORS GROUP ITALY

www.hultaforsgroup.it

Cutter SFPB 18W sottile con parte terminale ricurva. Il coltello è adatto per un uso a 360° come tagliare plastica, cartone e scoprire cavi. Il design sottile lo rende facile da tenere in tasca. Punta del coltello affusolata con parte anteriore estesa della guida della lama per una migliore stabilità, accesso e visibilità. La parte terminale rimbocca in modo efficiente moquette o apre lattine. Il cutter è realizzato in resistente plastica PC (policarbonato) con un'anima in acciaio per una maggiore stabilità. Guida per lama in metallo di spessore 1 mm per una maggiore stabilità. Blocco a rotella.



KNIPEX

www.knipex.de

La famiglia di pinze chiave si espande con l'arrivo di uno strumento molto utile: la pinza chiave XS (86 04 100) è la più piccola pinza chiave nella gamma di prodotti dell'azienda. Con una lunghezza di soli 100 millimetri, questo strumento versatile con la sua apertura fino a 21 millimetri consente di avvitare delicatamente e di eseguire molte altre operazioni. Abbastanza piccola da stare in tasca, la pinza chiave XS è molto versatile nell'uso. Grazie alla sua testa molto sottile, al design compatto e alla regolazione rapida con una sola mano senza pulsante, è ideale quando lo spazio intorno al pezzo da lavorare è piuttosto limitato.





FINO A
12h
DI AUTONOMIA

Disponibile:
30 W - 50 W



JOLLY



100% - 50% - 25% - SOS
4 modalità
di utilizzo



Fino a
4.250 lumen



Funzione
Powerbank VUSB

La tua carta vincente.

JOLLY è il tuo fedele faro da lavoro ricaricabile. Fino a 12 ore di autonomia, ti permette di vincere anche le sessioni più lunghe. Nessun bluff.



Scopri lo su century-italia.com

LEATHERMAN

www.leatherman.com/it

Di dimensioni compatte, con un peso di poco più di 100 g e una lunghezza di 10 cm, Leatherman Bond è il compagno ideale per risolvere qualsiasi situazione, prevista o meno. Il design comprende 14 strumenti essenziali, tra cui pinze, un'affilata lama in acciaio 420 HC e un set di cacciaviti standard. Le pratiche impugnature garantiscono una presa particolarmente sicura e confortevole. È coperto dalla garanzia di 25 anni. È abbinato a un fodero in nylon o, in alternativa, può essere agganciato grazie alla clip da tasca rimovibile (venduta separatamente).



MALCO PRODUCTS

www.malcoproducts.com/it/

L'azienda statunitense, produttore di utensili per la lavorazione della lamiera e della latorneria in particolare, propone le nuove chiavi per viti con testa esagonale, reversibili e magnetiche C-RHEX.

Disponibili nelle versioni da 6/8 mm, 7/8 mm e 8/10 mm in combinazione con gambi nelle lunghezze da 50, 100 e 150 mm.

Progettate con un profilo ristretto per un accesso più agevole in spazi ridotti e una maggiore produttività.

Fornite in confezioni da 36 pezzi che, una volta aperte, diventano un mini espositore da banco.



MISTRAL TOOLS

www.mistraltools.it

Tenaglia per cementisti a marchio HIT in acciaio cromo-vanadio con finitura satinata.

Lunghezza: 220 mm (RO220); 250 (RP250); 280 (RP280).



MUNDIAL ALFREDO CASARELLI

www.mundial-casartelli.it

Mundial utensili: nuovo espositore da parete per Utensilerie e Ferramenta specializzate. Grazie a questo espositore si riduce e razionalizza lo spazio espositivo.



Foto: Seba



starmix

ASPIRAPOLVERI PROFESSIONALI
Made in Germany. Made for you.



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



www.reit.it



info@reit.it



375 5314891



NESPOLI GROUP

www.nespoligroup.it

Frattono con lama inox AISI 301 trapezoidale, con trattamento superficiale di pulitura, a specchio, smussata a 45°. Supporto alluminio, curvatura ergonomica per bilanciamento di utilizzo. Manico polipropilene e gomma, tappo alluminio.



OMMA

www.ommautensili.it

Chiavi a settore in acciaio al cromo molibdeno, cromate a tabella DIN 1810. Disponibili con nasello quadro e con nasello tondo dalla misura 22/25/28 alla 180/195. Per il modello a nasello quadro sono anche disponibili in acciaio dalla misura 205/220 alla 320/345.



ORECA NEW

www.orecanew.it

Giravite con corpo in acciaio cromo-vanadio, HRC 51-54. Dotato di punta magnetica, impugnatura ergonomica multigrip triangolare in gomma termoplastica (TPR).



REIT

www.reit.it

Le pinze registrabili Classic Plus di NWS sono in acciaio cromo vanadio forgiato e temprato. Forma ergonomica dell'impugnatura per una trasmissione ottimale della forza. Impugnatura rivestita. Ganasce dentellate temprate a induzione con 10 posizioni di arresto. Capacità di presa superiore del 40% rispetto DIN ISO. Fermo di sicurezza per un lavoro sicuro e per evitare lesioni da schiacciamento. Regolazione rapida e precisa. NWS è distribuita in Italia da Reit.



RIBIMEX ITALIA

www.ribimex.it

Valigetta porta utensili fornita di 149 pezzi, in alluminio con doppio scompartimento. Comprende una vasta gamma di utensili utili sia per le esigenze del professionista sia del privato. Contiene lima, set di pinze, cutter, tronchese, set di cacciaviti, tester, seghetto, set di chiavi, coltello, martello, flessometro e altri utensili per il bricolage.



RIVIT

www.rivit.it

RIV99 è una rivettatrice manuale per inserti da M3 a M12 (inox fino a M10), l'ideale per creare filetti su lamiera in modo rapido. Ha una struttura leggera e maneggevole, con i bracci corti che permettono di lavorare in spazi stretti e di avere il controllo della corretta posa degli inserti. È venduta con tutti i tiranti da M3 a M12, in modo da poter utilizzare un unico utensile per la posa di diverse misure di inserto, grazie alla facilità e alla velocità con cui si cambia il tirante. Il peso è di 1,4 kg, per garantire la forza necessaria alla posa degli inserti fino a M12.



ORPHEA®

SALVALANA®

ORPHEA® SALVALANA®, IL SISTEMA COMPLETO
CHE PROFUMA E PROTEGGE I CAPI IN LANA, LINO, COTONE E SETA.



il profumo che protegge

SCOPRI DI PIÙ
SU WWW.ORPHEA.IT

ROMEO MAESTRI

www.romeomaestri.it

Nuova fissatrice manuale ROCAMA 14 4.0 progettata per utilizzare quattro diversi tipi di punti e chiodini metallici senza necessità di regolazione.



Compatta e maneggevole è ideale per tutti i lavori di fissaggio. Il corpo in metallo garantisce un prodotto resistente e molto potente, consentendo una massima capacità di infissione con il minimo sforzo. La fissatrice è dotata di un'ampia zona di appoggio che determina un'alta stabilità durante l'utilizzo. La maniglia di azionamento ricoperta in gomma garantisce un'impugnatura ergonomica, comoda ed antiscivolo. ROCAMA 14 dispone di un regolatore di potenza che permette di modulare una maggiore o minore infissione del punto sul legno.

SNA EUROPE

www.bahco.com

Articolo S140T composto da 12 chiavi a bussola passanti: 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 19, 21, 22, 24 mm; un cricchetto passante, 72 denti, avanzamento



5°, con testa snodata; una prolunga passante, 75 mm.

Sono realizzati in acciaio legato ad alte prestazioni, con finitura opaca.

La valigetta è in polipropilene ad alta densità (HDPE).

Conforme alle norme: ISO 1174 e DIN 3120.

Foto: Wera



SEBA

www.sebagroup.eu

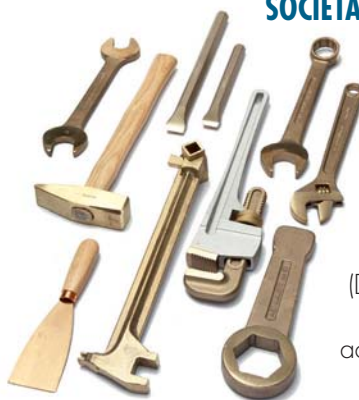
Nuova gamma di pinze universali, a becco tondo dritto e piegato professionali marchiata Seba.

Sono costruite con materiali resistenti, per garantire affidabilità durevole nel tempo; l'impugnatura è ergonomica e confortevole per una migliore praticità e utilizzo. Assicurano resistenza ma anche leggerezza, dato il ridotto peso di ogni utensile.



SOCIETÀ METALLURGICA MINOTTI

www.metallminotti.it



Gli utensili prodotti sono forgiati in lega MZW® e CuBe® per la sicurezza negli ambienti di lavoro a rischio di incendio ed esplosione (Dir. UE ATEX 137 e ATEX 95).

A differenza dei migliori acciai, essi vantano proprietà antiscintilla, amagnetiche, resistenti alla corrosione e con vita utile molto lunga. Questi utensili sono impiegati nel settore Oil & Gas, in ambienti caratterizzati dalla presenza di infiammabili, esplosivi, acqua marina e in luoghi con interferenze o campi magnetici (TAC). In foto, una selezione di utensili prodotti in CuBe® o in MZW® (Bronzo Alluminio).

ULLMANN

www.ullmann.it

La Drywall Rasp è la raspa professionale firmata Tajima. La sua prima caratteristica è che lavora sia in spinta sia in trazione senza impuntarsi per un lavoro più fluido e veloce. Ha 3 tipologie di denti - grossi, fini e laterali - che permettono di usare lo strumento per raspare, rifilare e lavorare sugli angoli. I denti sono disegnati in modo da evitare che la raspa si ostruisca spingendo la polvere all'interno dell'impugnatura, dove viene raccolta per scaricarla a fine lavoro.

Senza sporcare.

Piccola, leggera, comoda e sicura da impugnare lavora perfettamente su pannelli fino a 21 mm di spessore.





EVO STRETCH PLUS

**STRETCH
AT WORK**



www.nerispa.com

NERI 
FREE YOURSELF

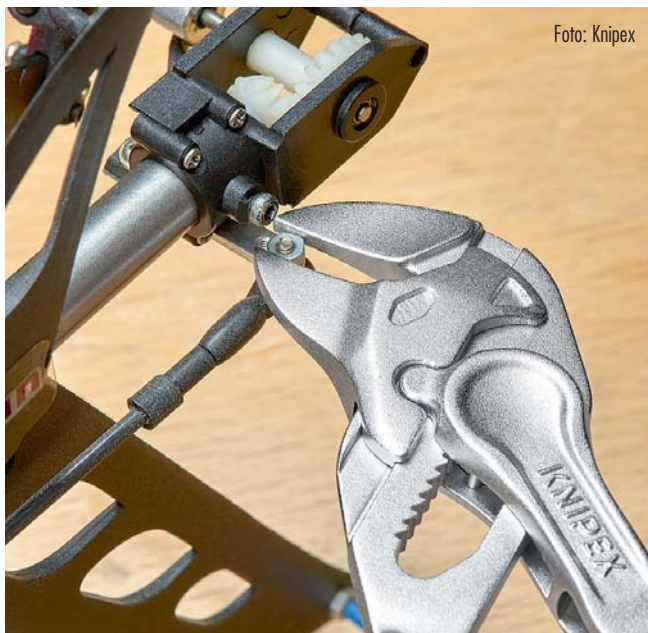


Foto: Knipex

USAG

www.usag.it

La nuova pinza chiave 174 CX funziona sia come una pinza sia come una chiave per serrare o svitare facilmente i dadi.

È lunga 25 cm, ha una capacità di apertura di 58 mm, la scala millimetrica per una regolazione precisa e una cremagliera a 20 posizioni. È dotata di un sistema a "chiusura rapida" che permette di chiudere velocemente le ganasce senza la necessità di premere il pulsante posto in prossimità della cremagliera stessa.

Le ganasce sono molto sottili (17 mm) e i becchi sono piatti e paralleli con la battuta sagomata per far presa perfettamente sui 4 lati del dado esagonale senza rischio di danneggiarlo.



VALEX

www.valex.it

Valex si contraddistingue per la completezza della sua offerta relativa agli utensili manuali, rafforzata nell'ultimo anno grazie all'ampliamento della gamma dei cutter e alla rivisitazione della gamma di utensili manuali per l'edilizia (in particolare spatole/frattazzi/cazzuole, con un focus su prodotti specifici per i sistemi a secco). L'azienda punta su prodotti di qualità e di maggiore durabilità, per rispondere a esigenze specifiche dei diversi lavori. Valex ha studiato delle soluzioni espositive dedicate agli utensili manuali per offrire un assortimento completo e vario a seconda del tipo di esigenza del punto vendita: utensili manuali, per la lavorazione del legno, per l'edilizia, per il giardinaggio ecc.



VIGLIETTA GROUP

www.viglietta.com

Serie 6 pezzi cacciaviti HU-FIRMA CRV taglio/croce-PH (cod. 38956-10).

Realizzati in cromo vanadio durezza HRC50-54; soft-grip punta calamitata.

Tre con taglio: 4x75 - 5,5x100 - 6,5x125 mm.

Tre con croce PH: 0x60 - 1x80 - 2x100 mm.



WERA

www-de.wera.de/it/

Geometria intelligente e inclinazione di soli 15° della testa: la chiave Joker 6003, raddoppia le possibilità di imbocco e assicura di raggiungere anche gli spazi più ristretti. La geometria a doppio esagono della forchetta rende ancora più semplice trovare ogni volta il punto di imbocco su viti e dadi.

La forma affusolata ma robusta dell'anello è inclinata di 15° rispetto all'asse dell'utensile, per consentire un miglior comfort durante l'uso.

Lo speciale sistema trova-utensili "take it easy", con colori diversi a seconda delle misure, rende più semplice individuare l'utensile necessario.



Foto: Gimap

ROSI

Adattatore EMILIA FLAT

ADATTATORE ULTRA-PIATTO




Mai più problemi di spazio


Nessun angolo è troppo stretto per Emilia Flat. Nasce in casa Rosi il nuovo adattatore ultrapiatto progettato pensando proprio a quella presa irraggiungibile dietro al mobile.

Azzerare gli ingombri con un design ergonomico unico sul mercato e collega qualsiasi dispositivo senza sprechi di spazio. Energia in pochi millimetri.

ADATTATORE ULTRA-PIATTO

Ref.	A	P	Icona
RS7710B	10	3	25/300 Sfuso-etichettato
RS7710N	10	3	25/300 Sfuso-etichettato

 10A 2P+T 250V
1x P11

 10A 2P+T 250V
SPA11



ROSI

Materiale Elettrico Srl

Via Marabotto, 180 - Castelnuovo Fogliani 29010 (PC), Italia
+39 0523 947166 | info@rosi.it | rosi.it

Semplifica la tua vita

Furti nel retail: i prodotti più rubati nei centri brico

I furti e i taccheggi sono tra le cause principali delle differenze inventariali per il DIY, con un valore medio della refurtiva pari a 21 euro. Ma quali sono i prodotti più rubati nei negozi di fai da te? Ecco un'interessante analisi a cura di Checkpoint Systems.

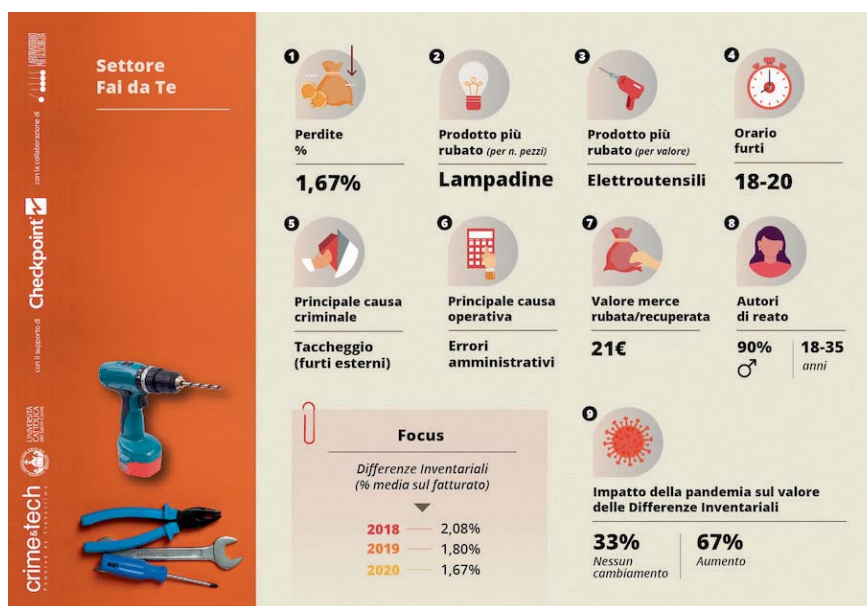
I furti e i taccheggi sono tra le cause principali delle differenze inventariali per il fai da te, con un valore medio della refurtiva pari a 21 euro. Al primo posto dei prodotti più rubati si sono classificati per numero di pezzi le lampadine, seguite dalle pile e dalle spine e prese elettriche.

Da un punto di vista invece di valore economico della merce, i prodotti più soggetti a taccheggi sono risultati essere invece gli elettrodomestici, gli utensili manuali e gli apparecchi per riscaldamento/raffreddamento delle abitazioni.

È quanto emerge dallo studio **La Sicurezza nel Retail in Italia 2021**, a cura di **Checkpoint Systems Italia**.

L'analisi ha indagato per il settore del **fai da te** l'andamento, e quindi anche l'impatto della pandemia, sullo **shrinkage** e fatto emergere un aumento rispetto all'anno precedente (+ 1,67%), dato che ha posizionato la categoria di retail tra le più colpite dal fenomeno, insieme a Supermercati, Ipermercati e Discount.

Se furti e i taccheggi sono tra le cause principali delle differenze inventariali per il fai da te, con un **valore medio della refurtiva pari a 21 euro**, lo studio ha evidenziato anche quali siano i cosiddetti **hot products** per il comparto, ovvero quella tipologia di merce che risulta più a rischio di furti a causa di alcune caratteristiche, come la facilità di trasporto e l'occultabilità, il valore, l'appetibilità per il consumatore e la rivendibilità.



I PRODOTTI PIÙ RUBATI

Al primo posto dei prodotti più rubati si sono classificati per **numero di pezzi** le **lampadine**, seguite dalle **pile** e dalle **spine** e **prese elettriche**.

Da un punto di vista invece di **valore economico della merce**, i prodotti più soggetti a taccheggi sono risultati essere invece gli elettrodomestici, gli **utensili manuali** e gli **apparecchi per riscaldamento/raffreddamento delle abitazioni**.

Secondo quanto riportato dai rispondenti alla survey c'è stata una certa omogeneità tra giorni della settimana rispetto agli altri

settori merceologici nel verificarsi di eventi criminali, con una leggera prevalenza del weekend. Tuttavia nel caso specifico del Fai-da-te, oltre al **sabato** e alla **domenica**, anche il **lunedì** sembrerebbe essere stato uno dei giorni di picco dei furti.

Oltre alle cause esterne, di natura criminale, sono rilevanti nel Fai-da-te anche quelle di natura operativa, che vedono al primo posto gli **errori amministrativi**, seguiti da **scarti e rotture**, **sfridi** e **merce scaduta o deteriorata**.

In termini di impatto delle misure restrittive legate alla pandemia sul valore delle differenze inventariali per settore merceologico

logico, per il comparto DIY un 33% dei rispondenti ha dichiarato di non aver rivelato nessun cambiamento, ma un più consistente 67% ha invece registrato un aumento delle perdite, individuando inoltre, tra le voci che hanno maggiormente inciso su tale aumento, i **furti esterni**, seguiti da quelli **interni** e dagli **errori amministrativi**.

COME CONTRASTARE LE PERDITE

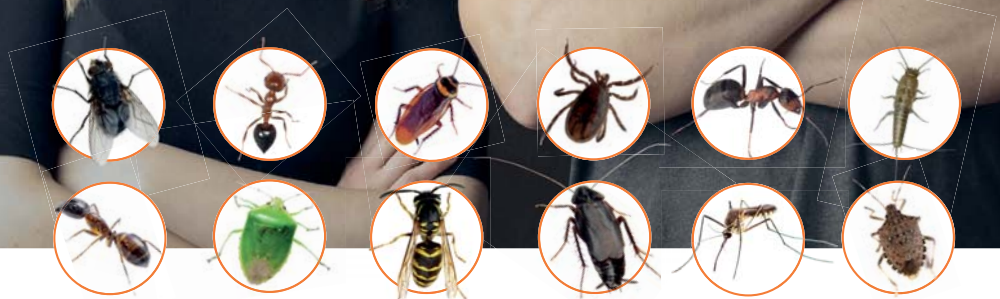
Analizzata una situazione di generale ascesa delle perdite e del rischio di disallineamenti, fotografata dalla ricerca soprattutto per il settore, desideriamo sensibilizzare ancora una volta i retailer sul tema e sul valore strategico che può avere la tecnologia. Studiare **contromisure sempre più efficaci a contrasto delle perdite** deve continuare ad essere una priorità e l'adozione di un approccio olistico che preveda la messa in atto di un mix di misure di sicurezza tradizionali (videosorveglianza, sigilli alle porte, barriere ed etichette antitaccheggio, servizi di doorman, sistemi di allarme gestiti da terze parti, ecc.) e di programmi di **Protezione alla Fonte** basati su **tecnologia RFID** può rappresentare la soluzione.

Una strategia efficace per ridurre l'incidenza di atti criminali, anche per un comparto per il quale effettivamente la ricerca ha messo in luce un'incidenza importante della pandemia, dovrebbe puntare sull'implementazione di **programmi di Protezione alla Fonte** lungo tutta la supply chain a vantaggio di una visione chiara e completa di tutto lo stock e di efficaci valutazioni sulle opzioni di protezione da attuare per evitare disallineamenti dell'inventario e ridurre l'out-of-stock.

Infatti, sono già molti i retailer che hanno scelto di attuare programmi di Protezione alla Fonte, basati sull'applicazione di tecnologie RFID avanzate, e riconoscono un miglioramento della marginalità complessiva, grazie a questa scelta strategica. ●

> www.checkpointsystems.com

Non lasciare entrare ospiti indesiderati



Linea
GranVerde

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

La “difesa” si sposta verso il bio

Nel 2021 le vendite di prodotti hobbistici per la difesa delle piante hanno raggiunto fatturati da record. Purtroppo sul comparto pesa la spada di Damocle della scadenza del 31 dicembre, che sancirà la quasi totale scomparsa dei prodotti oggi sul mercato. Ne abbiamo parlato con le principali imprese del settore.

Per analizzare l'andamento del mercato dei prodotti per la difesa del verde non possiamo prescindere dall'entrata in vigore a fine dicembre 2022 del Decreto Ministeriale 33/2018. La nuova sciagurata normativa di cui abbiamo molto parlato su Greenline, che porterà al divieto della vendita della pressoché totalità dei prodotti oggi utilizzati da consumatori hobbisti, o utilizzatori non professionali (Unp) come li definisce il Decreto. Ci sono ancora pochi mesi per ottenere prima del 31 dicembre delle modifiche all'allegato tecnico del Decreto. È il documento che stabilisce i criteri di cut off, cioè le caratteristiche dei prodotti ammessi in commercio. **Purtroppo è il più severo d'Europa e vieta addirittura anche i prodotti consentiti in agricoltura biologica, come rame, zolfo e piretro, che invece andrebbero promossi. È evidente da parte dei tecnici del Ministero la sottovalutazione del “mondo” degli utilizzatori non professionali e l'impatto della normativa sul**

mercato. Ne è testimonianza il fatto che le imprese del settore ancora oggi, a giugno 2022, stanno aspettando l'esito delle valutazioni da parte del Ministero sui prodotti “adattati” ai nuovi limiti e quindi liberi per il commercio dal 2023. Tradizionalmente le imprese del settore in questo periodo dovrebbero studiare le novità per il 2024, invece non sanno ancora cosa potranno vendere tra sei mesi. Non solo: il nuovo Decreto lascerà gli hobbisti senza alternative di fronte ad alcuni parassiti, in particolare per le piante da orto e da frutto. Nella peregrina ipotesi che volessero decidere di ottenere il “patentino”, cioè l'autorizzazione all'acquisto e all'uso di agrofarmaci (un po' come prendere una laurea in farmacia per comprare un antinfiammatorio), scoprirebbero un altro ostacolo: le Regioni sono sottodimensionate per i rinnovi degli agricoltori, come potrebbero esaminare milioni di hobby farmer?

Le alternative biologiche sono già presenti sul mercato da molti anni. Ma il consumatore italiano ha un approccio risolutivo al problema, cioè compra l'agrofarmaco quando la pianta è infestata, e non preventivo, come la lotta biologica integrata prevede.

A gennaio ci troveremo quindi a dover obbligare gli hobbisti a **un salto culturale epocale per passare dalla difesa “farmaceutica” a quella biologica preventiva.** Un ambito in cui **il centro giardinaggio dovrà molto impegnarsi**, per avvicinare gli hobby farmer più avvezzi a frequentare le rivendite agrarie professionali.

BOOM DI VENDITE NEL 2021

Un altro paradosso è che, in piena crisi economica, dobbiamo parlare di un mercato che scomparirà e che nel 2021 ha sviluppato il suo record di vendite.

Spinte dalla pandemia e dalla riscoperta del verde, anche le vendite di prodotti per la cura delle piante sono infatti aumentate nel 2021. In mancanza di dati ufficiali pubblici, il sondaggio che abbiamo realizzato con le principali imprese del settore ci induce a stimare un fatturato di circa 34 milioni di euro (rispetto ai 31,5 milioni del già positivo 2020), pari a un giro d'affari di circa 58 milioni di euro con prezzi al consumo.

Il “peso” dei prodotti biologici continua ad aumentare e rappresenta circa il 29% del mercato totale. Ne sembrano guadagnare maggiormente i garden center e i centri bricolage rispetto alle agrarie, forse caratterizzate da un'immagine tradizionale legata ai prodotti di sintesi.

Purtroppo i primi mesi del 2022 sono in controtendenza e le vendite risultano inferiori al 2021. Le concause sono molteplici: il clima meno clemente, l'imminente divieto che ha spinto i rivenditori a svuotare i reparti per smaltire le scorte, il minor potere d'acquisto delle famiglie e la libertà di investire anche “fuori” casa (turismo, ecc.). Non ultima la constatazione che il biennio 2020/2021 è stato “pompatto” da un fattore esogeno (una pandemia) e forse dovremmo confrontare le performance del 2022 con quelle del 2019.



Per ragioni di spazio non abbiamo potuto riportare tutte le risposte. Trovate il servizio completo a questo link <https://bit.ly/3NWpZVO> o fotografando questo codice Qr.

Per capire **come sta andando il mercato, su quali prodotti potremo contare nel 2023 e come dovrebbe allestire il reparto "difesa" un centro specializzato**, abbiamo intervistato le principali imprese del settore. Hanno risposto al nostro invito **Agribios Italiana** per il brand hobbistico **Il Paese Verde, Cifo, Ital-Agro, Kollant Adama Home & Garden, Orvital, Sbm Life Science** (attiva con le linee **Solabiol** e **Protect Garden**), **Sdd Sementi Dom Dotto** e **Zapi Garden**. Ecco le loro risposte in ordine alfabetico.

UN 2021 MOLTO POSITIVO

Come giudicate l'andamento del mercato dei prodotti per la difesa delle piante a uso non professionale (Unp) nel 2021?

AGRIBIOS ITALIANA

Enrico Boscolo Sassariolo
Chief marketing officer

"Il 2021 ha mantenuto un importante trend di crescita, nel nostro caso intorno al 7%, con **una attenzione sempre maggiore verso prodotti consentiti in agricoltura biologica o soluzioni alternative** che consentano di difendere le piante nella maniera più naturale possibile".

CIFO

Maria Chiara Siciliani

Product manager Home & Garden

"Se il 2020 aveva segnato un trend di crescita importante e in qualche modo anomalo, in stretta connessione con la situazione epidemica, anche il 2021 non è stato da meno. Lo scorso anno, infatti, **si è chiuso confermando un trend di crescita che ha riguardato tutti i mercati e con essi anche quello della difesa**".

VENDITE IN CALO NEL 2022, MA L'ANNO NON È FINITO!

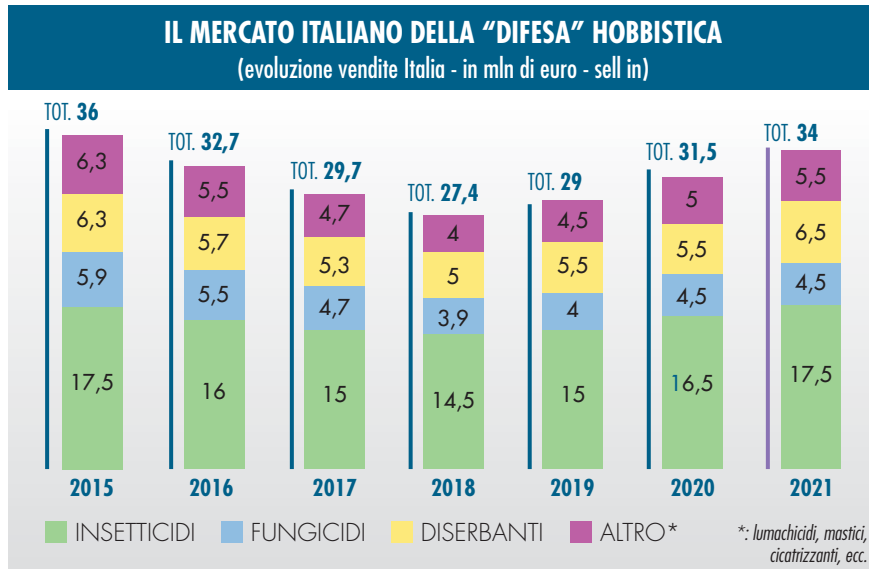
Come giudicate l'andamento delle vendite di prodotti per la difesa nel primo semestre 2022, caratterizzato da una meteorologia meno favorevole rispetto ai due anni precedenti?

CIFO

Maria Chiara Siciliani

Product manager Home & Garden

"Il primo semestre del 2022 ha evidenziato un **decremento nelle vendite** dei



prodotti per la difesa. Di certo il clima non favorevole dei primi mesi dell'anno può essere stato un fattore che ha influito su questi dati, ma non possiamo non considerare che **a fine 2021 è stato pubblicato il decreto ministeriale n.33/2018**. Il che significa che **non possiamo aspettarci più proroghe e che a partire da gennaio 2023 sarà effettivo lo stop alla vendita della gran parte di questi prodotti**. E una decisione come questa non poteva che avere forti ripercussioni sul mercato".

ITAL-AGRO

Ufficio marketing

"Il primo semestre del 2022 è nettamente in controtendenza, con un dato pesantemente negativo dovuto non solo a una stagione partita molto in ritardo ma anche **all'impatto che sta avendo la normativa sull'uso non professionale che andrà in vigore il prossimo gennaio 2023 e che sta limitando i riordini dei rivenditori per arrivare a fine anno a scorte zero**".

KOLLANT

Paolo Panico

Direttore commerciale BU Italia

"Il 2022 non è partito bene rispetto all'anno precedente a causa dell'andamento del meteo che, in un settore come il nostro, è fortemente correlato alle dinamiche di acquisto da parte del consumatore. Il rallentamento dei consumi ha coinvolto principalmente tutta la richiesta di prodotti di difesa, in modo trasversale. **Da maggio rileviamo un'importante ripresa dei consumi**".

ORVITAL

Ufficio marketing

"Il primo semestre 2022 non è ancora finito ma possiamo notare un **rallentamento nelle vendite dei prodotti lumachicidi e fungicidi**. Insetticidi e diserbanti al momento hanno un andamento complessivamente positivo".

SBM LIFE SCIENCE

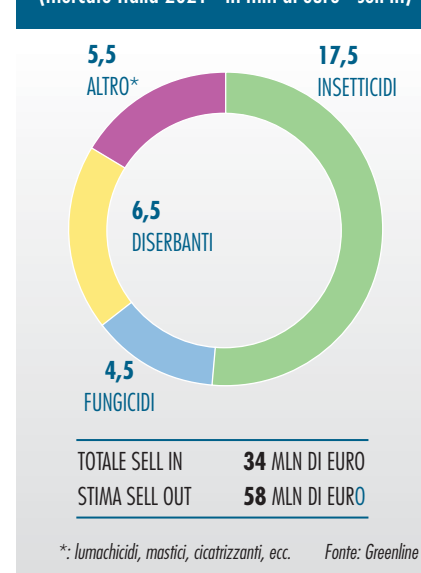
Ferdinando Quarantelli

Country head Italia

"Rispetto all'anno scorso il 2022 mostra andamenti assolutamente diversi: nel 2021 circa +5%, mentre il 2022 mostra valori opposti (-5%). Sull'andamento la questione aumento costi e quindi prezzi è una

IL MERCATO ITALIANO DELLA "DIFESA" HOBBISTICA

(mercato Italia 2021 - in mln di euro - sell in)



componente importante (già a partire dal 2021): **se a valore il mercato mostra un trend stabile, a volume le quantità hanno mostrato valori negativi.** Il 2022 inoltre è stato caratterizzato da un andamento stagionale non ottimale, con inevitabile impatto sul sell out. **È interessante osservare che, nonostante il contesto esterno non favorevole, il canale distributivo continua a chiedere prodotti innovativi, spinto da un consumatore sempre più attento agli aspetti ambientali e di sicurezza.**

SDD SEMENTI DOM DOTTO

Ufficio commerciale

"Nel primo semestre del 2022 c'è invece stata una flessione, pensiamo dovuta sia alle **condizioni climatiche non proprio favorevoli** sia alla contingente situazione mondiale di **rincarico dei prezzi** di tutti i beni e con conseguente **diminuzione del potere d'acquisto delle famiglie**".

ZAPI GARDEN

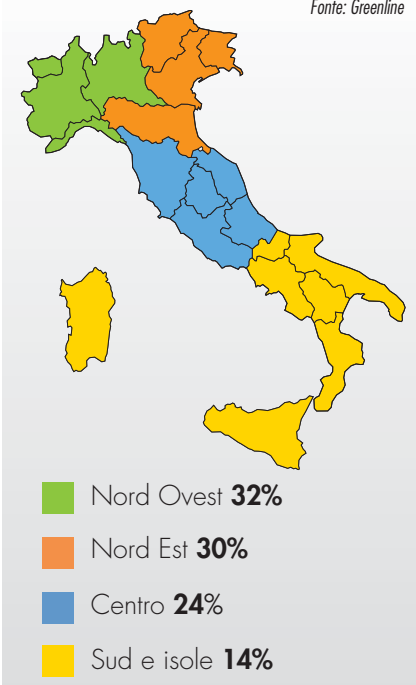
Enrico Cesarin

Responsabile marketing

"L'inizio della stagione è arrivato con un certo ritardo quest'anno dovuto alla siccità e al fatto che abbiamo avuto i primi mesi della primavera piuttosto freddi. Tuttavia, **ora vediamo chiari segni di ripresa**

I CONSUMI NAZIONALI (stima % mercato Italia 2021 per area)

Fonte: Greenline



del mercato. Le recenti piogge, anche se poche, e la forte umidità in certe regioni, hanno manifestato il proliferare di insetti nel brevissimo periodo con vere e proprie infestazioni di acari afidi e cocciniglie".

QUALI PRODOTTI PER LA DIFESA DEL VERDE AVREMO NEL 2023?

L'entrata in vigore del Decreto Ministeriale 33/2018 a fine anno sembra inevitabile e gli hobbisti italiani rischiano di rimanere senza prodotti per la difesa del verde, visto che verranno vietati anche i prodotti consentiti in agricoltura biologica. Quali prodotti rimarranno nel 2023?

AGRIBIOS ITALIANA

Enrico Boscolo Sassariolo

Chief marketing officer

"**Gli hobbisti potranno continuare a difendere il proprio verde ma sarà necessario un cambio di approccio.** Sarà chiesto loro, infatti, di cambiare modo di coltivare il verde focalizzandosi sulla prevenzione e sulla creazione delle condizioni ambientali ideali per lo sviluppo delle piante. Saranno quindi necessarie alcune competenze agronomiche **per una corretta cura del verde con corroboranti e sostanze di base, che rimarranno le uniche alternative ai fitofarmaci** che a oggi sono i prodotti più utilizzati. Si aprono così **nuovi scenari** e le aziende cercheranno di adeguarsi offrendo soluzioni via via sempre più efficaci, a tutto vantaggio del consumatore che potrà continuare a coltivare la propria passione ma in maniera molto più sicura ed eco-friendly".

CIFO

Maria Chiara Siciliani

Product manager Home & Garden

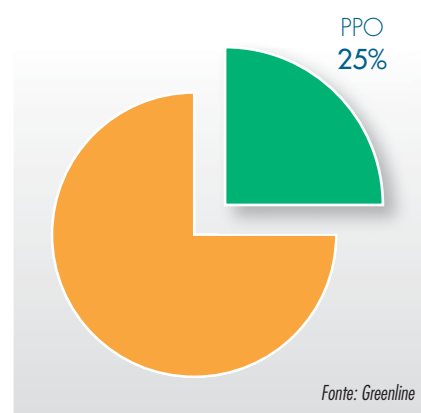
"**Il numero di prodotti che rimarrà a catalogo sarà davvero limitatissimo,** perché i cut off dell'allegato tecnico sono molto stringenti e dunque **andranno a impedire la commercializzazione e l'uso da parte del consumatore finale della maggior parte dei prodotti** attualmente destinati all'utilizzatore non professionale".

ITAL-AGRO

Ufficio marketing

"Dire adesso cosa rimarrà è molto difficile: le aziende titolari di registrazioni

1 PRODOTTO SU 4 È UN PPO (STIMA % SUL MERCATO ITALIA 2021)



hanno inviato al Ministero le pratiche per i prodotti che vogliono traghettare alla nuova normativa seguendo le regole che sono state imposte dal Ministero stesso. **Aspettiamo l'esito delle valutazioni da parte del Ministero ma già sappiamo che si salveranno pochissimi prodotti**".

KOLLANT

Paolo Panico

Direttore commerciale BU Italia

"Nel 2023 le restrizioni normative determineranno **una forte selezione verso i prodotti di sintesi chimica** e questo porterà inevitabilmente a una spinta verso il concetto di cura con prodotti a base naturale. L'obiettivo di **Kollant** è quello, in ogni caso, di fornire al consumatore **un'offerta completa a risoluzione del problema,** mantenendo una posizione coerente verso il prodotto di sintesi chimica, il cui uso passerà attraverso modalità di accesso diverse rispetto a oggi. **Sarà fondamentale, quindi, promuovere strumenti che spingano il consumatore verso una maggiore consapevolezza e cultura d'uso del prodotto di sintesi, che rimane comunque una presenza importante nel concetto di lotta integrata.** Libera vendita e prodotti a patentino, quindi, faranno parte in modo sinergico della proposta di **Kollant,** compatibilmente con le restrizioni normative che porteranno a una scelta estremamente calmierata di soluzioni".

ORVITAL

Ufficio marketing

"**I prodotti che rimarranno nel 2023**

ZIPPO®

OCCHIALI DA LETTURA

OLTRE 600 MODELLI DISPONIBILI


90
ZIPPO
1932-2022

zippo®

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



SOCIO EFFETTIVO
ANFAO
Associazione Nazionale
Fabbricanti Articoli Ottici

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

SEI UN RIVENDITORE?
COMPRA ON LINE SUL SITO:
zippobusiness.it

SAREMO PRESENTI AL
BRICODAY 2022
FIERAMILANOCITY
[MILANO]
STAND D19



saranno pochi. I titolari delle registrazioni stanno limitando i danni per rientrare nelle regole dettate dal Decreto Ministeriale. **Il comparto sarà sicuramente molto segnato** da questa situazione e le aziende titolari si stanno muovendo per promuovere prodotti alternativi”.

SBM LIFE SCIENCE

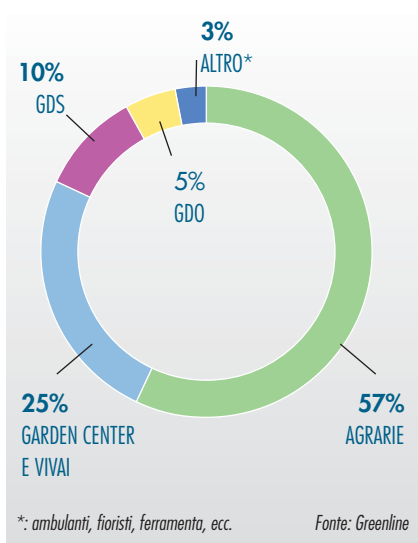
Ferdinando Quarantelli

Country head Italia

“In merito è sempre difficile fare previsioni: il decreto e le circolari di attuazione sono ormai abbastanza chiare. Nei fatti **la gran parte dei prodotti oggi in commercio è destinata a scomparire, spesso senza alcuna motivazione ragionevole.** In molti casi i prodotti che sopravviveranno (pochi) avranno importanti limitazioni di packaging (forte riduzione di taglia/mq) con ulteriore aggravio di costo (e prezzo per il consumatore). In parecchie situazioni, **data la quasi totale carenza di prodotti difendibili, non sarà possibile difendere colture da pest fortemente limitanti per la pianta** (dorifora, peronospora, insetti del terreno, oidio, ecc.). **Per il 2023 quindi possiamo immaginare un’offerta più spostata verso i prodotti pronto uso e meno orientata a confezioni di prodotti concentrati per grosse superfici”.**

I CANALI DISTRIBUTIVI

(stima % mercato Italia 2021 per canale)



SDD SEMENTI DOM DOTTO

Ufficio commerciale

“Purtroppo con l’entrata in vigore del Dm 33/2018 **i prodotti che rimarranno sugli scaffali nel 2023 saranno ridotti al minimo. I cut off** che consentono la possibilità o meno del mantenimento delle registrazioni **sono davvero stringenti tanto che, come avete scritto, anche prodotti consentiti in agricoltura biologica non li soddisfano e saranno tolti dal mercato.** A nostro parere **il legislatore non ha capito l’importanza e l’utilità degli Unp:** il fatto di togliere la possibilità al singolo hobbista di poter difendere le sue piante dai parassiti **porterà a conseguenze più ampie che si estenderanno anche su altri mercati come per esempio quello delle piante, dei vasi, ecc.”.**

ZAPI GARDEN

Enrico Cesarin

Responsabile marketing

“È molto difficile, ora come ora, **capire quali prodotti rimarranno nel 2023.** Sicuramente saranno davvero pochi i prodotti che supereranno i rigidi cut off imposti dal Dm 33. **Stiamo ancora cercando di portare avanti con tutte le categorie interessate le richieste di modifica al Dm affinché possano essere ammessi all’utilizzo non professionale almeno i prodotti consentiti in agricoltura biologica”.**

COME DIFENDEREMO LE PIANTE IN FUTURO?

Lo sviluppo di soluzioni biologiche, l’introduzione di nuove categorie di prodotto come i biostimolanti o i corroboranti e l’entrata in vigore dei divieti a fine anno obbligheranno i rivenditori specializzati a “ripensare” il reparto dedicato alla “difesa delle piante”. Se foste titolari di un centro giardinaggio come progettereste il reparto “difesa” e su quali prodotti puntereste?

AGRIBIOS ITALIANA

Enrico Boscolo Sassariolo

Chief marketing officer

“In un contesto mutevole è fondamentale sapersi adattare: sono richieste apertura al cambiamento e sperimentazione al fine di offrire le soluzioni migliori per un mercato in evoluzione. Il cambiamento è concettuale, si affronterà la difesa in maniera diversa, più consapevole e più rispettosa dell’ambiente. Per questo **è fondamentale per i centri di giardinaggio investire nella formazione, del proprio personale prima e dei clienti poi, trasferendo competenze fondamentali per questo cambio di paradigma.** Immaginiamo i centri di giardinaggio evolvere in luoghi in cui recarsi per apprendere e ricevere consigli, non più solo un luogo di acquisto ma un punto di riferimento per gli appassionati di verde che cercano soluzioni alle loro necessità”.

ITAL-AGRO

Ufficio marketing

“Fondamentale sarà l’informazione: **dovrà cambiare totalmente l’approccio del consumatore,** sempre più sarà fondamentale la prevenzione, perché tra corroboranti, biostimolanti e sostanze di base, pochi o nessuno sono in grado di risolvere il problema quando si presenta. Quindi se avessi un garden lo organizzerei dando **molto spazio all’informazione, non solo nello scaffale dove si espongono i prodotti ma nella serra dove si vendono le piante, in particolare quelle da orto”.**

KOLLANT

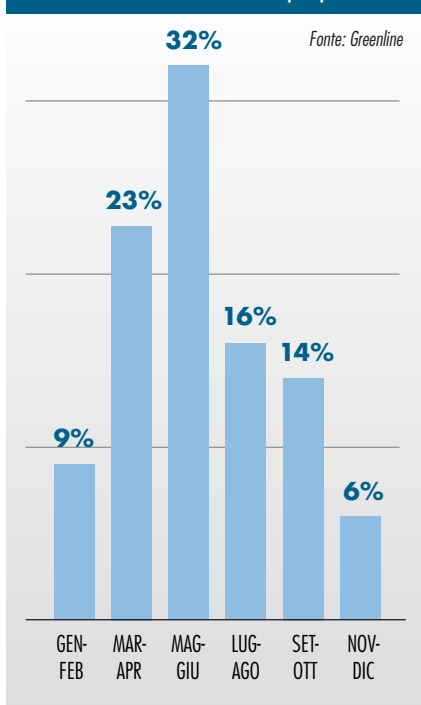
Paolo Panico

Direttore commerciale BU Italia

“Punterei sul concetto di lotta integrata: scegliere in modo mirato e consapevole

I TEMPI DI VENDITA

(stima % mercato Italia 2021 per periodo)



TELWIN[®]
JOIN THE INNOVATION

INTERNATIONALE
EISENWARENMESSE
KÖLN



Ti aspettiamo:

PAD. 11.2 - STAND K011
25-28 SETTEMBRE 2022
COLONIA

Bricoday

PAD. 3 - STAND G32
6-7 OTTOBRE 2022 - MILANO



M A D E I N I T A L Y

TECHNOMIG 210 DUAL SYNERGIC: UNA MACCHINA, INFINITE POSSIBILITÀ



 MORE INFO

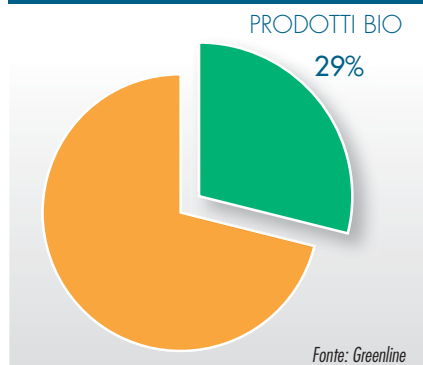
Salda a filo, con o senza gas, ad elettrodo e a TIG con un unico prodotto. Technomig 210 Dual Synergic è la saldatrice multiprocesso che unisce semplicità d'uso ad una elevata flessibilità d'applicazione garantendo sempre risultati di alta di qualità. Compatta e facilmente trasportabile ovunque necessario, Technomig 210 Dual Synergic è 100% Made in Italy, Made in Telwin.

TELWIN S.p.A. - Via della Tecnica, 3 - 36030 Villaverla (VI) Italy - Tel. +39 0445 858811

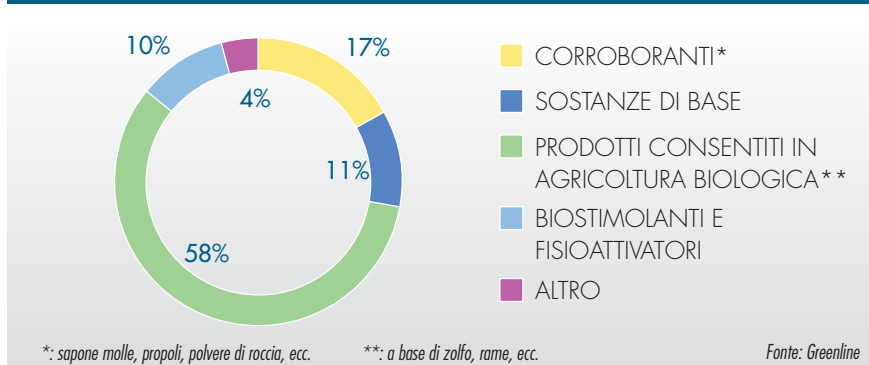
www.telwin.com

   
TelwinSpa telwinspa telwinspa telwinspa

CRESCERE IL BIO
(STIMA % SUL MERCATO ITALIA 2021)



DIFESA BIO: LA SEGMENTAZIONE MERCEOLOGICA
(MERCATO PRODOTTI DIFESA BIOLOGICA ITALIA 2021 - IN %)



per la massima soddisfazione in orto, giardino e balcone. Con la **lotta integrata** possiamo proteggere le nostre aree verdi **integrando prodotti a base naturale e prodotti chimici selettivi e mirati**”.

ORVITAL
Ufficio marketing

“Da diversi anni le normative e la sempre crescente attenzione all’ambiente da parte dei consumatori hanno messo in primo piano la centralità dei prodotti biologici per la cura e la protezione delle piante. Il nostro reparto ricerca e sviluppo ha da tempo trovato soluzioni alternative molto valide che difendono le piante in modo naturale. Esempi di rilievo sono la nostra linea **Homeoplant**, preparati omeopatici contro afidi, cocciniglia e lumache; la linea **Naturae** che sfrutta le naturali caratteristiche di piante come ortica e equiseto per difendere le piante da insetti e malattie fungine; e ovviamente i corroboranti della linea **Bio** a base di oli vegetali e sapone biodegradabile. Inoltre, per facilitarne la promozione e spiegarne nel dettaglio l’utilizzo, forniamo consulenze e materiale sia per il B2B che per il B2C”.

SBM LIFE SCIENCE
Ferdinando Quarantelli
Country head Italia

“Per prima cosa bisognerà studiare il modo per **informare i consumatori** del fatto che i prodotti che utilizzano da generazioni non saranno più disponibili dopo il dicembre 2022. Quindi sarà essenziale che il punto vendita trovi il modo per spiegare al consumatore che **la difesa delle piante cambia e cambiano le soluzioni e modalità (preventivo vs curativo)**. È evidente che la competenza tecnica del punto vendita avrà maggior rilievo. Tutto somma-

to un ottimo insetticida garantiva risultati certi e facilmente replicabili; da domani curare orto e prato richiederà **un approccio integrato, un mix di tecnica agronomica evoluta** (agrofarmaci, sostanze di base, corroboranti, biostimolanti, concimi, ecc.) e **un’ottima capacità di relazione con il cliente**. In sintesi, sul punto vendita **allestirei un piccolo spazio per spiegare questo cambiamento epocale**”.

SDD SEMENTI DOM DOTTO
Ufficio commerciale

“Se fossimo titolari di un centro giardinaggio **selezioneremmo i pochi prodotti autorizzati a rimanere sul mercato degli Unp e li affiancheremmo a linee di corroboranti e prodotti biologici**. La nostra azienda già nel 2018 ha lanciato la linea **Bioventis** proprio per sopperire all’ipotesi, che ora si sta rivelando realtà, dell’esclusione dal mercato della maggior parte di prodotti per la difesa delle piante. Abbiamo quindi integrato nella nostra offerta prodotti come **sapone molle** e **propolis** che hanno azioni di potenziamento delle difese della pianta nei confronti degli insetti e pa-

rassiti nonché delle malattie dovute a funghi o virus. Abbiamo poi affiancato anche prodotti per l’agricoltura biologica, come **l’estratto di ortica** con funzione di insetticida, acaricida e fungicida e **l’olio di lino** con azione protettiva contro insetti e cocciniglie. Ve ne sono poi molti altri con azioni diverse tra i quali ricordiamo **l’aceto Rtu**, il **gel di silice**, il **caolino**, il **litotamnio** e i disabituantanti contro lumache e cimici”.

ZAPI GARDEN
Enrico Cesarin

Responsabile marketing
“I nuovi prodotti per la difesa delle piante (**corroboranti, sostanze di base e biostimolanti**) sono sicuramente **un’alternativa al chimico e tra l’altro sono molto richiesti dal consumatore finale**, sempre meno propenso a usare prodotti chimici soprattutto sull’orto. Questi prodotti, per essere efficaci, **devono essere usati in prevenzione e quindi è necessaria la formazione da parte del rivenditore nei confronti del proprio cliente**. Se fossimo titolari di un centro di giardinaggio inseriremmo nel reparto difesa del verde questi prodotti, che rappresentano il futuro e sono sicuramente più facili da vendere, avvalendoci di persone “formate” nella materia **per dare consigli al consumatore già nel momento in cui questi acquista una pianta**, da orto, da giardino o ornamentale. In modo da prevenire insetti e malattie con trattamenti in prevenzione. Molto importanti sono inoltre **l’esposizione e il materiale informativo** e video nel reparto, in modo che il consumatore sia informato su come affrontare il trattamento, quale prodotto scegliere a seconda delle diverse patologie e l’importanza di trattare le piante con questi prodotti in ottica preventiva”.

RINGRAZIAMO PER AVER PARTECIPATO:

- www.adamahomeandgarden.com
- www.agribiositaliana.it
- www.cifo.it
- www.fuoridiverde.it
- www.ilpaeseverde.it
- www.kollant.com
- www.orvital.it
- www.protect-garden.it
- www.sementidotto.it
- www.solabiol.com/it
- www.zapigarden.it

VALEX®

Esprimi il tuo mondo

ENERGIA UNIVERSALE**1ONE
ALL****18V****12V** **NOVITÀ**

OneAll è la gamma Valex di elettroutensili e di macchine da giardino progettata per condividere la stessa batteria.

Una soluzione mirata ad offrire una fonte di energia unica e intercambiabile per tutti i prodotti, sempre a disposizione per ogni applicazione, dalla più impegnativa a quella più semplice.

La gamma Oneall è disponibile nella versione a 12V e a 18V.

Valex sarà presente a Bricoday 2022 (STAND H 15-16), 6-7 Ottobre FieraMilanoCity.

www.valex.it



Vai su valex.it e scopri il punto vendita più vicino a te!

Segui Valex su:



EISENWARENMESSE: il settore si ritrova in una fiera poliedrica e ibrida

Dopo due anni di cancellazioni e rinvii dovuti alla pandemia, **EISENWARENMESSE** - Fiera Internazionale della Ferramenta è sulla buona strada per un evento di successo a settembre. I fornitori tedeschi ed europei sono fortemente rappresentati e vi è anche un discreto numero di espositori extraeuropei. In un momento in cui le catene di fornitura si stanno ricostruendo, EISENWARENMESSE è il luogo ideale per trovare nuovi partner. EISENWARENMESSE @home offre opportunità di networking al di là dell'evento fisico di Colonia, anche con fornitori che non possono esporre di persona ma che parteciperanno digitalmente sulla piattaforma @home.

"Siamo molto soddisfatti di come l'evento si sta svolgendo finora. Ci sono state alcune cancellazioni, ma stiamo anche assistendo a sviluppi sorprendenti nel mercato europeo, come l'enorme aumento dello spazio espositivo per la **Turchia**. La **Germania**, l'**Europa meridionale e orientale** e i **Paesi Bassi** avranno una forte presenza come sempre. Anche per l'**India** i livelli di prenotazione sono stabili. Tutti i segmenti saranno rappresentati in fiera con la qualità prevista", afferma entusiasta il direttore di **EISENWARENMESSE Matthias Becker**.

Dal 25 al 28 settembre il settore si ritroverà per scoprire una panoramica completa e incontrare finalmente di persona una serie di partner commerciali. Acquirenti e rappresentanti commerciali sono già in attesa dell'evento, con un forte sostegno alla fiera da parte delle principali associazioni come **EDRA/GHIN, BHB, BME e ZHH**. L'aumento della qualità dei visitatori della fiera è stato evidente anche in altri eventi dopo il riavvio: "In tutti i settori, vediamo che chi viene alle nostre fiere ha obiettivi molto chiari e un forte potere decisionale", afferma Matthias Becker.

LA DIGITALIZZAZIONE PORTA NUOVE POSSIBILITÀ

A causa delle restrizioni ai viaggi, molte aziende dei Paesi asiatici dovranno disdire un'altra volta. Se possibile, tuttavia, invieranno i loro prodotti e si affideranno ai loro rappresentanti di altri continenti per presentarli. Oppure adatteranno un approccio completamente diverso: per la prima volta, il personale degli stand sarà a distanza; **i prodotti saranno in loco a Colonia, mentre i referenti saranno presenti in modo digitale**.



La Koelnmesse ha anche trovato una nuova soluzione per i visitatori che non possono partecipare: possono prenotare dei **"Fair Scout"**, esperti del settore. Lo scout accompagna il visitatore in un **tour virtuale** del quartiere fieristico con l'attrezzatura tecnica pertinente, oppure visiona i prodotti sulla base di un pre-briefing e svolge i primi colloqui in base alle esigenze.

Dal 1° agosto gli espositori potranno gestire i loro profili su EISENWARENMESSE @home e dal 12 settembre anche i visitatori potranno accedere alla piattaforma dopo aver acquistato i biglietti.

AREA ECOMMERCE COMPLETAMENTE PRENOTATA

L'evento clou del 2022 è l'**area eCommerce**, pianificata da tempo e ora realizzata, curata dalla rockstar digitale **Michael Atug**. L'esposizione per tutto ciò che riguarda **i sistemi di negozio, l'ERP, i pagamenti elettronici, l'hosting e l'ottimizzazione dei motori di ricerca** si terrà il **27 e 28 settembre 2022** durante EISENWARENMESSE ed è completamente prenotata con **più di 30 fornitori**. eBay, Facebook, DHL, Shopware e altri saranno presenti - un'occasione imperdibile per tutti coloro che sono interessati alla digitalizzazione del settore.

INTERNATIONALE
EISENWARENMESSE
KÖLN



> www.eisenwarenmesse.com

Telwin a Eisenwarenmesse: novità per il retail e tecnologia in primo piano

Un'offerta all'avanguardia quella che **Telwin** presenta in fiera, per il mondo professionale e del DIY alla ricerca delle soluzioni più efficienti nei settori della saldatura, del taglio al plasma, della carica e avviamento.

Focus sulla tecnologia che consente di migliorare qualità e produttività delle lavorazioni riducendo i consumi: è la strategia alla base della **revisione in veste inverter di tre linee storiche di saldatrici dell'azienda, Linear i, Supermig i, Mastermig i** (oltre che per rispondere alle disposizioni europee in materia di ecodesign). Numerose inoltre le migliorie rispetto ai modelli tradizionali come **funzionalità avanzate, maggiore trasportabilità, grande versatilità d'uso, l'operatività con sottotensioni fino a -25% e consumi ridotti**.

Novità anche nella gamma **Elements** (per professionisti e amanti del fai da te che cercano prodotti semplici, efficaci e sicuri per piccoli lavori di manutenzione o bricolage) che implementa **2 nuovi modelli di macchine a filo/ flux monofase Bimax a tecnologia inverter**. Spazio infine all'offerta per il **retail: soluzioni espositive, prodotti e accessori** per fornire la migliore risposta a ogni esigenza, cominciando con una nuova gamma dedicata all'**abbigliamento da lavoro** e nuove proposte tra le **maschere di saldatura**.



> www.telwin.com/it

Brico io contro gli sprechi di plastica



Prosegue sulla rete vendita **Brico io** la **collaborazione con Consorzio Coripet**, per estendere l'innovativo sistema finalizzato alla **gestione diretta di bottiglie in PET per uso alimentare**.

Sono **10** i **negozi Brico io** dove al momento sono stati installati gli Ecopatattori: **Arenzano, Aulla, Calderara di Reno, Fornaci di Barga, Montecatini, Poggibonsi, Ponsacco, Pontedera, Riccione e Viareggio**. Qui le bottiglie di plastica PET vengono raccolte e poi riciclate, per diventare **rPET** che potrà essere **usato nella produzione di nuove bottiglie**. Un modello di economia circolare che punta a estendersi su tutto il territorio italiano, affinché i rifiuti possano diventare risorse.

Brico io ha profondamente a cuore la questione ambientale e la salvaguardia del nostro pianeta: ecco perché ha scelto di incoraggiare anche i propri clienti a contribuire alla transizione ecologica, provando a ridurre gli sprechi di plastica nella propria quotidianità. E per ogni 150 bottiglie, riciclate attraverso gli ecopatattori Coripet, riceveranno un **buono sconto del valore di 10 euro** da spendere nei negozi della rete Brico io.

> www.bricio.it > <https://coripet.it/>

Assogiocattoli: Gianfranco Ranieri è il nuovo presidente

L'Assemblea dei Soci Assogiocattoli, riunitasi giovedì 30 giugno a Milano, ha eletto il Consiglio Direttivo e i Revisori dei Conti dell'Associazione per il triennio 2022-2025.

Il nuovo Consiglio e i tre Revisori dei Conti si sono poi riuniti per eleggere il nuovo Presidente. Gianfranco Ranieri di Flora Srl è stato eletto Presidente Assogiocattoli e succede a Roberto Marelli di Artsana, in carica per due mandati dal 2016 al 2022.

Il nuovo Consiglio Direttivo dell'Associazione è adesso composto da: Claudio Basile di EQSG; Michele Basili di Simba Toys; Dario Bertè di Trudi; Claudio Borella di Borella; Maurizio Borgonovo di U. Borgonovo; Dino Canuti di Spinmaster; Marco Capone di Lego; Anna Maria Foppa Pedretti di Foppa Pedretti; Stefano Gandolfi di Italtrike; Roberto Lo Iacono di Hasbro; Roberto Marelli di Artsana; Donatella Papetta di Top Company; Paola Parodi di Peg Perego; Stefano Quercetti di Quercetti; Genesio Rocca di Gemar; Andrea Santambrogio di Garden Team; Jacopo Scandella di Mattel; Luca Tomasi di L'Inglesina; Fabrizio Villa di Villa Giocattoli.

Per l'occasione sono anche stati eletti anche i nuovi Revisori dei Conti: Mario Barracca di Educational; Lorenzo Tucci Sorrentino di Cranio Creations; Paolo Taverna di Sartoo.



Da sinistra, Roberto Marelli, presidente uscente, e Gianfranco Ranieri, nuovo presidente Assogiocattoli.

> www.assogiocattoli.eu

Vogel Germany sbarca in Italia con Fervi Group

Gli strumenti di misura di Vogel Germany, azienda tedesca del Gruppo Fervi, sono ora disponibili in Italia attraverso la rete commerciale del Gruppo.

Calibri di precisione, micrometri e sofisticati strumenti di misura marchiati Vogel Germany entrano quindi nell'offerta che Fervi veicola sul mercato attraverso la sua rete di distribuzione e vendita. Il catalogo Vogel Germany, con **oltre 4.500 referenze**, verrà affidato alla rete commerciale di Fervi per proporre questi prodotti ai clienti. I prodotti dell'azienda tedesca saranno gestiti direttamente in Fervi con una sola procedura di vendita, consolidando in questo modo la relazione con i rivenditori, ma con la possibilità di fornire anche un supporto di competenza nei confronti dell'utente.

Si tratta, in molti casi, di strumentazione abbastanza complessa che richiede infatti competenze specifiche in fase di vendita ed è per questo che l'approccio al mercato è stato programmato puntando su specializzazione e consulenza al cliente.

La valorizzazione del catalogo Vogel e la distribuzione dei prodotti viene dunque portata avanti, sia con la presentazione del catalogo, sia attraverso la Selection 2022, il giornalino promozionale che ha l'obiettivo di presentare e far provare la qualità dei prodotti Vogel.

L'altro elemento di valorizzazione importante e imprescindibile è il riferimento commerciale per il Rivenditore che rimane sempre il medesimo. Un unico punto di riferimento per Fervi e per Vogel Germany.

"A prodotti sofisticati e con un alto grado di complessità tecnica deve corrispondere un'adeguata specializzazione nel supporto alla vendita e, per questo motivo, la nostra organizzazione commerciale è stata preparata e formata.

Questo tipo di approccio ci consente di consolidare la relazione con il cliente attraverso la rete di vendita valorizzando le nuove referenze a catalogo.

In questo modo inoltre contribuiamo in modo efficace a posizionarci sempre più come un punto di riferimento nel settore con un obiettivo, diventare sempre più un ONE STOP SHOP!", ha commentato **Ermanno Lucci, direttore marketing Fervi Group** (in foto).



> www.fervi.com

SOLUZIONI PER FISSAGGIO IN ZONA SISMICA



ETA-CE - Valutazione Tecnica Europea
- Opzione 1: calcestruzzo fessurato e non fessurato
- Valutazione Sismica: categoria di prestazione C2-C1

H

LA VITE PER CALCESTRUZZO



HVE
Ancoranti per alte prestazioni



AJE
Ancoranti con lamierino



SWE
Resina epossidica bicomponente



DGE
Resina vinilestere bicomponente



DGE12 - Basse temperature

DGE22 - Alte temperature

CERTIFICATE PER L'APPLICAZIONE di
BARRE D'ARMATURA per getti di ripresa
in zona sismica ed esposte al fuoco

**IL TUO
PARTNER
INDUSTRIALE
IN EUROPA**



7000 mq dedicati esclusivamente alla produzione e al laboratorio tecnico

Museo Virtuale per la Sicurezza

Le immagini veicolano i significati in modo efficace e universale.

Di fronte a una sicurezza nei luoghi di lavoro che può apparire solo come testi, leggi e norme, è dunque importante provare a diffondere messaggi di prevenzione tramite immagini e slogan, che siano immediati e possano contribuire alla cultura della salute e sicurezza tra i lavoratori.

Lo ha fatto la **Fondazione AiFOS**, dal 2016 impegnata nella diffusione della cultura della salute e sicurezza negli ambienti di vita e di lavoro, con il progetto **"Manifesti per la sicurezza"** che in questi anni **ha coinvolto migliaia di studenti nella realizzazione di manifesti grafici, sui temi proposti dalle campagne europee in materia di salute e sicurezza sul lavoro.**

Manifesti che possono poi essere utilizzati da formatori, consulenti, RSPP e operatori della prevenzione nelle realtà aziendali **per sensibilizzare i lavoratori** al tema della prevenzione.

Proprio per migliorare l'efficacia e l'importanza dei manifesti per la sicurezza raccolti negli anni la Fondazione AiFOS ha promosso e "aperto" il **nuovo Museo Virtuale per la Sicurezza** in collaborazione con CIIP (Consulta Interassociativa Italiana per la Prevenzione) e Accademia SantaGiulia di Brescia.

Per aumentare la diffusione di questi messaggi è stato richiesto anche il **patrocinio dell'INAIL**, come ricordato anche dal presidente della Fondazione AiFOS, **Paolo Carminati**: "consapevoli della rilevanza e dell'unicità del nostro progetto, abbiamo richiesto il patrocinio all'INAIL in qualità di Focal Point nazionale dell'Agenzia Europea con lo scopo di diffondere la nostra iniziativa e partecipare in qualche modo alla diffusione della cultura della sicurezza nei luoghi di lavoro".

Il link per entrare nel museo virtuale della sicurezza è: <https://fondazioneaifos.org/arte-e-cultura/manifesti-per-la-sicurezza>.

A oggi sono presenti sei stanze, una introduttiva e cinque tematiche.

Con le prossime campagne europee il museo verrà aggiornato e verranno create le nuove stanze tematiche relative ai futuri temi proposti dall'Agenzia Europea.

> www.fondazioneaifos.org

Tre nuovi partner nella "POWER FOR ALL Alliance"

Una varietà di applicazioni ancora più ampia, più produttori e più prodotti: la **"POWER FOR ALL Alliance"**, una delle prime piattaforme di batterie cross-brand, offre prodotti per la casa e il giardino e, in futuro, offrirà ancora più vantaggi per i consumatori. "Husqvarna, marchio di fama mondiale, potenzierà la nostra 'POWER FOR ALL Alliance' nel settore Giardino. I nostri partner Kübler Workwear e PerfectPro apriranno ai consumatori due nuovi campi di applicazione della nostra piattaforma 18V: abbigliamento da lavoro riscaldabile ed elettronica per l'entertainment", ha annunciato **Henk Becker**, Presidente di Bosch Power Tools.

Fondata nel 2020, "POWER FOR ALL Alliance" comprende ora dieci marchi conosciuti che hanno un obiettivo comune: offrire il migliore e più diffuso sistema 18V cross-brand e, quindi, il massimo valore aggiunto.

Una sola batteria e un solo caricabatteria per tutte le applicazioni per la casa e il giardino di prodotti a marchio Bosch, Gardena, Gloria, Wagner, Rapid, Flymo, Steinel e, in futuro, anche Husqvarna, Kübler Workwear e PerfectPro: in questo modo, i consumatori risparmiano spazio e denaro e, inoltre, contribuiscono alla tutela dell'ambiente.



> www.bosch.it

Maurizio Danese nuovo AD per Veronafiere

Il CdA di **Veronafiere** ha nominato all'unanimità l'amministratore delegato nel segno della continuità aziendale: è **Maurizio Danese**, già ai vertici della spa di Viale del Lavoro dal 2015 a maggio 2022.



La nuova figura è prevista dalle modifiche allo Statuto volute dai Soci e approvate nell'assemblea nel febbraio scorso. Assieme al Consiglio di amministrazione, **Veronafiere garantirà il bilanciamento adeguato con le altre figure manageriali e la salvaguardia del patrimonio di esperienze nelle relazioni politico-istituzionali e nelle industry rappresentate.**

> www.veronafiere.it

Acimall: un nuovo consiglio direttivo

L'assemblea annuale di **Acimall** – l'associazione italiana dei costruttori di macchine e accessori per la lavorazione del legno – **ha scelto i nuovi consiglieri per il triennio 2022-2025.** Entrano nel consiglio **Giorgio Casati** (Casati Macchine; Marnate, Varese), **Roberto Ghizzoni** (Dierregi; Carpi, Modena), **Stefania Maggi** (Maggi Technology; Certaldo, Firenze) e **Pierluigi Paoletti** (Paoletti Energy; Borgo Valbelluna, Belluno). Il voto dell'assemblea ha confermato per un altro mandato il consigliere **Aldo Zaffaroni** (Mario Zaffaroni e figli; Turate, Como). Rimangono in carica fino al prossimo giugno il **presidente Luigi De Vito** (SCM; Rimini) e il **vicepresidente Marianna Daschini** (Greda; Mariano Comense, Como), quando le imprese associate saranno chiamate al rinnovo o alla riconferma sulla base di un disallineamento delle tempistiche a garanzia della continuità dell'operato dell'organo direttivo.

> www.acimall.com



Amica

by GIMETAL

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



CON LA LINEA
AMICA **QUALITÀ**,
INNOVAZIONE E
GARANZIA GI.METAL
SONO DISPONIBILI
ANCHE A CASA.

VIENI A TROVARCI A

Bricoday
6-7 ottobre 2022

SCOPRI DI PIÙ



amica.gimetal.it



Gi.Metal srl

Via Croce Rossa 1/C, 51037 Montale (PT) | +39 0573 1943680

ME. Work for progress: l'evoluzione di Made Expo

MADE Expo evolve e nasce ME, in programma **dal 15 al 18 novembre 2023** all'interno dei padiglioni più vicini a Porta Est di **Fiera Milano, Rho**. Organizzata da Made Eventi srl, società di Fiera Milano (60%) e Federlegno Arredo Eventi (40%), ME affiancherà i professionisti del settore costruzioni nella necessaria evoluzione dell'ambiente costruito verso una maggiore sostenibilità, portandoli al centro di un evento completamente trasformato, nel concept e nel layout.

"Work for progress" (lavorare per il progresso) è il claim scelto dalla manifestazione per rappresentare la visione di futuro che si ha del settore, con la scelta di colori e visual che rimandano in modo immediato al tema della **sostenibilità**, in un percorso che - ripartendo da ME - condurrà all'unica forma di progresso immaginabile per il singolo e la comunità.

Piattaforma fortemente specializzata e integrata, ME si articolerà in due nuovi saloni. Il **salone Costruzioni** porterà in fiera software e tecnologie per la progettazione e il Building Information Modeling (BIM), sistemi costruttivi e soluzioni per strutture e infrastrutture; attrezzature per la sicurezza e il cantiere; proposte per la riqualificazione energetica, l'isolamento termico e il comfort; materiali e finiture per l'architettura d'interni; soluzioni per l'integrazione tra edificio e impianto. Il **salone Involucro** si concentrerà sull'esposizione di serramenti, finestre e porte; facciate e coperture; componenti e accessori; macchine per la produzione di serramenti; vetro; chiusure e soluzioni per l'oscuramento e l'automazione; outdoor, protezioni solari e anti-insetto. Entrambi i saloni si svilupperanno attorno ai topic dell'Innovazione e della Sostenibilità, proponendo ad aziende, buyer, professionisti, tecnici e operatori i prodotti, i servizi e le tecnologie più avanzati per portare il mondo delle costruzioni nel futuro. "L'articolazione nei due nuovi saloni è la dimostrazione concreta di come il settore si stia evolvendo, con l'ambizione di rappresentare i progressi che le aziende stanno realizzando, anche sotto la spinta della politica di **efficientamento energetico** di cui sia la Commissione europea che il governo italiano si sono fatti portavoce." - ha affermato **Gianfranco Marinelli**, Presidente di MADE Eventi e Presidente di Federlegno Arredo Eventi - **"Sostenibilità e innovazione** rappresentano infatti l'elemento di congiunzione fra i due ambiti di ME ed è la scelta più appropriata per rendere la fiera

interprete del presente e del futuro del settore". Sono le istituzioni stesse a muoversi in questa direzione. La Commissione Europea ha lanciato di recente il **piano REPowerEU** per l'indipendenza energetica, comprensivo di una serie di misure strategiche per la sostenibilità delle costruzioni, come l'installazione obbligatoria di pannelli solari sui tetti dei nuovi edifici o il raddoppio del tasso di diffusione delle pompe di calore.



> www.madeexpo.it

Progetto di Ecopolietilene per migliorare la raccolta della plastica

Aumentare il recupero dei beni in polietilene migliorando la selezione dei rifiuti in plastica. **Ecopolietilene**, consorzio per la gestione dei rifiuti dei beni in polietilene, insieme con **Ecolight Servizi e Nappi Sud**, azienda specializzata nel trattamento dei rifiuti, ha dato vita a un **progetto pilota** che ha permesso di **monitorare la presenza di beni in polietilene nella raccolta della plastica dura in provincia Salerno. Su 10 kg raccolti, più di 5 sono riconducibili a questa specifica tipologia di rifiuto che è interamente riciclabile.**

"Dopo la sperimentazione fatta nella provincia di **Cuneo** e quella in corso in provincia di **Treviso**, continuiamo a monitorare i conferimenti di rifiuti plastici che vengono fatti nelle isole ecologiche per capire l'incidenza dei beni in polietilene e individuare delle possibili nuove modalità di raccolta differenziata", premette **Giancarlo Dezio**, direttore generale del consorzio Ecopolietilene (in foto). "L'obiettivo è favorire il processo di recupero e riciclo, potenziando la filiera circolare dei beni in polietilene per una tipologia di rifiuto che è riciclabile al 100% e può dare vita a materie prime seconde da impiegare in nuovi processi industriali". Il problema è riuscire a **intercettare questi rifiuti all'interno delle raccolte di plastica**: i prodotti che rientrano nella "famiglia" dei beni in polietilene sono molti e molto diversi tra loro. Possono infatti essere arredi e contenitori, teli usati in agricoltura e tubi, imbarcazioni e attrezzi per cucina.

> www.ecopolietilene.it

ISSALINE

YOUR WORK MATTERS

EXTREME SHOES NOVITÀ 2022



46300 EXTREME
EN ISO 20345 S3 SRC ESD
METAL FREE



46200 EXTREME STRETCH SLIP ON
EN ISO 20345 S3 SRC ESD
METAL FREE



44400 EXTREME STRETCH SLIP ON
EN ISO 20345 S1P SRC
METAL FREE



44220 EXTREME
EN ISO 20345 S1P SRC ESD
METAL FREE



44210 EXTREME
EN ISO 20345 S1P SRC ESD
METAL FREE



 **INDUSTRIAL STARTER**
ANTINFORTUNISTICA



Per maggiori informazioni consulta il sito industrialstarter.com

PART OF THE  GLOBAL FAMILY

SAIE avrà un nuovo format espositivo

Per supportare i professionisti del settore nel loro percorso di crescita e di "conoscenza" ritorna l'edizione bolognese di **SAIE**, la **Fiera delle Costruzioni**, che **dal 19 al 22 ottobre 2022** si terrà presso i padiglioni di **BolognaFiere**, con l'obiettivo di mostrare le tante novità della filiera e promuovere una cultura dedicata all'**innovazione** e alla **sostenibilità**. Il tutto con un **format innovativo, che parte dai temi più caldi per dare spazio e visibilità alle soluzioni delle aziende espositrici**: una vera e propria vetrina per le eccellenze del comparto. La formula di SAIE 2022 rispecchia i trend del momento e riparte dai pilastri del costruire - progettazione, edilizia e impianti -, focalizzandosi sui temi più importanti dell'edilizia e dell'ambiente costruito: **cantiere, sostenibilità, innovazione, efficienza energetica, digitalizzazione, integrazione edificio-impianto, transizione ecologia, nuove esigenze dell'abitare e del costruire**.

Accanto alle aree espositive e ai momenti di formazione, grazie alla collaborazione di aziende, associazioni e opinion leader, la manifestazione propone un **format "dinamico"**, improntato al fornire risposte alle esigenze del mercato. Per fare ciò sono in programma **numerose iniziative speciali e aree dimostrative** che consentono di raccontare in maniera concreta progetti reali, permettendo così a espositori e visitatori di vivere **un'esperienza unica e "immersiva"**.

La manifestazione organizzata da Senaf propone **SAIE Innovazione**, un intero **percorso tematico** in cui si affronteranno i temi legati alla digitalizzazione, tecnologia e trasformazione digitale del cantiere: dal BIM a una ridefinizione più efficace del rapporto uomo-macchina, dal cantiere intelligente all'additive manufacturing, dalle strumentazioni e attrezzature per la digitalizzazione agli smart building.

L'area **SAIE Sostenibilità** fornirà a tutti i professionisti del settore una panoramica completa su un nuovo modo di "pensare" le costruzioni, in grado di contenere le dispersioni energetiche, garantire alti standard di efficienza ed allo stesso tempo il miglioramento del benessere indoor e dell'ambiente costruito in tutte le sue parti. Tanti gli argomenti che verranno affrontati, come la tutela della salute e il miglioramento del comfort all'interno degli spazi chiusi, le soluzioni di eccellenza per favorire la salubrità degli ambienti, gli impianti, i serramenti, le finiture, i colori, l'alluminio, i cantieri sostenibili, lo sviluppo delle costruzioni a secco e tanto altro.

Nel percorso **SAIE Persone al Centro**, grazie alla collaborazione con partner aziendali strategici, scuole di formazione, enti nazionali e associazioni, verranno organizzati momenti di dimostrazione, formazione e di premiazione delle eccellenze in ambito edilizio-impiantistico presenti sul territorio italiano.

A **SAIE Infrastrutture** si mostreranno le eccellenze dei progetti italiani in questo ambito e i temi più importanti del momento.

> www.saiebologna.it/it



Indagine Taskrabbit: scelte sostenibili per 3 italiani su 4

La quasi totalità degli italiani (97%) presta attenzione alla **sostenibilità ambientale**, fattore che - unito all'aumento dei costi dell'energia e del caro vita - influenza i comportamenti quotidiani e le piccole grandi scelte del 77% della popolazione. In questa prospettiva, non sorprende pertanto se la propria abitazione sia diventata lo spazio per eccellenza in cui coltivare questo nuovo stile di vita più "green" e consapevole.

Il concetto di **"casa sostenibile"** è infatti sempre più al centro dei pensieri degli abitanti del nostro Paese, per i quali si traduce concretamente in un **immobile a risparmio energetico (23%)**, nell'utilizzo di **pannelli fotovoltaici** e di **fonti rinnovabili (17%)**, nonché in un'abitazione a **minor impatto ambientale (15%)** e che riesca a **limitare i consumi (13%)**.

Questo è il quadro che emerge dall'**indagine di GPF Inspiring Research per Taskrabbit**, il network globale che mette in contatto chi ha bisogno di una mano per lavori dentro e fuori casa con tasker competenti e affidabili, che ha analizzato il rapporto degli italiani con la sostenibilità e l'aumento del costo della vita.

Le azioni concrete messe in atto riguardano dalla **differenziazione dei rifiuti (83%)** al cercare di **utilizzare il meno possibile il condizionatore (50%)**. L'indagine evidenzia che l'**87%** degli italiani dichiara di controllare la **classificazione energetica degli elettrodomestici** prima di acquistarli.

Nel quotidiano, gli italiani ritengono che le principali soluzioni per arginare il caro prezzi siano **evitare gli sprechi alimentari (80%)**, **ridurre i consumi di acqua, luce e gas (78%)**, usare soltanto **lampadine a LED (77%)** e **spegnere gli elettrodomestici quando non sono in uso (74%)**. Il 60% del campione conosce la classificazione energetica della propria abitazione ed è pronto ad adottare tutte le soluzioni disponibili: dall'installazione di **vetri ad alta efficienza energetica (49%)** e la **sigillatura delle finestre (21%)** per ovviare al problema degli spifferi, fino al **cambio del rubinetto in caso di perdite (85%)** e all'installazione di un **soffione ad alta efficienza** per risparmiare acqua sotto la doccia (28%).

> www.taskrabbit.it

Meccanica, ordinativi stabili ma rallenta la produzione

La meccanica italiana sta vivendo una situazione di incertezza. Da un lato, gli ordinativi sono rimasti pressoché stabili nei primi mesi dell'anno, ma la produzione industriale è rallentata principalmente a causa della carenza di materie prime e microchip. L'incertezza risiede dunque nell'impossibilità di evadere quanto previsto, stante le difficoltà di ottenere materiali ordinati e pianificati con consegna nel periodo, a fronte di un aumento dei costi non paragonabile all'aumento dei prezzi di vendita.

Secondo il sondaggio diffuso da **Anima Confindustria** tra le imprese associate, le aziende della meccanica prevedono una crescita del fatturato intorno al **+5%** nel primo semestre 2022 rispetto al primo semestre 2021, dovuta però all'aumento dei prezzi e non a un incremento in termini di volume, dove la situazione è di stabilità.

Un aumento di fatturato che purtroppo non copre, in molti casi, l'aumento dei costi di produzione. **4 aziende su 5 soffrono un aumento generale dei costi di oltre il 20% rispetto al 2021, mentre il 54% delle aziende della meccanica si aspetta di chiudere la prima metà dell'anno con una riduzione della marginalità superiore al 10%**. Margini compromessi sino al punto di prevedere un blocco generalizzato, con grosse difficoltà di produzione determinate dalla mancanza di materie prime. Lo scoppio del conflitto in Ucraina ha aggiunto alle tensioni sui prezzi da parte della domanda le tensioni per quanto riguarda l'offerta: da un lato, la riduzione delle importazioni di materie prime da Russia e Ucraina; dall'altro, le sanzioni che l'Europa ha introdotto sulle fonti di approvvigionamento energetico. Il risultato dell'azione combinata dei due fattori ha determinato un vincolo alla produzione interna, soprattutto in alcuni settori, e l'aumento dei prezzi dell'energia, che vede l'Italia particolarmente esposta a causa della dipendenza dal gas russo.

Il risultato è che dopo due anni di emergenza legata alla pandemia, la ripresa economica è stata compromessa prima dalla ripresa dell'inflazione e poi dalle ricadute economiche del conflitto, lasciando intravedere i rischi di una nuova stagflazione come negli anni Ottanta.

> www.anima.it

Edilizia: Centroedile Milano lancia Dry-Built

I sistemi di costruzione a secco, che già da qualche tempo riscuotono grande successo nel nord Europa, stanno registrando anche in Italia una crescente attenzione. Questa nuova tecnica edile, che richiede **notevole competenza in tutto il processo** - dalla fase di progettazione fino a quella di assemblaggio finale - rappresenta il futuro dell'edilizia perché permette un importante **risparmio sull'utilizzo di materiali**, consente di **evitare le lunghe tempistiche di asciugatura e consolidamento** tipiche delle tradizionali costruzioni a umido, offre **prestazioni importanti in termini di risparmio energetico, isolamento acustico e termico e semplifica notevolmente l'integrazione con l'impiantistica**.

Centroedile Milano ha intrapreso questa strada per **ampliare i suoi servizi e offrire ai propri clienti le migliori innovazioni del mercato, promuovendo nel contempo un'edilizia sempre più attenta alla sostenibilità**. L'impiego di prefabbricati permette infatti di evitare lo sfruttamento di risorse naturali e consente di dare nuova vita ai materiali utilizzati una volta terminato il ciclo di vita del prodotto.

"Questa nuova realtà è davvero sinonimo del cambiamento - afferma Carlos Casuscelli, responsabile della nuova business unit Dry-Built -; i sistemi di costruzione a secco sono la nuova tecnologia da seguire, non solo perché permettono di risparmiare tempo e limitare i costi, ma anche perché sono un'ottima soluzione per rispettare l'ambiente, una tematica oggi giorno fondamentale. Centroedile Milano si sta impegnando attivamente sia per essere sempre al passo con le novità che per dare un contributo concreto in termini di sostenibilità e salvaguardia dell'ambiente e Dry-Built ne è la conferma. Anche in questa nuova avventura competenza, professionalità e servizio saranno i valori che ci contraddistinguono".

A partire da oggi **Dry-Built avrà dunque una propria sede a San Giuliano Milanese** in via Monferrato 49, ma **il servizio sarà disponibile anche a partire da tutti i punti vendita del Gruppo a insegna Centroedile e Spaberg diffusi in Lombardia**. In linea con l'altissima attenzione al servizio che è da sempre il grande punto di forza di Centroedile Milano, i sistemi a secco saranno proposti da un team di esperti in grado di accogliere e comprendere ogni esigenza dei clienti e dare loro una risposta su misura. Inoltre anche la **divisione Dry-Built si avvarrà di tutti i servizi a 360° che rappresentano la forza di Centroedile**: dalla progettualità, alla consulenza tecnica per antincendio, all'isolamento termo-acustico, al comportamento anti-sismico, allo sviluppo preventivi e capitolati, al trasporto in cantiere, al noleggio, fino al recupero delle macerie. Un approccio che evidenzia la volontà di **Centroedile Milano di proporsi da subito come punto di riferimento nel Nord Italia anche in questo importante e innovativo settore**.

> www.centroedile.com



➔ **NEW** Attività trentennale nel settore ferramenta e casalinghi **VENDESI SOLO ATTIVITÀ O ANCHE MURA**. Negozio di mq. 150 con annesso magazzino o negozio di mq. 90. Importante punto di riferimento, struttura nuovissima con scaffalature e attrezzature nuovissime (appena 4 anni) gestionale, elettronica ecc.; copre intero quartiere con mt. 15 di vetrine.

Per informazioni scrivere a: daniedi@libero.it

➔ Primaria azienda nel settore ferramenta, fai da te e giardinaggio nell'ottica di espansione del proprio organico cerca **RESPONSABILE VENDITE ITALIA**.

Il responsabile vendite risponde alla direzione commerciale e si occupa di gestire, affiancare e coordinare la rete vendita composta da agenti multimandatari.

Ricerca sul mercato nuovi prodotti per ampliamento del catalogo. Si occuperà di valutare la potenzialità di nuovi canali di vendita e di distribuzione e di creare nuove reti vendita. Collabora con l'ufficio acquisti per la ricerca dei prodotti e con l'ufficio commerciale per la cura dei clienti.

Seguirà direttamente clienti direzionali.

Titolo di studio richiesta: laurea.

È richiesta un'esperienza almeno quinquennale nella vendita diretta o di gestione rete vendita nel mondo degli articoli tecnici o di consumo.

Inviare i curriculum a info@vincoasti.it

➔ Storica Agenzia di Rappresentanze con rilevante introduzione nei settori Ferramenta / Forniture Industriali / Utensilerie / Edilizia / Garden, canali Dettaglio / Grossisti valuta **PROPOSTE DI AGENZIA** da aziende qualificate che vogliono incrementare in modo importante lo sviluppo delle vendite per la zona Abruzzo e Molise.

L'agenzia si avvale di una efficace piattaforma organizzativa con un rilevante portafoglio clienti selezionato e fidelizzato. Zona di riferimento: Abruzzo/Molise.

Per info e contatti: 3agency@libero.it

➔ Azienda leader nella distribuzione all'ingrosso con cinquantennale esperienza, specializzata nella distribuzione di sistemi di sicurezza con selezionato parco clienti e rete vendita capillare, esamina **PROPOSTE DI RAPPRESENTANZA** con o senza deposito o vendita in esclusiva di: ferramenta – colori – idraulica - giardinaggio - casalinghi, per la Sicilia.

Per contatti e info: samefer@tiscali.it

➔ **GIOVANE TECNICO COMMERCIALE** anche al primo impiego. Società italiana distributrice di prodotti a marchio tedesco ricerca personale da inserire nel proprio organico, anche al primo impiego. Si richiede: diploma o laurea triennale, con indirizzo tecnico; inglese scritto e parlato fluente; disponibilità a viaggiare; utilizzo dei principali Software (Excel, Word ecc.).

Mail per CV: contabilita@vebex.it

➔ **GIOVANE CAPO AREA**. Azienda operante nel settore Ferramenta, Edilizia, Utensileria, Elettrico, Idraulico, ricerca giovane capo area Italia. La mansione prevede copertura zone e affiancamento agenti, nonché lo sviluppo della vendita dei clienti direzionali.

Si richiede: diploma o laurea; disponibilità a viaggiare su tutto il territorio nazionale; preferenziale la conoscenza della lingua inglese.

Offresi interessanti condizioni e benefit.

Mail per CV: info@vebex.it

➔ La Ferramenta Srl affermato ingrosso, presente da oltre 50 anni nei rivenditori di ferramenta e magazzini edili, seleziona **AGENTI MONO/PLURIMANDATARI** con comprovata esperienza nel settore, per le provincie di Firenze e Modena. Si garantiscono condizioni economiche interessanti e supporto commerciale di alto livello.

Per informazioni contattare: info@laferramentasrl.it

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

Zona da coprire:

- Centro Nord Italia: Emilia-Romagna / Toscana

- Sud Italia: Campania / Puglia / Basilicata / Calabria / Sicilia

- Nord-Est: Veneto / Friuli Venezia Giulia / Trentino Alto-Adige

Profilo:

- volenteroso, flessibile, collaborativo, dinamico e intraprendente;

- residenza e/o domicilio in una delle regioni sopra menzionate;

- minimo 3 anni di esperienza;

- patente di classe B per guidare furgone aziendale.

Tempo pieno. Contratto a tempo indeterminato.

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

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

Per info o contatti piemontegrforiture@gmail.com

Vuoi pubblicare un annuncio?

Invia un testo breve completo di tutti i tuoi dati all'indirizzo: ferramenta@netcollins.com

L'inserimento degli annunci in queste pagine è gratuito ma non può contenere testi in forma anonima.

È quindi obbligatorio specificare almeno un dato riconoscibile (email aziendale, sito, telefono ecc.).



Sorridi
Di noi ti puoi fidare

La fiducia è il **cuore pulsante** di ogni nostra azione

Machieraldo

Ferramenta & Casalinghi

SEDE:

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

TAKE&CARRY:

Via San Quirico, 139/R -16163, **Genova**
Tel. 010 8593533/8593733 - Fax 010 8593491
genova@machieraldo.it

www.machieraldo.it

Dall'esperienza di **FERRA & CASA
MENTA & LINGHI**

MONDOPRATICO.it
BRICO HOME GARDEN



IL PORTALE B2B DEDICATO AL MERCATO DEL DIY ITALIANO

È un'idea di



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

tutto il brico-home-garden in un click!

Nato nel 2008, mondopratico.it è concepito per aiutare gli operatori del grande mercato del Diy/Ferramenta a stare al passo coi tempi.

Seguici
su LinkedIn!

in



Seguici
su Facebook!

f



Sfoggia gratis
le riviste

Iscriviti
alla newsletter!



FERRA & CASA
MENTA & LINGHI

greenline



www.mondopratico.it

Riscaldamento, efficienza e stop al caro energia

Sappiamo già che il prossimo inverno dovremo fare i conti con l'aumento dei costi di energia; gli scenari internazionali e le speculazioni varie renderanno il riscaldamento "un lusso". Quindi, per evitare di trovarsi nella situazione della scena finale del film *Sole a catinelle*, è necessario conoscere bene tutto ciò che la tecnologia del riscaldamento ci offre per poter scegliere i prodotti giusti e ottenere la miglior efficienza (massimo risultato con il minor costo).

CFG da molti anni ha una divisione di prodotti "Stagionali" e in queste pagine scorriamo l'offerta del catalogo **CFG Fokolare** dedicato al riscaldamento. Sono tutti apparecchi ausiliari a funzionamento elettrico quindi esattamente quelli che, se ben utilizzati, hanno efficienza migliore rispetto al GPL o biomasse (pellet).

La recente esperienza COVID ha spinto gli italiani a "sfruttare al meglio l'uso degli spazi esterni" anche in inverno (abitudine che i Paesi del nord Europa hanno sempre avuto). Se dobbiamo tenere all'aperto i clienti di un locale è preferibile utilizzare stufe a irradiazione, sia a terra sia fissate a parete o agganciate sotto gli ombrelloni, piuttosto che usare bruciatori a gas; infatti i proiettori, sia a infrarossi sia al carbonio, non scaldano l'ambiente ma solo le persone e le cose.



Tra gli articoli per l'esterno, la **PATIO 2700** è una bella stufa da terra con 3 resistenze al carbonio verticali che scaldano a 360°. Le tre resistenze sono indipendenti e, tramite il telecomando, si gestiscono per riscaldare "solo dove serve". PATIO ha anche una "lampada ambiente LED" sulla parte alta del prodotto che può essere accesa come illuminazione supplementare.

Non volendo mettere ingombri in mezzo ai tavoli, le alternative sono **GIOVE** e **SUNSET**. Due stufe a raggi infrarossi da 2000W, con resistenze "Low Glare" ad alta efficienza e basso fastidio visivo.



GIOVE, con il telecomando è normalmente posizionata lungo le pareti esterne dei locali mentre **SUNSET**, oltre che a parete, è dotata di un aggancio rapido proprio per essere sospeso sotto le stecche di rimando degli ombrelloni.

GIOVE e **SUNSET** possono essere usate anche per riscaldare postazioni di lavoro all'interno di magazzini o grandi superfici. Illogico e antieconomico sarebbe il pensiero di



scaldare l'intera cubatura d'aria di un magazzino o un'officina. GIOVE e SUNSET scaldano l'operatore alla sua postazione, con immediato beneficio economico.

Sempre della gamma infrarossi, le stufe **SOLE ROSSO** e **SOLE BIANCO** da 1500W si possono fissare a parete e/o da terra con apposito sostegno.



Anche SOLE ROSSO e SOLE BIANCO non montano più il vetro temperato di fronte alla resistenza, ma hanno una griglia frontale a protezione della lampada per una maggiore efficienza termica.

Quando invece la necessità di integrare l'impianto di riscaldamento esistente è all'interno di

abitazioni o uffici, si lasciano le soluzioni a irraggiamento infrarosso per passare alla termoventilazione. Il consiglio di CFG è quello di usare sempre stufe ventilate: la loro efficienza (termoventilconvettore) è estremamente più alta della classica stufa con la resistenza elettrica statica.



Le proposte CFG in questo caso sono **SPIDER** e **SPIDER LUX**, stufe ventilate con resistenza in ceramica PTC che si fissano a parete e hanno l'aspetto simile allo split di un condizionatore d'aria. Ottima efficienza, scaldano silenziosamente un ambiente in pochi minuti.

È possibile, tramite il telecomando, programmare fino a 6 cicli di accensione e spegnimento al giorno, programmando tutta la settimana, proprio per scaldare solo quando necessario.

Nel caso non si volessero fissare SPIDER o SPIDER LUX alla parete, la stessa efficienza è ottenibile con **ARCADIA**. Da terra, **ARCADIA** è un termoventilconvettore con un orologio meccanico H24 di semplicissima programmazione.



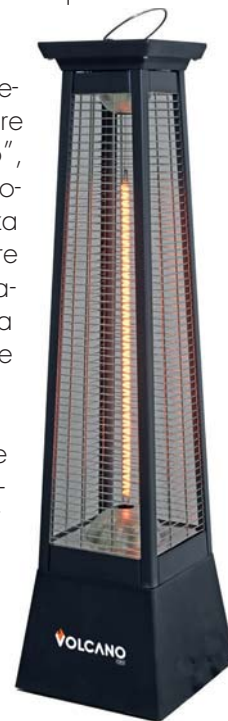
ARCADIA riscalda velocemente ogni locale e, proprio grazie all'orologio e al termostato ambiente, si riesce a gestire il calore quando è necessario.

Se poi, al riscaldamento domestico si vuole anche abbinare il piacere di "vedere il caldo", **VOLCANO** è ciò che è stato costruito intorno a una resistenza al carbonio verticale. Il calore irradiato a 360°, diventa il piacevole elemento centrale di una chiacchierata tra amici, come se fosse un moderno bivacco.

Chiaramente, tutte le proposte CFG FOKOLARE hanno sicurezze, interruttori, blocchi, sganci termici, stacco automatico in caso di surriscaldamento e tutti i diversi livelli di assorbimento a seconda dell'utilizzo per i quali sono stati scelti.

Scorrere le oltre 100 pagine

del catalogo CFG FOKOLARE è un'esperienza piacevole, dove oltre alle informazioni tecniche e i suggerimenti di scelta, si legano a una cura dell'immagine e con i prodotti inseriti nei loro contesti più adatti.



2022: Bossong compie 60 anni, ma non solo...

Dal 1962, grazie alla famiglia Taddei, ha una gestione completamente italiana, ma le sue origini sono tedesche e risalgono al 1937: Bossong, specialista in fissaggio, festeggia l'importante traguardo puntando, come sempre, su innovazione, ricerca e sviluppo.

A cura della redazione

Sistemi di fissaggio per il mondo dell'edilizia, con una gamma di prodotti fra le più complete e qualificate a livello internazionale: **Bossong celebra nel 2022 i suoi 60 anni di attività in Italia e gli 85 dalla sua fondazione.** Una storia aziendale fatta di ricerca e innovazione, con cui ha offerto un contributo fondamentale al mondo delle costruzioni.

DALLA BAVIERA A BERGAMO

L'anniversario è l'occasione per ricordare la sua storia, iniziata negli anni '30 in Baviera e poi a Düsseldorf nell'immediato dopoguerra, per proseguire con un'importante evoluzione a Bergamo in Italia nel 1962, dove l'azienda ha ampliato la produzione con moderne soluzioni nel campo del fissaggio meccanico, a sparo e dell'ancoraggio chimico.

Negli anni settanta e ottanta l'azienda ha aggiunto alle chiodatrici e chiodi per fissaggio diretto su calcestruzzo anche la produzione di ancoranti meccanici e poi successivamente ne ha ampliato la gamma importando tasselli certificati in Germania. Sempre in quegli anni si è attivata la produzione di tasselli leggeri in nylon ed ampliata la gamma importandone altri per diverse applicazioni, viti per legno, metallo e calcestruzzo con accessori come punte per trapani e elettrotensili.



I FRATELLI MICHELE E ANDREA TADDEI, TITOLARI DI BOSSONG.

LA SVOLTA VERSO LA CHIMICA PER L'EDILIZIA

Ma è negli anni novanta che avviene la svolta verso il mondo della chimica per l'edilizia iniziando la produzione di ancoranti chimici fortemente studiati e voluti dal fondatore Luciano Taddei, dottore in chimica. Si affianca quindi la formulazione e l'imbottigliamento di ancoranti bicomponenti per il fissaggio di elementi metallici come barre filettate e ferri da ripresa nel calcestruzzo e nella muratura con resine epossidiche, poliesteri e vinilesteri.




L'IMPORTANZA DELLE CERTIFICAZIONI

Agli albori degli anni duemila occorre fare un salto di qualità e certificare i propri prodotti di fissaggio per garantire una maggiore sicurezza per l'installatore e l'utente ma soprattutto permettere ai progettisti di operare secondo norme e prodotti testati in grado di soddisfare le esigenze di sicurezza richieste dai progettisti.

Nascono organi europei adibiti a questi scopi che per il fissaggio è l'EOTA con le sue linee guida ETAG e i suoi certificati finali validi e apprezzati oggi in tut-

to il mondo, gli ETA poi divenuti EAD. Bossong oggi ha una copertura certificativa totale in questo ambito con software ad uso della progettazione.

GLI INVESTIMENTI IN STRUTTURE

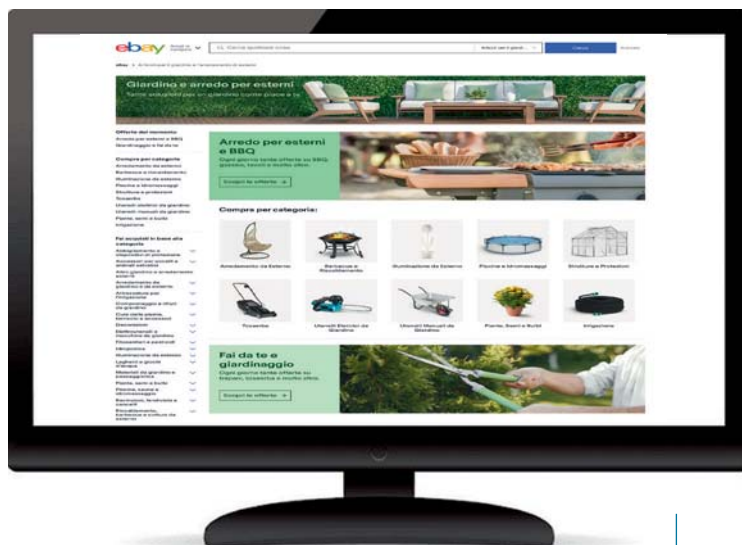
Dopo aver passato indenne gli anni della crisi e anche del Covid19, che ha fortunatamente risparmiato i dipendenti dell'azienda pur avendone colpiti diversi ma senza conseguenze mortali, la Bossong si ripresenta più agguerrita che mai sul mercato al motto orobico del "mola mia" spesso usato in questi territori particolarmente martoriati dalla pandemia.

L'azienda investe in infrastrutture e impianti acquistando un nuovo capannone dove nell'autunno del 2022 verrà trasferita la logistica dell'azienda che sarà gestita con un magazzino completamente automatizzato in industria 4.0 di ultima generazione, per garantire la massima efficienza nell'evasione degli ordini. Il capannone originario sarà dedicato all'ampliamento delle linee produttive e alla ricerca e sviluppo con nuovi spazi dedicati. Bossong festeggia così i suoi 60 anni raddoppiando le proprie strutture di Logistica e di Produzione con i suoi laboratori di ricerca e sviluppo.

Garden e fai da te al rientro dalle vacanze

“Back to work” in ufficio come a casa: il gardening e il bricolage sono attività fai da te perfette per il rientro dalle vacanze, per preparare il terrazzo o il giardino ai mesi più freddi o portare finalmente a termine quei lavoretti rimandati al “dopo le ferie”.

Il rientro dalle vacanze è, per antonomasia, il momento di ripartenza delle attività lavorative, in ufficio ma non solo: sono moltissimi, infatti, gli appassionati di gardening e bricolage che approfittano della fine delle vacanze per dedicarsi al fai da te o alla cura del giardino in preparazione delle stagioni più fredde. Su **eBay**, marketplace leader globale, è facile trovare il necessario per questi hobby nella categoria Home & Garden, dove migliaia di venditori professionali di piccole e medie imprese del settore offrono un'ampia gamma di prodotti di arredamento, casa e bricolage a prezzi vantaggiosi. Avvitatori a batteria, saldatrici, trapani, chiavi dinamometriche e scale in alluminio sono gli articoli più ricercati su eBay in questo periodo, a dimostrazione di quante persone amino dedicarsi al bricolage nella tranquillità della propria casa. Decespugliatori, idropulitrici e motoseghe sono invece i must have del momento per mettere in ordine il proprio giardino in vista dell'inverno. Su eBay è facile trovare anche piante ornamentali di ogni genere, per un tocco green in casa o sul balcone: i venditori professionisti del settore registrano, in particolare, elevate richieste di orchidee e bonsai, la cui cura è una rinomata pratica rilassante e antistress.



NON SOLO HOBBY

In vista della ripresa delle attività lavorative, crescono anche le richieste per rinnovare la postazione per lo smart working, dotandola di una nuova scrivania e di una seduta comoda ed ergonomica: le sedie gaming sono tra le più ricercate perché perfette per chi trascorre molte ore al Pc, che sia per lavoro o per gioco. La vasta community di venditori di eBay mette a disposizione degli utenti svariate proposte di arredamento per incontrare gusti ed esigenze diversi. eBay è il marketplace che connette milioni di acquirenti e venditori in tutto il mondo senza competere con loro e agisce come vero e proprio abilitatore di business, offrendo opportunità economiche per imprenditori, aziende, privati e organizzazioni di ogni dimensione, adeguate alle esigenze e aspettative di ciascuno.

eBay è fortemente radicato nel territorio italiano, dove, dal 2001, supporta le piccole e medie imprese e le attività locali nell'apertura del canale online, contribuendo concretamente alla loro digitalizzazione: il 60% delle imprese italiane presenti sul marketplace ha aperto il proprio canale online proprio grazie ad eBay. Nel corso di questi vent'anni, l'Italia è diventata uno dei 5 mercati più grandi e rilevanti per eBay a livello globale, contando oltre 5,5 milioni di acquirenti attivi e decine di migliaia di imprese (fonte dati: eBay).



T-BAG: LA RICARICA PER I TUOI LAVAMANI

**20% di risparmio
usando la ricarica**



**80% di plastica
in meno**

**COSA STAI ASPETTANDO?
SCEGLI PROMO KIT RISPARMIO 3 IN 1**



**1 x T-Box da 3000 ml con dosatore
2 x T-Bag ricarica da 3000 ml
1 x T-Wall dispenser OMAGGIO**



*disponibile con MacroCream e Linea Blanca Extrafluida

Affilatura: un semplice servizio in più

La nostra storia comincia più di trent'anni fa quando grazie all'esperienza acquisita nel corso dell'ultimo secolo nella produzione di coltelleria professionale e l'avvento di nuovi materiali e tecnologia, abbiamo sviluppato le prime innovative macchine affilatrici professionali per l'affilatura dei coltelli e delle forbici, coperte da brevetto internazionale.

Oggi **Fazzini Technology** è attiva in Italia e in tutto il mondo con una gamma di macchine affilatrici che sono utilizzate in diversi settori e in particolar modo nel negozio di ferramenta fai da te, nell'utensteria e nel colorificio, nella calzoleria e in tabaccheria.

Ci proponiamo al mercato con prodotti innovativi e di alta qualità pensati per soddisfare le diverse esigenze e necessità nei comparti ai quali ci rivolgiamo con grande professionalità.

Le nostre macchine sono in grado di risolvere in modo sicuro, semplice ed efficace il problema dell'affilatura.

La ferramenta acquista la nostra macchina affilatrice per poter svolgere il servizio di affilatura alla sua clientela. Grazie alla semplicità d'uso delle nostre macchine, ognuno è in grado di svolgere l'operazione di affilatura e proporre un servizio in



più che attira vecchi e nuovi clienti che magari ne approfittano per fare anche un nuovo acquisto.

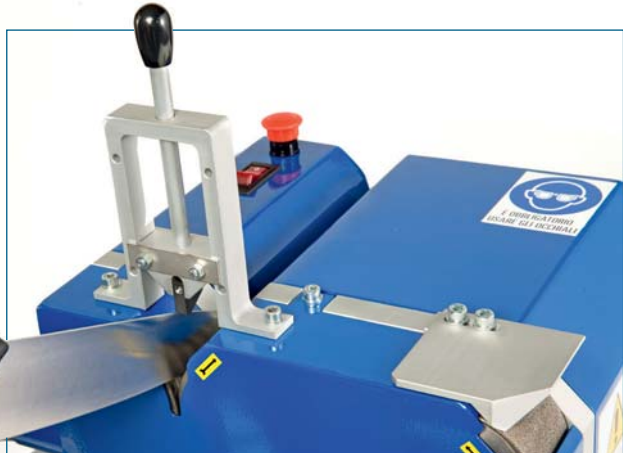
LE PROPOSTE DI AFFILATRICI

I modelli che vi proponiamo sono Small KS5, Compact KS10 e Professional KS100.

Queste macchine affilatrici presenti nel nostro catalogo per l'affilatura di coltelli, forbici e lame particolari sono robuste, sicure, veloci e pulite. Le mole sono in acciaio rivestite in C.B.N. (Nitruro di Boro Cubico) e questa particolare composizione consente la lavorazione a secco senza problema di surriscaldamento.

Tutti i modelli possono montare un sistema brevettato di centraggio della lama del coltello (Right Position System – R.P.S.) che permette di tenere la lama perfettamente perpendicolare all'interasse delle mole, migliorando ulteriormente la qualità dell'affilatura. I modelli Compact e Professional montano guide regolabili per l'affilatura delle forbici e di lame particolari (in foto).

La manutenzione è semplice e ridotta al minimo.





Sistemi di sicurezza

Stark srl da 31 anni il vostro partner per la custodia delle armi

SERRATURA CON CHIAVE A
DOPPIA MAPPA
SPESSORE PORTA 3 MM



8 POSTI

SERRATURA CON CHIAVE A
DOPPIA MAPPA
SPESSORE PORTA 3 MM



5 POSTI

SERRATURA DIGITALE CON
CHIAVE DI EMERGENZA
SPESSORE PORTA 3 MM



5 POSTI

SERRATURA CON CHIAVE
A CILINDRO
SPESSORE PORTA 1,5 MM



3 POSTI

SERRATURA CON CHIAVE
A CILINDRO
SPESSORE PORTA 1,5 MM



5 POSTI

**NOVITÀ
2022**

Stark s.r.l.

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

Innovare per avere prodotti sempre più performanti



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



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

Le pistole Mono-Componenti per sigillante sono disponibili in versione manuale, ad aria compressa e a batteria; si passa da articoli più adatti al fai-da-te, ad articoli altamente professionali. I vari modelli presenti a catalogo estrudono cartucce di sigillante da 280/310 mL, sacchetti da 300/400/600 mL e materiale sciolto fino a 2 lt.

Sono presenti a catalogo anche quattro modelli di pistole a batteria per sigillanti in grado di estrarre cartucce da 310 mL e sacchetti di sigillante da 600 mL; i modelli montano batteria al Litio e vengono forniti con caricabatteria e batteria al Litio.

Sono disponibili nella versione da 10,8Volt oppure

nella versione da 18Volt; quest'ultima monta batterie BOSCH da 18V universali, che si possono utilizzare su tutti gli elettrodomestici BOSCH della stessa categoria di tensione.

L'azienda L.A.M.A. Snc | Eurochimica offre un'ampia gamma di pistole manuali, pneumatiche e a batteria per le cartucce di adesivi Bi-Componenti e Co-Axiali; si passa da piccole attrezzature per cartucce da 25+25 mL, alle più professionali pistole in metallo che possono estrarre ogni tipo di cartuccia presente in commercio e con diversi rapporti di miscelazione: 1:1, 2:1, 4:1, 10:1.

Sono presenti a catalogo anche modelli di pistole "multi-ratio", che comprendono un kit di piattelli intercambiabili per variare il rapporto di miscelazione, in base alla cartuccia Bi-Componente da utilizzare. Anche in questo caso gli applicatori a batteria montano batterie BOSCH da 18V universali ed intercambiabili.

Grazie a mio padre, Antonio Galimberti, siamo orgogliosi di essere stati gli ideatori della prima pistola per schiuma poliuretanicca (A.G. Europur Mod. 1) e pionieri di questo prodotto.

Da oltre 35 anni l'azienda ha intrapreso con successo la produzione e commercializzazione di pistole per schiuma poliuretanicca A.G. Europur, rigorosamente 100% Made In Italy e di elevata qualità professionale. Si tratta di pistole con adattatore universale per tutti i tipi di bombole a vite in commercio, con modelli che vanno dal fai-da-te al professionale. Sono presenti a catalogo anche diversi prodotti chimici per edilizia ed industria, tra cui sigillanti (neutri, acrilici, poliuretanicci, acetici, polimeri MS), nonché resine per il fissaggio chimico con scadenza massima fino a 16 mesi. Sono presenti anche bombole di schiuma poliuretanicca per pistola e manuali.

Tra i prodotti in forte ascesa vi sono le bande auto-collanti in fogli di alluminio, disponibili in diverse larghezze e di color piombo, alluminio o terracotta.

**DUNLOP
& GIEFFE**
 QUANDO CI SONO
 TANTI BUONI
 MOTIVI PER STARE
INSIEME.



DUNLOP
 PROTECTIVE FOOTWEAR

PURFORT®

Resistente e flessibile

Leggero e termoisolante

L'originale



Purofort® garantisce comfort di lunga durata

Purofort® è l'esclusivo materiale Dunlop® formato da milioni di bollicine d'aria uniformemente distribuite che lo rendono leggero e termoisolante, unite a una struttura incrociata che garantisce la massima flessibilità e resistenza.



Corradini Luigi spa | Eurogross srl | Fabrizio Ovidio Ferramenta spa | Franzinelli Vigilio srl | Malfatti & Tacchini srl | Perrone & C. snc | Raffaele spa | Viglietta Guido & C. sas | Viridex srl

9 grossisti associati
 290 milioni di € di fatturato sviluppato
 140.000 mq. di strutture coperte
 60.000 referenze gestite
 240 agenti di vendita
 20.000 clienti dettaglianti sul territorio nazionale

GIEFFE
 gruppo grossisti ferramenta

[www.gruppogieffe.com]



Zippo® , la forza di un marchio leggendario...

Zippo Italia è distributore del leggendario marchio Zippo® in Italia da oltre quarant'anni.

Il marchio deve la sua notorietà al **celebre accendino antivento** divenuto oggetto di culto in tutto il mondo e che quest'anno, festeggia il suo novantesimo anniversario.

Da qualche anno Zippo Italia ha colto una nuova opportunità iniziando a produrre **occhiali da lettura e da sole**, riscuotendo fin da subito uno strepitoso successo, dapprima nei canali Tabaccheria e Cartoleria, divenendone ben presto tra i leader indiscussi, e poi, nel **canale Ferramenta** raccogliendo anche qui risultati entusiasmanti.



Gli occhiali sono prodotti e distribuiti nel pieno rispetto della normativa vigente e sono conformi a quanto previsto dai regolamenti europei di settore. La triade, rappresentata dall'**estetica del prodotto**, la **qualità dei materiali** e la **notorietà del marchio**, ha permesso questo incredibile risultato tutt'ora in crescita.

...ORA A PORTATA DI CLICK. REGISTRATI SUL NUOVO SITO B2B!

In quest'ottica, Zippo Italia, sempre attenta all'innovazione tecnologica, ha recentemente lanciato il suo **nuovo sito B2B** dedicato ai possessori di partita IVA, sia dettaglianti sia grossisti.

Il nuovo B2B, che si va ad affiancare a un'efficiente e capillare rete di agenti che operano su tutto il territorio nazionale, rappresenta uno strumento fondamentale di marketing a supporto della visibilità del brand in continua espansione.

Grazie a questa piattaforma, semplice e intuitiva, **ciascun Cliente potrà effettuare il proprio ordine in piena autonomia, 24 ore su 24, sette giorni su sette.**

Al suo interno potrai acquistare **centinaia di modelli** di occhiali da lettura, da sole, per la guida e da computer, oltre a **numerose offerte promozionali e tanto altro ancora.**

Iscriverti è facile e richiede solo pochi istanti. Visita adesso www.zippobusiness.it

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



Palletways: trasportiamo i tuoi pallet anche in Europa.

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



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


Palletways Plus


portal.palletways.com



Propulsion, indosseresti al lavoro una scarpa da running?

Chi lavora e ama fare running apprezzerrebbe una calzatura con queste caratteristiche: è stata la sfida vinta da **Cofra**.

Leggerezza, appoggio ammortizzato, spinta propulsiva, soletta automodellante finalmente insieme nelle calzature di sicurezza **Propulsion**.

Una miscela ultraleggera e un disegno della suola, realizzata in poliuretano/TPU, dall'innovativa conformazione della zona posteriore, insieme a tomaie dalle linee volutamente essenziali rendono queste calzature sorprendentemente leggere.

Il disegno del tacco, pronunciato esternamente ben oltre il profilo della forma della calzatura, consente un appoggio stabile e ammortizzato nella prima fase della camminata.

Nella fase di distacco dal suolo, dalla corona del tacco viene generata una spinta propulsiva, che rende più facile la camminata.

Il sistema anti torsione integrato nel tacco rende la calzatura stabile ed estremamente resistente a tutte le sollecitazioni in fase di torsione.

La soletta è estremamente morbida e confortevole. Grazie al poliuretano a bassissima densità, si automodella, consentendo una corretta distribuzione del peso corporeo e conferendo un'immediata sensazione di comfort. L'elevato assorbimento dello shock d'impatto è ottenuto con un materiale altamente resiliente e una perfetta bombatura al centro del tacco.



Per incrementare ulteriormente il comfort è stato inserito un morbido cuscino in corrispondenza dei metatarsi. Il profilo laterale avvolgente supporta il piede anche nei movimenti laterali involontari.

L'ampia zona anteriore forata, abbinata a un tessuto di rivestimento lavabile, assicura massimo drenaggio e igiene.

Il sottopiede antiperforazione è in poliestere HT, più flessibile, più leggero, utilizzato come sottopiede, protegge il 100% della superficie del piede.

Il puntale è in alluminio ed è leggerissimo.

La collezione è realizzata con tessuti innovativi, estremamente traspiranti, alcuni di essi eco-friendly, per chi guarda con attenzione alla sostenibilità dei propri acquisti.

La tomaia del modello Accelerator S1P SRC è realizzata in tessuto altamente traspirante, quella del modello Grumman S3 SRC è in Techshell, tessuto innovativo molto tenace, resistente all'abrasione e allo strappo, idrorepellente e traspirante.

Con le calzature di sicurezza Propulsion si ottimizza lo sforzo al lavoro per godersi il comfort!



BETTER EQUIPMENT



PRONTI PER L'USO.

PER TUTTI I PROFESSIONISTI DELLA COSTRUZIONE
CANTIERE, INDUSTRIA E FAI DA TE!

Desiderate un'ottima attrezzatura per affrontare le sfide dei lavori in cantiere con tutte le operazioni e le attività da svolgere? Un bravo artigiano professionista come voi sa bene che cosa caratterizza un utensile perfetto - **DEVE ESSERE ESATTAMENTE COME VOI!** Resistente, robusto, abile nel lavoro di squadra, ingegnoso e sempre migliore, anche di poco. Insomma 4K5. Iniziamo subito!

Per maggiori informazioni contattare VEBEX:
tel. 02-90.29.72.34 - cell. 335-69.43.334



www.4K5tools.com

SIPA

Nuova gamma di vaschette in plastica

Nella produzione dell'azienda Sipa ci sono le nuove vaschette in plastica porta tutto. All'interno della linea è possibile scegliere fra quattro diverse misure e quattro differenti colori: rosso, blu, verde e nero.

Questa nuova gamma di produzione è estremamente resistente e ha un rapporto qualità - prezzo imbattibile.

Anche in questa nuova linea i clienti di Sipa possono trovare la qualità e la puntualità nelle consegne, da sempre fiore all'occhiello dell'azienda.



> www.sipaitalia.it

OLIVO TAPPETI

Rotolo Traffic zerbino antiscivolo effetto moquette

Uno zerbino su misura agugliato, efficace barriera cattura sporco multiuso, da esterno e interno, con fondo antiscivolo in gomma. Originariamente prodotto a rotolo per un'altezza di 1 mt e di una lunghezza massima di 25 mt, Traffic può essere personalizzato per dimensione dal cliente stesso. Facilmente tagliabile senza sfilacciature, grazie



alla densità della trama, garantisce un risultato veloce e personalizzato. Resistente al calpestio, non nocivo per l'ambiente grazie alla provenienza da materiale riciclato e autoestinguento. La sua struttura, flessibile e leggera, si adatta a ogni superficie e pavimentazione e si rivela vincente per qualsiasi zona ad alto passaggio come corridoi, scalinate e ingressi, garantendo igiene e donando un tocco curato all'ambiente.

> www.olivo.pro

TELWIN

Wyoming, giacca di saldatura in tessuto

Dalla nuova linea Telwin di abbigliamento specializzato per proteggere gli operatori da calore, spruzzi e scintille durante le attività di saldatura e smerigliatura, in foto, la Giacca di saldatura in cotone ignifugo con doppia cucitura in filo di Kevlar™ a prova di strappi e di calore. Chiusura a zip con patta di copertura, polsini e larghezza del fianco regolabili tramite strappo per adattarsi al corpo e garantire il maggiore comfort possibile, colletto rialzato per proteggere interamente il collo dell'operatore. Una giacca funzionale e molto pratica grazie anche ai numerosi scomparti: due capienti tasche orizzontali con patta e chiusura a strappo ad altezza del petto, a protezione degli oggetti personali, due tasche aperte sul fianco e una tasca sul braccio con chiusura a strappo (utile per esempio per oggetti allungati come penne e matite). Una linea riflettente posta sulla parte superiore delle tasche, infine, fornisce un'ulteriore protezione nel caso si operi in ambienti poco illuminati. Disponibile nelle taglie M/L/XL. Nella linea troviamo anche El Paso, giacca in pelle, e il grembiule da saldatura in pelle.



> www.telwin.com/it/

SEBA

Nuova gamma di forbici e svettatoi manuali

Seba presenta la nuova gamma di forbici e svettatoi manuali professionali da giardinaggio. Costruiti con materiali resistenti, affilatura durevole nel tempo, impugnatura ergonomica e confortevole per una migliore praticità e utilizzo, sono dotati di fermi di sicurezza per la chiusura. È garantita resistenza ma anche leggerezza, dato il ridotto peso di ogni utensile.



> www.sebagroup.eu

GIMI

Asse per stirare capi ingombanti

Gimi Advance è la soluzione ideale per stirare facilmente i capi ingombanti. La struttura in acciaio, caratterizzata da un esclusivo supporto estraibile, offre un ulteriore appoggio per lenzuola, tovaglie o tende, evitando che tocchino il pavimento. Il dispositivo si estrae da sotto il piano senza aumentare l'ingombro e il peso dell'asse da stiro. Il copriasse è costituito da uno strato superiore in puro cotone – dal design moderno e colorato – e uno strato inferiore in morbido mollettone.



Gimi Advance è disponibile in due dimensioni – Medium con piano stiro 122x38 cm e Large con piano stiro 126 x 45 cm – ed è dotata di utili accessori: nella versione Medium, griglia portabiancheria in acciaio, ampio ripiano poggiaferro con archetto reversibile adatto anche per mancini e antenna reggifilo; nella versione Large, griglia portabiancheria in acciaio, portacaldaia con archetto reversibile, antenna reggifilo e porta grucce a ribalta. Il sistema di regolazione dell'altezza da terra – da 72 a 90 cm nella variante Medium e da 72 a 93 cm nella variante Large – permette di scegliere la posizione di lavoro più comoda. Inoltre, per la massima sicurezza e stabilità, è provvista di piedini antiscivolo e di un blocco gambe per il trasporto e lo stoccaggio in totale tranquillità.

> www.gimi.eu

TAVOLA

Nuovo vespida spray

Vespa One di Orphea è uno spray insetticida specifico per trattare i nidi di vespe spp e per prevenire il riformarsi degli stessi.

Grazie alla schiuma prodotta, è in grado di fissarsi al nido creando una barriera che immobilizza velocemente le vespe e ne impedisce la fuga. La speciale formulazione e il particolare erogatore permettono quindi di trattare il nido e ne rendono difficile il riformarsi.

Vespa One è dotato della speciale valvola a "pompieri" che permette di operare in sicurezza a una distanza di circa 4 metri e di una cannula di precisione per l'utilizzo in crepe e fessure. In questo modo è possibile raggiungere e trattare le zone più difficili o nascoste come i sottotetti, le cavità sotto le tegole e le grondaie o anche l'interno della vegetazione e gli alberi.

Adatto a un uso esterno, Vespa One è disponibile in formato da 500 ml.



> www.orphea.it

G&B FISSAGGI

Sigillante-adesivo forte

Dal catalogo G&B Fissaggi, SILMPC01 – Ultrafix MP cristallino è un sigillante-adesivo forte a base MS-Polymer, elastico, alto modulo, che aderisce anche in immersione.

È indicato per tutte le superfici ed è ideale per i sanitari. Inoltre è resistente all'acqua. Disponibile in formato da 290 ml, è trasparente cristallino. Scadenza 18 mesi. È certificato CE per interno/esterno.



> www.gebfissaggi.com

CENTURY ITALIA

Proiettore led portatile Jolly

Jolly è un proiettore led portatile e ricaricabile di Century, che può essere trasportato e utilizzato ovunque senza il bisogno del collegamento alla rete elettrica. Disponibile nelle versioni da 30 W e 50 W, si presta a tutti gli impieghi professionali dove è necessaria la luce a portata di mano. La batteria dura fino a 12 ore, dopodiché può essere ricaricato comodamente grazie all'alimentatore incluso nella confezione.

Le modalità di funzionamento sono 4: 100% di luminosità - 50% - 25% - Modalità SOS, selezionabili tramite tasto di accensione multifunzione. Sul retro è presente un indicatore dello stato della batteria e una porta USB per la ricarica dei dispositivi elettronici.

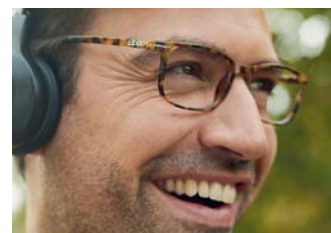


> www.century-italia.com

ZIPPO

Occhiali da lettura alla moda

Zippo Italia è tra i leader nel mondo dell'occhiale da lettura premontato e propone un vasto assortimento di prodotti, che viene periodicamente rinnovato con una gran varietà di modelli in diverse colorazioni e decori al fine di soddisfare i gusti del consumatore più esigente. Questi occhiali agevolano la messa a fuoco di oggetti o immagini a distanza ravvicinata, sono disponibili con gradazioni che partono dalla diottria +1.00 fino alla +3.50 per un totale di sei poteri diottrici differenti; il consumatore avvicinando l'espositore da terra o da banco potrà facilmente individuare l'occhiale a lui più congeniale grazie al bollino sulla lente che ne riporta la diottria. Scarica subito il catalogo su zippo.it/pages/cataloghi.



> www.zippo.it

BAMA

Contenitori per cucina Dispenser

Dispenser è il contenitore per alimenti sfusi di Bama, disponibile con la capienza di Lt. 1,3 o Lt. 2,6, pensato per conservare e dosare in modo sicuro: è ideale per la frutta a guscio, i cereali, il riso, i vari formati di pasta e qualsiasi altro alimento che si possa gestire sfuso. Il design semplice aiuta a organizzare la dispensa al meglio, eliminando gli imballaggi originali, risparmiando spazio e tempo.

Colori disponibili: assortiti.
Dimensioni disponibili:
18x8,5x15,5h - 18x8,5x30h.



> www.bamagroup.com

MR MAGNUS

Wally® Lavagna

Mr Magnus presenta Wally® Lavagna, ultima nata di Bravo Collection. Si tratta di una lavagna riscrivibile in fogli autoadesivi senza l'utilizzo di colla, grazie all'esclusiva tecnologia Nano-Dots con micro ventose.

Cancellabile e riposizionabile infinite volte, è anche lavabile e riutilizzabile. Wally® Lavagna si applica facilmente su pareti, muri e superfici piane, senza lasciare sporco, residui, aloni o altri inestetici segni del suo utilizzo.

Realizzata in poliestere e completamente PVC-free, a fine vita può essere smaltita insieme alla plastica e dunque destinata al riciclo, così come il suo imballo in cartone riciclato. È certificata EN71-3, la certificazione di atossicità dei giocattoli. Disponibile in confezioni da 3 fogli bianchi in formato A3+ da 46x32 cm.



> www.mrmagnus.online

DEFENCE SYSTEM

Sistema di allarme a saturazione ambientale

Sentinella di Defence System è un dispositivo di allarme in grado di bloccare immediatamente qualsiasi aggressore, grazie alla nebulizzazione di gas irritante a base di peperoncino (OC Oleoresin Capsicum), completamente naturale e approvato dal Decreto Ministeriale maggio 2011 n. 103. Sentinella può saturare ambienti sino a 120 metri quadri, non causando danni permanenti né temporanei all'intruso o agli elementi di arredo. Il locale può tornare a essere agibile entro due ore dall'entrata in azione di Sentinella, semplicemente areando l'ambiente. Ideale per immobili ad uso residenziale o ad uso commerciale.



> www.defencesystem.it

MANITAL

Gemmy, maniglia per porta

La maniglia per porta Gemmy, disegnata da Mario Mazzer e Giovanni Crosera, evoca le linee curve e leggermente bombate delle grandi bitte da ormeggio e le forme morbide delle icone degli anni Cinquanta, in particolare la Porsche 356. Gemmy unisce base e corpo in un'unica forma armoniosa. La rosetta, grazie a una soluzione tecnica, diventa un unico componente con il raccordo tra leva e porta, integrandosi perfettamente nella silhouette con un linguaggio che appare familiare e che offre un fascino tattile alla mano. Le finiture, satinata e liscia, esaltano la forma e invitano a impugnarla. Finiture: bianco, cromato, cromo satinato, nichel satinato, bronzo opaco, bronzo scuro opaco, nero.



> www.manital.com

USAG

Bussole macchina 235 MB

Le stesse performance di una bussola standard 235 1/2 M ma con il 25% di lunghezza in meno. Sono le nuove bussole macchina 235 MB di Usag, ideali per gli avvitatori compatti.

Forgiate in acciaio speciale altamente legato al Crono Molibdeno, le nuove bussole a macchina 235 MB completano la gamma Usag di

accessori pneumatici. Nella SuperOfferta USAG 2022 vengono presentate a un prezzo scontato e sono disponibili: in misure singole; in assortimento in cassetta modulare da 10 pezzi con contenitore compatto in materiale plastico dotato di clip di aggancio in metallo; in assortimento da 23 pezzi



in cassetta modulare con bussole macchina esagonali ribassate e prolunga a catena e inserti contenute in una pratica confezione con maniglia ergonomica e doppio clip di aggancio in metallo.

> www.usag.it

WEBER

Il bbq per le nozze

Anche un barbecue potrebbe essere inserito in una lista nozze? Weber afferma di sì e lo propone di colore bianco. Elettrodomestici e servizi di piatti possono quindi lasciare il passo al barbecue, un prodotto durevole che rallegra tanti momenti della vita insieme. Per valorizzare il balcone o come compagno fedele di pic-nic e gite fuori porta, il Weber Q troverà sempre il suo posto al centro della festa.

Si può scegliere tra BBQ a gas Weber Q 2000 (in foto) oppure Q 1000. Per fare una grande figura con un regalo a portata di tutti, è proposto il piccolo ma performante BBQ a carbone Smokey Joe Premium Ø 37 cm.



> www.weber.com

CFG

Multipresa da parete ES038

La nuova multipresa CFG ES038 mette a disposizione 5 prese di corrente da una sola presa a muro e sarebbe corretto chiamarla "Multiservice da parete".

Lateralmente ci sono due prese bipasso 10 e 16 A. Sul frontale una Schuko Bipasso e soprattutto due prese USB da 1 A ciascuna.

Sopra alla Multipresa è presente la sede per tenere il cellulare quando è in ricarica.

Inoltre, intorno alla presa Schuko, c'è un anello di luce LED che ha la funzione di luce di cortesia notturna, gestita da un crepuscolare. In pratica, si può avere una luce notturna automatica che si accende al buio e si spegne in presenza di luce: comoda nella stanza di bambini o come segnapasso notturno.



> www.cfg.it

ISEO SERRATURE

Nuovo sistema brevettato R6 SPI

Iseo presenta sul mercato R6 SPI, Iseo Ultimate Access Technologies, un sistema di chiusura brevettato fino al 2036 e ideato secondo i più innovativi standard di sicurezza per consentire contestualmente la massima libertà di movimento e tranquillità. Un prodotto funzionale e semplice, progettato per soddisfare le esigenze di un segmento molto ampio di consumatori e che può essere installato sulla maggior parte delle porte in commercio.



All'interno del cilindro è presente un perno di cifratura speciale che interagendo con il perno SPI inserito nella cifratura della chiave ne permette lo sblocco.

Il perno SPI, che agisce come dispositivo anti-duplicazione, è inserito sul fondo di entrambi i lati della cifratura della chiave al riparo da colpi accidentali.

> www.iseo.com

STANLEY

Nuovo sistema di batterie

Stanley ha ampliato la gamma del sistema cordless Stanley Fatmax V20 da 18V, che include oltre 50 elettrotensili altamente affidabili e di grande qualità come trapani, avvitatori, levigatrici, seghe, illuminazione, aspirazione e giardinaggio. Si tratta di un sistema completo di elettrotensili con la



possibilità di scegliere tra 3 batterie agli ioni di litio intercambiabili e compatibili con tutta la gamma. All'interno del nuovo sistema di batterie gli utenti hanno a disposizione tre diversi amperaggi: la batteria 2.0 Ah è ideale per una buona autonomia, la versione 4.0 Ah è dedicata ai lavori più impegnativi e la batteria da 6.0 AH offre il massimo della potenza e prestazioni di lunga durata nelle applicazioni più difficili. Stanley ha riprogettato la tecnologia della batteria offrendo una durata significativamente più lunga e la massima autonomia grazie a una serie di innovazioni.

> www.stanley.it

STARK

Cassaforte a mobile

Best Seller Brick di Stark è la cassaforte a mobile con serratura digitale motorizzata con cavo d'emergenza per l'alimentazione esterna, disponibile in due formati: 655A (L221xP161xH131 mm) e N655A (L221xP131xH221), entrambi i modelli sono costituiti da spessore porta di 5 mm e da due catenacci cilindrici con diametro 18 mm. Solo la cassaforte N655A è dotata di un piano removibile.

Le caratteristiche costruttive sono le solite che da decenni rendono l'azienda sinonimo di qualità: taglio laser high-tech, luce di taglio di soli 2/10 mm, apertura a tutto vano e verniciatura epossidica con doppia fosfatizzazione.



> www.starksafes.com

ROSSINI

R-Generation, nuova linea di scarpe da lavoro

Rossini ha lanciato "R-Generation", la nuova linea di scarpe da lavoro Metal Free.

In foto, il modello Saslong Orange, S1P: una calzatura bassa, in esclusivo tessuto R-TECH dall'alta tenacità. Di color nero con applicazioni in arancio fluo, fodera interna R-DRY antiodore, linguetta imbottita, puntale



in fibra di vetro, lamina non metallica, soletta anatomica, traforata, con gel antishock sul tallone che assorbe gli urti, estraibile, traspirante e antistatica. Il sistema R-FRESH favorisce il ricircolo d'aria e mantiene il piede asciutto. La suola è antiscivolo in poliuretano bidensità. È disponibile nelle taglie dal 35 al 48. Questo modello è disponibile anche in colorazione verde fluo.

> www.rossini1969.it/

VERDEVIVO

Tre prodotti per preservare le piante dai parassiti

Afidi, acari e cocciniglie sono tra i peggiori nemici degli amanti del giardinaggio.

VerdeVivo propone tre soluzioni per il controllo delle infestazioni delle piante.

KO ACARI RTU è un estratto naturale di ortica, un prodotto molto potente che migliora le capacità delle piante di rispondere agli stress biotici e abiotici.

KO COCCINIGLIE è un olio di soia ad uso vegetale. Ha allo stesso tempo un'azione corroborante per la pianta e protegge le foglie da sbalzi termici e stress idrici.

KO AFIDI RTU è un prodotto a base di sapone molle e oli vegetali. Il sapone molle di potassio agisce disgregando gli essudati organici prodotti dai parassiti (melata) e migliora la resistenza della pianta contro gli organismi nocivi.



> www.verdevivo.bio



IPIERRE® GARDEN



PROTEZIONE E COMFORT CON GLI STIVALI IPIERRE

Gli stivali **IPIERRE** realizzati con materiali di altissima qualità permettono di lavorare nel proprio giardino in ogni condizione climatica in sicurezza e comodità.

Composti in **EVA stabilizzato**, materiale a base di polietilene che garantisce una notevole leggerezza, gli stivali **IPIERRE** presentano tomaia e suola costituiti da un **pezzo unico sagomato**, garantendo così **impermeabilità a 360°**.



Scopri tutti i prodotti
Ipierre Garden

IPIERRE SYSTEM SRL

Via Ca' di Mazzè 18 - 37134 Verona - Italy
Tel. + 39 045 8750388 Fax + 39 045 9251091
info@ipierre.eu / www.ipierre.eu

GARDENA

Nuovo Contalitri AquaCount

Con il nuovo Contalitri AquaCount Gardena, il consumo può essere monitorato con precisione. È alimentato a batteria (in dotazione) e può essere collegato direttamente a un rubinetto, un connettore per tubi, un irrigatore, uno spruzzatore o persino una pompa. È compatibile con tutti i prodotti della linea Original

Gardena System. Una volta collegato il Contalitri AquaCount, si monitora completamente ogni goccia di acqua utilizzata. Con la semplice pressione di un pulsante, è possibile visualizzare sul display di cui è dotato, ruotabile e di facile lettura, il consumo di acqua giornaliero, stagionale, per ciclo di irrigazione o la portata d'acqua (l/min o gal/min). Il Contalitri AquaCount misura la quantità d'acqua che attraversa l'impianto di irrigazione, dosandola secondo necessità.

> www.gardena.com



GIMBORN ITALIA

Tappetini per lettiera

Gimborn ha pensato di posizionare davanti alla lettiera, in grado di trattenere e assorbire polveri e granuli, all'uscita del gatto, grazie alle loro strutture a nido d'ape. I tappetini sono realizzati in EVA, un innovativo materiale impermeabile, leggero e con proprietà antibatteriche.

I tappetini sono disponibili in diverse misure, colori e con fondo antiscivolo, e oltre a essere semplicissimi da "svuotare" assicurano la massima igiene. I tappetini sono disponibili in diverse varianti: Claire in tessuto leggero, pieghevole e sottile con fondo antiscivolo in 3 colori disponibili; Kitty in doppio strato di EVA per trattenere al meglio polvere e granuli; Sun in doppio strato di EVA per garantire massima igiene e praticità e proteggere il pavimento; Paw in doppio strato EVA e facile da pulire grazie agli strap lungo i bordi.



> www.gimborn.it

MUL-T-LOCK

Lucchetti a chiave brevettata NE

Mul-T-Lock propone i lucchetti a chiave brevettata NE la cui caratteristica principale è il sistema unico di perni ad alta tecnologia di Mul-T-Lock che ne aumenta la resistenza ai tentativi di manipolazione e scassinamento, persino con il trapano. L'arco è bloccato da un meccanismo a doppia sfera: per aprire il lucchetto è necessario ruotare la chiave di 60 gradi e solo richiudendolo è possibile estrarre la chiave.



Solo chi è in possesso della tessera di proprietà e duplicazione può richiedere il duplicato della chiave in un centro autorizzato Mul-T-Lock. Sono disponibili in diversi modelli: da quelli classici ad arco protetto, più difficili da tagliare o manomettere, a quelli a slitta. Il corpo è realizzato in acciaio cementato, la catena in lega d'acciaio e boro rinforzata; la finitura è nero elettrolitico.

> www.mul-t-lock.com/it

IL PAESE VERDE

Acidofile, concime organo-minerale

Il Paese Verde propone Acidofile, un concime organo-minerale consigliato proprio per le omonime piante (come ortensie, rododendri, azalee, eriche, camelie, gardenie, magnolie a terra e in vaso ecc.), che apporta macro e microelementi e contribuisce a mantenere il pH ideale per il loro sviluppo.

La presenza di alghe e microelementi chelati nella formulazione, infatti, previene le carenze nutrizionali che spesso causano ingiallimenti e disseccamenti delle foglie e dei fiori e consente una crescita sana delle piante e dei loro fiori.



> www.ilpaeseverde.it

THERMACELL®

CONTRO LE ZANZARE

PER USO ESTERNO

PROTEZIONE
TOTALE

21m²



Riscopri il
piacere di stare
all'aperto



ACTIVA

VARTA

Nuova torcia da testa

La soluzione ideale per non farsi trovare impreparati ad affrontare il buio arriva da Varta con Outdoor Sports H3OR Wireless Pro, la nuova torcia da testa, per affrontare imprese sportive e piccole e grandi avventure urbane in assoluto comfort e piena sicurezza.

È resistente all'acqua e alle cadute fino a 2 m di altezza; dura fino a 50 ore ed è ricaricabile senza fili tramite contatto; la stazione di ricarica intelligente e il cinturino per la testa sono inclusi. Questo

modello è inoltre dotato di una testa girevole con tre modalità di luce (spot, flood e modalità combinata, tutte dimmerabili).



> www.varta-ag.com/it/consumatore

TESCOMA

Fusion per cucinare all'orientale

Da Tescoma tutto il necessario per cucinare i piatti dei Paesi lontani.

Con la nuova linea

Nikko si

possono

avere a

disposizione

tanti accessori

per sbizzarrirsi

con la cucina

asiatica. La gamma

comprende: tappetino sushi in bambù (24x24 cm);

cuocivapore in bambù (ø 20 cm); fogli perforati

per cuocivapore (50 pz); bacchette asiatiche in

bambù con supporto (6 paia) e il vassoio in bambù

(22x32 cm - H 2 cm).

Fatto a mano, ogni piatto della linea di stoviglie

in ceramica Siena è un pezzo unico e originale.

Una caratteristica propria dell'esclusiva superficie

smaltata di queste stoviglie è che la tonalità può

variare leggermente da un piatto all'altro.

La linea comprende: piatto dessert (ø 21 cm);

piatto piano (ø 27 cm); piatto fondo (ø 19 cm).



> www.tescomaonline.com

RITMONIO

Serie rubinetteria Diametro35 Elegance

Diametro35 Elegance di Ritmonio è una collezione di rubinetteria che segna un nuovo equilibrio tra il valore della tradizione e la forza tecnologica del presente.



Grazie al sapiente gioco di geometrie e fluidità che caratterizza la silhouette di Diametro35, il comando a leva - elemento di design d'ispirazione classica - assume una veste attuale e armoniosa.

La collezione comprende soluzioni per: lavabo, bidet, vasca e doccia.

La collezione è declinabile in tutte le sedici finiture della Ritmonio Finishes Selection.

> www.ritmonio.it

GECA

Cronotermoumidostato EASY H

Semplicità è la parola d'ordine per il cronotermoumidostato EASY H, il dispositivo Geca per la regolazione della temperatura e del tasso di umidità nell'ambiente.

EASY H combina in

un solo dispositivo

un cronotermostato

elettronico giornaliero-

settimanale e un

umidostato e permette di

gestire, oltre agli impianti

di riscaldamento, anche

gli impianti di deumidificazione/raffrescamento

radiante, controllando automaticamente il punto di

rugiada in ambiente.

È dotato di comandi funzionali ed intuitivi, un

display retroilluminato con visualizzazione grafica

del programma settimanale della temperatura e

consente di impostare e controllare due soglie di

intervento legate al punto di rugiada.

Disponibile in colore bianco, può essere installato

su scatola da incasso a tre moduli oppure a parete.

EASY H è alimentato da due batterie AA (stilo).



> www.cpftecnogeca.com/it/

IL NOSTRO UFFICIO MARKETING

AL VOSTRO FIANCO PER ACCOMPAGNARVI VERSO L'ERA DIGITALE



AZIENDA

MARKETING



CLIENTI

Realizzazione di Schede Prodotto dettagliate per l'integrazione sempre aggiornata dei nostri Cataloghi.

Gestione, Aggiornamento e Supporto continuo della piattaforma E-commerce

www.malfattitacchinigroup.it

Assistenza ai Clienti per l'utilizzo e l'accesso alla piattaforma E-commerce.

SEGUICI SUI NOSTRI SOCIAL



MALFATTITACCHINI



MALFATTITACCHINI



MALFATTITACCHINI



SCANSIONA IL QR CODE
PER DIVENTARE NOSTRO CLIENTE!

MAPEI

Nuovi prodotti Ultracare per la protezione dei pavimenti

La gamma Ultracare di Mapei si arricchisce di otto nuovi prodotti dedicati a un'altra importante fase della cura di pavimenti e piastrelle: la protezione.

I nuovi prodotti sono i seguenti. Ultracare Intensifier W, microemulsione polimerica a base acqua a elevata penetrazione, con effetto ravvivante e protettivo.

Ultracare Intensifier S, miscela di polimeri a base solvente a elevata penetrazione, con effetto ravvivante e protettivo.

Ultracare Stain Protector W, emulsione polimerica a base acqua con azione protettiva e antimacchia a effetto naturale per superfici non lucide. Ultracare Stain Protector S, miscela

di polimeri a base solvente con azione protettiva e antimacchia a effetto naturale. Ultracare Stain Protector W Plus, emulsione polimerica a base acqua con azione protettiva e antimacchia a effetto naturale. Ultracare Grout Release, dispersione all'acqua per la protezione pre-stuccatura di materiali porosi. Ultracare Grout Protector, dispersione all'acqua per la protezione delle stuccature cementizie e del grès porcellanato. Ultracare Fuga Fresca, vernice polimerica per rinnovare il colore delle fughe cementizie.



> www.mapei.it

CORTINA PET SOUL

Pettorina per i mini amici

Coralpina Pet Soul pensa ai quattro zampe più piccoli. A completare la gamma Cinquetorri, arriva Cinquetorri Mini: la pettorina fashion dedicata ai cani di taglia più piccola (da 0,8 a 2,5 kg). Proposta in colori vibranti, allegri e moderni, questa pettorina è fresca, traspirante e leggerissima da portare. Senza tralasciare la sicurezza. Grazie alle sue impunture in materiale riflettente, la pettorina rende gli amici più visibili in condizioni di scarsa illuminazione.

Si indossa in pochi secondi ed è bidirezionale, cioè può essere indossata in entrambi i versi.

La sua innovativa chiusura è brevettata.

I tessuti sono green.

Materiali robusti, morbidi, flessibili e rispettosi dell'ambiente.

Disponibile in 7 diversi colori fashion e in 4 misure.



> www.coralpina.com/it

LEATHERMAN

Fodero per multiuso

Il fodero in pelle Ainsworth EDC Premium è un'opzione di trasporto sicura e di alta qualità per il proprio multiuso, grazie alla pregiata pelle fiore, conciata al vegetale. Componenti aggiuntivi: il resistente moschettone in alluminio e uno scomparto aggiuntivo in cui una penna o una torcia sono sempre a portata di mano.

Disponibile in due taglie: M (Bond, Charge+, Crunch, Curl, FREE P2, FREE P4, Rebar, Rev, Sidekick, Skeletool, Wave+, Wingman) e L (OHT, Signal, Supertool 300, Surge). Dimensioni: 12,4 x 14,2 x 2,4 cm. Peso: 65,2 g.



> www.leatherman.com/it

POLY POOL

Rullo avvolgi tutto

Poly Pool presenta il nuovo rullo avvolgitutto PP2603, l'accessorio per avvolgere, trasportare, sistemare cavi, prolunghe elettriche, corde, tubi e flessibili.

Realizzato con un corpo in tecnopolimero senza metalli pesanti, il rullo avvolgitutto PP2603 è progettato per consentire un utilizzo il più comodo e pratico possibile,

indicato per applicazioni outdoor e indoor. Una manopola consente il facile riavvolgimento di prolunghe fino a 30 metri di lunghezza, mentre i piedini di appoggio conferiscono stabilità durante l'uso. L'impugnatura ergonomica permette poi all'utilizzatore di spostare PP2603 da un ambiente all'altro in modo facile e veloce.



> www.polypool.it

RHODIUS

Simplify your work.



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



www.reit.it



info@reit.it



375 5314891



Dall'esperienza di **greenline**

greenline
GREENRETAIL.it



**IL PORTALE B2B
DEDICATO AL MERCATO
DEL GIARDINAGGIO ITALIANO**

È un'idea di



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

nasce la comunicazione digitale del verde

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

Iscriviti
alla Newsletter!



Sfoggia gratis
l'archivio online

Scansiona
il Qr Code



Seguici
su Facebook!



Seguici
su Twitter!



Seguici
su LinkedIn!



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

Le monotone

fascette in metallo per mantenere dritti i fusti delle piante sono superate: ecco delle originali ranocchie facilmente fissabili ai rami e anche decorative, realizzate in acciaio pieghevole rivestito in Pvc.

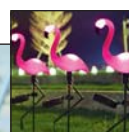
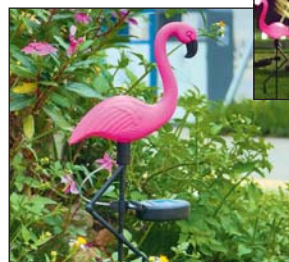


Ideale per le feste

in giardino, quello che sembra un elegante mobile bar nasconde in realtà un dispositivo refrigerante che può mantenere le bevande fresche e si sposta facilmente grazie alle ruote.

Si può trovare su Etsy

l'Oasi delle Farfalle, un kit che contiene semi floreali selezionati per creare degli angoli in cui questi insetti potranno nutrirsi, grazie al nettare di oltre 20 specie di piante fiorite differenti.



Questi vezzosi

fenicoteri resistono alle intemperie e spiccano tra le piante del giardino o del terrazzo colorando l'ambiente durante il giorno e illuminandolo di notte, grazie alle luci a energia solare integrate.

Positive Plants Cards

è una raccolta di carte che da un lato riportano la fotografia di una determinata pianta e sul retro ne elencano le proprietà positive, dalla pulizia dell'aria allo stimolo al relax.



Questa sorta di servo

muto è pensato per le giornate in piscina, grazie ai numerosi bracci su cui appendere asciugamani, borse, ecc. e al ripiano superiore dove appoggiare gli occhiali, la crema solare o il bicchiere.

Una piattaforma

gonfiabile e galleggiante che può reggere oltre 500 kg di carico ed essere ancorata a un'imbarcazione o a un molo e utilizzata per prendere il sole, rilassarsi con gli amici, pescare o pulire la barca.



Per chi non ha molto

spazio a disposizione ma non vuole comunque rinunciare al suo angolino di verde, magari sul davanzale o sulla scrivania in ufficio, questo kit contiene tutto ciò che serve a creare una mini serra.

Il vaso ispirato al mitico

Stregatto è il regalo perfetto per il non-compleanno di tutti gli estimatori di Alice nel paese delle meraviglie, magari accompagnato da una tazza di tè e da qualche indovinello irrisolvibile.



Ispirata al tipico stile

di montagna, questa bella panca in legno è perfetta per i giardini ad alta quota. Caratterizzata da linee semplici, riunisce in un unico complemento una seduta senza fronzoli e due fioriere.

19ª EDIZIONE

BUYER POINT

#SAVETHEDATE

25
MAGGIO
2023

East End Studios
MILANO 

Torna il 25 maggio la giornata dedicata agli incontri tra i buyer italiani e internazionali e le aziende produttrici.

E non perderti l'opening dinner del 24 maggio: il modo più piacevole per presentarsi al mercato in un contesto informale ed amichevole.

www.buyerpoint.it

È un'idea di



Collins Srl

Via G. Pezzotti, 4 - 20141 Milano - Tel. (+39) 028372897

Email: buyerpoint@netcollins.com - marketing@netcollins.com

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER

per non perdere tutte le novità!





Stiamo investendo su impianti avveniristici per fornirti servizi esclusivi!

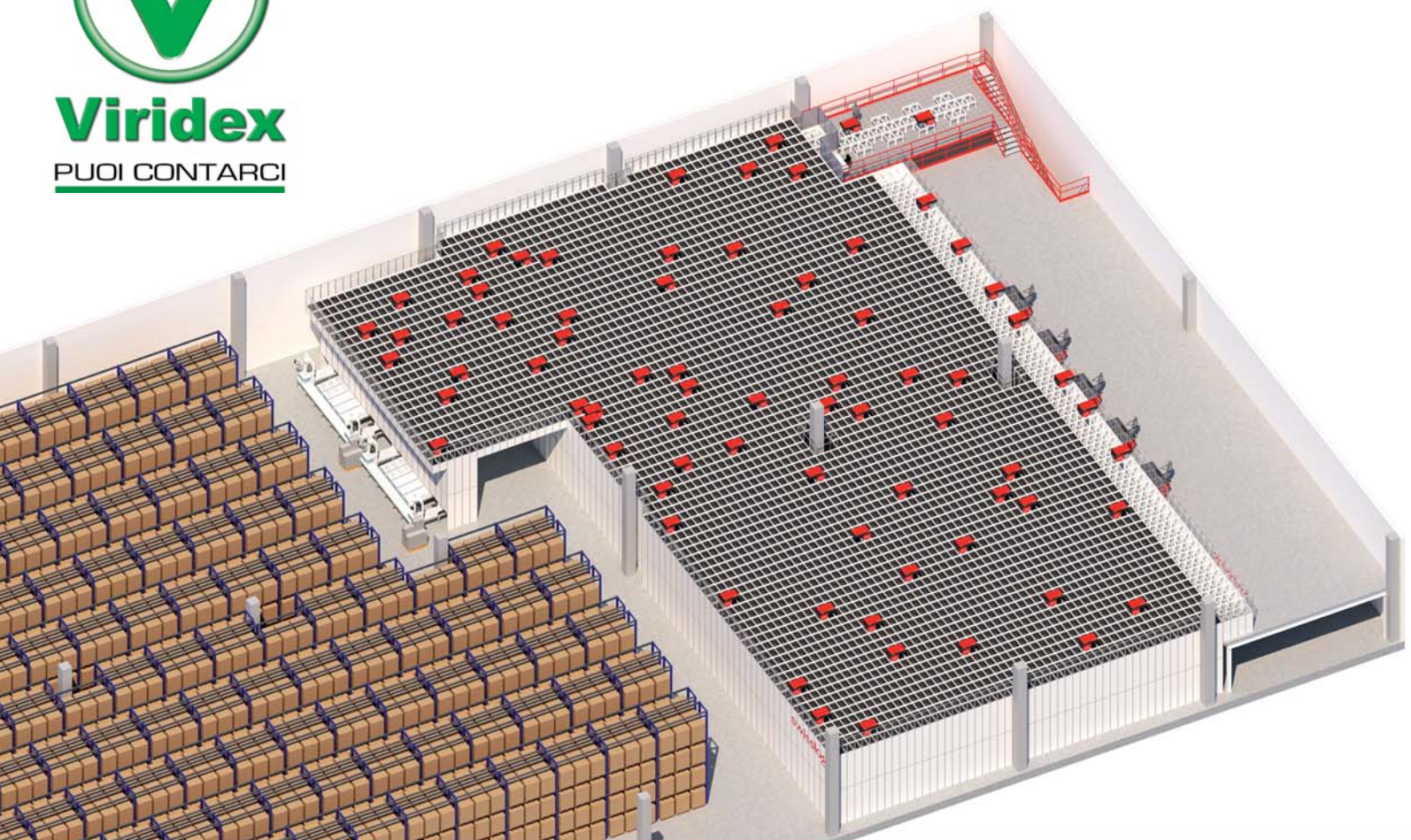
Il conto alla rovescia è già iniziato!

Entro Giugno 2023
realizzeremo uno dei più grandi
impianti Autostore mai costruiti in Italia.

50.000 cassette e 75 robots per offrire su larga scala territoriale
più prodotti con una rapidità di consegna mai vista.



Viridex
PUOI CONTARCI



Numero Verde
800-17.68.69

Viridex s.r.l. - Via Gennaro del Prete 2/4 - Cisterna di Latina (LT) - info@viridex.it www.viridex.it

