

FERRA MENTA & CASA LINGHI

IL MAGAZINE DEL BRICOLAGE ITALIANO
BRICO HOME & GARDEN

€ 1,55

GRUPPO EDITORIALE
COLLINS SRL

607

ANNO LVII
NOVEMBRE / DICEMBRE 2022

UTILIA™

SPINGITI OLTRE!

La carriola da edilizia Utilia è solida e robusta con telaio in acciaio verniciato e vasca in lamiera zincata da **70 litri di capacità**.



**FRATELLI
VITALE**

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

ASSOFERMET



L'ingrosso di ferramenta è tornato a incontrarsi in presenza

INTERVISTE

Francesco GUARINO
FRATELLI VITALE

Leonardo SAMÀ
DIVINA FIRE

Costanza TACCHINI
MALFATTI&TACCHINI

Filippo SETTIMI
AGRIEURO

RETAIL

- > Leroy Merlin di Catania
- > Obi di Lonato del Garda (BS)
- > Brico io di Arzachena (SS)
- > Brico OK di Salsomaggiore Terme (PR)

GFK

- > Il consumatore dei centri brico

ANALISI

- > Pitture e vernici
- > Edilizia
- > Attrezzature per il verde
- > Casalinghi



MONDO PRATICO.it
BRICO HOME GARDEN



Livelle - laser - squadre - flessometri

PARTNER UNICO PER I SISTEMI DI MISURAZIONE PROFESSIONALI



DAI FORMA ALLA TUA VISIONE

Da oltre 30 anni Kapro sviluppa e produce strumenti di misura innovativi e professionali per i quali vanta oltre 100 brevetti e prestigiosi riconoscimenti di qualità come il marchio tedesco VPA.

Scopri la gamma Kapro distribuita in esclusiva per l'Italia da Valex.

Per maggiori informazioni: kapro@valex.it



SCOPRI DI PIÙ



www.valex.it

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

Segui Valex su:



ESPERIENZA E INNOVAZIONE

Offriamo il massimo della qualità
per il vostro lavoro



G&B GROUP
FIXING INNOVATION



G&B Fissaggi S.r.l. Italia

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

G&B Fissaggi UK

G&B Fissaggi Vertretung Deutschland

G&B Fissaggi Ibérica

G&B Fissaggi Benelux

G&B Fissaggi France

SOLIDE FONDAMENTA PER LA TUA FERRAMENTA



PRESENTA IL NUOVO
CATALOGO GENERALE 2023
 CON 240 PAGINE DI UTENSILI
 E TANTE NOVITÀ.

**UN UNICO CATALOGO STUDIATO
 PER AGEVOLARE AL MASSIMO
 IL CLIENTE IN FASE DI ORDINE.**

*Nella prima parte troverete
 la gamma dei nostri elettroattrezzi*



*A seguire tutto il programma
 di utensileria manuale.*



*Scarica il catalogo online
 e trovi tutto quello
 di cui la tua ferramenta
 ha bisogno*



*Da oltre 45 anni
 la nostra professionalità
 al vostro servizio*

S.R.307 del Santo,110 - 35010 Cadoneghe (PD)
 Tel. 049-8873838 - www.mistraltools.it

> REGISTRATI ALLA NEWSLETTER SETTIMANALE SU



> BREAKING NEWS

- Gieffe e Fanton: confermata la partnership di sviluppo **9**
- Tecnomat apre a Rimini il 14 dicembre
- Sonepar Italia è Official Sponsor della Virtus Pallacanestro Bologna
- Insegna dell'anno, categoria fai da te: vincono Tecnomat e CFadda
- DFL è "Campione della Crescita 2023"
- Mistral presenta il catalogo generale 2023
- Stefanplast è "Marchio storico di interesse nazionale"
- Spagna: Bricomart diventa Obramat
- Screwfix ha aperto il suo primo negozio in Francia
- Romania: Dedeman ha aperto un nuovo punto vendita da 17mila mq
- Climatizzazione, prosegue la scalata delle pompe di calore
- AltaTensione: Vimar in mostra a Milano

> INTERVISTE

- Francesco Guarino – FRATELLI VITALE **18**
Fratelli Vitale: la forza della rete vendita!
- Leonardo Samà – DIVINA FIRE **22**
Calore, design e servizio
- Costanza Tacchini – MALFATTI&TACCHINI **24**
La sicurezza di scena in Sicilia
- Filippo Settimi – AGRIEURO **26**
Agrieuro sempre più vicina ai suoi clienti

> EVENTI

- L'ingrosso di ferramenta è tornato a incontrarsi in presenza **16**
- A.P.Fer Expo: un ritorno in grande stile **42**
- Home of Consumer Goods attende il settore casa **86**
- Record di visitatori per Eima 2022 **88**

> RETAIL

- Leroy Merlin di Catania **34**
- Obi di Lonato del Garda (BS) **36**
- Brico io di Arzachena (SS) e **38**
- Brico OK di Salsomaggiore Terme



L'ingrosso di ferramenta è tornato a incontrarsi in presenza



Fratelli Vitale: la forza della rete vendita!



Divina Fire: calore, design e servizio



La sicurezza di scena in Sicilia



46
Pitture e vernici: l'andamento del primo semestre 2022



94
Fratelli Bassoli - La soluzione facile per lavorare il legno



96
Vileda investe in innovazione e sostenibilità



98
Saratoga - L'impermeabilizzante ideale per tutti i tipi di tessuto d'arredo

ANALISI <

- 30** Il consumatore dei centri brico, secondo GfK
- 46** Pitture e vernici: l'andamento del primo semestre
- 48** Edilizia: c'è fiducia per il futuro
- 50** Casalinghi: utili e belli a tavola
- 68** Si consolida il mercato delle attrezzature per il verde

GRANDANGOLO <

- 76**
 - Gruppo Bricofer per il sociale
 - A Trapani, gli "Energy Transition Days" di Sonepar Italia
 - Le Ultimate Access Technologies di ISEO
 - Orsolini official partner della Lazio
 - Nuova brand identity per Il Paese Verde
 - Nuovi cataloghi 2022-23 Bot Lighting
 - Indagine sugli alimenti complementari per i pet
 - Marco Nocivelli riconfermato presidente di Anima
 - Costruzioni, nel 2021 la produzione vola: +19,7%
 - Il volantino promozioni Ullmann
 - Ecopolietilene certifica la prima filiera circolare per i rifiuti da beni in polietilene
 - Arexons partner di GRAN FONDO IL LOMBARDIA
 - Beta: una campagna davvero "Well Done"
 - Conclusa con soddisfazione la 55ma edizione di SAIE
 - Osservatorio Non Food 2022

ANNUNCI <

- 90** Cerco e Offro

ZOOM <

- 94** Fratelli Bassoli - La soluzione per lavorare il legno
- 96** Vileda investe in innovazione e sostenibilità
- 98** Saratoga - L'impermeabilizzante ideale per tutti i tipi di tessuto d'arredo
- 100** Prepararsi all'inverno è facile su eBay

FOCUS <

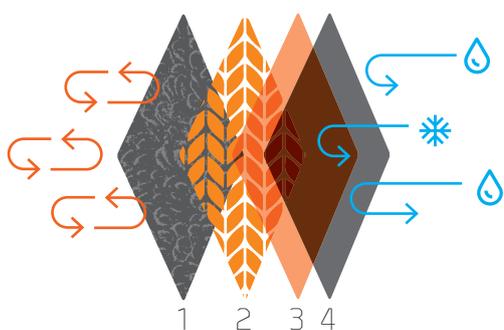
102

INNOVAZIONE <

112

ICE FLEX

Fibra termica
contro il freddo



Tecnologia Ice Flex

- 1 Fibra termica isolante**
intrappola il calore corporeo
- 2 Supporto super stretch**
straordinaria destrezza
- 3 Mano interamente spalmata in lattice**
Protezione superiore da liquidi e sporco
- 4 Spalmatura supplementare
in lattice sabbato**
Ottimo grip su tutte le superfici

www.nerispa.com

NERI



FREE YOURSELF



EN 388



RESISTENZA
MECCANICA

EN 511



PROTEZIONE
DAL FREDDO

Inserzionisti

AMBROVIT	GIMETAL	SARATOGA
BAMA	GROOVY	SPARCO
BRICOLIFE	HELVI	STAFOR
CENTURY ITALIA	INDUSTRIAL STARTER	STARK
CFG	IOI	TECFI
DIVINA FIRE	LAMPA	TECNO AIR SYSTEM
EBAY	LAVATELLI	VALEX
ECOPLAST	MACHIERALDO	VEBEX
ERREBI	MALFATTI&TACCHINI	VILEDA
EUROTERRIFLORA	MESSE FRANKFURT	ZIPPO
F.LLI VITALE	MISTRAL	
FISCHER	NERI	
G&B FISSAGGI	PVG ITALY	
GIEFFE	REIT	



> REGISTRATI
ALLA NEWSLETTER
SETTIMANALE SU



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, Maria Luisa 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.

 Aderente al Sistema confindustriale	 Associata all'USPI Unione Stampa Periodica Italiana
Aut. Tribunale di Milano n. 58 del 1/3/1965 - Iscrizione Roc n. 7709	

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

CSST CERTIFICAZIONE EDITORIA SPECIALIZZATA E TECNICA

Per il periodo 01/01/2021 - 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

Rivista membro di

ANES ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA PERIODICA SPECIALIZZATA
Associazione Nazionale Editoria Specializzata

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.

*Impermeabilizzare
è semplice con
Saratoga*

BITUMI GUAINA SPRAY

Impermeabilizza

Sigilla

Riempie

Tappa

Copre

Protegge

da oggi anche nel colore
BIANCO



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

Saratoga®

DIVISIONE PRODOTTI CHIMICI SPECIALI

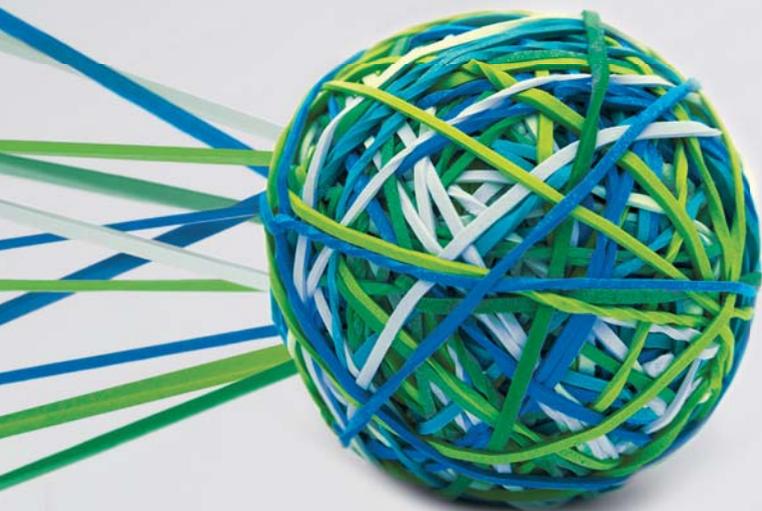
NERO
verniciabile



inquadranti per
VIDEO DEMO



www.saratoga.it



ASSOCIATI A BRICOLIFE PER FAR CRESCERE LA TUA IMPRESA

Uniti, Organizzati, Efficienti



+ Potere
d'acquisto
e contrattuale



Unicità
dei marchi
privati



Condivisione delle
attività di marketing
e supporto sul
punto vendita



Forza del gruppo,
autonomia
del singolo

88 NEGOZI
AFFILIATI

200.000 MQ DI SUPERFICIE
VENDITA

Contattaci per ottenere maggiori informazioni sull'affiliazione:

T. 051 6054292 | cocbologna@bricolife.it | bricolife.it 





Marco
UGLIANO

marco.ugliano@netcollins.com

L'energia dell'ingrosso

Lo scorso 14 novembre, a Milano, il nostro **Gruppo Editoriale Collins** ha organizzato una serata dedicata al mondo dell'ingrosso di ferramenta, su invito di **Assofermet** (trovate il resoconto a pag. 16 di questo numero di *Ferramenta&Casalinghi*). Si è trattato di un interessante momento di incontro e di confronto tra aziende concorrenti che, almeno per qualche ora, hanno messo da parte le storiche rivalità per condividere spunti di riflessione in merito al delicato momento del mercato. Il convegno ha avuto come focus la **digitalizzazione** e i **costi energetici**, argomenti che hanno ovviamente attirato l'attenzione della platea, che rappresentava circa **due terzi del totale del mercato tradizionale di ferramenta**. Da nord a sud, erano presenti quasi tutti i principali player del settore ed erano rappresentati tutti i consorzi: Axel, CDF, Ferritalia, Gieffe, Terna. Un risultato dunque lusinghiero per Assofermet, che ha voluto chiamare a raccolta i propri associati ed estendere l'invito anche ai grossisti non presenti nell'associazione, proprio con l'obiettivo di creare un momento d'incontro non esclusivo ma aperto a tutti i rappresentanti dell'ingrosso italiano di ferramenta. Siamo sicuri che nei prossimi mesi sarà interessante replicare l'iniziativa, perché gli argomenti di discussione non mancano ed è sempre proficuo un confronto su un mercato che, mai come negli ultimi tempi, sta subendo tante sollecitazioni improvvise e repentine ed è in continua mutazione.

Gieffe e Fanton: confermata la partnership di sviluppo

I soci di **Gieffe**, il Gruppo di grossisti di ferramenta con maggiore storicità nel mercato italiano, sono stati ospiti il 20-21 settembre di **Fanton**, specialista di materiale elettrico con sede a Conselve, in provincia di Padova.

Una due giorni di lavoro proficuo, in cui è stato rinnovato l'accordo di partnership che vede le due aziende collaborare da anni.

*"Fanton è tra i nostri fornitori più storici" ha dichiarato **Marcello Helfer, coordinatore di Gieffe**, "ed è sempre un piacere incontrarsi e condividere i progetti in comune. In questa piacevole visita abbiamo inoltre gettato le basi per un progetto a lungo termine che vedrà Gieffe e Fanton protagonisti nella distribuzione di materiale elettrico nel mercato tradizionale".*

*"Quella con Gieffe è per noi una delle collaborazioni più importanti e prestigiose, in cui tutti i soci sono nostri partner attivi nella distribuzione dei nostri prodotti" ha dichiarato **Vincenzo Rotunno, direttore commerciale di Fanton**. "Nel corso della due giorni abbiamo sancito un'importante accordo di sviluppo per i prossimi anni, che conferma il rapporto di fiducia reciproco che ci lega ormai da tempo".*

> www.gruppogieffe.com

> www.fanton.com

Tecnomat apre a Rimini il 14 dicembre



Dopo Ferrara, Parma, Bologna, Modena e Ravenna, **dal 14 dicembre Tecnomat sarà presente con un sesto negozio in Emilia Romagna**: l'insegna professionale del gruppo Adeo, che di recente ha concluso il renaming da Bricoman a Tecnomat, ha infatti ufficialmente annunciato la nuova apertura di Rimini. **Il negozio avrà una superficie di 9.000 m²**, con oltre 25.000 prodotti delle migliori marche professionali tutto sotto lo stesso tetto, immediatamente disponibili in grandi quantità.

> www.tecnomat.it

Sonepar Italia è Official Sponsor della Virtus Pallacanestro Bologna



Sonepar è Official Sponsor della Virtus Pallacanestro Bologna.

L'azienda, specialista in distribuzione di materiale elettrico, in Emilia Romagna sceglie di affiancarsi al mondo dello sport con cui condivide la passione per l'eccellenza, l'impegno e l'energia.

Sonepar augura un grande in bocca al lupo alla Virtus per il Campionato Italiano di Legabasket Serie A e per la Turkish Airlines Euroleague!

> www.sonepar.it

Insegna dell'anno, categoria fai da te: vincono Tecnomat e CFadda

Il 9 novembre sono stati annunciati i vincitori del premio **Insegna dell'Anno 2022-23**, la manifestazione che premia le migliori insegne ogni anno grazie ai voti degli stessi consumatori. Insegna dell'Anno è la versione italiana di Retailer of the Year, la più grande indagine dedicata al commercio tra consumatori europei e nata in Olanda nel 2003.

Nella categoria Fai-da-te & Manutenzione Casa si sono affermati Tecnomat (ex Bricoman) per i negozi "fisici" e la catena sarda Cfadda per gli e-shop, che nella scorsa edizione si era aggiudicata entrambi i titoli.

Ai consumatori è stato richiesto di esprimere un voto alle differenti insegne in funzione di differenti fattori. Per i negozi "fisici" vengono valutati il prezzo, l'assortimento, l'ospitalità, la competenza, la facilità d'acquisto e l'aspetto curato e ordinato. Per i web store, oltre a prezzo, assortimento e facilità di utilizzo, vengono presi in considerazione anche le informazioni e la consegna.

Insegna dell'anno 2022-23 ha suddiviso i negozi "fisici" in 25 categorie merceologiche e i web store in 13. Ci sono poi 4 premi assoluti: Insegna dell'Anno, Insegna Web dell'Anno e il Premio Sostenibilità.



> www.insegnadellanno.it

DFL è "Campione della Crescita 2023"



DFL è "Campione della Crescita 2023": lo studio condotto dall'Istituto tedesco qualità ITQF e La Repubblica AFFARI & FINANZA – il settimanale di economia, finanza, imprese e innovazione - ha riconosciuto DFL nel ranking delle realtà aziendali in maggiore espansione economica, attestandosi in 489ª posizione su una selezione di imprese a livello nazionale.

"Il prestigioso riconoscimento conferito alla nostra azienda, derivante dall'analisi dei dati di bilancio nel triennio 2018-2020, dimostra come DFL si sia distinta per creatività e competitività nel far fronte alla crisi degli ultimi anni e per noi rappresenta motivo di profondo orgoglio" si legge in una nota ufficiale dell'azienda campana, grossista di ferramenta specializzato nel Centro-Sud.

> www.dfl.it

Mistral presenta il catalogo generale 2023

Mistral presenta il nuovo catalogo generale 2023: 240 pagine e tante novità presenti.

Nella prima parte, spazio alla gamma degli **elettrodomestici**, a seguire tutto il programma di **utensileria manuale**.

Un unico catalogo studiato per agevolare al massimo il cliente in fase di ordine.

Sul retro della copertina sono stati inseriti due QR code: il primo riporta i dati dell'azienda, l'altro un link per il download diretto del catalogo.



> www.mistraltools.it

Stefanplast è "Marchio storico di interesse nazionale"

Stefanplast diventa Marchio storico di interesse nazionale. Nel suo 58° anno dalla fondazione, l'azienda ha ottenuto un riconoscimento dal valore prestigioso, a certificazione della sua importanza e rilevanza storica e che segna un traguardo notevole, un nuovo punto

d'inizio ancora più significativo. Il Ministero dello Sviluppo Economico ha istituito il «Marchio storico di interesse nazionale» per premiare le migliori imprese italiane e tutelare

la proprietà industriale delle aziende storiche del nostro Paese nella sfida verso la **valorizzazione del Made in Italy, l'innovazione, la sostenibilità, la competitività internazionale.**

Questo il commento dell'azienda: *"Stefanplast fa parte di queste eccellenze e siamo fieri di vedere riconosciuti nei nostri prodotti, sia in Italia che all'estero, tutto l'impegno e la qualità che ci contraddistinguono: un pregio che da sempre ci lega a tutti i nostri clienti, i quali ci auguriamo continuino a sceglierci, oggi come in passato e con sempre più forza in futuro".*

> www.stefanplast.it

L'ORIGINALE

Pronto Caffè

L'UNICO DOSATORE DI CAFFÈ CRISTAL TRASPARENTE PER VEDERE IL LIVELLO DEL MACINATO EVITANDO TANTE APERTURE CHE FANNO TANTO SVANIRE IL DELICATO AROMA NATURALE



ORDINI DI DICEMBRE SCONTO NATALIZIO 3%

Lavatelli SINCE 1958

St. del Francese 85 - 10156 Torino Italy
Tel. 0039-011 4701543/4/5
www.lavatelli.com info lavatelli@lavatelli.com



Spagna: Bricomart diventa Obramat

Bricomart cambia nome e si chiamerà Obramat.

A distanza di pochi mesi dal **renaming avvenuto nel nostro Paese** (da Bricoman a Tecnomat), anche in Spagna l'insegna professionale del Groupe Adeo cambia nome e passa così da Bricomart a Obramat.

È evidente la volontà dell'azienda di tagliare il termine "brico" dal proprio nome anche in Spagna, come già successo in Italia e confermato dall'AD Maria Tamborra in un'intervista rilasciata a marzo alla nostra redazione: *"Togliere la parola "brico" dal nostro nome non è stata solo una scelta simbolica, anzi, ha rappresentato una scelta studiata e fortemente voluta per rafforzare la nostra vocazione professionale. Noi offriamo i marchi professionali al prezzo più basso del mercato, è questo che va comunicato alla clientela"*.

Come hanno spiegato dall'azienda in Spagna, d'ora in poi inizia una "nuova era" in cui il cambio di nome *"non ci rende diversi - specificano -, ma più chiari"*, da cui si deduce che, trattandosi di un modello di business focalizzato principalmente sui professionisti delle costruzioni e delle ristrutturazioni, **l'introduzione del termine "Lavoro" è più adatto al tipo di cliente a cui si rivolge l'azienda.**

Ma, d'altra parte, questo nuovo nome potrebbe essere una decisione strategica per espandere il modello di business ad altri mercati, tenendo conto che il nome con cui l'**azienda è conosciuta in Brasile è 'Obramax'**.

Secondo le dichiarazioni ufficiali, il nuovo nome è destinato a: *"Continuare a far crescere i lavoratori autonomi e le piccole imprese che ogni giorno ci scelgono: dai riformatori ai pittori, falegnami, elettricisti e muratori. Rendi le cose chiare e facili. Sia in magazzino che da qualsiasi luogo a portata di click. Crea un mondo migliore. Un mondo costruito con i migliori materiali e case sempre più sostenibili ed efficienti, lasciando la nostra migliore impronta per il futuro. Un mondo in cui le persone hanno nuovi modi di vivere in spazi di vita responsabili con l'ambiente. Impatto a livello nazionale, a cominciare dall'aiuto all'economia locale. Dai nostri fornitori alle persone che vogliono ristrutturare la propria casa o azienda. Concentrati sulle persone, crea occupazione con opportunità"*.

Bricomart (o per meglio dire Obramat) attualmente in Spagna conta 30 negozi e un team di oltre 5.000 persone.

www.ferreteria-y-bricolaje.cdcomunicacion.es



Screwfix ha aperto il suo primo negozio in Francia

Il gruppo inglese **Kingfisher** (cui fanno capo, tra le altre, le insegne **B&Q, Castorama, Brico Depot**) ha aperto il suo **primo negozio Screwfix in Francia**, vicino Lille, nel nord del Paese transalpino.

Screwfix (specializzata in utensili, elettrooutensili e prodotti hardware) è già presente online in Francia dall'aprile del 2021 e da maggio aveva aperto un magazzino centrale nel Paese. Oggi, l'apertura del suo primo negozio fisico.

www.screwfix.com

Romania: Dedeman ha aperto un nuovo punto vendita da 17mila mq

Ha aperto al pubblico il 21 ottobre scorso, a **Brasov (nella regione della Transilvania, a nord di Bucarest)**, un nuovo **punto vendita di Dedeman, il più importante retailer rumeno di DIY. Il negozio ha una superficie di ben 17.000 mq**, di cui circa 3.000 mq destinati all'area garden. L'intera gamma di prodotti è supportata da servizi complementari e da un negozio online, disponibile anche nell'applicazione mobile

Dedeman: le pagine di presentazione dei prodotti del negozio online indicano anche l'esatta collocazione a scaffale dei prodotti disponibili nel negozio fisico.

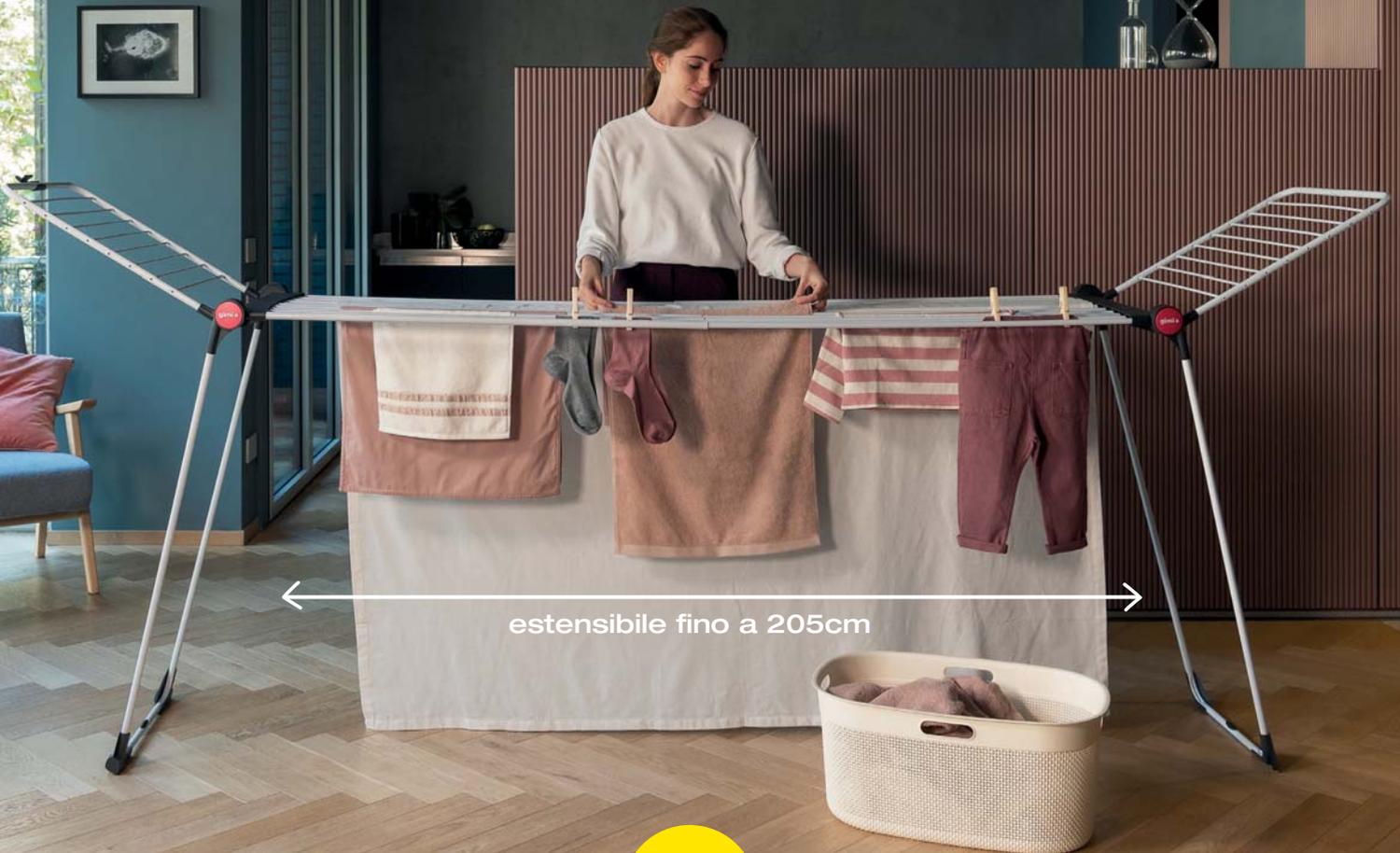
In questo modo, i clienti possono identificare rapidamente e facilmente i prodotti desiderati nel negozio.

Dedeman Brasov è il primo negozio inaugurato dall'azienda nel 2022, il 58esimo in Romania.



www.bricoretail.ro

"Stendo tutti i capi ingombranti
senza fare una piega!"



NEW

GIMI DINAMIK Più

Lo stendibiancheria estensibile che, grazie ai suoi tubi telescopici, è perfetto per stendere facilmente tutto il bucato, anche capi ingombranti come lenzuola e tovaglie. La soluzione versatile per capi piccoli e grandi, ora anche più facili da stirare grazie ai tubi extra spessi che non lasciano segni.

DINAMIK 30 Più con ali DINAMIK 20 Più senza ali



**GRIGLIA
PIÙ LUNGA**
Più spazio



XXL
**TUBI
PIÙ SPESSI**
Meno pieghe



**ALI
PIÙ ALTE**
Per capi lunghi

Climatizzazione, prosegue la scalata delle pompe di calore

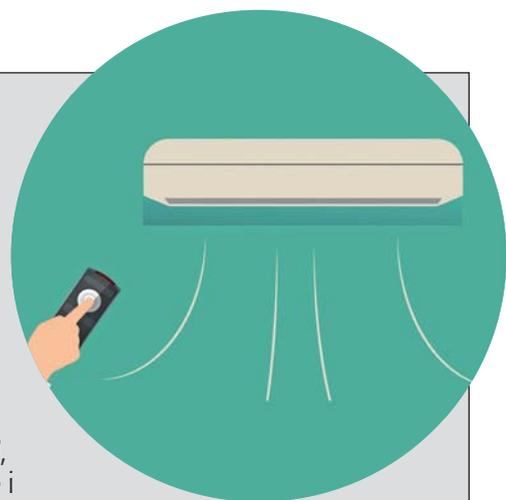
Sono cresciute nei primi nove mesi del 2022 le vendite di climatizzatori monoblocco, trasferibili e monosplit, trainate anche dall'ondata di grande caldo che ha investito tutta l'Italia.

La rilevazione trimestrale di **Assoclimate** sul mercato Italia della climatizzazione ha visto infatti nel periodo gennaio-settembre 2022 incrementi a due cifre per le tre tipologie di prodotti: +33,2% a volume e +34,1% a valore per i climatizzatori monoblocco, +11,3% e +16,1% per i trasferibili, +11,8% e +16,3% per i monosplit. **Ottime anche le performance dei sistemi miniVRF e VRF,**

che hanno registrato aumenti del 15,7% a volume e del 19,9% a valore, mentre i sistemi multisplit sono rimasti pressoché stabili in termini di volume (+0,4%) ma con un incremento del 11,1% a valore. Per condizionatori packaged, rooftop e unità di trattamento aria è stato confermato anche nella terza rilevazione dell'anno quanto già evidenziato in precedenza: un aumento del valore (+4,2% per condizionatori packaged e rooftop, +9,8% per le unità di trattamento aria) a fronte di una diminuzione dei volumi (-6,4% e -6,5%).

In attivo sia a volume (+9,2%) sia a valore (28,2%) i sistemi di ventilazione meccanica controllata (VMC), considerati da più parti una valida soluzione per ridurre la concentrazione di inquinanti negli ambienti e in grado di conciliare efficacemente le esigenze di qualità dell'aria interna e di risparmio energetico.

Nel comparto centralizzato è proseguita la scalata delle pompe di calore e delle apparecchiature idroniche condensate ad aria: nella fascia di potenza inferiore ai 17 kW le pompe di calore (reversibili + solo riscaldamento) hanno nuovamente raggiunto incrementi percentuali a tre cifre, portandosi a fine settembre 2022 a +108,2% a volume e +126,9% a valore. Numeri in positivo anche per le unità terminali, che hanno chiuso i primi nove mesi del 2022 con una crescita del 22,5% a volume e del 40,3% a valore. In controtendenza solo i gruppi refrigeratori di liquido con condensazione ad acqua che, nelle versioni raffreddamento + riscaldamento, hanno fatto registrare un calo del 33,7% a volume e del 17,2% a valore.



> www.anima.it

AltaTensione: Vimar in mostra a Milano

All'ADI Design Museum di Milano (2-14 novembre) la mostra ALTATENSIONE Vimar made in Italy, attorno al lungo percorso di **VIMAR**, una delle aziende protagoniste dell'evoluzione degli impianti e degli oggetti che dal dopoguerra a oggi hanno portato l'elettricità e i servizi connessi all'energia elettrica nelle case italiane.



In cinque sezioni l'evoluzione dei prodotti, dei servizi e della struttura dell'azienda viene riletta in funzione della cultura dell'abitare e delle sue trasformazioni: dalla semplice fornitura di servizi nuovi ad abitazioni già esistenti fino all'integrazione dei servizi elettrici nel corpo stesso della casa: una componente oggi imprescindibile del progetto d'architettura. Ma in parallelo si disegna nel percorso della mostra anche l'evoluzione di una cultura industriale che rappresenta una serie di valori tutt'altro che slegati dal successo dei prodotti:

il coraggio di rischiare capitale, tempo e lavoro nell'innovazione, il radicamento nel luogo di produzione, l'attenzione all'evoluzione della cultura della casa, la tecnologia e la responsabilità sociale.

In mostra gli oggetti dell'elettricità di quasi ottant'anni di storia dell'azienda e della casa, dagli accessori volanti ai portalampana, agli elementi pensati per gli impianti integrati nei muri; la componibilità e la modularità degli oggetti elettrici, dai telai alle cornici, ai comandi integrati, fino alla casa domotica.

> www.vimar.com



METTI LA TESTA A POSTO



L'ASCIUGACAPELLI Globex è ultra leggero e a bassa rumorosità, dotato di **due velocità** e **tre funzioni** per regolare la temperatura. Consente di asciugare i capelli in fretta grazie alla sua potenza massima di **2000 Watt**.

 **FRATELLI
VITALE**

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

L'ingrosso di ferramenta è tornato a incontrarsi in presenza



Il nostro Gruppo Editoriale Collins, su invito di Assofermet, ha organizzato un incontro tra i grossisti di ferramenta il 14 novembre a Milano: i principali player del settore (in rappresentanza del 70% circa del fatturato totale del mercato) si sono confrontati su digitalizzazione e soluzioni ai costi energetici.

Si è svolto lunedì 14 novembre, a Milano, un convegno dedicato al **mondo dell'ingrosso italiano** di ferramenta, organizzato dal nostro **Gruppo Editoriale Collins** su invito di **Assofermet**, in cui i grossisti hanno potuto incontrarsi di persona per la prima volta dopo due anni in cui il mercato (e non solo) ha subito vari scossoni. Il Grand Hotel Villa Torretta ha **ospitato una ricca delegazione di grossisti, che totalizzavano all'incirca i due terzi del fatturato totale del settore**, che hanno avuto occasione di confrontarsi di persona e scambiarsi opinioni su quello che è successo e sta ancora succedendo nel mercato.

L'ENERGIA DELL'INGROSSO E LE SFIDE DELLA FILIERA

Nel corso del convegno, dal titolo "L'energia dell'ingrosso e le sfide della filiera", Riccardo Benso (presidente Assofermet) e Sabrina Canese (presidente



sezione Ferramenta) hanno ricordato i tanti tavoli su cui l'Associazione è impegnata a difesa del settore.

Apprezzati poi gli interventi di **GfK**, **Gellify** e **Enel X**, che hanno fatto il punto su alcuni dei tanti temi caldi del momento. **Vittorio Randone** di **GfK** ha presentato la sua ricerca sul mercato della ferramenta nel 2022, la prima vera fotografia dell'anno uno dopo il covid; **Mattia Skuly** di **Gellify** ha parlato di

tutti quei processi di digitalizzazione che un'azienda può compiere al servizio delle vendite e, per concludere, **Simone Benassi di Enel X** ha spiegato come il nuovo concetto di comunità energetiche possa essere uno strumento utile per le imprese per ridurre sensibilmente i costi della bolletta e anche produrre energia per la propria comunità.

Il clima informale della cena, infine, ha rappresentato la cornice ideale per il confronto tra i presenti sulle tante sfide di un mercato che tra Covid-19, aumento delle materie prime, costi di importazione sempre più elevati e caro energia, si trova costretto ogni giorno a prendere decisioni importanti.



LE PAROLE DI SABRINA CANESE, PRESIDENTE ASSOFERMET FERRAMENTA

"È stato un momento importante di confronto sui temi caldi di questi anni; temi che ci vedono uniti al di là della naturale concorrenza territoriale" ha dichiarato **Sabrina Canese, presidente di Assofermet Ferramenta**. *"Abbiamo ribadito la nostra volontà di essere l'associazione di riferimento per portare in ogni sede, istituzionale e di mercato, le esigenze del nostro comparto. Le nostre storie di generazioni, l'essenzialità delle nostre attività e dei nostri prodotti, le nostre superfici operative, oltre ai numeri importanti di fatturato e di collaboratori, ci posizionano come anello imprescindibile in tutta la catena del valore. Personalmente e a nome del comi-*



tato tecnico siamo contenti della riuscita della serata. Grazie agli sponsor e grazie ai tutti i nostri ospiti". 

> www.assofermet.it

> www.mondopratico.it

I GROSSISTI CHE HANNO PARTECIPATO:

- A. Capaldo
- Cagnoni (FERRITALIA)
- Canese Dante
- Corradini (GIEFFE)
- Ferca
- Ferramenta Adda (FERRITALIA)
- Ferramenta Cobiانchi
- Ferrunion (FERRITALIA)
- Franzinelli (GIEFFE)
- Frascchetti (TERNA)
- Giovanni Ferrari (CDF)
- IVM (AXEL)
- Machieraldo (CDF)
- Malfatti&Tacchini (GIEFFE)
- Pedone
- Safit
- Viglietta Group (TERNA)
- Zangrillo (AXEL)



Fratelli Vitale: la forza della rete vendita!

Il 21-22 ottobre si è svolto il meeting aziendale di Fratelli Vitale, grossista di ferramenta con sede a Mirabella Eclano (AV). Il responsabile commerciale, Francesco Guarino ci racconta i progetti anticipati durante l'incontro, nell'entusiasmo generale della forza vendita presente.

La rete vendita è la forza di qualsiasi azienda. Se parliamo poi di un grossista di ferramenta, presente capillarmente e quotidianamente sul territorio, è evidente come il rapporto tra l'azienda e i propri agenti sia ancora più importante e decisivo. È il caso di Fratelli Vitale, distributore campano di ferramenta, che il 21-22 ottobre scorsi ha riunito in sede l'intera forza vendite per presentare i progetti per il 2023: il responsabile commerciale Francesco Guarino ci racconta come è andata...

F&C: Il 21-22 ottobre si è svolto in presenza il vostro meeting aziendale: come si è svolta la due giorni e quali sono stati i focus?

Francesco Guarino: Per ovi motivi, erano quasi tre anni che i nostri collaboratori interni e tutta la rete vendita non si incontravano in presenza. Abbiamo coinvolto l'intero personale in una due giorni la cui agenda è stata ricca di proposte interessanti, di inserimenti

di nuovi prodotti, di confronto sulle rinnovate esigenze del mercato e, aspetto fondamentale, con un focus sull'informatizzazione delle nostre attività. Il secondo giorno, poi, abbiamo avuto come ospite uno dei nostri principali partner, U-Power, il cui management ha presentato in prima persona la nuova linea di abbigliamento invernale.

F&C: Immagino che la rete vendita abbia recepito con entusiasmo le novità...

Francesco Guarino: Te lo confermo, siamo rimasti davvero contenti dell'entusiasmo mostrato dai nostri agenti che, evidentemente, non vedevano l'ora di ritrovarsi finalmente di persona, invece di doverlo fare on-line, e condividere così un momento di incontro e di confronto.

Gli agenti hanno mostrato grande interesse per i nuovi progetti strutturali di marketing e per tutte le attività commerciali. È stato anche bello vedere interagi-

re tra loro i nostri agenti veterani e quelli entrati da poco, soprattutto quelli inseriti negli ultimi due anni e che prima d'oggi non avevano potuto ancora confrontarsi di persona. Abbiamo inoltre presentato dal vivo, Giampiero Mantoni, nome storico del settore, entrato a far parte della nostra squadra come responsabile delle strategie territoriali: il suo ruolo è di fondamentale importanza perché, grazie alla sua enorme esperienza nel mercato della ferramenta, gestirà gli equilibri tra le zone e lavorerà allo sviluppo e all'evoluzione della rete vendita.



F&C: In un comparto in cui non è così singolare che grossisti "sconfinino" in zone storicamente poco battute, Fratelli Vitale sta valutando l'espansione verso il centro-nord?

Francesco Guarino: Durante il meeting abbiamo espresso la nostra intenzione di ampliare la rete vendita,

con l'obiettivo di espanderci sempre più verso le regioni del centro-nord, oltre che di penetrare meglio in quelle già coperte. In tal senso è già in essere l'ampliamento logistico strutturale del nostro magazzino di 6mila mq, per ottimizzare sempre più l'entrata, lo stoccaggio e l'uscita della merce.

F&C: Informatizzazione che si rende ormai necessaria nel nostro settore: a che cosa sta lavorando Fratelli Vitale?

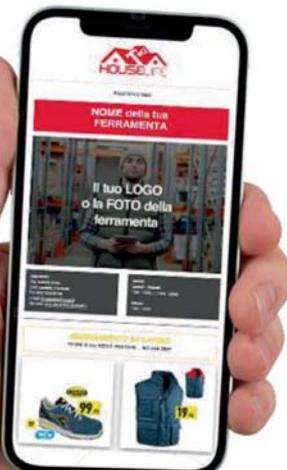
Francesco Guarino: Abbiamo sviluppato un'applicazione dedicata per i nostri agenti e nel corso del meeting abbiamo presentato il prototipo.

Inoltre, stiamo lavorando a un innovativo progetto che coinvolgerà i negozianti e i loro clienti consumatori. È una vetrina digitale del punto vendita, che potrà essere condivisa sui social, in cui il negoziante evidenzierà i prodotti di maggiore appeal e coinvolgerà in tal modo il consumatore, che potrà scaricare direttamente il volantino e sarà attirato in negozio. Il tutto, con la nostra supervisione e il nostro lavoro "nell'ombra" grazie al quale il negoziante dovrà solo pubblicizzare e promuovere online i prodotti.

In questo progetto coinvolgeremo i clienti e i nostri fornitori. L'obiettivo è far conoscere i nostri marchi al consumatore finale, cercando di coinvolgere i clienti negozianti con qualcosa di innovativo. Partiamo subito con questa pagina social dedicata e personalizzata del negoziante: una sorta di giornalino virtuale che, secondo noi, potrà dare una grossa spinta alle vendite in negozio nei prossimi tempi.

F&C: In questo delicato momento storico, il mercato è frenato da dubbi, incertezze e difficoltà economiche diffuse. Che cosa fate per "tranquillizzare" i clienti negozianti?

Francesco Guarino: Hai detto bene, la situazione non è per niente facile e la riduzione del potere d'acquisto



PAGINA SOCIAL SETTIMANALE PERSONALIZZATA GRATIS!

INVIA IL LOGO, I DATI E LA FOTO DEL TUO NEGOZIO VIA E-MAIL A commerciale@fratellivitale.com

...A TUTTO IL RESTO CI PENSIAMO NOI 😊



Creeremo per te la grafica della tua pagina personalizzata da pubblicare subito su tutti i Social!

INOLTRE...




Giornalino digitale sfogliabile da pc, smartphone e tablet!

Immagini prodotti con prezzo al pubblico da inviare via whatsapp alla tua lista broadcast!



CONFINE™

GLBEX™

TATA LINDA™

UTILIA™

da parte dei clienti finali è lampante. Utilizziamo il nostro magazzino come cuscinetto con l'obiettivo di favorire il lavoro dei negozianti.

Stiamo cercando di trasmettere tranquillità, e lo facciamo fornendo quel servizio che proprio in periodi come questi fa la differenza: anche a costo di acquistare merce in momenti in cui è impopolare farlo.

La disponibilità della merce a magazzino è uno dei nostri punti di forza e anche durante il periodo del covid, quando c'erano difficoltà a reperire materiale, abbiamo potuto supportare i nostri clienti. Inoltre siamo riusciti anche ad acquisire nuovi Clienti, grazie proprio alla merce sempre pronta e disponibile a magazzino. Anche oggi è così, i nostri clienti sanno che con il nostro supporto

potranno sempre soddisfare le richieste di chi frequenta i loro negozi.

F&C: Negli anni hanno acquisito sempre più importanza anche i vostri marchi privati: quanto sono apprezzati dalla clientela?

Francesco Guarino: Un grande supporto in questa fase ci viene dai nostri brand privati (Utilia, Confine, Globex e Tata Linda) che rappresentano per noi un segno di riconoscimento sul mercato. Sono prodotti molto apprezzati per la loro qualità: ogni singolo prodotto, infatti, è sottoposto a restrittivi controlli da parte del nostro staff durante tutta la fase produttiva. Molte delle nostre attività sono incentrate proprio sui marchi, che ci hanno permesso di rafforzare anche la nostra immagine social. E attualmente è proprio dai social che stiamo riscontrando ottimi feed-back in termini di fidelizzazione, ma anche di richieste da parte di nuovi clienti: questo ci rende molto orgogliosi del lavoro che stiamo svolgendo.

www.fratellivitale.it

Dall'esperienza di **greenline** nasce:

greenline
GREENRETAIL.it



IL PORTALE B2B
DEDICATO
AL MERCATO
DEL GIARDINAGGIO
ITALIANO

Iscriviti
alla newsletter!



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

Fox



FATTI FURBO. FATTI UNA FOX.

INVERTER MULTIPROCESSO

MIG · MMA · TIG



Fox 185

Fox 165

MIG · MMA · 150A

MIG · MMA · TIG
170A

Fox 189

MIG · MMA · 180A

Fox 211

MIG · MMA · TIG
200A



Helvi Sp.A.

Viale Galileo Galilei, 123 - 36066 - Sandrigo (VI) Italy
Tel. (+39) 0444 666999 - Fax (+39) 0444 750 070

www.helvi.com - info@helvi.com

Divina Fire: calore, design e servizio

Fornitore di stufe a legna, camini a bioetanolo ed elettrici, Divina Fire propone articoli di qualità e di design; il servizio d'eccellenza consente inoltre all'azienda di avere il prodotto pronto anche in piena stagione, con evidenti vantaggi per il cliente negoziante: ce ne parla il general manager Leonardo Samà.

Leonardo Samà ci apre le porte dell'azienda per illustrarci i plus di **Divina Fire**, azienda specializzata in riscaldamento. Divina Fire si distingue per i suoi prodotti di design e di qualità, oltre a un servizio che le consente di non "tradire" la clientela nel momento di maggior bisogno, cioè in piena stagione, quando la richiesta è elevata e il mercato offre poca disponibilità di prodotti.

F&C: Qual è la forza di Divina Fire?

Leonardo Samà: La forza del nostro progetto è data dal calore e dalla passione che trasmettiamo con i nostri prodotti: una gamma profonda, dove l'attenzione ai dettagli è maniacale e la disponibilità nel servizio diventa una caratteristica pressoché unica nel mercato. La nostra azienda è infatti capace di lavorare non solo sulla programmazione, ma riesce a soddisfare le richieste dei clienti anche nei periodi di picco di lavoro stagionale, a differenza di tanti player presenti sul mercato.



LEONARDO SAMÀ, GENERAL MANAGER DI DIVINA FIRE.

Avere disponibilità a magazzino di prodotti in piena stagione è un aspetto apprezzato dalla clientela e che oggi fa davvero la differenza: si tratta chiaramente di un rischio imprenditoriale importante da parte nostra, ma sappiamo che operando in questo modo andiamo a lavorare in maniera efficace sulla fidelizzazione dei clienti.

F&C: È la famosa attenzione al cliente, che nella pratica si dimostra in questo modo...

Leonardo Samà: Esatto. Sono dell'idea che durante il picco stagio-

nale del mercato si mostri una scarsa attenzione al cliente se ci si è basati solo sulla programmazione annuale. Se davvero vuoi essere vicino al tuo cliente non puoi rischiare di avere un "buco" proprio nel momento di maggior necessità e di richiesta da parte della clientela. Il negoziante si aspetta che il fornitore lo supporti, ma il più delle volte le sue speranze restano disattese. Ecco, ciò con noi non capita. Lavoriamo sulla disponibilità di stock in modo tale da poter servire tutti, clienti già acquisiti e nuovi, in qualsiasi momento dell'anno.

F&C: Fornitori quindi, ma dal punto di vista del servizio quasi dei grossisti...

Leonardo Samà: In un certo senso è vero, nel servizio possiamo definirci dei grossisti. Abbiamo la sede a Roma e nel Lazio evadiamo l'ordine nelle 24 ore; nel resto d'Italia in 48-72 ore. Parliamo di eccellenza nel servizio, a partire dalla preparazione del prodotto, fino alla consegna. Ma per come viene progettato, il nostro prodotto è da fornitore d'élite.

F&C: Quanto è importante, soprattutto in questo momento storico, l'utilizzo di un prodotto ecologico come il bioetanolo?

Leonardo Samà: Direi che è fondamentale. Il bioetanolo è un riscaldamento complementare senza la necessità di intervenire con opere murarie e canne fumarie e inoltre non lascia cenere e fumi. Ciò consente di applicare il prodotto negli ambienti in cui serve e accenderlo solo al momento richiesto, senza dover intervenire sul riscaldamento principale come avviene per i prodotti a gas, pellet e altri impianti. Il bioetanolo non è una novità assoluta, ma oggi c'è una sensibilità e conoscenza maggiore del prodotto, che negli ultimi anni si sta imponendo nelle case degli italiani. Il camino a bioetanolo è un must di praticità, bellezza e calore e viene sempre più preso in considerazione anche da chi si affaccia per la prima volta in questo mondo.

F&C: Quali sono i canali distributivi che vi stanno dando maggiori



CAMINO A BIOETANOLO KENNEDY. DIMENSIONI: L 110 x P 36 x H 100 CM.
BRUCIATORE ACCIAIO INOX 1,8 LT. POTENZA 3,4 KW.

soddisfazioni e quali si prestano maggiormente alla vendita?

Leonardo Samà: I nostri sono prodotti che vengono cercati tanto online, sono studiati accuratamente e poi comprati in un momento successivo. Per questo motivo l'online è una vetrina imprescindibile per veicolare le nostre proposte e far conoscere la nostra gamma a tutti, consumatori e negozianti. Del resto l'e-commerce, per sua natura, offre una varietà e una profondità di prodotto che il negozio fisico non può avere. Detto ciò, il negozio di prossimità resta sempre fondamentale, perché si basa sulla consulenza del personale di vendita e su una

corretta esposizione che possa esaltarne le caratteristiche.

F&C: Esposizione che non in tutti i punti vendita è fatta a regola d'arte...

Leonardo Samà: È inevitabile. Capita che nelle grandi superfici il prodotto venga esposto in una maniera poco attenta e che tale esposizione non ne premi la bellezza. Quindi bisogna trovare il target giusto di esposizione per esaltare l'articolo: i mobili, gli showroom di termoidraulica, i garden center, ad esempio, sono ambienti in cui il camino a bioetanolo esprime tutto il suo fascino.

F&C: In questo senso il vostro showroom aiuta il negoziante e il consumatore finale a "immaginare" il prodotto nell'ambiente domestico...

Leonardo Samà: Certo! Il nostro showroom è fondamentale per spiegare il prodotto al cliente rivenditore, che si immerge a 360 gradi nel progetto bioetanolo e lo aiuta poi successivamente a trasferire le informazioni ai suoi collaboratori e anche al consumatore finale, affinché il suo ambiente domestico benefici di calore e bellezza.

> www.divinafire.it



La sicurezza di scena in Sicilia

Si è svolto il 15-16 ottobre a Caltanissetta l'open day di Malfatti&Tacchini, dedicato alla clientela siciliana del grossista milanese specializzato in sicurezza. Ce ne parla Costanza Tacchini.

La sicurezza è stato il focus della due giorni di formazione e confronto, pensata e realizzata da **Malfatti&Tacchini** per creare un momento di incontro e opportunità in Sicilia con i propri principali clienti e partner.

Sono stati presentati prodotti innovativi nel modo del controllo accessi, sistemi di sicurezza e duplicazione delle chiavi che consentono di rimanere costantemente aggiornati con l'evoluzione tecnologica e le richieste del mercato.

Un open day caratterizzato da un'attenzione particolare alla sostenibilità economica degli investimenti, con un focus sulle varie forme di incentivazione ad oggi disponibili, oltre alle tante promozioni in programma.

Ne abbiamo parlato con la titolare Costanza Tacchini.

F&C: Ci fai un bilancio dell'evento appena svolto?

Costanza Tacchini: L'evento si è svolto a Caltanissetta su di un'area espositiva di oltre 400mq: la metà destinata a Malfatti&Tacchini e l'altra metà a Hidros Group, realtà distributiva specializzata in termoidraulica e riscaldamento.



Per l'area Malfatti&Tacchini erano presenti i seguenti fornitori: **Disec** (con il cilindro elettronico Motorlock e il defender magnetico MR500 ed i nuovi defender economici a molla), **U-Power** (con il nuovo assortimento di abbigliamento invernale), **Iseo Serrature** (presentati i nuovi cilindri R700 e R500 e tutti i prodotti dell'elettronica), **Gruppo DOM-CR** (ripresentata tutta la gamma prodotti a Catalogo M&T), **Italfile Radiocomandi** (con i nuovi Jane a due tasti rolling code), **Silca** (con la nuova macchina chiavi auto RW5), **Cisa** (gamma completa di elettronica).

Abbiamo registrato un importante afflusso di clientela tra i nostri più importanti clienti siciliani: oltre 100 ragioni sociali, tra negozi di ferramenta, utensilerie e rivenditori di idraulica, hanno partecipato all'evento. Sono state allestite due aule per i corsi tecnici di aggiornamento, tenuti direttamente dalle case produttrici, in

cui i clienti hanno potuto approfondire e perfezionare la conoscenza dei prodotti.

F&C: Dopo due anni di stop forzato, quanto è importante tornare a stringere mani e a confrontarsi faccia a faccia?

Costanza Tacchini: È di fondamentale importanza. Malfatti&Tacchini, almeno una volta all'anno, organizza un evento in Sicilia per i suoi commerciali e i suoi storici clienti: lo scorso anno nello stesso periodo era a Catania, e sta già programmando per il 2023 un altro paio di giornate mirate allo sviluppo delle relazioni coi principali negozianti e l'aggiornamento sui nuovi prodotti più importanti del mondo serrature e sicurezza.

F&C: Quanto è strategica per voi la presenza in Sicilia?

Costanza Tacchini: La Sicilia è per noi una regione importante da

ormai oltre 10 anni e sempre molto al passo con le ultime tecnologie in tema di sicurezza. Inoltre è una regione in cui i nostri clienti credono molto nello sviluppo e nel miglioramento del modo di lavorare, avanzata in tema di tecnologia. Tutti i negozianti sono attrezzati con un proprio sito internet e vendita online, sono aperti mentalmente all'innovazione, più che nel centro-nord.

F&C: Come stanno affrontando i vostri negozianti questo complicato momento storico? In che modo li supportate?

Costanza Tacchini: Continuiamo a innovarci a livello tecnologico, sia internamente sia nel rapporto con i nostri clienti. Pensiamo sempre a come migliorare e snellire le procedure, e lo facciamo puntando a una digitalizzazione del nostro "piccolo antico mondo della ferramenta": purtroppo, su temi di energia e risparmio possiamo solo agire internamente; l'imminente installazione di pannelli fotovoltaici sul capannone è da intendersi proprio in questa direzione.



F&C: Quali sono i progetti su cui sta lavorando Malfatti & Tacchini? Mi puoi anticipare qualcosa per il 2023?

Costanza Tacchini: Stiamo terminando e innovando in alcune parti il nuovo catalogo della Sicurezza in uscita a gennaio, da sempre riconosciuto come "il catalogo" delle serrature e dei cilindri e delle chiavi; poi andremo in stampa nella seconda metà dell'anno anche con quello della Ferramenta. Parteciperemo inoltre alle principali



fiere di settore e organizzeremo un nostro evento sia per la Sicilia, sia per il Nord Italia.

www.malfattitacchinigroup.it

www.bamagroup.com 100% PRODOTTI ITALIANI

Sei un privato? Scrivi a consumatori@bamagroup.com - Sei un'azienda? Scrivi a commerciale@bamagroup.com

Agrieuro sempre più vicina ai suoi clienti

Nata negli anni Settanta come attività al dettaglio, Agrieuro è oggi una azienda leader nella vendita online di macchinari e attrezzature per l'agricoltura e il giardinaggio. Per offrire ai propri clienti una consulenza ancora più efficiente e capillare, ha lanciato il progetto "Centri Assistenza Agrieuro Partner". Ne abbiamo parlato con Filippo Settimi, Ceo di Agrieuro.

La storia di **Agrieuro** inizia negli anni Settanta a Spoleto (PG) con l'inaugurazione da parte di **Manlio Settimi** dello storico negozio al dettaglio, diventato negli anni un vero punto di riferimento sul territorio per la vendita di macchine agricole e da giardinaggio. Nel 2007 approda su **Ebay** e nel 2008 nasce il sito www.agrieuro.com, che rappresenta oggi il primo portale online nella vendita di macchinari e attrezzature per agricoltura e giardinaggio, con un catalogo di oltre 8.000 prodotti e più di 60.000 pezzi di ricambio in pronta consegna, per un bacino di oltre 1,5 milioni di clienti.

Le principali difficoltà nel vendere online prodotti così tecnici sono l'assistenza all'atto dell'acquisto e il rischio di avere un'alta percentuale di resi per acquisti incauti. Da sempre particolarmente attenta all'assistenza post-vendita, l'azienda ha recentemente lanciato il servizio "**Centri Assistenza Agrieuro Partner**" sia sul territorio nazionale che internazionale, per garantire ai propri clienti, ovunque si trovino, un centro assistenza fisico a pochi chilometri di distanza, nel quale poter eseguire tutte le attività di manutenzione e di riparazione dell'intero catalogo per tutti i marchi rivenduti.

Di questo e non solo abbiamo parlato con **Filippo Settimi**, figlio del fondatore **Manlio** e oggi Ceo di **Agrieuro**.

COME NASCONO I CENTRI ASSISTENZA AGRIEURO PARTNER

F&C: Il progetto "Centri Assistenza Agrieuro Partner" va un po' controcorrente rispetto al paradigma che contrappone nettamente gli e-shop ai "negozi fisici". In questo caso invece Agrieuro vuole instaurare un rapporto personale e capillare sul territorio. Come è nata questa esigenza?

Filippo Settimi: Il progetto nasce innanzitutto dall'esigenza di mantenere elevata l'efficienza della nostra organizzazione e dei nostri servizi, a fronte di una crescita quasi esponenziale che l'azienda ha registrato negli ultimi anni e che continua tutt'oggi a vivere. **L'assistenza post-vendita costituisce da sempre uno dei nostri plus distintivi**, ed è proprio con l'obiettivo di continuare a garantire un elevato standard qualitativo nelle operazioni di manutenzione e riparazione delle macchine che abbiamo valutato una serie di possibilità.



L'intuizione, in realtà, è arrivata in modo molto naturale: ci è capitato molto spesso di ricevere proposte di collaborazione da parte di officine meccaniche provenienti da tutta Italia. Instaurare con loro delle vere e proprie partnership permetterà alcune importanti semplificazioni in ottica di gestione del servizio, oltre a portare dei vantaggi sostanziosi per i nostri acquirenti. In primis, il cliente potrà recarsi direttamente presso il centro assistenza **Agriuro** partner più vicino a lui, usufruendo di **tempi di lavorazione ancora più rapidi**. Allo stesso modo, il progetto ci permetterà di semplificare la gestione dell'intero proces-



so, contribuendo anche ad **abbattere i costi**, ad esempio quelli relativi al ritiro e alla riconsegna delle macchine a domicilio, rendendo così il servizio sostenibile a fronte della crescita della domanda. Infine, il progetto permetterà di decongestionare la gestione centralizzata del nostro post-vendita e siamo certi che contribuirà a rafforzare la nostra immagine. L'intento è quello di **arrivare a contare in un anno oltre 200 Centri Assistenza Agriuro Partner** e di estendere poi il servizio anche sul mercato europeo.

F&C: Avete un ampio centro distributivo dedicato alla ricambistica, con un magazzino e un'officina di riparazione, e inviate oltre 600 pezzi di ricambio al giorno. Quanto incidono la ricambistica e le riparazioni in un e-shop così particolare come il vostro?

Filippo Settimi: In realtà la loro incidenza sul fatturato è praticamente irrilevante. Sia le operazioni di riparazione che le richieste dei singoli pezzi di ricambio avvengono nella maggior parte dei casi all'interno del periodo di garanzia, quindi

solo in una piccola percentuale rappresentano di fatto un'entrata per l'azienda. Poter offrire, però, **un efficace servizio di post-vendita e ricambistica** ci permette di operare una forte **differenziazione di mercato** con i nostri competitor, oltre che **vincere le reticenze di chi non acquista oggi online** per timore di non ricevere poi una reale assistenza. La cura che offriamo ai nostri clienti ci permette di distanziarci molto dai grandi marketplace, che oggi offrono generalmente una buona qualità di navigazione e di acquisto, ma che solitamente si ferma ai trenta giorni seguenti in cui è possibile richiedere

il reso. I servizi che abbiamo sviluppato ad hoc per i nostri clienti e che li accompagnano durante tutto il ciclo di vita del prodotto (assistenza post-vendita e ricambistica) caratterizzano profondamente oggi la nostra offerta: si tratta di un mezzo indiretto che contribuisce a valorizzare la nostra immagine e a far concretizzare l'acquisto sul nostro e-commerce.

NON SOLO ASSISTENZA POST-VENDITA

F&C: Avete annunciato che nel 2023 avvierete anche il "servizio di montaggio, primo avviamento e test a domicilio": anche in questo caso vi avvarrete di collaborazioni sul territorio?

Filippo Settimi: Assolutamente! Saranno proprio i Centri Assistenza Agriuro Partner che nominavamo prima, e con cui nel tempo avremo stretto una collaborazione collaudata e fondata sulla reciproca fiducia, ad estendere il servizio erogato. Oltre a fungere da **punto di ritiro del prodotto**, operazione innovativa se pensiamo alle grandi dimensioni dei nostri articoli, le officine partner **potranno proporre il disimballo della merce, l'assemblaggio e anche il primo collaudo a domicilio** per i prodotti più complessi. Questo servizio risulterà particolarmente utile per alcuni generi di macchine, come nel caso di un tagliaerba o di un trattorino tagliaerba, e sarà disponibile a costi accessibili. Secondo le nostre analisi di mercato,



FILIPPO SETTIMI, CEO DI AGRIURO.

rappresenta un **servizio molto desiderato dai nostri clienti** e siamo sicuri che sarà cruciale nella concretizzazione stessa del processo di acquisto, anche da parte dei più titubanti verso l'acquisto online. Si tratta di un caso molto particolare in cui lo store virtuale assume le stesse caratteristiche delle attività di commercio sul territorio, per farsi più vicino al cliente finale.

F&C: L'assistenza personale al cliente è sempre stata importante per Agriuro e lo testimonia per esempio la vostra prima sezione "contatti" che riportava i nomi degli operatori e la possibilità di telefonate o chat. Quanto è importante fornire un'assistenza così "presente" per un e-shop dedicato alla motocoltura per il giardino e l'agricoltura?

Filippo Settimi: È stato sicuramente fondamentale, possiamo dire che non è un servizio scontato anche se non possiamo definirlo esclusivo. In questo caso, **il nostro elemento distintivo sta nelle competenze delle persone addette all'assistenza** pre-vendita: professionisti formati e preparati, che noi definiamo "consulenti" proprio in virtù della loro importanza in fase di acquisto, in grado di rispondere anche a domande molto tecniche da parte dei nostri clienti.

VENDERE MOTOR-GARDEN ONLINE: SI PUÒ FARE!

F&C: Prima che nascesse Zalando tutti dicevano "le donne non compreranno mai le scarpe online".



AGRIEURO È UNA FAMIGLIA COMPOSTA OGGI DA OLTRE 150 PERSONE. UN GRUPPO COESO DI GIOVANI PROFESSIONISTI CON COMPETENZE SPECIFICHE E TRASVERSALI CHE RENDONO L'AZIENDA UNA REALTÀ DINAMICA E ALL'AVANGUARDIA.

Quando è nato l'e-commerce, i rivenditori di giardinaggio dichiaravano "gli italiani non hanno le competenze per comprare una motosega online": poi è nata Agrieuro. Cosa vi ha spinto a cogliere questa sfida?

Filippo Settimi: Sicuramente ciò che ci ha spinti di più in questo grande progetto è stato il nostro forte desiderio di crescita. Inizialmente cercavamo nuovi modi per espandere la precedente attività di negozio al dettaglio, da cui tutto è iniziato. In qualità di retailer fisico avevamo raggiunto un livello di maturità difficile da far evolvere ulteriormente. **Nel 2007** abbiamo, così, iniziato a fare degli esperimenti e siamo inizialmente sbarcati online su **Ebay.it**. Abbiamo da subito ottenuto dei riscontri ottimi, per cui nel 2008 abbiamo deciso di aprire il nostro sito, **Agrieuro.com**, che già l'anno successivo aveva superato in termini di vendite il marketplace. In un paio di anni l'attività aveva di fatto assunto la sua identità staccandosi dal negozio e acquistando una dimensione propria. Spesso ancora oggi ci sentiamo dire di essere riusciti in un'impresa che a tutti appariva impossibile: vendere online macchine complesse come quelle destinate al mondo dell'agricoltura e del giardinaggio, che per antonomasia appartengono da sempre al mondo offline. Sicuramente, a prescindere dalla nostra attività, questa barriera sarebbe stata superata, ma ad **oggi ci viene riconosciuto il ruolo di acceleratore nel nostro specifico settore** e questo ci rende particolarmente orgogliosi.

Siamo consapevoli che il panorama digitale attuale si è inevitabilmente affollato e complicato, per questo risulta sicuramente più semplice e veloce sbarcare nel mondo delle vendite online attraverso i più noti

marketplace, che di fatto garantiscono una vendita immediata a fronte di investimenti esigui in termini tecnologici e organizzativi. Noi di **Agrieuro** abbiamo deciso di non essere presenti nei principali marketplace come scelta strategica e ponderata. Essere oggi un e-commerce di successo significa aver costruito nel tempo una dote di inestimabile valore, fatta di un **catalogo ragionato, personale specializzato, un magazzino, competenze e conoscenze tecniche**. Tutti vantaggi competitivi che, sbarcando su una piattaforma terza, si andrebbero di fatto a regalare erroneamente a una vetrina che non è di nostra proprietà.

F&C: Spinti anche dal Covid, molti centri giardinaggio negli ultimi due anni hanno creato un e-shop: che consigli potete dare in merito ai vostri colleghi?

Filippo Settimi: Come raccontavo, abbiamo iniziato la nostra avventura su **Ebay** – la piattaforma di vendita in rete che in quegli anni aveva più successo – ma in un solo anno il nostro e-commerce aveva superato le vendite del marketplace. Abbiamo deciso quindi di **investire strutturalmente sul nostro sito** e i numeri ci hanno poi dato ragione. Quello che consigliamo ai nostri colleghi è di cercare di investire su un negozio virtuale di proprietà, fatto innanzitutto di una proposta di prodotti di qualità e di una buona esperienza di navigazione. È sicuramente la strada più impegnativa, ma l'unica che a nostro avviso può definirsi sostenibile su medio-lungo termine.

F&C: Nati come specialisti nelle attrezzature motorizzate per l'agri-

coltura e il giardinaggio, avete ampliato l'offerta ad altre categorie: pensiamo alle "cucine all'aperto" (bbq e forni), al cleaning (lavapavimenti, idropulitrici, ecc.) e cucina (planetarie, affettatrici, ecc.). Sono previsti altri ampliamenti?

Filippo Settimi: No, come target dimensionale per ora continueremo a trattare solo "macchine", quindi articoli con un costo minimo di 60-80 €. Per quanto riguarda le categorie abbiamo sicuramente fatto un lavoro di ampliamento, ma si tratta di **aree merceologiche che, sebbene diverse, sono tra loro complementari**. Quando parliamo di macchine da cucina, ad esempio, troviamo prodotti che si adoperano in giardino come il forno a legna o i barbecue. In generale, la nostra categoria dedicata alla cucina ha un'accezione molto "agricola" e stiamo prestando sempre maggiore attenzione al mondo professionale. **Altra categoria che abbiamo implementato e che sta funzionando molto bene è quella dell'officina e del fai da te**, attrezzature come i compressori, i generatori di corrente o le motocarriole da trasporto hanno un ottimo riscontro di vendita. Al momento, in generale, riteniamo che ci sia ancora ampio margine di sviluppo delle categorie attualmente disponibili sul nostro sito. Stiamo, infatti, stringendo nuovi accordi con fornitori importanti che determineranno un ulteriore sviluppo del nostro catalogo. In ogni caso, la nostra natura rimane la vocazione per il giardinaggio e l'agricoltura che è, poi, il settore per cui siamo riconosciuti come leader in Europa. ○

> www.agrieuro.com

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



FOTO: BRICO IO.

Il consumatore dei centri brico, secondo GfK

GfK ha analizzato il profilo dei consumatori del canale fai da te (superfici con metratura superiore ai 1000mq) nel primo semestre 2022: ecco tutti i dettagli, con un focus anche sulle vendite nei centri brico per settore merceologico.

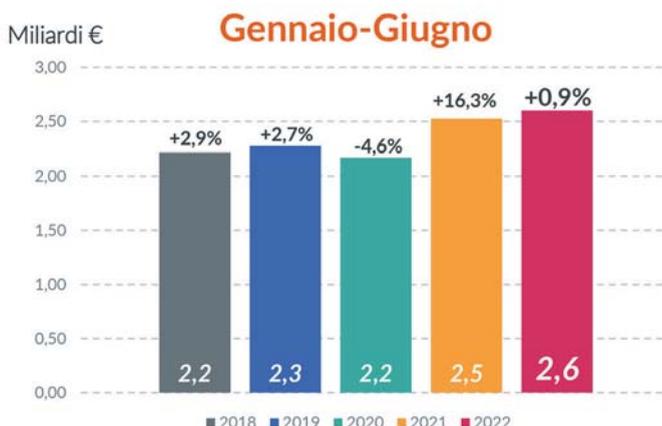
Le performance aggiornate a giugno 2022 per il canale del fai-da-te Superstores (superfici specializzate nella vendita di prodotti per il fai da te, con metratura superiore ai 1000mq) segnano un risultato positivo, con un +0,9% a valore rispetto allo stesso periodo dello scorso anno (fonte: dati GfK POS Tracking, servizio Total Store report Italia, Gennaio-Giugno 2022). La positività si

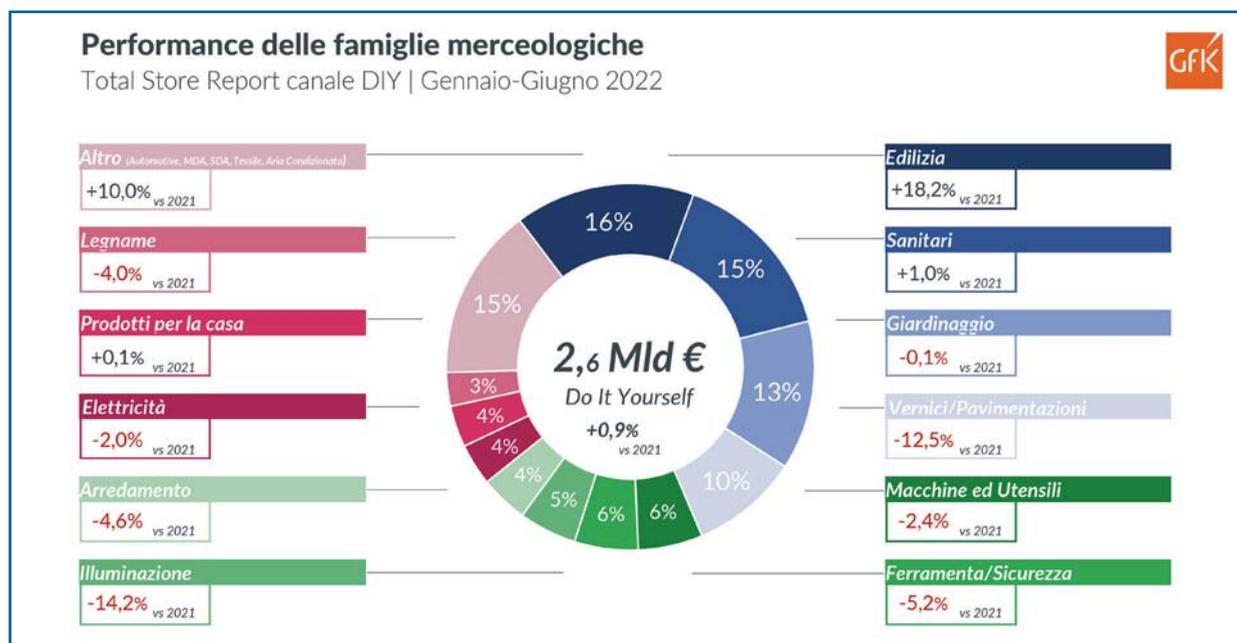
innesta su un risultato già in crescita per il 2021, che si confrontava con un 2020 difficile, segnato dalle numerose chiusure per la pandemia. Se analizziamo inoltre il livello del fatturato generato dal canale nel 2019 ci rendiamo conto di essere ad un livello più alto rispetto al periodo pre-pandemico. La torta si è quindi allargata. Quali settori hanno contribuito maggiormente alla crescita? Le categorie merceologiche

più importanti (Edilizia e Sanitari) chiudono il semestre con tassi di crescita positivi rispetto al 2020, complice anche il favore degli incentivi alla ristrutturazione attivi in questo anno. La terza categoria che contribuisce maggiormente alla performance del canale è l'aria condizionata, sostenuta in questo caso da una stagione estiva particolarmente calda in termini di temperature registrate.

Quanto vale il canale DIY Superstores in Italia?

Fatturato Miliardi €



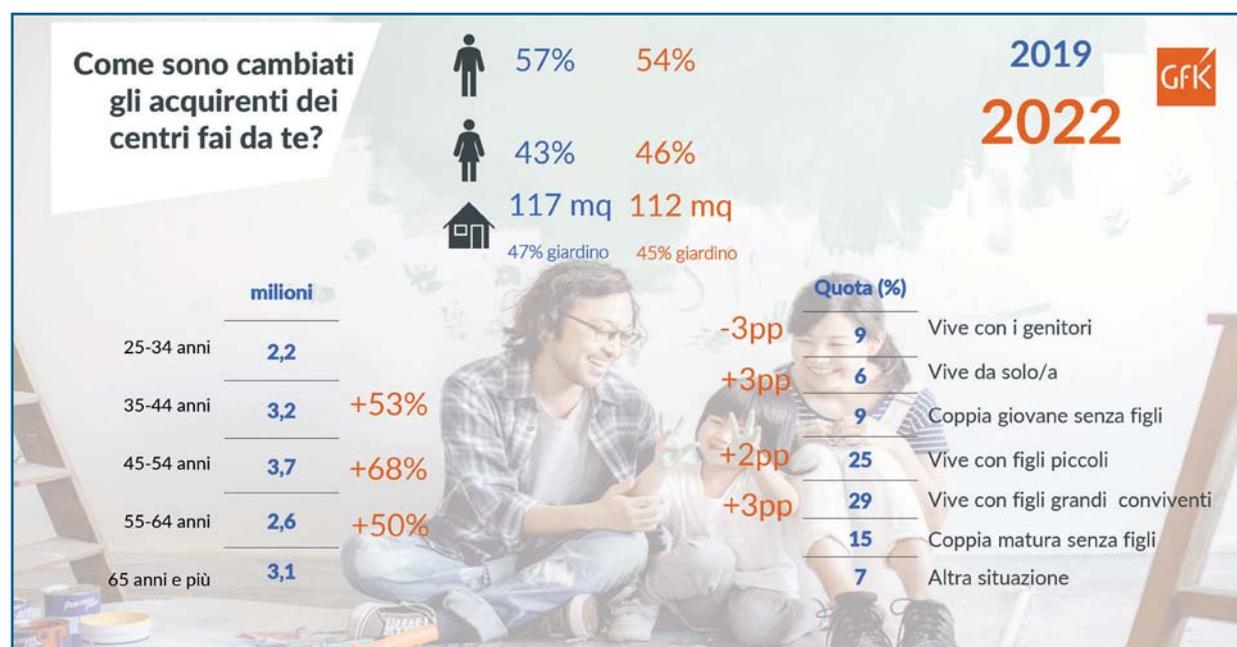


IL CONSUMATORE BRICO IN ITALIA

La ricerca DIY Survey condotta da GfK Italia su circa 1000 intervistati racconta come sono cambiati i consumatori del fai-da-te pre e post pandemia. Rispetto alla prima edizione, condotta nel 2019, circa 4mio in più di consumatori si sono recati nei punti vendita del fai da te per acquistare. In totale, parliamo di 18,6mio di acquirenti di centri specializzati negli ultimi sei mesi, con una crescita del +26% (fonte: dati GfK,

servizio: DIY Survey 2022). Parliamo di consumatori sempre sbilanciati verso una compagine maschile, con figli, che si concentra maggiormente nelle fasce di età 35-54 aa. Un intervistato su tre acquista almeno una volta al mese, con uno scontrino medio di 30€ e una spesa media di 180€. I 4mio circa di "nuovi" consumatori costituiscono, di fatto, un allargamento del parco trattanti, composto probabilmente anche da consumatori che nel recente passato (pre-pandemico) non si dedicavano ad attività di fai da te e che sono, quin-

di, alle prime armi. Lo scontrino medio risulta infatti leggermente inferiore a quanto registrato nel 2019, ma il totale spesa cresce comunque, beneficiando del numero di acquirenti maggiore. In media vengono acquistate circa quattro categorie, con una preferenza maggiore per i prodotti di facile applicazione (prodotti per la manutenzione e decorativi), mentre le categorie che richiedono un'installazione più complessa (aria condizionata/riscaldamento, bagni, serramenti) sono quelle che registrano un numero di acquisti inferiore.



Quanto si spende mediamente nei centri Fai da Te?



180 € (164 € nel 2019)
Spesa negli ultimi 6 mesi nei centri Fai da Te

Il 29% dei consumatori (30% nel 2019)
acquista almeno una volta al mese

Scontrino medio

30 € (34€ nel 2019)

Quanti consumatori acquistano le varie categorie?



18,6 milioni di individui

+26% vs 2019

N° individui (milioni):



In media acquistano

3,8 categorie

(6 mesi)

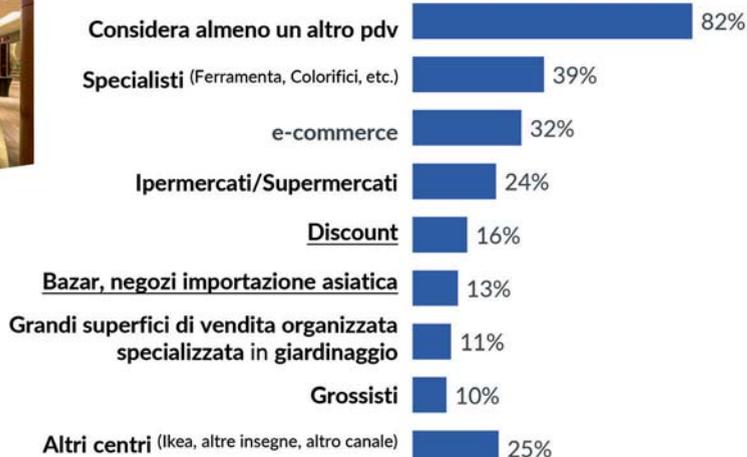
(4,0 nel 2019)



Dove pensano di acquistare in futuro?



Il **18%** considera solo centri Fai Da Te
(17% nel 2019)



Come si informa il Consumatore del Fai Da Te?



Consigli del rivenditore, personale nel pdv	27%
Consigli di familiari/amici/colleghi	24%
Volantini	22%
Esposizione/Informazioni a scaffale	21%
Sito internet del negozio/insegna	17% 39%
Sito internet della marca	16% 28%
Social media, blogs, forum	15%
Siti di comparazione prezzi	12%



14%



25%



25%



59%



75%

DOVE SI INFORMANO I CLIENTI DEI CENTRI DIY

Dove si informano gli acquirenti dei centri fai da te? Gran parte della ricerca informativa passa ancora da un rapporto personale: i consigli di rivenditori/amici/parenti rivestono un ruolo chiave, seguito a ruota dalle informazioni legati a volantini e punti vendita. L'online è un canale informativo utilizzato da meno di un consumatore su cinque, un rapporto molto distante alla media europea. I social media vengono usati

sia per trovare informazioni che come catalizzatore, essendo spesso fonti di ispirazione per tutto ciò che è *home improvement* e decorazione. Anche a livello di acquisti il consumatore è multicanale: il 18% dichiara che farà acquisti solo nei centri fai da te in futuro, ma la restante parte si divide con altri negozi specializzati e format dove trova assortimenti e prezzi diversi (online, grande distribuzione, discount e bazar).

> www.gfk.it



FOTO: BRICOFER.

Leroy Merlin di Catania

Leroy Merlin ha aperto martedì 15 novembre, a **Catania Fontanarossa, un nuovo punto vendita sul territorio siciliano, il 51° in Italia, il quarto sull'isola.**

Con questo store, che ha sede in Strada Comunale Passo Cavaliere, Leroy Merlin rafforza la presenza nell'area e conferma la volontà di diventare sempre di più il punto di riferimento per tutti coloro che desiderano realizzare la propria casa ideale.

Affiancando l'esistente negozio di Belpasso sempre a Catania, il nuovo store raggiungerà un bacino di circa 1 milione di abitanti e 450.000 famiglie che potranno godere della più completa offerta di prodotti e servizi per l'abitare: dalla ristrutturazione al bricolage, dalla decorazione all'arredo e allo spazio giardino che viene ormai considerato come la quinta stanza della casa.

Quello di Fontanarossa è il **punto di partenza per una nuova generazione di negozi progettati in un'ottica di sostenibilità a 360°**, concepiti



in modo innovativo dal punto di vista dell'offerta e degli allestimenti, luoghi in cui la soddisfazione del cliente diventa una priorità assoluta grazie a una squadra di professionisti efficiente e preparata a proporre e realizzare soluzioni. Al tempo stesso, sono realtà che diventano parte integrante del territorio in cui vivono, se ne fanno sostenitori, contribuendo attivamente alla crescita economica.

I NUMERI DEL NEGOZIO

Il nuovo negozio si sviluppa su una **superficie coperta di 11.800 mq, di cui 10.000 dedicati alla vendita, 2.300 alla logistica e ricevimento merci, 2.500 allo stoccaggio e con oltre 650 parcheggi.** Si caratterizza per una forte spinta innovativa anche nel concept e negli allestimenti che propongono un "viaggio" attraverso aree showroom e zone ispirazionali per giardino, terrazzo, bagno, cucina, falegnameria, suolo, raccontati per stile e per bisogni. Uno spazio hub ancora più coinvolgente dove il cliente può trovare idee e soluzioni chiavi in mano per vivere meglio la casa, oppure lasciarsi ispirare dalle tante proposte di stile e organizzare i suoi acquisti supportato da uno staff preparato e accogliente o, ancora, vivere la sua passione per la casa attraverso corsi, incontri con esperti ed esperienze. Il tutto nell'ottica omnicanale che caratterizza la strategia aziendale e che coniuga l'esperienza fisica in negozio a servizi integrati al mondo digitale per fornire la più ampia gamma di proposte e soluzioni.

Accanto ai reparti più tradizionali, lo store di Fontanarossa offre uno spazio davvero unico dedicato al mondo del giardino: oltre 3000 mq, tra interno ed esterno, in cui trovare pavimentazioni per esterno, recinzioni, cancelli, BBQ, amex, motorizzato, piante, accessori e uno showroom di 400 mq per i mobili da giardino con una esposizione costante durante tutto il corso dell'anno. Acquista una maggiore rilevanza anche il mondo decor e degli accessori di tendenza a



cui viene riservato uno spazio dedicato, il Corner decorazione, mentre lo Spazio Casa è un nuovo ambiente multifunzione di esperienze e relazioni all'interno del negozio. Un luogo dove i clienti possono incontrare i professionisti della casa per realizzare i loro progetti, partecipare ai corsi per imparare a fare, vivere la voglia di fare casa e di sentirsi utili insieme alla community degli appassionati. A Fontanarossa sarà anche disponibile il nuovo servizio di ristrutturazione chiavi in mano Arky pensato per permettere



a tutti di abitare meglio per vivere meglio realizzando la propria casa ideale. Nella sua nuova concezione la casa contemporanea diventa connessa per gestire la sicurezza, il trattamento delle acque, i sistemi di allarme e si arricchisce di nuove soluzioni che richiedono competenze specifiche. Il **Corner Smart Home** risponde a questa esigenza e offre consulenze e progetti chiavi in mano a tutti i clienti interessati ad approfondire i vantaggi di una casa domotica o a sperimentare gli ultimi ritrovati in fatto di antifurti. Nell'ottica di rendere gli acquisti ancora più facili Leroy Merlin sta sperimentando **soluzioni tecnologiche** che consentono di gestire le eventuali **attese all'interno del negozio in modo snello**: il cliente, che ha bisogno di parlare con un consulente o collaboratore per avere aiuto o informazioni, riceve un messaggio quando è il suo turno e non è costretto così ad aspettare in fila ma può continuare la sua visita al negozio. Oltre ad altri servizi come il **ritiro 'drive light'**, che consente all'acquirente che ha saldato il proprio acquisto on line di ritirare la merce senza neppure scendere dall'auto, per una maggiore celerità nelle operazioni di vendita. E in alternativa gli ormai classici **locker** per i prodotti comprati on line.

*"Con l'apertura del secondo store a Catania in zona Fontanarossa, – dichiara **Alberto Cancemi, CEO di Leroy Merlin Italia** – abbiamo posto un ulteriore tassello della nostra strategia aziendale che prevede, in Italia, il rafforzamento di una presenza capillare attraverso*

l'integrazione di negozi fisici, che offrono al cliente servizi e consulenza sempre più specializzati e integrati con il territorio, con il mondo digitale di Leroy Merlin, in un'ottica di omnicanalità per poter anticipare e rispondere, sempre di più, ad ogni domanda ed esigenza dei nostri clienti. Il tutto all'insegna di una sostenibilità a tutto tondo che crei un impatto umano, sociale, economico e ambientale sempre più positivo".

"Il nuovo store di Fontanarossa farà da capofila ad una nuova generazione di negozi altamente innovativi per un servizio sempre migliore ai nostri clienti. Il negozio è stato infatti progettato pensando alle caratteristiche del territorio in cui sorge e quindi alle possibili esigenze dei suoi abitanti. Ecco perché, ad esempio, abbiamo dato un grande spazio al tema "giardino" che in una regione

*come la Sicilia diventa davvero la quinta stanza della casa, da vivere quasi tutto l'anno. Oltre a questo abbiamo creato gli allestimenti in modo nuovo, partendo dai diversi stili dell'abitare, più che dai prodotti, per stimolare nei clienti idee, ispirazione e creatività. La squadra infine è il vero valore aggiunto, è altamente preparata per accogliere ogni richiesta e proporre le soluzioni adatte a tutti anche grazie ad una serie di servizi di consulenza che sono stati approntati in questo punto vendita. Siamo orgogliosi che questo nuovo step parta proprio da Catania, un territorio interessante e ricco di potenzialità in cui ci auguriamo di poter portare un contributo concreto", ha aggiunto **Luigi Maldera, Store Leader del punto vendita Leroy Merlin di Catania Fontanarossa.***

› www.leroymerlin.it



OBI di Lonato del Garda (BS)



Sabato 29 ottobre ha aperto il nuovo punto vendita **OBI di Lonato del Garda** (BS), accanto al Centro Commerciale Il Leone: si tratta di uno spostamento dal vecchio negozio di Desenzano del Garda.

Il nuovo punto vendita è ancora più grande del precedente, aperto 7 giorni su 7, con oltre 50.000 prodotti per il fai-da-te, la casa e il giardinaggio.

La vasta gamma assortimentale mostra le potenzialità che OBI è in grado di offrire ai propri Clienti: dalla nuova area garden con innumerevoli proposte di fiori e piante, ai reparti di illuminazione, arredo bagno, vernici e legno fino all'area dedicata, in questo particolare momento dell'anno, alle decorazioni natalizie con proposte per ogni stile.

"L'apertura del punto vendita di Lonato" afferma **Cesare Epinati, Direttore Vendite e Real Estate OBI Italia** *"conferma il radicamento sul territorio bresciano della nostra azienda, dove*

sono presenti anche i negozi di Castenedolo e Roncadelle. Siamo orgogliosi di poter offrire alla nostra Clientela un nuovo punto di riferimento in uno spazio più grande e con un assortimento più vasto per realizzare ogni progetto per la casa e il giardino".

"L'apertura del grande store OBI nel nostro retail park è la conferma di quanto Il Leone Shopping Center sia sempre di più un punto di riferimento per lo shopping, non solo nella provincia di Brescia orientale, ma anche delle province di Verona, Mantova e Trento" racconta **Claudio Camuffo, Direttore**

del Centro Commerciale. *"OBI amplia e completa la nostra offerta merceologica, consolidandoci come polo commerciale attrattivo anche per nuovi flussi di visitatori, che stanno imparando a conoscerci attraverso l'apertura di insegne di valore come la multinazionale tedesca leader nel Fai-da-te. Nella complessità di questi anni - conclude Camuffo -, essere costantemente scelti da realtà solide e importanti come OBI, e prima Decathlon, per i propri investimenti, è per noi motivo di grande orgoglio e ci sprona a fare sempre meglio".*

> www.ob-italia.it





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.

SCOPRI DI PIÙ



amica.gimetal.it

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

Brico io di Arzachena (SS)

Il 20 ottobre ha aperto un nuovo negozio **Brico io** ad Arzachena (SS), il secondo punto vendita realizzato in affiliazione con la famiglia **Demuro**, già proprietaria del negozio **Brico io** di Palau aperto nel giugno del 2017 a ragione sociale **Resarda**. Questa nuova apertura conferma a 114 i punti vendita a insegna **Brico io** (79 a gestione del gruppo **Brico io** e 35 in affiliazione). Il punto vendita è facilmente raggiungibile, posizionato lungo un'arteria principale della città, la SS 125 Orientale Sarda, più precisamente in Viale Costa Smeralda 6.

All'interno degli oltre 1.500 mq destinati alla vendita troviamo più di 25.000 articoli nei reparti tradizionali e tecnici del "fai da te", con particolare attenzione al reparto autoaccessori e una esposizione dedicata ai mobili in kit, affiancati dal corner **L'Outlet del Kasalingo** per completare l'offerta del mondo casa oltre alle aree dedicate ai prodotti promozionali e stagionali. I servizi offerti sono tintometro e taglio su misura.

"Anche ad Arzachena - dichiara **Paolo Micolucci**, Consigliere Delegato di **Brico io** -, in collaborazione con la proprietà



che in questi anni con il punto vendita di Palau ha maturato esperienza nel settore affiancando la profonda conoscenza del territorio, abbiamo realizzato un negozio confermando il nostro format di prossimità riservato alle medie superfici, vicine al centro abitato, vicino ai clienti, per risolvere le esigenze di prima necessità. Continuando così, insieme all'imprenditore, nella nostra mission: essere vicini alle famiglie che ogni giorno cercano soluzioni per la decorazione e la manutenzione della loro casa e del giardino".

> www.briccio.it



Brico Ok di Salsomaggiore Terme (PR)



Sabato 29 ottobre ha aperto un nuovo punto vendita **Brico Ok** a Salsomaggiore Terme (PR), il 117esimo in Italia. Il nuovo negozio raccoglie il meglio dell'assortimento **Brico Ok**, con oltre 18.000 referenze in un'area di 2.000 mq e una completezza merceologica che copre tutte le esigenze del fai da te:

giardinaggio, utensileria, ferramenta, vernici, legno, arredo esterno, piscine, illuminazione, elettricità, arredo bagno, idraulica e auto accessori. Presso il punto vendita di Salsomaggiore sono inoltre presenti diversi servizi per la clientela (taglio legno, tintometro, zanzariere su misura) e 10 professio-



nisti sempre attenti alle necessità del consumatore e pronti a una consulenza esperta anche in relazione alle esigenze legate alla stagionalità.

> www.briccook.it

THE CABLE

REWORK

VS

THE BATTERY

JOLLY



LUMEN
 POTENZA
 PORTABILITÀ
 AUTONOMIA



LUMEN
 POTENZA
 PORTABILITÀ
 AUTONOMIA

E tu, su chi punterai?

REWORK e JOLLY sono pronti a sfidarsi per aggiudicarsi il titolo di miglior faro da lavoro CENTURY. Ma una cosa è certa, con entrambi il tuo lavoro vince sempre.

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

Lenti Blue Block



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

NUOVO MARCHIO
GIANMARCO VENTURI

PREZZI
CONSIGLIATI
AL PUBBLICO
€ 10,90

MODELLO
BLUE BLOCK
€ 12,90

MODELLO
CLIP ON
€ 12,90



- NON IN VENDITA NEI P.V. CINESI
- DUE ANTITACCHEGGI NEL SUPPORTO DEGLI OCCHIALI.
- PUBBLICITÀ SU MEDIASET, SKY, LA7.



Industrie Ottiche Italiane

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

A.P.Fer Expo: un ritorno in grande stile

L'open day di A.P.Fer ha convinto la clientela presente, che ha potuto "toccare con mano" le novità degli espositori in sala. Ecco il resoconto dell'evento, con una rassegna dei principali prodotti presentati.

Ha convinto tutti la 10° edizione di A.P.Fer Expo, svoltasi il primo weekend di ottobre a Milano.

A.P.Fer Expo 2022 ha registrato, sin dal primo annuncio, un forte interesse da parte delle aziende produttrici del settore ferramenta e sicurezza, registrando un gran numero di richieste di partecipazioni espositive.

Anche l'entusiasmo da parte dei potenziali visitatori è stato subito evidente con un andamento delle registrazioni talmente rapido, da portare gli organizzatori a chiudere in anticipo le pre-registrazioni online. Durante l'evento l'affluenza è stata importante (soprattutto la domenica - come

di consuetudine), complici anche la tanta voglia di rivedersi di persona ed il bel tempo. La location scelta per ospitare l'evento, dal gusto caratteristico e accogliente, con ampi ed ariosi spazi esterni, ha reso ancor più gradevole il ritrovarsi dopo i due anni di stop forzato dovuto alle norme anti-pandemiche.

"Siamo estremamente soddisfatti del risultato. Abbiamo ricominciato da 10 .. e.. alla grande!" commenta **Alberto Pezzarossa, Responsabile commerciale di A.P.Fer**, ideatore dell'evento e curatore dei contenuti proposti durante l'evento. "La qualità dei contenuti è sempre stato il nostro pallino. Organizziamo

l'evento con lo scopo di illustrare alla nostra clientela le soluzioni che riteniamo, in base alla nostra esperienza, realmente utili, innovative e importanti per il settore: cavalli motore da scaricare immediatamente a terra per dare una marcia in più alla propria attività! Vedere poi Clienti che si presentano entrambi i giorni perché ritengono utile ed importante "finire il giro degli espositori" è estremamente gratificante e conferma che l'offerta selezionata di contenuti di qualità è capita e apprezzata" conclude Pezzarossa.

www.apfer.it

ANTIPANIC

www.antipanic.it

Il maniglione antipanic "Modulo Serie 600 motorizzato" da montante, reversibile a 1 - 2 e 3 punti di chiusura ha apertura motorizzata. Dall'interno l'apertura viene garantita dal maniglione antipanic, dall'esterno attraverso un badge, una tastiera o un semplice comando remoto. Segnalazione acustica di apertura, possibilità di fermo a giorno elettrico mediante interruttore o temporizzatore esterno. Apertura temporizzata da 3 a 20 secondi. Disponibile in varie lunghezze e finiture.



ASSA ABLOY

www.assaabloy.it

Lo Smart Lock Linus® è una serratura sicura che permette di chiudere e aprire la porta ovunque si sia. Entrare in casa senza dover utilizzare le chiavi, inviare chiavi virtuali ai propri ospiti e controllare se la porta è aperta o chiusa per la sicurezza della famiglia. Tutto questo è possibile grazie all'App Yale Access, che permette di gestire l'accesso alla propria casa tramite il tuo telefono, ovunque si sia. Con Linus®, gli ostacoli quotidiani diventeranno una preoccupazione del passato.



AVIDSENwww.avidsen.com/fr

Le telecamere Avidsen offrono immagini ad alta risoluzione 1080p e audio bidirezionale (microfono + altoparlante). In caso di rilevamento di movimenti quando la telecamera è attiva, viene inviata una notifica sullo smartphone, viene registrato un video consultabile a distanza (che è salvato su scheda microSD, non inclusa) e nel caso del modello 127051 la telecamera segue il soggetto che ha fatto scattare l'allarme. Il dispositivo è facile da installare e non dà nell'occhio. La telecamera prevede una modalità privacy, che, quando si è in casa, consente di spegnere microfono, altoparlante e video.

**BOSCH**www.bosch-professional.com/it/it/biturbo/

BITURBO Brushless è la gamma a batteria Bosch ad alte prestazioni: gli utensili BITURBO sono realizzati per affrontare i materiali e i lavori più impegnativi, ma con più velocità, minor peso e più semplicità. Con una sola batteria ProCORE18V ad alte prestazioni, questi utensili sprigionano fino a 2.000 W di potenza equivalente a quella di un utensile a filo. Il motore Brushless garantisce performance ottimizzate e "mette il turbo" alla giornata lavorativa del professionista.

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

Lampade a filamento LED di design, ideali per sostituire le convenzionali lampadine a incandescenza in modo più efficiente e senza rinunciare alla loro bellezza. Valorizzano e donano eleganza all'ambiente. Grazie all'angolo di diffusione della luce di 330° si possono illuminare tutti gli spazi della stanza riducendo le zone d'ombra. Disponibili con vetro trasparente, in vetro opale per un'illuminazione morbida e diffusa, nella finitura ambrata oppure con cupola argentata effetto specchio per una diffusione mirata.

**DEFENCE SYSTEM**www.defencesystem.it

Spray per cilindri con lubrificante ceramico.

Concepito specificamente per manutenzione e pulizia di cilindri e serrature di ogni tipo. Le particelle ceramiche che contiene lubrificano in modo ottimale il meccanismo, che riacquista scorrevolezza di movimento. Lo spruzzo raggiunge anche i passaggi più stretti.

Elimina cigolii, scricchiolii e umidità, con effetto preventivo contro il gelo. Mantiene la funzionalità dei cilindri e ne prolunga la durata. Privo di oli animali.

**DGF GROUP**www.colla21.com

Colla secca nel tubetto? Colla nel frigorifero? Finalmente con Colla 21 nulla di tutto questo, nessun alone e un incollaggio forte e di lunghissima durata dopo l'apertura. Caratteristiche che l'hanno resa leader nei settori ferramenta, distribuita in più di 9.000 punti vendita in Italia e in Europa, grazie a un passaparola senza precedenti. Ideata per il privato nel suo formato "best seller" da 20 gr oppure nel classico tubetto da 3 gr anche gel, oltre al comodissimo 5 gr brush.

DIERREwww.dierre.com

Novità Dierre ad Apfer Expo, le casseforti TYPE/M hanno serratura a doppia mappa con sistema antistrappo, tassello in acciaio temprato e trappola contro il grimaldello bulgaro. La portina è spessa 8 mm e integrata al telaio per garantire maggiore robustezza. I cilindri desmodromici New Power adottano invece avanzati sistemi di protezione contro la manipolazione anti-bumping e lockpicking.

Al posto dei pistoncini utilizzano un sistema di lamelle laterali con trappole anche contro gli attacchi distruttivi. Hanno chiave cifrata reversibile.



DISEC

www.disec.it

Disec propone il protettore magnetico, un sistema che chiude il foro ingresso chiave, evitando l'introduzione di qualsiasi grimaldello attraverso una chiusura magnetica estremamente sofisticata e sicura. Nella gamma Maground ci sono diversi modelli con sistemi di funzionamento differente, chiavi diverse a seconda della scelta del cliente finale e dell'installatore. Per

esempio, MAG4GN si distingue per l'apertura/chiusura con movimento verticale, MAG3G per la robustezza, mentre, tra le novità, MR520 ha una nuova tipologia di chiave magnetica e apertura ergonomica facilitata.



INGCO

www.ingcoitalia.it

La mini elettrosega INGCO 20V, disponibile con 2 batterie o con solo corpo macchina, possiede un motore brushless per assicurare una maggiore potenza e un funzionamento a batteria che la rende più pratica e maneggevole; ha un'auto lubrificazione della catena per garantire sempre la massima prestazione. È dotata di una lama di 15 cm, di una lunetta di sicurezza per evitare schizzi di legno e di un doppio interruttore di sicurezza per prevenire l'avvio accidentale. Con un peso di soli 1,6 kg, viene distribuita con un packaging resistente e contraddistinta dal marchio Industrial riservato agli elettroutensili della linea Ingco per professionisti.



ISEO

www.iseo.com/it

Iseo ha ideato l'innovativo sistema di chiusura R ME a chiave reversibile, brevettato fino al 2038.

La chiave reversibile è disponibile in due varianti: la prima, acquistabile in diversi colori, è costituita da un collo di 18 mm con cappuccio removibile, antiscivolo ed ergonomico. La seconda, costampata, ha un collo di 20 mm ed è disponibile in un'unica colorazione. Entrambe le tipologie di chiave presentano un innovativo elemento mobile al loro interno che garantisce un ulteriore vantaggio in termini di sicurezza. Il cilindro R ME è disponibile sia in versione compact sia in versione modulare, ed è adatto a tutte le porte di sicurezza.



ITALCHIMICI

www.italchimicifoligno.it

Varco è il disgorgante no acido ad alta concentrazione, che libera rapidamente lo scarico otturato dai residui organici e inerti (grasso, saponi, calcare, carta, assorbenti, stracci, sigarette ecc.). Usato una volta alla settimana, elimina i cattivi odori e mantiene efficaci gli scarichi.

Varco è un prodotto concentrato che non corrode né danneggia tubature metalliche o in PVC. Può essere utilizzato su scarichi di WC, lavabi, sanitari, pozzetti e fosse biologiche. REMOW 4.0 PLUS è il detergente multi superficie per uso professionale e domestico, ideale per ripulire tutti gli ambienti sia a fine lavori di ristrutturazione e pittura, che per un uso quotidiano per lo sporco ostinato.



KRINO

www.krino.it

Martin, di recente entrata a far parte del Gruppo Krino, presenta il kit per l'apertura e il montaggio dei Defender. Il kit Security Martin, interamente prodotto in Italia, è destinato ai professionisti del mondo delle serrature e chiavi. Nella valigetta di dimensioni contenute si trova il necessario per sostituire le serrature a doppia mappa, con quelle a cilindro europeo. Il secondo utilizzo del kit è di effettuare aperture forzate su

Defender, ad esempio, in caso di smarrimento della chiave. Tutte le componenti del kit sono fornite anche come codice singolo, e il kit è personalizzabile in base all'esigenza dell'utilizzatore.



LOCINOX

www.locinox.com



Il nuovo cavetto anti-caduta in acciaio inox per cancelli ad anta battente è disponibile nelle versioni: B-Safe da 220 mm di lunghezza e 4 mm di spessore; U-Safe da 300 mm di lunghezza e 5 mm di spessore. Caratteristiche tecniche: sono certificati nel rispetto della norma EN 12604; per ante

fino a 500 kg di peso; garantiti fino a 1000 kg (B-Safe) o 1500 kg (U-Safe) di resistenza allo strappo; da fissare su tubolari, senza abbracciare il montante dell'anta, con tasselli a tirare "quick fix" brevettati; protetti da guaina di protezione in pvc.

MOTTURA

www.mottura.it

C3D è un cilindro che racchiude i più alti standard di sicurezza meccanica dei cilindri Mottura su una chiave esagonale all'avanguardia, negli ingombri del cilindro europeo, proteggendone l'entrata chiave da un Defender® incorporato.

Il Defender® Magnetico è una protezione metallica esterna del cilindro, che ne scherma l'entrata chiave grazie a uno scudo metallico azionato dalla sua chiave magnetica.



SECUREMME

www.securemme.it

Securemme ha presentato il catalogo 2022/23 ricco di tantissime novità.

Fiore all'occhiello, la nuova sezione Smart Solution con Dsmart 2.0, i suoi dispositivi e il nuovo cilindro elettronico Enok. Grazie a Dsmart 2.0 è possibile automatizzare tutte le porte e proporre soluzioni ideali per la casa, per gestire gli spazi business e il mondo dell'hospitality. Tantissime le richieste anche per la linea di cilindri Evok Top, la versione Top di tutte le gamme di cilindri EVOK1TOP, EVOK22TOP, EVOK64TOP, EVOK50TOP, EVOK75TOP.



SILCA

www.silca.biz/s-it-it

Smart Aerial+ è il dispositivo di Advanced Diagnostics che semplifica e velocizza il processo di clonazione delle chiavi. I calcoli di clonazione vengono effettuati utilizzando server Advanced Diagnostics che garantiscono affidabilità e disponibilità dei dati. La continua presenza delle ultime routine permette inoltre un costante aggiornamento del software del dispositivo. L'utilizzo di Smart Aerial+ avviene tramite l'app di MYKEYS Pro. La totale integrazione con MYKEYS Pro fornisce supporto e informazioni lungo l'intero processo di duplicazione delle chiavi del veicolo, contribuendo a fornire la soluzione migliore al cliente.



SPARCO

www.sparco-official.com

Le Gymkhana sono scarpe antinfortunistiche stile sneakers con certificazione S1P SRC, soletta antiperforazione leggera, totalmente metal free grazie al puntale in materiale composito amagnetico, isolante e resistente a 200J. La soletta interna removibile è ergonomica in PU memory, traspirante e antistatica. La tomaia è in microfibra velour e la fodera è in tessuto 3D microforato traspirante. Suola leggerissima con intersuola in EVA e battistrada Multigrip in vera gomma, dal design



differenziato per garantire il deflusso dei liquidi e favorire la tenuta in caso di scivolamento. Per tutti gli usi, disponibile in 4 colori moda più una nei colori Martini Racing.

WD-40

www.wd40.it

WD-40 Specialist si amplia con l'ingresso dei nuovi Grassi Multiuso con formula al Solfonato di Calcio ad Alte Prestazioni per pressioni estreme, carichi elevati e un'ampia gamma di velocità. Nei formati Tubetto da 150 gr e Cartuccia da 400 gr, garantiscono prestazioni migliorate in condizioni estreme, come maggiore



resistenza all'usura sotto carichi o pressioni elevate e alta protezione contro acqua, ruggine e corrosione. Indicato per usi comuni, ma anche per applicazioni nel settore industriale, nautico, minerario, meccanico agricolo e automotive.

ZIPPO

www.zippobusiness.it

Con l'arrivo della stagione invernale, le ore di luce naturale diminuiscono; in questo scenario, i nuovi occhiali Zippo® Play & Drive, dotati di speciali lenti con filtro luce blu, diventano validi alleati per migliorare la visibilità durante la guida in condizioni di scarsa luminosità e in presenza di situazioni atmosferiche sfavorevoli quali pioggia o nebbia. Inoltre, l'elevata capacità filtrante delle lenti contro i raggi blu, rende questi modelli ideali per il video gioco o molto più comunemente, per chiunque utilizzi dispositivi digitali quali smartphone, tablet e computer.



Pitture e vernici: l'andamento del primo semestre 2022

Pitture e vernici: come è andata la prima parte dell'anno? Quali aspettative per il futuro? Tra impennate dei costi di energia e materie prime, Assovernici ha fatto il punto dei primi sei mesi del 2022.

Bonus edilizia, controllo delle materie prime, caro energia: come stanno impattando i temi centrali dell'agenda politica nazionale e internazionale sulle imprese del comparto pitture e vernici? Assovernici – l'associazione nazionale che riunisce le principali aziende produttrici di vernici per edilizia, di vernici in polvere e liquide per l'industria con una rappresentanza di circa il 50% del mercato – ha realizzato un'indagine tra i propri associati. Emerge il quadro di **un comparto in sofferenza** per i rincari, dove i bonus hanno avuto ricadute positive solo per alcune aziende e dove gli incentivi sono stati ostacolati da difficoltà legate a tempi, costi e manodopera. «È il preambolo di una chiusura d'anno frenata dall'incertezza sul futuro dei bonus, dalla crisi ai confini dell'Europa e dalla formazione di un nuovo governo – dichiara **Giovanni Marsili**, presidente di **Assovernici** –, tutti elementi che marcano una battuta d'arresto dei lavori edili e di conseguenza del nostro settore».



AUMENTO COSTO MATERIE PRIME

Il primo dato evidente che emerge dalla survey è **l'aumento del costo delle materie prime** generalizzato e significativo per tutte le aziende. «Questo è un tema cruciale che monitoriamo costantemente anche grazie alla collaborazione con altre associazioni» precisa **Marsili**. La rilevazione appena conclusa ha analizzato **l'andamento di singole materie**, evidenziando l'aumento dei costi di titanio, solventi, additivi fino al **30%**; rincari più critici, che toccano il **50%**, riguardano leganti a solvente e imballi, mentre i



pallet **superano il 50%** di rialzo. Anche i costi di trasporto hanno inciso sulla vita delle imprese, con incrementi variabili **tra il 15% e il 50%**, in funzione dei vettori. Per alcuni componenti il vero problema inizia dal loro **reperimento**: circa l'86% degli intervistati ha dichiarato difficoltà nell'acquisto di additivi, il 66% ha indicato il TiO₂, seguito dai pigmenti colorati e dai solventi 53%. «Alcune di queste criticità tuttavia, stanno rientrando, per una ritrovata disponibilità dei fornitori di materie prime, ma anche per un rallentamento della domanda» spiega il **presidente**.

RINCARI ENERGETICI

Quanto all'energia: il rincaro come ha inciso sulla produzione? Per **oltre la metà** degli associati gli effetti degli aumenti in bolletta di luce e gas hanno già avuto ripercussioni sui costi di produzione. Per **un terzo** le conseguenze sono state rilevanti, con ricaduta sui prezzi al mercato e compressione delle marginalità, si tratta delle aziende storicamente più energivore, che producono prodotti in polvere. Al netto del rincaro dei costi energetici, le **sanzioni dovute alla crisi Russia-Ucraina** hanno influito in modo considerevole solo per alcuni produttori, in particolare sulle attività di esportazione verso i Paesi interessati dal conflitto, mentre hanno influenzato solo marginalmente gli approvvigionamenti di oli e resine e altri completamenti formulativi.

BONUS EDILIZIA

Come si sono espressi gli associati di Assovernici sul tema dei **bonus edilizia**? Il 73% degli intervistati riconosce il ruolo decisamente positivo nel rilancio del settore, soprattutto per chi opera nell'edilizia professionale. Chi produce per l'industria, invece, ha avuto benefici indiretti marginali o nulli. Per **due terzi** dei rispondenti, il successo dei bonus è da attribuirsi al meccanismo della cessione del credito e all'entità della detrazione fiscale, facilitata dallo sconto in fattura.



Purtroppo solo il **30%** ritiene che il mercato abbia espresso reale attenzione ai temi di sostenibilità: privati e condomini hanno migliorato gli isolamenti delle case per conseguire un immediato e duraturo risparmio sulla bolletta. Gli aumenti dell'energia di quest'anno daranno rapidamente ragione di questa scelta. Sebbene i produttori Assovernici abbiano saputo reagire con tempestività all'opportunità dei bonus e predispo-

sto servizi e consulenza per applicatori e privati, alcune difficoltà hanno ostacolato i risultati: a partire dagli shortage delle materie prime, al primo posto per il 93%, la concentrazione della domanda in un periodo molto breve, per l'80%, le tensioni sui prezzi dovuta al rincaro così come la limitata disponibilità di imprese di applicazione per più del 66% oltre a quella di manodopera interna (40%).

Guardando al futuro: quali proposte per migliorare il meccanismo dei bonus? Con alcune differenze tra chi li considera determinanti e chi

rilevanti, complessivamente per oltre **l'86%** sono prioritari: entità della detrazione fiscale almeno superiore al 60%, cessione del credito, applicazione dello sconto in fattura, finestra temporale ampia e coerente con gli obiettivi europei di abbattimento dei gas serra. Di vitale importanza anche l'introduzione di elementi di semplificazione burocratica. «Auspichiamo quindi, che le politiche di incentivazione siano più graduali e di lungo pe-

riodo e questo a tutto beneficio della **qualità dei lavori eseguiti** – conclude **Marsili** –. Infatti, la nostra preoccupazione è che nei prossimi anni si manifestino effetti negativi a causa di lavori non eseguiti a regola d'arte in questo euforico periodo, gene-

rando la necessità di **nuovi interventi di restauro**. Rinnovare le nostre città e migliorare l'efficienza termica delle nostre abitazioni ha oggi, più che nel passato, grande rilevanza per il nostro Paese e per il nostro ambiente, è quindi un peccato non parlarlo a termine nei modi e nei tempi appropriati». ○



> www.assovernici.it

Edilizia: c'è fiducia per il futuro



Nel corso della fiera SAIE di Bologna, è stata diffusa l'ultima edizione dell'Osservatorio che fotografa la filiera delle costruzioni: ecco come stanno reagendo le aziende del settore agli ultimi scossoni del mercato.

Caro energia e caro materiali hanno toccato livelli record mettendo a dura prova famiglie e imprese. Ma come stanno reagendo le **aziende di produzione, distribuzione e servizi per il settore delle costruzioni (edilizia e impianti)**?

Dall'ultima edizione dell'Osservatorio SAIE, presentato in occasione di **SAIE, La Fiera delle Costruzioni di Bologna**, emerge la fotografia di una filiera che re-

siste alle difficoltà ma che vorrebbe poter esprimere quel potenziale bloccato da un'inflazione che colpisce oltre 7 aziende su 10 (75%). La normale conseguenza è l'aumento dei prezzi del prodotto finito per il 68% degli intervistati. Rimane ancora forte l'impatto del Superbonus 110%, che determina fino alla metà del fatturato per 9 aziende su 10 (91%).

In generale, se guardiamo alla **soddisfazione per il portafoglio ordini**, ritenuto adeguato ai livelli di sostenibilità finanziaria da oltre 7 aziende su 10 (74%), le aziende danno prova di grande solidità. Lo dimostrano anche le **attese per il fatturato a fine 2022**, dato in aumento dal 64% delle imprese e l'andamento del **fatturato dell'ultimo quadrimestre rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente**, cresciuto per il 61% degli intervistati. Se a questo aggiungiamo che oltre un terzo (38%) del campione **ha dovuto rinunciare a dei lavori per eccesso di richieste**, allora appare evidente come bonus e investimenti nel comparto delle costruzioni abbiano rilanciato il settore dopo anni complessi. C'è un'altra buona notizia che riguarda **l'occupazione**: per non dover più rinun-

ciare ai lavori, quasi la metà delle aziende (46%) sta assumendo nuovo personale. Alcuni imprenditori (27%) nell'ultimo quadrimestre hanno addirittura potuto aumentare gli stipendi.

Eppure, permangono dei problemi legati sia al contesto macroeconomico che a disfunzioni "tipiche" del nostro sistema. Quali? Su tutti ovviamente **l'aumento dei prezzi dei materiali e dell'energia**, seguito da **burocrazia e tempi giudiziari** e dall'**incertezza normativa**.

LA RIPARTENZA DEL SETTORE

Cosa ha favorito la ripartenza del settore dopo anni difficili? Non sorprende che in cima alle risposte più gettonate ci siano gli **incentivi**, seguiti dalla **riforma della burocrazia/sburocratizzazione** e dallo **sblocco dei cantieri**. Parlando proprio di bonus, il Superbonus 110% ha avuto un impatto positivo sul giro d'affari del campione intervistato, anche se l'iter burocratico, la chiarezza della norma e le difficoltà ad accedere allo sconto in fattura e alla cessione del credito rischiano di minarne i risultati. Per quanto riguarda il PNRR, le imprese guardano con favore

soprattutto a incentivi e investimenti relativi all'efficiamento energetico e alla messa in sicurezza del patrimonio edilizio sia pubblico che privato.

"I dati del nostro Osservatorio confermano quanto emerso dal Rapporto di Federcostruzioni presentato ieri nel convegno inaugurale della fiera - ha dichiarato **Emilio Bianchi, Direttore di SAIE** -. Il settore è in buona salute, anche grazie ai bonus e agli investimenti del PNRR, ma si può fare di più. L'aria che si respira in questi giorni qui a Bologna Fiere è di fiducia e ottimismo ma permangono quelle criticità che si possono risolvere solo agendo con una voce unica, a cui siamo orgogliosi di dare spazio a SAIE. L'idea portante del salone è proprio questa: offrire a imprese, associazioni e professionisti del settore un luogo in cui moltiplicare le opportunità di mercato, toccare con mano le innovazioni più significative del saper fare italiano, aggiornarsi sui temi fondamentali del comparto, soprattutto, incontrare gli altri protagonisti del settore, anche a livello politico".

La filiera delle costruzioni si affaccia alla rivoluzione digitale cercando di farsi trovare pronta: il 69% delle aziende investe in **ricerca e innovazione** fino a circa un terzo del proprio fatturato, puntando soprattutto su sicurezza informatica, cloud computing, Internet of Things e connettività/5G. L'altro trend del momento è la **sostenibilità**, che vede impegnate le aziende soprattutto attraverso l'uso di dispositivi a basso consumo energetico, l'isolamento termico o la realizzazione di edifici in classe A o Nzeb e l'acquisto di macchinari e/o impianti efficienti e di nuova generazione. C'è ancora strada da fare, invece, sui **criteri ESG**, sconosciuti al 40% del campione. ●

> www.saiebologna.it

Qlima

LA CERTEZZA DI UN MARCHIO

COMBUSTIBILI

Il tuo specialista del trattamento dell'aria



COMBUSTIBILI PER STUFE PORTATILI

Qlima.it



Casalinghi: utili e belli a tavola

Speciali rivestimenti antiaderenti contro abrasioni e graffi per le pentole, sistemi di chiusura ermetici e materiali atossici e di prima qualità per alimenti per i contenitori, sono solo alcune delle caratteristiche delle novità del comparto.

di Anna TONET



Foto: Bama

ACCADEMIA MUGNANOwww.accademiamugnano.it

Fortezza Protection Schield è la nuova linea di padelle che grazie allo speciale rivestimento, garantisce una maggior protezione contro abrasioni e graffi e un'eccezionale antiaderenza. Il rivestimento AM Protection Schield e il suo particolare sistema applicativo permettono di cucinare senza olio e grassi.

Il corpo in puro alluminio forgiato e coniato, i manici soft touch resistenti alle alte temperature, il fondo a induzione adatto a tutte le fonti di calore rappresentano le altre caratteristiche della linea. Disponibili: padelle cm 20/22/24/26/28/30/32, casseruole cm 22/26, tegami cm 24/26/28 e wok cm 28.

**ADAMO**www.adamo.it

Pull Box di Omada® è il contenitore per alimenti innovativo e brevettato, vincitore del Red Dot Design Award (2022). La leva presente sul coperchio consente l'apertura del contenitore con una sola mano grazie allo scambio d'aria tra interno ed esterno dello stesso. L'apertura accidentale risulta pertanto impossibile con la leva abbassata. Pull Box risolve molte delle problematiche connesse con il trasporto e la conservazione dei cibi. I contenitori, nei formati tondo e quadrato, hanno un design nordico ed ergonomico, sono facili da pulire e la loro ermeticità li rende ideali per l'on the go.

**AETERNUM**www.bialettigroup.com

Il Saltapasta, della linea Madame Petravera 3.0, è disponibile nei diametri 24 – 28 cm. Sei strati di antiaderenza compongono il rivestimento. Il corpo è in alluminio coniato, adatto a tutti i piani di cottura, incluso quello a induzione. Il nuovo fondo «full induction» garantisce una maggiore e uniforme distribuzione del calore diminuendo i tempi necessari per portare il prodotto alle temperature di cottura desiderate, con un risparmio di almeno il 30% di energia e tempo in cucina. Altre caratteristiche: rivestimento esterno

siliconico HT effetto pietra e rivestimento interno antiaderente «Petravera Pro», rinforzato con particelle minerali e privo di PFOA e Nikel.

**ARCUCCI TRADE**www.arcuccitrade.it

Tradizione artigiana che combina gli ingredienti della natura, terra, acqua, aria e fuoco insieme all'amore e alla passione di maestri ceramisti, compongono la collezione di stoviglie Arcucci. La terracotta permette una cottura omogenea con la giusta umidità, è un ottimo conduttore di calore, garantisce risparmio energetico se usata a bassa temperatura. Nella Patatiera si possono ottenere deliziose patate cotte come sulla brace, senza aggiunta di liquidi a tutto vantaggio del sapore.

**ARDES**www.ardes.it

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

**ATTREZZERIA M.V. DI MARIN VISINO & C.**www.marinvisino.it

Le linee innovative delle pentole Dolomiti coniugano l'eleganza del design italiano con la progettazione di un prodotto multifunzionale. Tutta la gamma presenta un fondo in acciaio inossidabile compatibile con tutti i più comuni piani cottura. In foto, la bisticchiera (misure: 28x28 cm) disponibile nei colori Nero / Rosso. Caratteristiche: forgiata a freddo; maniglie monolitiche, tutt'uno con il corpo; adatta alla cottura in forno; utilizzabile come servi-in-tavola; interno antiaderente; alto spessore di alluminio; vernice ad acqua. È lavabile in lavastoviglie. Design e tecnologia italiani brevettati.



BALDASSARE AGNELLI

www.pentoleagnelli.it

Il tegamino è la forma adottata dalla nuova linea Colorful prodotta in alluminio per alimenti di spessore 3 mm e rivestita di vetro-ceramica. Leggeri, multifunzionali e avveniristici, i tegamini sono realizzati artigianalmente

con le più raffinate finiture e dotati di recipienti-inserti in porcellana italiana, per completare il sistema del servizio, in porzione singola, nelle stesse forme. I recipienti-inserti della collezione B.A. 1932 sono prodotti con oculata selezione della qualità delle materie prime utilizzate. Le tonalità scelte per la produzione in edizione limitata sono: blu, verde, giallo, sabbia. Per i colori degli inserti in porcellana al blu e al verde si aggiungono: rosso, nero, bianco.



BARAZZONI

www.barazzoni.it

Il prodotto a pressione best seller dell'azienda viene presentato in una nuova versione con un rinnovato design del manico a leva di colore nero. Amelia+ ha un coperchio che garantisce un sistema di apertura e chiusura facile e in totale sicurezza: la sua azione di leva, blocca energeticamente il coperchio contro la guarnizione a tenuta stagna consentendo una perfetta chiusura ermetica. Il fondo Triplen a 3 strati acciaio-alluminio-acciaio consente un ottimale distribuzione del calore ed è adatto all'induzione. Le maniglie atermiche facilitano la presa e le operazioni ai fornelli. La valvola di pressione bloccaleva impedisce l'apertura accidentale del coperchio. Disponibile da: 3,5 - 5 - 7 - 9 - 12 litri.



BEPER

www.beper.com

Macina sale e pepe (art. P102ROB100) con contenitore per le spezie trasparente e corpo in acciaio. Macina le spezie grazie alle lame in ceramica e funzionamento a pressione. Spessore della macinatura regolabile. Estremamente facile da usare, leggero e pratico. Adatto a macinare sale, pepe, cereali, erbe e spezie. Funzionamento a batterie.



BAMA

www.bamagroup.com

Dispenser è il contenitore per alimenti sfusi disponibile con capienza da Lt 2,6 o da Lt 1,3, realizzato in plastica alimentare di alta qualità e atossico pensato per conservare e dosare in modo sicuro: frutta a guscio, zucchero, farina, cacao in polvere, ma anche cereali, riso, vari formati di pasta e qualsiasi altro ingrediente sfuso.

Il suo design semplice ma regolare aiuta a organizzare la dispensa al meglio, eliminando gli imballaggi originali e potendo disporre di comodi recipienti tutti uguali esteticamente ma subito diversi all'occhio per contenuto.

Colori disponibili assortiti. Dimensioni disponibili cm: 18x8,5x15,5 h - 18x8,5x30 h.

BELLI E FORTI

www.bellieforti.com

Tower è la nuova pattumiera antirandagismo sovrapponibile e con doppia apertura. Il suo utilizzo si rende possibile attraverso lo sportello anteriore, sempre apribile. Per inserire nuove buste della spazzatura e gettare elementi più ingombranti è possibile aprire il coperchio ruotando la maniglia verso la parte anteriore. La rotazione verso la parte posteriore blocca l'apertura del coperchio che, anche in caso di ribaltamento da parte di persone o animali, impedisce la fuoriuscita del contenuto. Il pratico manico posteriore permette lo spostamento rapido e il trasporto della pattumiera senza difficoltà.



BERNI GROUP

www.bernigroup.com

Professional Sanity Stone è una batteria di solide pentole (casseruole, wok, friggitrici...), in cui il rivestimento interno antiaderente, realizzato da tre strati di alluminio PFOA free, permette di cucinare senza oli e senza grassi esaltando il gusto reale dei cibi. Il materiale con cui sono realizzate le pentole, alluminio, e il fondo a induzione limitano al minimo gli sprechi energetici e mantengono il cibo caldo a lungo anche a fuoco spento. È una batteria salvaspazio con i manici removibili per impilare tutte le pentole una sopra l'altra e riporla anche in una piccola credenza.



RUBY®

La Biostufa

modello Giga

- Senza canna fumaria
- Senza allacciamento elettrico
- Non necessita di installazione
- Ha un design nuovo, moderno e compatto.
- Disponibile in colorazione Nera e Bianco-Nera



▶ GUARDA IL VIDEO

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

TecnoAir System idee per vivere meglio
www.tecnoairsystem.it



BLIM PLUS

www.blimplus.com

Minerva e Atena (design Raffaello Galiotto) sono i funzionali vassoi realizzati in polipropilene di elevata qualità totalmente riciclabile. Rotondi e ovali, perfetti per impiattare e presentare il cibo ma anche per servire bevande o decorare la tavola, fanno parte dell'elegante collezione Paestum. Composta da accessori dedicati all'arte del servire ispirati, nel design, agli antichi colonnati architettonici, come rievocato dai nomi, con forme coniche e superfici scanalate, vanta un'ampia palette di delicati toni pastello tra loro abbinabili, per dar vita a una tavola raffinata e dall'impatto scenografico. Blim Plus è un marchio di Veka.



DOMO

www.domospa.it

Cook Xpress, pentola bassa pressione (24 cm – 5,5 l), raccoglie in sé tutta la tecnologia oggi disponibile per offrire un prodotto dalle performance eccellenti.



Il corpo sabbiato garantisce un'ottima tenuta dell'antiaderente allungando fino a 2 volte la vita del prodotto. Il disegno del bordo conferisce resistenza alla pentola e assicura l'aggancio del coperchio. Il fondo a induzione rende il prodotto idoneo a tutte le

fonti di calore. Il coperchio a bassa pressione con doppia valvola di sicurezza garantisce una cottura rapida, senza fuoriuscita di odori, preservando tutte le proprietà degli alimenti. Il vetro permette di controllare la cottura e al bisogno si può in ogni momento aprire il coperchio.

FACEM

www.trespade.it

Spremitutto Easysqueazy, una macchina in grado di passare un'ampia varietà di frutti e vegetali.

L'elica, in resina acetica, è resistente a qualunque elemento, anche acido, presente negli alimenti che vengono inseriti e ruota a 160 giri al minuto garantendo un'ottima produzione oraria, ma evitando il riscaldamento degli alimenti. I filtri, disponibili con fori di quattro diametri diversi, permettono di ottenere passate di consistenza differente.



COSMOPLAST

www.cosmoplast.it

Imbuto per conserve e marmellate, utile e pratico anche per vasetti piccoli. Realizzato in materiale di prima qualità per alimenti: 0% BPA; lavabile in lavastoviglie. È resistente, riutilizzabile, riciclabile e rispetta l'ambiente. È un prodotto 100% Made in Italy. Dimensioni: ø 12 cm.



ECOPLAST

www.ecoplast.it

Ispirata a una classicità senza tempo, la linea Dorica propone articoli per la cucina comodi da usare e belli da vedere. Dalla rivisitazione di un classico intramontabile

come l'insalatiera ai contenitori ermetici, perfetti per mantenere al meglio gli alimenti e portarli con sé al lavoro o per una gita fuori porta, senza il rischio di perdite. Firmati dal designer Marco

Maggioni, i prodotti Dorica sono resistenti, destinati a durare nel tempo e facili da pulire, grazie alla superficie liscia interna. Disponibili in diverse misure e nei colori ispirati alla natura.



FACKELMANN ITALIA

www.fackelmann.it

In bioplastica, derivante da scarti di lavorazione vegetale (canna da zucchero) uniti a fibra di legno e vetro, nasce questa nuova componente estremamente duttile e duratura della Linea Ecolution, ecocompatibile ed ecosostenibile.

Inserendosi nel contesto di filiera Carbon Neutral e di nuova produzione di articoli in legno, certificati FSC sono l'emblema di Fackelmann green, nell'utensile cucina. La linea si compone di mestolame da servizio e preparazione in nylon alto spessore nella parte funzionale e di grattugia, pelapatate e pelaverdure a Y, scavino, colini di due misure e tagliapizza.

Ampia la gamma di tool per la colazione e il brunch, da burriere a portauova, spremiagrumi e sale pepe.





ÖNORM V5117
EN 16662-1

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



Auto



ÖNORM V5117
EN 16662-1

- S-12 mm
- S-16 mm



SUV, Furgoni, Camper, 4x4



- Cargo
- Cargo-Plus
- Cargo-Plus Evo
- Light-Truck
- Truck-Flex
- Truck-Pilot
- Cingoli
- Cingoli Europa
- Cingoli Europa-Pro



Camion, Bus

Calze da Neve



FACILI E VELOCI DA MONTARE

OTTIMO GRIP SU GHIACCIO E NEVE

UTILIZZABILI CON SEGNALE
DI OBBLIGO CATENE DA NEVE
O PNEUMATICI INVERNALI



Auto, SUV, Furgoni, Camper, 4x4



La più ampia gamma di accessori per **auto, camion, camper, moto, ciclo**



Interni



Tappeti



Coprisedili



Esterni



Elettrici



Lampadine



Car care



Tergicristallo



Portaggio



Ruote



Garage



FISKARS

www.fiskars.it

Set di 3 taglieri costituito da un tagliere con scanalature, un tagliere piatto e un tagliere di plastica intercambiabile. I taglieri sono dotati di piedini in silicone antiscivolo e sono facilmente impilabili. Realizzato in bambù, superficie trattata con olio di lino. Bambù certificato FSC®. Altezza: 3,8 cm. Lunghezza: 35 cm. Larghezza: 25 cm. Peso: 2,015 kg.



GI.METAL

www.amica.gimetal.it



Gi.Metal propone Linea Amica pensata per l'utente domestico che prepara la pizza in casa e ricerca strumenti di qualità, leggeri, maneggevoli che ne facilitino la riuscita. La piastra in acciaio AISI 304 permette di cuocere la pizza nel forno di casa o nel barbecue in pochi minuti, con risultati paragonabili al forno professionale. Misura 40x35 cm ed è in acciaio inox, con coefficiente di conducibilità termica 10 volte superiore rispetto alla pietra refrattaria. Assorbe, immagazzina e trasferisce il calore garantendo una cottura ottimale e uniforme.

Foto: Ecoplast



GHIDINI

www.ghidinicipriano.it

La padella Smart è adatta a qualsiasi tipo di piano cottura, inclusi quelli a induzione, dimostrando la sua efficienza.

Ha superato i test di utilizzo, test da sforzo tradizionale e meccanico e il test di resistenza in lavastoviglie. Il rivestimento è antiaderente a triplo strato. È resistente ai graffi e all'usura. PFOA free, design italiano. La parte terminale del manico è stata studiata per favorire il movimento della cottura al salto. Diametro 24 cm.

GUARDINI

www.guardini.com

Lo stampo apribile rettangolare della linea Gardenia offre grande capienza e ottimi risultati. È pratico, versatile, perfettamente antiaderente ed estremamente facile da pulire. Anche per i piatti più complessi, la cerniera laterale consente agevolmente di sfornare le preparazioni dolci o salate, sempre garantendo il massimo comfort. Inoltre lo speciale fondo salvagoccia evita qualsiasi fuoriuscita di impasto dallo stampo, mantenendo perfettamente puliti il forno e il piano della cucina.

Lo stampo apribile rettangolare della gamma Gardenia è disponibile nelle dimensioni 19x28x7 cm.



GUZZINI

www.fratelliguzzini.com/it



permette di

Il contenitore è a sua volta un'elegante insalatiera da portare a tavola e facilmente trasportabile grazie alle 2 maniglie. Il pomello abbattibile facilita lo stoccaggio e l'utilizzo del coperchio come piano di appoggio.

Design Roberto Giacomucci.
Dimensioni: Ø 30 x h 16 cm - 6000 cc. Materiale: PP.

CONSEGNE IN TUTTA ITALIA



MAGAZZINO

7000 mq di magazzino,
dotato di Radiofrequenza



CONSEGNE

Consegne in tutta Italia in **12/48h**,
in Lombardia consegnamo tramite
padroncino **in meno di 1 giorno**.



ORDINI ONLINE

Nuovo sito E-Commerce
www.malfattitacchinigroup.it



AGENTI

45 Agenti presenti
sul territorio

SEGUICI SUI NOSTRI SOCIAL



MALFATTITACCHINI



MALFATTITACCHINI



MALFATTITACCHINI

H&H LIFESTYLE

www.hh-lifestyle.it

La linea Botanicum di H&H Lifestyle è perfetta per un momento di relax. Tazze, infusiere, mug e scodelle finemente decorati rimandano alla gioia e alla libertà del giardino botanico. La finitura opaca del raffinato new bone china e i caldi riflessi dorati rendono sofisticati i momenti di serenità. Dalle influenze bucoliche, la linea Botanicum è la scelta ideale per preparare tè, tisane e infusi e gustarli in assoluto relax.



ILSA

www.ilsa-italy.it

L'azienda propone una vasta gamma di taglieri, in regola con i requisiti HACCP, disponibili in vari formati, colori, bordi e spigoli raccordati con e senza fermi per bancone. La gamma comprende anche un pialletto con doppia lama per eliminare i graffi e i tagli dalla superficie, un porta taglieri da 6 posti (per taglieri con max 2 cm di spessore), due matterelli, di cui uno girevole e uno cilindrico. Caratteristiche: realizzati in HDPE con elevata resistenza al taglio; spigoli e bordi raccordati; idonei al contatto con gli alimenti; privi di Bisfenolo A; atossici e inodore; antibatterici; facili da pulire; ricondizionabili.



LAVATELLI

www.lavatelli.com

Il TU-KA è un diffusore di fiamma che non consente al latte o altro di uscire dalla pentola durante la bollitura, consumando meno gas.



HOME&MORE

www.home-more.it

Progettato in modo elegante per essere messo in bella vista, il porta aglio in ceramica bicolore Elmdon di Cole&Mason (in foto) è il modo perfetto per tenere a portata di mano bulbi e spicchi mentre si cucina. Il coperchio in legno di acacia è dotato di una guarnizione interna in silicone per una chiusura sicura, mentre i fori alla base assicurano un'efficiente circolazione d'aria. In cucina è perfetta abbinata con il portasale Stretham, dall'interno non smaltato per tenere lontana l'umidità e mantiene asciutti i cristalli di sale.



ISI PLAST

www.isiplast.com

La nuova linea di bicchieri in plastica è stata sviluppata per sostituire i vecchi bicchieri usa e getta monouso o quelli più fragili in vetro. Grazie alle particolari caratteristiche del materiale di cui sono composti, i bicchieri risultano resistenti agli urti e alle cadute, ai graffi. I nuovi bicchieri sono riciclabili al 100% proprio come i classici bicchieri in vetro, inoltre il materiale plastico di cui sono composti ne permette un pratico lavaggio in lavastoviglie o a mano. In foto, art. Siberia bicchiere da acqua, capacità 0,40 lt (materiale plastica SMMA per alimenti). Stampaggio a iniezione, colore trasparente.



LIT GAS LIGHTER COLLECTION

www.litgas.it

Spiry è lo spiralizzatore verdure con 4 lame di taglio selezionabili ruotando il selettore. Con un solo gesto e senza cambiare alcun accessorio ulteriore, si possono scegliere diversi tipi di taglio e spiralizzazione verdure varie per una alimentazione salutare.

Inoltre il prodotto è provvisto di ventosa che con una levetta lo fa aderire al piano di lavoro e quindi l'utensile non si muove assolutamente e l'utilizzo diventa pertanto veramente semplice e comodo.



CERCASI AGENTE

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

AGENTI DI COMMERCIO

CON ESPERIENZA NEL SETTORE DELLA
SICUREZZA, FERRAMENTA E VIDEOSORVEGLIANZA

MANDA UN CURRICULUM A: MALFATTITACCHINI@TACCHINI.INFO



MALFATTITACCHINI



MALFATTITACCHINI



MALFATTITACCHINI

MONETA

www.moneta.it

Aria Recycled è la nuova serie di Moneta, la scelta più naturale per chi



predilige la salute a tavola grazie al rivestimento ceramico naturale Finegres®, costituito esclusivamente da materiali inorganici. Oggi si rinnova con il corpo in alluminio 100% riciclato. L'alluminio è un ottimo conduttore di calore, quindi, favorisce il risparmio di energia per una cucina sempre più sostenibile. Il sistema Twinblock® del manico, l'interno liscio e perfettamente antiaderente, garantiscono alta qualità, affidabilità, resistenza e ottime prestazioni. Si lava tranquillamente in lavastoviglie. Il fondo è a induzione. La linea è composta da padelle e casseruole in varie misure, tegami, wok e coperchi in vetro con bordi in silicone.

PEDRINI

www.pedrini.com



LilloStile è una linea nuova, versatile, dal design lineare, caratterizzata dal gancetto in silicone di colore rosso Pedrini. Gli inserti in silver interrompono il total white del manico e valorizzano la sagoma dell'impugnatura più salda anche per la forma semi esagonale. Le parti funzionali migliorate: nel mestolo è stato integrato un beccuccio come invito per

facilitare il servizio anche di piccole quantità, la paletta universale è stata pensata per porzionare e servire con facilità; il servispaggetti (in foto), il "Lillo", è stato ridisegnato per riuscire a servire una maggiore quantità di condimento.



Foto: Stefanplast

MONGARDI

www.mongardi.com

L'ordinatore cucina/frigo è realizzato in materiale trasparente nei formati slim, medium, large ed extra large. Grazie alla loro forma e resistenza sono utili per organizzare e ottimizzare gli spazi sia nel frigorifero sia nei mobili della cucina.



PENTALL ITALIA

www.pentallitalia.it



Il fornello Versilia è una pentola che sostituisce il forno, da usare direttamente sulla fiamma, per fare torte e dolci.

Realizzato in alluminio, si compone di: spargifiamma, un disco metallico da interporre tra il pentolone e il fuoco; pentola, disponibile nei diametri 24 e 28 cm, alta e capiente, a forma di ciambella; coperchio, rigorosamente dotato di buchi, per lasciare fuoriuscire il vapore. Tanti i vantaggi: cucinare dei dolci "al forno" anche in quei rari luoghi in cui il forno non esiste; permette di riscoprire un modo ormai perduto di cucinare, risparmiando energia e garantendo lievitati molto alti.

PINTINOX

www.pintinox.com

Moka Chalet in alluminio effetto pietra, guarnizione in silicone, manico e pomolo soft touch effetto legno, in polipropilene anticottatura con disponibilità di ricambi. Coordinata con padelle, casseruole e utensili da cucina. Disponibile in diverse misure da 1, 3, 6 tazze.





NEW

TRC 20

LA SOLUZIONE «TUTTO IN UNO»
PER CLONARE CHIAVI AUTO



COPIA
TRANSPONDER



PRE-PROGRAMMAZIONE DI
RADIOCOMANDI



LIBERTÀ DI LAVORARE OVUNQUE
ALIMENTAZIONE A BATTERIA



SISTEMA
WIRELESS



ERREBI KEY CLONING PRO
ONLINE APP

RIGAMONTI PIETRO

www.rigamontipietro.it



Frigobox (Art. 134) è un conserva vivande con cupola trasparente in polipropilene, molto capiente. La sua base si

può trasformare in un tagliere, anch'esso molto robusto, di 22x33 cm, dotato di una canalina raccogli liquidi. Ideale per tagliare frutta, verdure, carne, salumi e formaggi. È lavabile in lavastoviglie.

RIVER

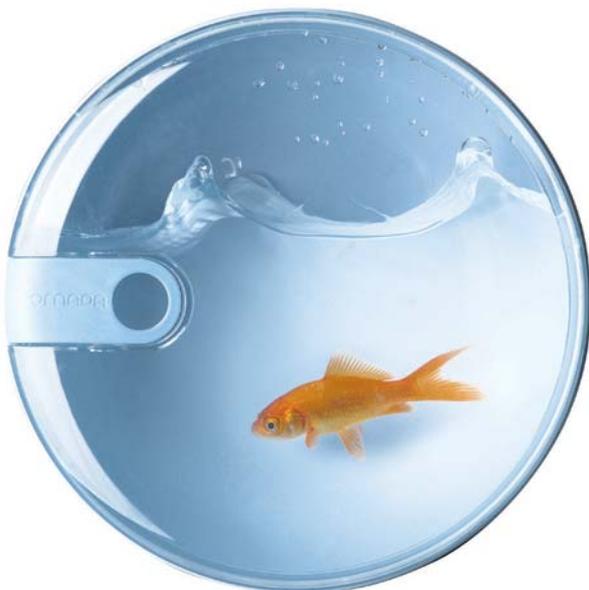
www.riverspa.com

A marchio Salutella®, la linea di padelle, casseruole, wok, con l'antiaderente brevettato Zerocolor®. È un antiaderente a base d'acqua, privo di PFOA e metalli pesanti; non contiene pigmenti (sia organici sia inorganici) perciò l'effetto visivo che ne risulta è completamente neutro. Per tale motivo, dato che al momento dell'applicazione il

rivestimento è totalmente trasparente, l'alluminio su cui viene applicato Zerocolor® è unicamente alluminio purissimo (99.9%). Garantisce un'ottima antiaderenza e un'ottima tenuta all'abrasione. È un rivestimento antiaderente totalmente Made in Italy e brevettato.



Foto: Adamo



RISOLI'

www.risoli.com



Nuova linea in edizione limitata Le Pignatte, composta da casseruola e padella (entrambe disponibili nei diametri 20-24-28 cm).

Il coperchio e il corpo sono in alluminio fuso (antiaderente profile) e il rivestimento protettivo interno ed esterno è ad altissima resistenza ai graffi, per garantire leggerezza e la migliore resa con un peso ridotto. Il fondo è adatto all'induzione. Questa linea è più leggera della ghisa e più facile da pulire. Grazie al coperchio, i succhi di cottura cadono idratando i cibi e lasciando intatte le proprietà nutritive, esaltando quindi i sapori. È un prodotto 100% italiano.

SILIKOMART

www.silikomart.com



Grippy è la nuova presina Silikomart realizzata in silicone 100% BPA free lavabile in lavastoviglie.

Questo guanto innovativo e versatile offre una presa facile e sicura di: teglie da forno, cibi caldi, freddi e crudi; pentole e padelle calde; cibi direttamente sulla griglia; è perfetto per affettare pane e salumi in modo sicuro e igienico. Grippy è progettata per adattarsi in modo perfetto alla mano ed è dotata di una particolare texture che aumenta l'aderenza alle superfici. Disponibile su shop.silikomart.com.

SNIPS

www.snips.it

Pensati per Conservare & Servire, il box formaggio e la barriera si possono utilizzare per la conservazione in frigorifero e in freezer, come per il servizio in tavola. Questo anche grazie al coltellino e allo spalmino alloggiati sulle rispettive campane, trasparenti e lucide come il vetro. I vassoi sono dotati di chiusure di sicurezza, per garantire la massima maneggevolezza, e possono essere usati anche come tagliere. Sono lavabili comodamente in lavastoviglie, così da garantire sempre la massima igiene.



DIVINA
— F I R E —

Calore e design



L'arte ha diverse forme.

www.divinafire.it

BIOCAMINI – CAMINI ELETTRICI – STUFE A LEGNA



Divina Fire è un brand distribuito da

YOURSELF
IL TUO PARTNER

STEFANPLAST

www.stefanplast.it

Si conferma per Stefanplast nell'ambito casalingo la linea Tosca, una collezione per la tavola e la cucina, innovativa, frutto di una tecnologia a doppia iniezione che permette la realizzazione di una gamma bicolore, che le dona



estrema personalità. La proposta nell'essenziale grigio stone grey viene arricchita dal bianco nelle decorazioni che portano un contrasto di grande effetto. Tra praticità e design, tutti gli accessori sono resistenti,

duraturi e perfetti per creare atmosfere da vivere ogni giorno. Un perfetto equilibrio tra funzionalità ed eleganza che abbraccia il mondo della casa.

WD LIFESTYLE

www.wdlifestyle.it

Sacchetto pane riscaldabile in 100% cotone (WD571). Con cuscino contenente semi di ciliegio per preservare il calore del pane appena sfornato o per servirlo in tavola caldo.



Per un corretto utilizzo riscaldare il cuscino in microonde per massimo 2 minuti a potenza media, chiudere la zip per ottenere un calore più duraturo. Dimensioni: 20x30 cm.

WEBER

www.weber.com

Un servizio completo di piatti in porcellana, resistente e antigraffio, Made in Germany. È composto da: piatto da tavola da 27,5 cm, progettato per trattenere a lungo il calore; piatto da pizza da 30,5 cm (set da 2 pz.); insalatiera piccola (14 cm, set da 2 pz.); piatto da portata (40x22 cm, in foto) realizzato in resistente porcellana antigraffio e progettato per trattenere a lungo il calore. Infine, per deliziare gli ospiti con un sublime dessert al barbecue, il piatto per dolce (20 cm, set di 2 pz.).



TESCOMA

www.tescoma.com



Dalla Linea Delight la batteria di pentole da 8 pezzi (codice 780110).

È in acciaio inossidabile di alta qualità e adatta a tutti i tipi di cucina: gas, elettrica, vetroceramica e a induzione. Le pentole sono provviste di uno spesso fondo sandwich; i solidi manici garantiscono una presa facile e sicura. La superficie esterna dei recipienti di cottura è smaltata con un resistente trattamento superficiale in color avorio che dà alla batteria un gusto retrò ed elegante.

La batteria include: pentola con coperchio 20 cm, 4.0 litri; casseruola con coperchio 18 cm, 2.0 litri; casseruola con coperchio 20 cm, 3.0 litri; casseruola 1 manico con coperchio 16 cm, 1.5 litri.

.. E PER PULIRE

TAVOLA

www.tavola.it



Detersivo piatti a mano con azione igienizzante. Referenza principe di Last, iconico marchio italiano che ha fatto del potere sgrassante del limone il suo punto di forza. Grazie alla sua formula arricchita con vitamina E, sgrassa e igienizza a fondo nel rispetto delle mani. Il limone, efficace contro i cattivi odori, aiuta a rimuovere l'unto e le incrostazioni più ostinate dalle stoviglie, lasciando una piacevole profumazione. Formato 1000 ml.

VILEDA

www.vileda.it



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

fischer



FIS V Zero. Per costruire un futuro green.

Senza perossido di dibenzoile.

Totale sicurezza anche senza occhiali o guanti.

Ideale per ambienti interni e abitati.

Risparmio sui costi di smaltimento.

Temperatura di applicazione tra -10 e +40 °C.

Certificata per calcestruzzo fessurato e muratura.



Scopri di più su
www.fischeritalia.it



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



I prodotti che cerchi
per la tua casa e il tuo giardino
li trovi su: www.euroterriflora.it



NOVEMBRE E DICEMBRE 2022

PROMO

SU

TERRICCIO UNIVERSALE
IN PICCOLE CONFEZIONI DA 5L E 10L

2023

PREZZI BLOCCATI
STESSA QUALITÀ

CONTATTACI

info@euroterriflora.it

Si consolida il mercato delle attrezzature per il verde

Dopo il biennio 2020/2021, con tassi di crescita a doppia cifra, nel 2022 si registra una contrazione delle vendite in volume, in parte compensata dagli aumenti dei listini. Pur con tutti gli importanti condizionamenti esterni, i mercati dell'irrigazione e delle attrezzature manuali si accingono a chiudere il 2022 con una crescita rispetto agli anni pre Covid.

Abbiamo intervistato 8 imprese del settore: ecco le loro risposte!



Non è mai stato semplice stimare economicamente il mercato consumer delle attrezzature manuali e dei prodotti per l'irrigazione. Anzitutto è difficile valutare la produzione italiana che rimane sul mercato interno e non viene esportata, poiché è composta da centinaia di aziende: accanto ai grandi brand, italiani ed esteri con gamme complete, convivono infatti una serie di imprese altamente specializzate, in particolare nel mondo degli attrezzi da taglio. Oltre a questo problema c'è il fenomeno delle importazioni dirette dall'Estremo Oriente effettuate dai grossisti e dalla distribuzione organizzata. In base ai sondaggi che realizziamo ogni anno con la collaborazione delle imprese del settore, possiamo però stimare che questi mercati abbiano raggiunto nel 2021 circa 130 milioni di euro, con un incremento superiore al 10% rispetto al 2020 e pari a un giro d'affari totale (con prezzi al consumo) di circa 240 milioni di euro.

Il mercato dei prodotti per l'**irrigazione** destinati agli hobbisti ha sviluppato un fatturato sell in di circa 68 milioni di euro, mentre gli **attrezzi manuali** da taglio e coltivazione valgono circa 62 milioni di euro.

La crescita in doppia cifra registrata nel 2021 è stata probabilmente condizionata da una coda degli effetti e delle limitazioni pandemiche, che nel 2022 non abbiamo registrato con il ritorno degli spostamenti e delle vacanze per molti italiani. Sicuramente è stata condizionata dagli aumenti dei listini e dei prezzi, che nel 2021 si erano già manifestati a causa della



carezza di materie prime e dell'impena dei costi di trasporto via container dall'Estremo Oriente. Quindi il +10% del giro d'affari non corrisponde a un altrettanto aumento di vendite in volumi. Per tentare di capire meglio l'andamento del mercato nel 2021 ma soprattutto per analizzare i trend del 2022, caratterizzato da ulteriori aumenti dei costi energetici, abbiamo intervistato 8 imprese specializzate nella produzione di attrezzi e soluzioni per l'irrigazione hobbistica: **Epoca, Euroequipe** (nota per il marchio **Hidrosel**), **Fiskars, Fitt, Gi-Esse Salvador, Hozelock, Officine Piazza** (nota per il marchio **Handy**) e **Verdemax**.

NEL 2021 È PROSEGUITO IL TREND POSITIVO DEL 2020

F&C: Come giudicate l'andamento del mercato degli attrezzi e dell'irrigazione hobby nel 2021? Quali trend sono emersi o hanno caratterizzato l'andamento delle vendite?

"Il mercato dell'irrigazione nel 2021 è stato sostenuto dalle abitudini ormai consolidate dei consumatori - spiega **Giuseppe Anastrelli**, sales manager **Garden Division** di **Fitt** - di vivere la casa e in particolare gli spazi all'aperto. Abbiamo registrato vendite molto buone sia nei prodotti dedicati alle ampie superfici sia in quelli per uso domestico e hobbistico".

"Il 2021 ha in parte proseguito il buon andamento che si è avuto nel 2020, probabilmente è stato ancora l'effetto del Covid - conferma **Emilio Marchionni**, direttore commerciale Italia di **Hozelock** -. L'aumento dei prezzi ha fatto ottenere un ottimo risultato di fatturato, mentre in termini di volumi l'aumento è stato meno evidente **ma comunque sostenuto**".

"L'andamento delle vendite nel 2021 è stato in linea con quello del 2020 e quindi enormemente positivo - dichiara **Davide Scorsin**, responsabile ufficio vendite Italia di **Epoca** -. Probabilmente, anche nel corso del 2021, i consumatori hanno continuato a scegliere di vivere e abbellire maggiormente i loro giardini soddisfacendo il loro bisogno di verde e il piacere di stare all'aria aperta".

"Nel 2021 il mercato degli attrezzi manuali per il giardinaggio a uso hobbistico è **cresciuto a doppia cifra**, rafforzando il trend di crescita già registrato nell'anno precedente - affermano dal dipartimento marketing di **Fiskars Italia** -. La pandemia e il periodo immediatamente successivo hanno contribuito ad aumentare l'interesse verso i temi legati alla casa e al giardinaggio. La crescita è stata riscontrata in tutti i segmenti, dagli attrezzi da taglio a quelli per la coltivazione in modo trasversale".

"**Il mercato degli attrezzi nel 2021 è andato oltre le aspettative**, con numeri molto importanti - conferma **Lorena Piazza**, amministratore di

Officine Piazza -. Di riflesso ai lunghi periodi trascorsi in casa nelle fasi più dure della pandemia, si è confermata la tendenza a una maggiore cura dell'ambiente domestico inteso anche e soprattutto come spazio esterno, che è diventato una parte importante dello spazio di vita delle persone. Non solo giardini ma anche balconi, terrazzi e davanzali hanno ricevuto maggiori cure e di conseguenza il mercato degli attrezzi è stato più frizzante del solito".

"In generale il 2021 è stata un'annata caratterizzata da ottime vendite - spiega **Manuel Croci**, responsabile commerciale di **Verdemax** -; in particolare gli attrezzi a batteria hanno registrato una forte crescita, anche grazie all'ampliamento della gamma proposta".

"Premesso che la nostra azienda produce e commercializza solo lame per segoncini da taglio e seghetti da potatura, il 2021 è stato, specie nella seconda parte dell'anno, molto soddisfacente - conferma anche **Maurizio Tollis**, responsabile sviluppo vendite di **Gi-Esse Salvador** -. Anche quest'anno sono state ottime le vendite dei seghetti da potatura con lama a castello e quelli a lama curva. Di questi ultimi in particolare quelli con attacco tubolare universale da sveltatoio".

I PROBLEMI DEL 2022

F&C: Anche se l'anno non è ancora terminato, potete darci un giudizio sull'andamento delle vendite nel 2022? Al contrario del 2021, quest'anno notiamo una generale contrazione dei consumi di giardinaggio da parte delle famiglie italiane. Causata probabilmente dalla progressiva emersione di una serie di concause provocate in parte dalla pandemia (aumento prezzi materie prime e trasporti, inflazione, minor capacità di spesa, possibilità di tornare a viaggiare, ecc.) e in parte dal conflitto in Ucraina (caro energia). Come giudicate l'andamento delle vendite nel 2022 nel vostro settore?

"Concordiamo con la vostra analisi - afferma **Davide Scorsin** di **Epoca** -.

IRRIGAZIONE HOBBISTICA DI SUPERFICIE

(stima andamento mercato - in milioni di euro sell in)



Purtroppo dopo l'eccezionale incremento delle vendite negli ultimi tre anni notiamo un certo rallentamento nel corso del 2022. Probabilmente causato da numerose variabili contingenti: crisi e **stagione climatica infausta**, aumento dei prezzi, minor potere d'acquisto dei consumatori, il tutto condito da pesanti conseguenze che incidono sulla condizione psicologica attuale di imprevedibilità, paura e inquietudine. Nonostante il momento delicato che stiamo attraversando, abbiamo comunque potuto rilevare un aumento delle vendite di tutti quegli articoli (piccoli attrezzi manuali, nebulizzatori, pompe a pressione fino a 2 litri) che incidono relativamente sul bilancio familiare. **Questo può indicare una certa forma di adattamento da parte dei consumatori del comparto garden.** Ci piace poter credere che gli amanti del verde abbiano comunque scelto di continuare a coltivare le loro passioni e il loro benessere, in modo oculato, in attesa di tempi migliori".

"Oltre agli aspetti già elencati nella vostra premessa, aggiungiamo che l'atipico e positivo ritmo di vendita dei nostri prodotti negli anni 2020 e 2021 ha consentito la **sostituzione di tubi in numero più che proporzionale a tutte le stagioni precedenti** - fa notare **Giuseppe Anastrelli** di **Fitt** -. Il 2022, ormai sostanzialmente concluso per quanto riguarda l'irrigazione, nonostante il caldo torrido e prolungato che

ha caratterizzato la stagione, ha fatto registrare dei **cali maggiori di quanto ci aspettassimo**. Sicuramente anche le **ordinanze comunali o regionali** sull'uso razionale dell'acqua, che scaraggiava ovunque, hanno disincentivato il consumatore a vivere il giardino come negli anni precedenti".

"Rilevo, dai racconti dei nostri clienti, una **minore presenza dei consumatori nei punti vendita**, il che si traduce in un calo sia degli scontrini che delle vendite - spiega **Paolo De Nora**, amministratore unico di **Euroequipe** -. La mia opinione è che la scelleratezza politica e mediatica a cui stiamo assistendo genera una comprensibile instabilità nel consumatore del mondo del giardino, sicuramente più attento al bello, alla positività, alla crescita e che quindi risente maggiormente delle tante negatività in atto, tutte peraltro evitabili".

"In effetti, dopo il clima di ottimismo di inizio anno che ha permesso un'ottima partenza per la preparazione della stagione, abbiamo riscontrato, come tutti, una contrazione dei consumi - conferma anche **Manuel Croci** di **Verdemax** -. Oltre alle motivazioni da voi identificate, aggiungerei il **pessimo meteo di marzo e aprile**, seguito invece da un repentino innalzamento delle temperature con una conseguente **primavera inesistente**. L'altra differenza rispetto all'anno precedente si è riscontrata con il forte desiderio dei consumatori di dedicare le proprie risorse economiche



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

e di tempo ad attività che per ovvi motivi negli ultimi due anni non hanno potuto svolgere: turismo, ristorazione, svaghi, ecc. Senza dimenticare le elezioni, che storicamente rallentano i consumi. Sono in ogni caso convinto che l'interesse per i prodotti hobbistici da giardinaggio e orto sia cresciuto e in quest'ottica la nostra azienda ha investito molto per un importante ampliamento di gamme e inserimento di novità per la prossima stagione".

"Il 2022 è iniziato molto bene, con un buon andamento che si è protratto fino a marzo, per poi subire una forte contrazione a seguito dell'invasione dell'Ucraina da parte della Russia - spiega **Lorena Piazza di Officine Piazza** -. La generale incertezza seguita a questo evento ha stravolto uno scenario che iniziava già a farsi teso e incerto, portando le persone a una maggiore attenzione nei consumi. La siccità e le conseguenti restrizioni all'utilizzo dell'acqua hanno poi inciso pesantemente sulla stagione".

"Confesso che è un anno estremamente positivo per noi - dichiara **Maurizio Tollis di Gi-Esse Salvador** - ma possiamo **confermare un deciso rallentamento del sell out in quest'ultima stagione primaverile**. Crediamo si estenda anche nel prossimo autunno a causa delle preoccupazioni legate alle forniture energetiche. Sicuramente quest'anno la disponibilità alla spesa dei prodotti di cui stiamo parlando subisce una forte contrazione a vantaggio della spesa verso altre attività di benessere individuale, vacanze in primis".

"Anche il 2022 terminerà in territorio positivo in termini di fatturato, ancora grazie agli effetti degli aumenti dei prezzi - spiega **Emilio Marchionni di Hozelock** -, mentre per quanto riguarda i volumi saranno in termini generali più bassi di quelli registrati nel 2021".

"Il mercato nel 2022 mostra ancora un trend positivo, anche se con tassi di crescita nettamente inferiori rispetto all'anno precedente - confermano anche dal dipartimento marketing di **Fiskars Italia** -. Da un lato la fine della pandemia ha spostato l'interesse dei consumatori verso al-



tre categorie merceologiche meno legate all'ambito domestico (viaggi, ristoranti, abbigliamento, ecc.), dall'altro l'aumento dei prezzi e l'incertezza sugli ulteriori aumenti delle utenze domestiche previsti per l'autunno hanno avuto un impatto considerevole su diversi mercati, tra i quali, sicuramente, quelli che ruotano intorno al giardinaggio".

CARO ENERGIA: QUALI IMPATTI SULLA PRODUZIONE DI ATTREZZI E IRRIGAZIONE?

F&C: Dopo l'aumento delle materie prime iniziato nel 2021, che ha coinvolto direttamente il mercato degli attrezzi e dell'irrigazione, quest'anno le industrie devono affrontare anche l'aumento del costo di gas ed elettricità. Quanto incidono questi aumenti sui costi energetici della vostra impresa? Avete previsto o dovuto affrontare interruzioni della produzione a causa dell'aumento del costo dell'energia?

"L'energia è di vitale importanza per tutto il settore produttivo - afferma **Lorena Piazza di Officine Piazza** -. La situazione in cui ci troviamo oggi è anche frutto di scarsa lungimiranza nelle politiche energetiche, troppo poco orientate a fonti rinnovabili, alla sostenibilità e all'autosufficienza del paese. In azienda abbiamo già messo in atto delle azio-

ni di contenimento dei costi energetici tramite la concentrazione dei turni di lavoro, come stanno facendo tante altre aziende. Non sappiamo se questo sarà sufficiente a superare lo shock energetico che rischia di lasciare sul terreno aziende e lavoratori".

"L'incidenza è difficile da calcolare con precisione - dichiara **Maurizio Tollis di Gi-Esse Salvador** -, tuttavia è considerevole! Noi siamo produttori e le nostre macchine e attrezzature funzionano solo con l'elettricità: interrompere le linee produttive significherebbe chiudere l'attività. Questa, per fortuna, è una decisione che non vogliamo né possiamo prendere. In parte abbiamo dovuto aumentare i nostri listini, mediamente di un 10%, in parte assorbiremo di tasca nostra gli aumenti in corso. Sperando poi che questa speculazione immotivata rientri al più presto e, infine, in un aumento delle nostre vendite. Restiamo fiduciosi!".

"Il 2022 è stato un anno nel quale si è presentata una crescita senza sosta del prezzo dell'energia - spiega **Davide Scorsin di Epoca** -. Per le imprese manifatturiere, oltretutto, in Italia il costo dell'energia rappresenta una spesa molto elevata rispetto ad altri paesi europei. Questo perché la bolletta energetica è appesantita da altre voci che spesso non sono strettamente collegate alla fornitura di energia elettrica, come gli oneri di sistema e le imposte. Nel 2021 il costo



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

dell'energia elettrica rappresentava circa il 2% del fatturato annuale, quest'anno nel 2022 al lordo dei crediti d'imposta rischiamo di sfiorare l'8% del fatturato annuale. Stiamo pensando di adottare contromisure d'emergenza per affrontare l'aumento esponenziale dei costi dell'elettricità scegliendo turni di lavoro quando l'energia costa meno, o ridurre l'operatività aziendale nelle ore più costose del giorno, fino ad attuare misure più drastiche come sospendere parti dell'attività".

"L'impatto dei costi energetici è un tema sempre più attuale ed è talmente dinamico che rende difficile anche una valorizzazione puntuale - conferma **Giuseppe Anastrelli di Fitt** -. Al momento la nostra azienda e il nostro comparto non sono stati interessati da chiusure dettate da queste motivazioni, ma non si escludono provvedimenti futuri".

"Le aziende che hanno avuto i capitali e la lungimiranza di effettuare forti acquisti di materie prime non hanno avuto interruzioni di produzione e noi facciamo parte di questi - racconta **Emilio Marchionni di Hozelock** -. Prima che i costi delle materie prime tornino ai livelli ante 2019 ci vorrà moltissimo tempo. Un altro argomento molto importante è il **costo dei trasporti** sia internazionali sia nazionali, che non aiutano certo a contribuire a contenere gli aumenti di listino".

"La produzione è localizzata in altri paesi europei per buona parte delle nostre linee di prodotto - spiegano dal dipartimento marketing di **Fiskars Italia** -. Sebbene l'aumento dei costi di gas ed elettricità sia un fenomeno che non interessa soltanto l'Italia, **l'impatto stimato nei paesi dove produciamo non è attualmente tale da creare allarme** o ipotizzare conseguenze sulla produzione".

"Confesso che mi si è rotta la sfera di cristallo - afferma **Paolo De Nora di Euroequipe** -, ma in tempi non sospetti abbiamo avviato un progetto di ottimizzazione dei processi produttivi, con minore impatto ambientale, minore consumo di materie prime utilizzando tecnopolimeri ad alta prestazione, con conseguente riduzione dei consumi energetici. Certo, fino a ora siamo riusciti a far fronte alla speculazione che è sotto gli occhi di tutti. In futuro vedremo. **Approfitto per fare un appello ai nostri clienti suggerendo una pianificazione che aiuti le aziende a meglio gestire la attuale difficoltà oggettiva.** Da parte nostra abbiamo deciso di non applicare nessun aumento sui prodotti, anzi di offrire vantaggi a chi fa pianificazione degli ordini. Da quanto ci riferiscono i nostri clienti, siamo l'unica azienda che nel 2022 non ha operato nessun aumento di listino. Abbiamo scommesso

sull'auspicio del rientro di questa follia generale o quantomeno sul ridimensionamento del fenomeno speculativo, che peraltro sembra rientrare, per le materie prime. Per l'energia mi auguro ci sia consapevolezza della mancata capienza economica nelle aziende italiane ma soprattutto nelle famiglie italiane. Non rilevo nessuna ragionevolezza o giustificazione per gli aumenti in corso".

RINGRAZIAMO PER LA COLLABORAZIONE:

- **EPOCA**
www.epocaspa.com
- **EUROEQUIPE**
www.hidrosself.com
- **FISKARS**
www.fiskars.it
- **FITT**
www.fitt.com
- **GI-ESSE SALVADOR**
www.salvadorgiulio.it
- **HOZELOCK**
www.hozelock.it
- **OFFICINE PIAZZA**
www.handygiardino.com
- **VERDEMAX**
www.verdemax.it



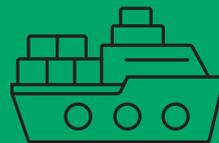
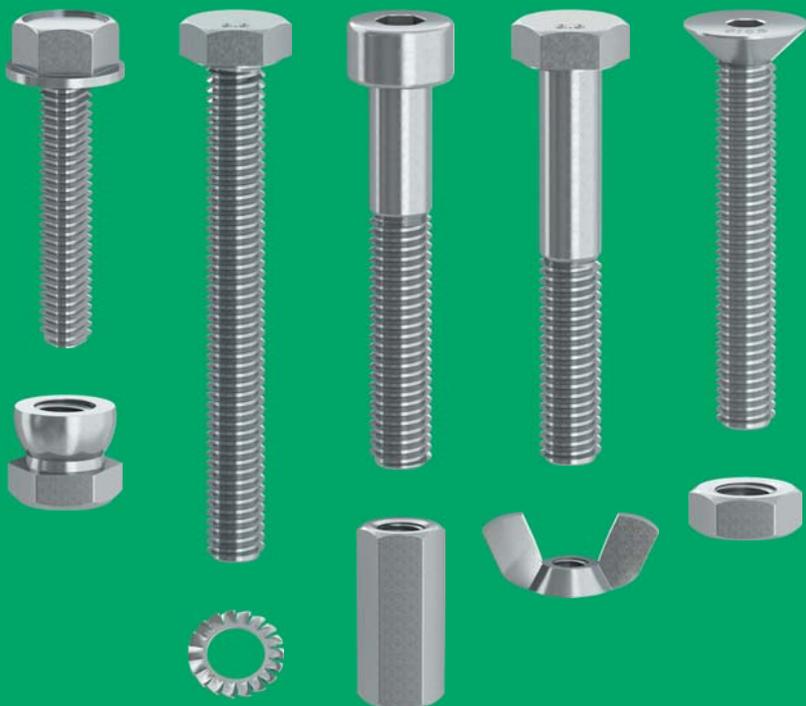


NON SIAMO NUMERI



1.200+ ARTICOLI PER BULLONERIA

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

Gruppo Bricofer per il sociale

Si è conclusa con successo la **Campagna di solidarietà a favore di AISM-Associazione Italiana Sclerosi Multipla** condotta dal Gruppo Bricofer che per l'occasione ha messo a disposizione i suoi store e il suo staff per la Campagna Solidale **"La Mela di AISM"**: evento nazionale che dal 1994 sostiene la ricerca scientifica sulla sclerosi multipla e garantisce i servizi destinati alle persone con sclerosi multipla (SM) e patologie correlate.

Caloroso il riscontro registrato presso i negozi a insegna Bricofer, Self e Ottimax del brand 100%

italiano del fai da te che per l'occasione ha messo in campo i suoi collaboratori per sostenere concretamente, nelle giornate del 1 e 2 ottobre, i volontari di AISM già impegnati nelle principali piazze italiane. Il risultato sorprendente fa registrare **in sole due giornate una raccolta fondi di oltre 25.000 euro** che andranno a **sostenere sul territorio i servizi sociali e sanitari per le persone con SM e i loro familiari e la ricerca scientifica**, l'unica arma per far sparire - come recita la campagna - la sclerosi multipla.

L'evento si è concluso, lo scorso 4 ottobre, presso la Sede Direzionale di Roma del Gruppo dove la raccolta fondi è proseguita grazie al contributo di tutti i collaboratori e delle principali cariche dell'azienda. Sentite le dichiarazioni del **Presidente Nazionale AISM, Francesco Vacca**, che ha così espresso la soddisfazione per il risultato di raccolta raggiunto: "Il valore della partecipazione del Gruppo Bricofer e dei suoi collaboratori è molto importante in questo momento in cui chiediamo alle aziende e alle istituzioni di aderire all'Agenda della SM 2025 e patologie correlate. Qualunque sostegno è un passo in più verso una migliore qualità di vita della persona con SM e la sua inclusione sociale. Grazie al Gruppo Bricofer e a tutti i suoi collaboratori."



www.bricofer.it

A Trapani, gli "Energy Transition Days" di Sonepar Italia

Transizione energetica e digitalizzazione degli impianti elettrici, questi i focus dell'evento che si è svolto a Trapani, **"Energy Transition Days"**, organizzato da **Sonepar Italia** con l'Ordine degli ingegneri e dei Periti industriali della provincia di Trapani, il patrocinio del Comune di Trapani e con la collaborazione del CNA.



La manifestazione ha visto la partecipazione di circa 120 persone, clienti, ingegneri e periti industriali che si sono iscritti ai **corsi di formazione tecnica** organizzati al Polo Territoriale Universitario di Trapani. Si sono svolti 12 corsi sui temi: **mobilità elettrica, transizione 4.0, PMC predictive maintenance, impianti elettrici intelligenti, pompe di calore e impianti fotovoltaici, flusso refrigerante VRF**. A ciascun partecipante sono stati rilasciati 6 crediti formativi dagli ordini, i docenti erano i referenti tecnici delle aziende produttrici di tecnologia, partner dell'iniziativa. Nel punto vendita, in via Libica, 52, Sonepar ha poi organizzato un evento fieristico, dove le aziende hanno mostrato prodotti e soluzioni.

"Siamo soddisfatti, l'evento ha riscosso molto successo, abbiamo registrato circa 250 presenze, questi temi sono di grande interesse per i professionisti - commenta **Giovanni Mazza**, Direttore della Divisione Sud & Isole di Sonepar Italia -. Ringraziamo per la collaborazione gli ordini professionali e le 18 aziende partner che hanno aderito all'iniziativa. L'area del trapanese, e la Sicilia nel suo complesso, è un mercato molto attivo, in cui sono presenti tanti cantieri e progetti legati alla transizione verde. Noi supportiamo i clienti con soluzioni, competenze tecniche e formazione, grazie anche alle consolidate collaborazioni con i produttori di tecnologia".



www.sonepar.it

Le Ultimate Access Technologies di ISEO rendono Milano più aperta

Durante il mese di novembre, le soluzioni di **ISEO Ultimate Access Technologies**, multinazionale italiana leader in Europa nelle soluzioni meccaniche e connesse per la gestione intelligente degli accessi, sono uscite dai classici media di settore per affacciarsi al grande **pubblico milanese** attraverso **un'articolata campagna affissioni**.

Distribuita in **posizioni strategiche** (lungo le principali vie di ingresso e uscita dalla città, nei pressi del MiCo, importante centro congressi del capoluogo lombardo, in occasione del World Business Forum, intorno all'Allianz Cloud durante il torneo di tennis ATP Next Gen, sulle porte dei tram milanesi e con una domination nelle fermate metropolitane), la campagna interpreta con soggetti site-specific la mission dell'azienda di Pisogne, sempre più leader europeo nel campo del controllo accessi: **rendere la vita di persone e imprese più libera di muoversi, grazie a sistemi evoluti che garantiscono totale sicurezza**.

ISEO Ultimate Access Technologies, che sviluppa la sua attività nell'ambito dei dispositivi di sicurezza meccatronici, meccanici, basati su smart technologies on premise e su sistemi cloud-based, ha sviluppato la campagna insieme a Diffuse, l'hub di comunicazione che segue l'azienda da un paio d'anni e ne ha curato il percorso di riposizionamento, la nuova visual identity, le campagne off e online, le convention aziendali e gli strumenti di comunicazione interna.

> www.iseo.com/it

Orsolini official partner della Lazio

Protagonista nella serie A dell'edilizia, **Orsolini entra** ora anche **nel Campionato di Serie A** più amato dagli italiani. E sarà l'Olimpico il terreno su cui scenderà Orsolini, che **nella stagione 2022/23 è official partner della Lazio**, la prima e più antica squadra della capitale. Presentato ufficialmente l'8 ottobre, Orsolini è uno dei nuovi sponsor che **appare nei led bordocampo dello Stadio Olimpico, nei maxi schermi e nei backdrop** durante le interviste e le conferenze stampa dell'allenatore e degli calciatori della S.S. Lazio. Un'opportunità di visibilità a livello nazionale per il brand Orsolini e una nuova avventura sportiva. "Il calcio è per eccellenza un sinonimo di aggregazione e condivisione di una passione, per noi è quindi motivo di grande orgoglio aver stretto questa partnership con una delle squadre più importanti della Serie A. Con la Lazio condividiamo l'obiettivo di realizzare grandi progetti a lungo termine, puntando sui giovani e tenendo lo sguardo ben rivolto al futuro", sottolinea **Rino Orsolini**, amministratore delegato di Orsolini SpA.

E se la Lazio, fondata nel 1900, è la squadra più antica di Roma, Orsolini vanta una storia altrettanto longeva con ben tre secoli di vita: un'impresa straordinaria nata nel viterbese (a Vignanello) nel 1880 e che nel tempo si è trasformata in una sempre più fiorente attività, punto di riferimento per la zona di Roma e non solo.

Visione, strategia, coraggio e anche entusiasmo sono gli ingredienti che hanno permesso a quella che oggi è la Orsolini di diventare una delle realtà indipendenti più importanti del panorama della distribuzione specializzata di materiali edili in Italia. Una squadra composta da 470 dipendenti che lavorano insieme e che ogni giorno scendono in campo, non uno rettangolare certo, ma quello dei cantieri edili di tutta Italia.

"Siamo molto felici di questa nuova esperienza – prosegue Rino Orsolini – è un'iniziativa che ribadisce il nostro amore per lo sport e il legame con la nostra Regione e ai territori in cui operiamo ogni giorno. Crediamo nello sport e nei messaggi positivi che trasmette: dedizione, impegno, spirito di squadra sono valori che mettiamo in tutti i nostri progetti per consentire ai nostri clienti di realizzare la casa dei loro sogni".



> www.orsolini.it/

Nuova brand identity per Il Paese Verde




Il Paese Verde – la divisione Home&Garden di **Agribios Italiana** – ha da qualche tempo intrapreso un percorso di affermazione dell'identità di marca, volto a trasmettere una **connotazione distintiva del brand**, rivolgendosi in maniera sempre più chiara e diretta a tutti gli hobby farmer urbani, green lovers e appassionati di orto e giardino.

Percorso culminato in un **restyling completo di logo, catalogo, supporti e packaging** con l'obiettivo di rendere coerente l'identificazione e la percezione dell'azienda con il posizionamento e il consolidamento del brand nel mercato. Significativa la scelta del **nuovo logo che identifica inequivocabilmente "Il Paese Verde" a partire dal colore**. Attraverso un **lettering ricercato e personalizzato, sinuoso e armonico nelle forme**, richiama natura e foglie ed evoca un mondo in cui le persone vivono in simbiosi con l'ambiente.

Il nuovo logo distingue anche il **packaging delle 9 categorie** in cui è stata riorganizzata l'ampia offerta de Il Paese Verde: **Fertilità del suolo, Nutrizione completa, Carenze Nutrizionali, Terricci e pacciamanti, Linea Prato, Disabitanti, Benessere delle piante, Rameici e Zolfo e Utilità**.

Ciascuna categoria, inoltre, è identificata da un **preciso colore** a seconda dell'utilizzo specifico dei prodotti. Le nuove confezioni risultano dunque di facile consultazione: grazie alle icone informative, è possibile reperire immediatamente le informazioni corrette sulle modalità di utilizzo del prodotto, aiutando i consumatori a orientarsi nel punto vendita e facilitando così il sell-out. Elementi grafici dal tratto acquerellato rendono i pack eleganti e raffinati, con un richiamo diretto al mondo del beauty e del benessere. Un paragone adeguato dato che Il Paese Verde è l'alleato migliore per supportare in maniera ecosostenibile le piante e mantenerle in salute lungo tutte le fasi di crescita.

A completamento, il **nuovo catalogo 2023**, che sarà consultabile anche online (link: https://bit.ly/catalogo_IPV_2023): uno strumento funzionale per presentare l'offerta arricchita di prodotti e formati.

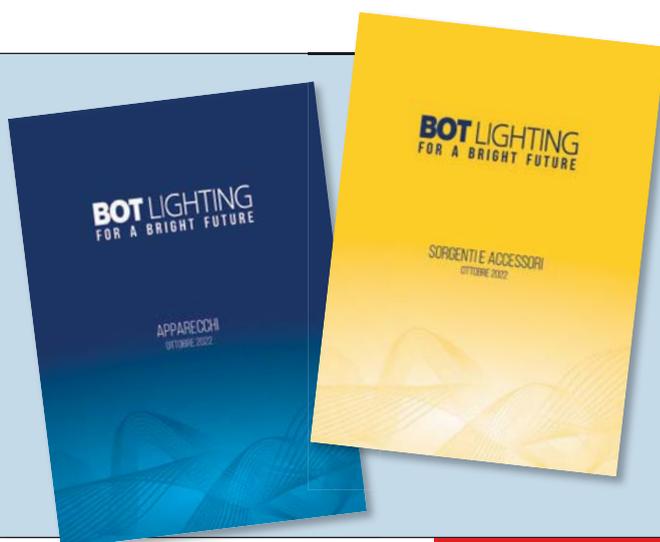
> www.ilpaeseverde.it

Nuovi cataloghi 2022-23 Bot Lighting

Sono stati presentati i **nuovi cataloghi Sorgenti e accessori 2022-23** e **Apparecchi 2022-23 di Bot Lighting**.

Un lavoro lungo e intenso che ha portato a realizzare cataloghi con una migliore **qualità grafica d'immagine** e che presentano numerose **informazioni tecniche** e le ultime **novità** di prodotto.

Esempi di novità sono le nuove sorgenti Led ELD a 3000K e i nuovi articoli per l'outdoor residenziale oltre alle nuove strisce Led IP20/IP54/IP67 con relativi accessori dedicati.



> www.botlighting.it

Indagine sugli alimenti complementari per i pet

L'ultima indagine condotta dal **Permanent Pet Watch** ha approfondito il tema dei **consumi di alimenti complementari utili per il benessere dei pet**, coinvolgendo un panel di proprietari (80% dei rispondenti

è donna) di cani (58%) e gatti (64%). Per quanto riguarda la percezione delle problematiche che potrebbero intaccare uno stato di salute ottimale del proprio amico quattrozampe, emerge che i proprietari di gatti siano più preoccupati per i problemi alle vie urinarie e renali (59%) mentre i proprietari di cani per quelli osteoarticolari (41%), della salute di denti e bocca (42%) e digestivi (38%).

Convergente per i proprietari di entrambe le specie (48% gatti e 48% cani) è la preoccupazione per i problemi intestinali. Stress (19%) e Boli di Pelo (16%) risultano invece in fondo alla lista. Sono i proprietari di cani i maggiori consumatori di mangimi complementari (34%), i proprietari di gatti li utilizzano nel 26% dei casi. Nonostante le preoccupazioni per

la salvaguardia della salute, complessivamente, solo il **32% degli intervistati dichiara di somministrare al proprio pet un alimento complementare** con lo scopo di prevenire la comparsa delle principali problematiche citate. Si evince che il restante 68% dei proprietari non acquista integratori per i propri animali. Secondo i dati del **National Animal Supplement Council, il consumo di integratori per animali è cresciuto notevolmente nel periodo di pandemia**, quando i proprietari hanno passato più tempo in famiglia e osservato meglio comportamento e stato di salute dei pet. I dati del National Animal Supplement Council parlano di un mercato globale che, si stima, possa aver raggiunto nel **2020, tra i 200 e i 300 milioni di dollari (a livello globale)**.

In questo scenario si prospetta per i produttori di supplementi un'interessante opportunità di sviluppo che prevede di sicuro un confronto con il consumatore.

> www.mediatic.it



GROOVY
VISIONE ALTERNATIVA

UN NEGOZIO PRONTO AL NATALE!

Lasciati ispirare con alcune idee regalo da proporre ai tuoi clienti. Non potranno resistere!



ARTICOLI < 15€

POWER BANK
14,99 €



AURICOLARI + AVVOLGI CUFFIE
6,99 €



SUPPORTO AUTO MAGNETICO
9,99 €



#ThinkGroovy



CHRISTMAS



Groovy S.r.l. - Via Fratelli Rosselli 3/1, 20019 Settimo Milanese (MI)
+39 0235999470 info@groovy-style.com - www.groovy-style.com

Marco Nocivelli riconfermato presidente di Anima Confindustria



L'elezione del consiglio direttivo di Anima ha visto assegnare un nuovo mandato a **Marco Nocivelli, presidente della federazione dal 2019**. L'incarico sarà assunto a **marzo 2023**, allo scadere di quello attuale, e avrà **durata biennale** in relazione all'eccezionalità del periodo pandemico coinciso con il primo mandato, che ha bloccato temporaneamente molti tavoli di lavoro. Riconfermati anche i vicepresidenti **Pietro Almici**, con delega ai Rapporti Economici, **Bruno Fierro** all'Internazionalizzazione, **Alberto Montanini** per le Politiche Industriali e **Roberto Saccone** con delega alle Relazioni Esterne.

"Gli ultimi anni ci hanno presentato grandi sfide – commenta Nocivelli – e anche oggi, sotto il peso di una guerra in Europa, crisi energetica, rincari inesorabili e inflazione, viviamo un periodo di grande incertezza. La meccanica italiana resiste con tenacia, anche grazie al traino dell'export, ma le marginalità si erodono e molte aziende rischiano addirittura la chiusura. È in momenti

come questo che il ruolo delle associazioni e delle rappresentanze diventa ancora più prezioso, per raccogliere le esigenze delle aziende ed essere la voce di un intero settore nel dialogo con le istituzioni e le forze politiche".

Innovazione industriale, digitalizzazione e transizione green sono le priorità che il presidente vuole perseguire.

> www.anima.it

Costruzioni, nel 2021 la produzione vola: +19,7%

Il **sistema delle costruzioni** continua a sorreggere l'economia del Paese. Nel **2021** il valore della produzione dell'intera filiera si è attestato a quota **€475 miliardi**, in aumento di ben 78 miliardi rispetto al 2020 (**+19,7%**) e di €51,6 miliardi rispetto al 2019 (**+11,4%**). Da solo determina circa un terzo del PIL italiano, la cui crescita del +6,6% dell'ultimo anno è da attribuire in buona parte proprio all'edilizia, anche grazie allo stimolo dei Bonus fiscali e degli importanti investimenti del PNRR. Sono queste le principali evidenze del **Rapporto 2021 di Federcostruzioni**, presentato in occasione del convegno inaugurale della fiera SAIE.

La crescita non riguarda solo la produzione ma anche l'occupazione. Gli addetti del comparto si attestano nel 2021 a poco più di 2,8 milioni di unità, con un incremento di +200 mila unità (**+7,7%**) rispetto all'anno precedente, ben il 12% della forza lavoro nazionale. Bene anche gli **investimenti**: dopo il calo del 2020, secondo l'analisi di **Ance**, nel **2021**, il settore ha messo a segno un ottimo **+16,4%**. Fondamentale il ruolo della **riqualificazione abitativa**, che grazie agli incentivi come il **Superbonus 110%** e il **bonus facciate**, ha visto aumentare il livello di investimenti di **oltre il 20%**. Ed è proprio sul tema Superbonus 110% che Ance è intervenuta nel corso dell'evento inaugurale di SAIE, presentando gli ultimi dati. A settembre si è rafforzata l'ottima performance dello strumento fiscale: alla fine

del mese, secondo i dati del monitoraggio Enea - MISE - MITE, gli interventi legati all'efficiamento energetico sostenuti dal Superbonus 110% sono 307.191, per un ammontare corrispondente di €51 miliardi (di cui €38,8mld, il 76%, si riferiscono a lavori già realizzati). In un solo mese (31 agosto - 30 settembre 2022), si registra un ulteriore e consistente aumento del 25,9% in numero e del 19% nell'importo, cioè più di 63.000 interventi aggiuntivi, per un valore corrispondente di circa €8,2 miliardi. A livello di distribuzione regionale, al primo posto c'è sempre la **Lombardia** (47.288 interventi per un valore di €8,6 miliardi, seguita da **Veneto** (37.675; €5 miliardi) e **Lazio** (26.938; €4,8 miliardi), seguiti da **Emilia-Romagna** (24.439; €4,2 miliardi). Buone anche le performance di quattro regioni meridionali: **Sicilia, Puglia, Campania e Sardegna**.



> www.saiebologna.it/



Auguri!



Corradini Luigi spa | Eurogross srl | Fabrizio Ovidio Ferramenta spa | Franzinelli Vigilio srl | Malfatti & Tachini 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]

Si rinnova l'appuntamento con il volantino promozioni Ullmann



Fino al 15 febbraio 2023 i professionisti potranno trovare presso i rivenditori che aderiscono all'iniziativa Ullmann **tanti articoli** a prezzi interessanti. Con un'importante novità: con il **volantino Ullmann** presenta in anteprima diversi nuovi articoli che entreranno ufficialmente nel Catalogo generale 2022/2023.

Il primo campeggia in copertina e dà il nome a questa edizione del volantino: la pistola per silicone Convoy Super Sausage 2Way. Le altre novità riguardano gli strumenti da taglio: lame e cutter. Insieme alle novità sono protagonisti del volantino i prodotti della gamma Condrol, presentati da Ullmann nel febbraio scorso: misuratori laser, livelle laser a croce e a 360°, laser rotativi, strumenti per i controlli non distruttivi, treppiedi e stadie. Un vasto assortimento con risparmi che, sugli strumenti più complessi, arrivano fino a 400 euro. Chiudono il volantino gli strumenti Idealstar: i convogliatori ad aria calda Superstar e i taglia polistirolo Polystar.

> www.ullmann.it

Ecopolietilene certifica la prima filiera circolare per i rifiuti da beni in polietilene

I beni in polietilene sono riciclabili al 100%. **Ecopolietilene**, consorzio nazionale per la gestione dei rifiuti da beni in polietilene, insieme con **A.M. Recuperi**, **Polimero** e **Virosac** e con il supporto operativo di **Ecolight Servizi**, ha **certificato la prima filiera circolare per i film industriali**: dalla raccolta di questi rifiuti di beni in polietilene, al loro trattamento e lavorazione, fino alla reimmissione nei cicli produttivi per dare vita a nuovi film plastici. "Attraverso un progetto sperimentale di recupero e riutilizzo dei film in polietilene sottoforma di materia prima seconda, è stata certificata la reale riciclabilità dei beni in polietilene. Questo genere di **plastica, che trova impiego nei più diversi manufatti a uso sia industriale sia domestico**, è quindi un'importante risorsa per l'ambiente che deve essere sempre più valorizzata attraverso una sempre maggiore sensibilizzazione che si traduce in una corretta raccolta e una puntuale gestione", afferma il direttore generale del consorzio Ecopolietilene, **Giancarlo Dezio**.



> www.ecopolietilene.it

Arexons partner della gara GRAN FONDO IL LOMBARDIA

Arexons, con la linea Svitol Bike, è stata **partner dell'edizione 2022 della gara ciclistica GRAN FONDO IL LOMBARDIA**, svoltasi in ottobre.

L'azienda ha fornito agli atleti i **prodotti della gamma Svitol Bike**, la linea completa di formulazioni performanti e all'avanguardia per la manutenzione di biciclette ed e-bike. I partecipanti hanno trovato infatti, all'interno del pacco gara, uno dei **lubrificanti catena Svitol Bike nella variante Dry o Wet**.

"La GRAN FONDO IL LOMBARDIA rappresenta un appuntamento imprescindibile per tutti i ciclisti amatoriali del territorio locale, e non solo. Siamo orgogliosi di far parte di questa storica manifestazione con la nuova linea Svitol Bike, che con le sue performance professionali è l'alleato perfetto per garantire le migliori prestazioni per tutti gli appassionati coinvolti nella gara, ma anche per chi, amante dello sport e della bici, seguirà la manifestazione da casa", ha commentato **Mario Patrick Parenti**, Amministratore Delegato di Arexons.



> www.arexons.it

LA LINEA RACING EVO



Profili lamellari
per aumentare il grip.

Tasselli autopulenti
per migliorare lo scivolamento.

Profili per aumentare il grip.



CALZATURA DI SICUREZZA DI DERIVAZIONE RACING IN PREGIATA PELLE LISCIA E SCAMOSCIATA O NUBUCK, ELEGANTE, CONFORTEVOLE E RESISTENTE, IDEALE PER IMPIEGO OUTDOOR. SUOLA SPORTIVA CON ECCELLENTI PROPRIETÀ TECNICHE E ANTISCIVOLO, GRAZIE AI TASSELLI DISEGNATI PER UNA MAGGIORE TENUTA TRASVERSALE E LONGITUDINALE.

CE EN ISO 20345:2011



MONDOPOINT
10,5

**ABBIGLIAMENTO
& CALZATURE
DI SICUREZZA**

WWW.SPARCOTEAMWORK.COM

Beta: una campagna davvero “Well Done”

Lanciata lo scorso aprile, la **campagna “Beta Well Done”** è tornata con una **nuova pianificazione autunnale**, articolata tra Digital – con un’attenzione particolare agli editori di settore Social network – sulle pagine Instagram, Facebook e LinkedIn dell’azienda, Televisione – con 5 spot in onda su Sky (Formula 1 e Motorsport) e Discovery (canali DMax e Motor Trend) – e Cinema – nei circuiti UCI Cinema e The Space, in 77 città su tutto il territorio nazionale.

Beta ha reso noti i risultati di un’**analisi condotta da Nextplora** – agenzia di brand e media intelligence che analizza l’impatto delle campagne di comunicazione – **relativa all’andamento della prima parte della campagna pubblicitaria**. Un video manifesto da 30” e diversi soggetti da 15” incentrati sull’identità di brand e sui valori aziendali per tv (Sky Formula1/Moto GP, Rai Sport, TV8, Discovery), social (Meta e LinkedIn) e digital che, nell’ultima parte dell’anno, coinvolgeranno anche il grande pubblico del cinema.

“La campagna ‘Beta Well Done’ ha ottenuto **ottimi risultati** – spiega **Alessandro Ciceri**, direttore marketing Italia Beta Utensili – raggiungendo i **principali obiettivi di comunicazione**: tra gli intervistati che hanno visto gli spot, la nostra brand awareness è ulteriormente cresciuta, spingendo l’intenzione all’acquisto. È stata indiscutibilmente **rafforzata l’immagine** di Beta, migliorandone il **percepto di qualità, design e innovazione** e portando i prodotti a distinguersi dalla concorrenza”.

Dalla ricerca Nextplora emerge che Beta è conosciuta soprattutto come **ambasciatrice del Made in Italy** nel settore di riferimento, come un **brand storico** che vanta una lunga tradizione e in grado di proporre prodotti di cui il consumatore si fida. Inoltre, le creatività dedicate ai valori di Beta hanno ottenuto tutte un’ottima performance, trasmettendo appieno il **valore della marca e il messaggio di qualità e affidabilità**.



> www.beta-tools.com/it/

Conclusa con soddisfazione la 55ma edizione di SAIE

SAIE rappresenta un momento di riflessione e confronto, oltre che un forte moltiplicatore commerciale per il mercato e i numeri registrati nell’ultima edizione, svoltasi a Bologna dal 19 al 22 ottobre, lo dimostrano.

Erano presenti **430 aziende, 48 associazioni partner** e, soprattutto, **37.642 visitatori**, venuti in fiera per conoscere e valutare le novità di prodotto, normative – come tutto ciò che ruota attorno a Superbonus e PNRR – e arricchire la propria rete di contatti. E nel **2023, dal 19 al 21 ottobre, SAIE tornerà a Bari**, alla Nuova Fiera del Levante, proseguendo l’alternanza strategica annuale con Bologna.

SAIE ha aperto i battenti con una profonda analisi dello “stato dell’arte” della filiera con la presentazione del Rapporto 2021 di Federcostruzioni e l’analisi di Ance.

Oltre agli appuntamenti istituzionali, anche tante occasioni concrete per mantenere l’aggiornamento dei professionisti sulle più recenti soluzioni presenti sul mercato e aree dimostrative per vedere dal vivo i processi attuativi delle innovazioni tecniche esposte in fiera. SAIE 2022, alla parte espositiva con la presenza dei brand più importanti del settore, ha aggiunto **127 convegni formativi e 22 iniziative speciali**, incentrati sui principali temi del costruire: cantiere, sostenibilità, efficienza energetica, digitalizzazione, integrazione edificio-impianto, nuove esigenze dell’abitare.

“Si è chiusa un’edizione di SAIE di cui siamo particolarmente orgogliosi. Il successo della fiera lo raccontano la soddisfazione degli espositori e delle associazioni di categoria e la qualità dei professionisti in visita – ha dichiarato **Emilio Bianchi**, direttore di SAIE. Quest’anno abbiamo riscontrato una partecipazione straordinaria. Imprese, istituzioni e tutti i protagonisti del settore avevano la necessità di incontrarsi e siamo felici che SAIE ritorni con determinazione a rappresentare un punto di riferimento unico e insostituibile per la filiera”.

> www.saiebologna.it/it/

Osservatorio Non Food 2022: crescono bricolage e casalinghi

Le vendite di prodotti non alimentari tornano a crescere nel 2021: è questa la fotografia scattata dall'**Osservatorio Non Food 2022 di Gs1 Italy**, lo studio che ogni anno, da vent'anni, offre uno sguardo d'insieme, ragionato e trasversale del mondo non alimentare, analizzandone i consumi, i canali di vendita, le tendenze, il consumatore tipo, tra innovazioni tecnologiche e trasformazioni del mercato. Ricordiamo che l'Osservatorio **raccolge informazioni su 13 comparti: abbigliamento e calzature, elettronica di consumo, mobili e arredamento, bricolage, articoli per lo sport, prodotti di profumeria, casalinghi, prodotti di automedicazione, edutainment, prodotti di ottica, tessile casa, cancelleria, giocattoli**. L'Osservatorio viene aggiornato annualmente coinvolgendo partner riconosciuti come Tradelab per l'elaborazione dei risultati finali, che si basano sui dati rilevati da fonti informative note e affidabili (Istat, Iri, Sita Ricerca, Nielsen Iq, Gfk).

L'edizione dell'**Osservatorio Non Food 2022, riferita quindi ai consumi del 2021, registra una crescita annua di +12% del giro d'affari dei comparti monitorati, che arriva così a toccare quota 104,7 miliardi di euro**. Rialzo che porta non solo a recuperare le perdite subite nel 2020, ma anche ad avere un valore corrente superiore agli anni precedenti: nel medio periodo (2017-2021) la tendenza, seppure in modo meno accentuato, è sempre positiva: +2,2%. C'è purtroppo da aggiungere che il 2022 sta già portando nuove sfide agli operatori del Non Food, tra inflazione, rincari e nuove dinamiche legate sia al contesto internazionale, sia al nuovo atteggiamento di spesa dei consumatori italiani, che non fanno ben sperare per l'anno in corso.

Nel 2021 riprendono i consumi e aumentano le vendite di bricolage

Dopo la pesante flessione registrata nel 2020 a causa della pandemia, i consumi delle famiglie (dato Istat a valori correnti) hanno ripreso la loro dinamica positiva, con una crescita complessiva di +7,1%. Nel 2021, secondo Istat, la spesa media mensile delle famiglie residenti in Italia è in marcata ripresa (+4,7%), anche se, considerando il peso dell'inflazione, la crescita in termini reali è un po' meno ampia.

Nell'analisi del valore dei mercati stimati nell'Osservatorio Non Food 2022 di Gs1 Italy, tutti i singoli comparti mostrano trend in crescita rispetto al 2020, molti anche a doppia cifra. A partire da quello di abbigliamento e calzature, che chiude il 2021 con un incremento del giro d'affari pari a +18,7% (che però non basta a recuperare i livelli di vendite pre-Covid), seguito da mobili e arredamento (+17,0%) e dall'elettronica di consumo (+10,2%) che mantiene lo status di primo mercato a valore nel Non Food. Crescite significative anche per ottica, profumeria e articoli per lo sport, più contenute quelle dei prodotti di automedicazione e dei casalinghi, che però registrano fatturati superiori a quelli pre-Covid. E mentre giocattoli e cancelleria si avvicinano ai livelli del 2019, il bricolage incrementa le vendite, ma riduce leggermente la sua quota di mercato.

Osservatorio Non Food 2022: i canali di vendita

Durante la pandemia gli italiani hanno imparato a utilizzare sempre più le nuove tecnologie digitali anche per fare shopping, tendenza che si è confermata ed evoluta nel 2021: rispetto al pre-Covid, il 30% dei consumatori dichiara di aver adottato nuovi comportamenti d'acquisto, in particolare ricorrendo agli acquisti via web. Le vendite online sono aumentate soprattutto per i farmaci da banco, per i prodotti di profumeria e per l'edutainment (con il web diventato il primo canale coprendo oltre la metà del mercato). Ma è nell'elettronica di consumo che l'e-commerce ha registrato il maggior fatturato aggiuntivo, grazie all'espansione di +10,9% delle vendite. Circa un terzo dei consumatori, inoltre, dichiara di avere sfruttato modalità di acquisto e di delivery più flessibili, come ordini in remoto (pc o telefono) con ritiro in punto vendita oppure ordini in store con consegna a domicilio. E i canali digitali sono sempre più presenti in tutte le fasi del percorso di acquisto del consumatore, dalla scoperta del brand alla fase di "conversione", diventando sempre più importanti anche come canali di marketing.

Resta sempre importante, però, continuare a curare l'esperienza di acquisto in store. Nella dialettica tra negozi digitali e fisici, infatti, questi ultimi continuano a essere i preferiti dagli italiani nella maggior parte dei mercati del Non Food (con l'eccezione di libri, giocattoli e piccoli elettrodomestici) e lo sono in modo spiccato per quei prodotti dove il livello di complessità dell'acquisto richiede la consulenza o il supporto degli addetti alla vendita (come nel caso di bricolage, telefonia/informatica e grandi elettrodomestici). Da considerare, poi, che l'integrazione fisico-digitale ha assunto una crescente centralità nella customer journey e già in diversi comparti del Non Food i retailer fisici hanno saputo sfruttare le nuove tecnologie per valorizzare e differenziare l'esperienza proposta ai clienti, con risultati interessanti, in particolare, nei comparti dell'abbigliamento e dei casalinghi.

Mercati non alimentari Osservatorio Non Food di GS1 Italy (var. % vendite a valori correnti)	2021
Elettronica di consumo	10,2
Abbigliamento e calzature	18,7
Mobili e arredamento	17,0
Bricolage	6,8
Prodotti di automedicazione	4,3
Prodotti di profumeria	15,0
Articoli per lo sport	133,7
Edutainment	6,2
Casalinghi	4,9
Prodotti di ottica	16,1
Tessile	9,1
Cancelleria	8,3
Giocattoli	10,5
Totale Non Food	12,0

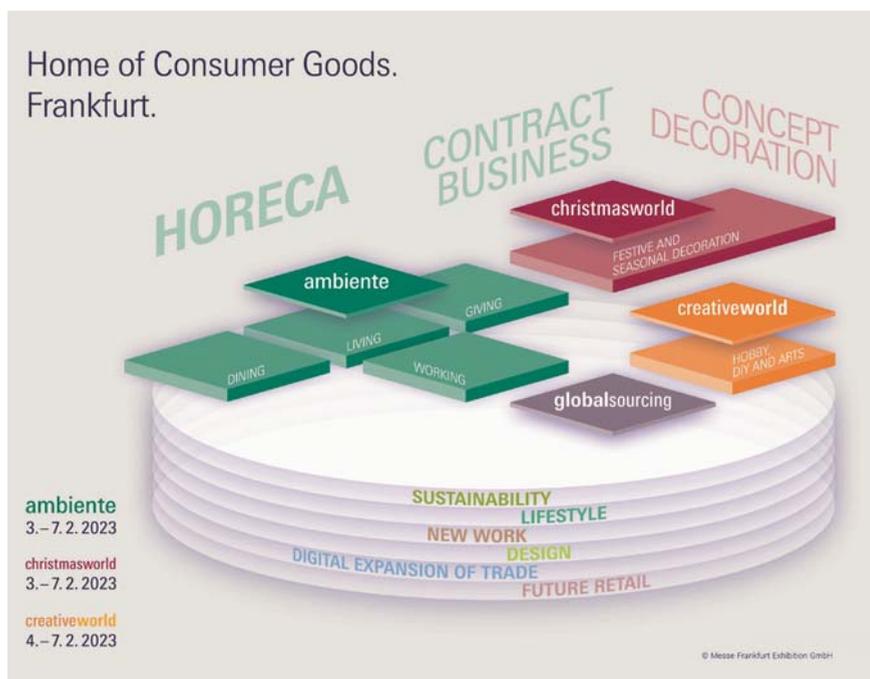
Fonte: Osservatorio Non Food 2022, dati anno 2021

Home of Consumer Goods attende il settore casa

C'è un'elevata richiesta di esperienze e di incontri di persona a pochi mesi di distanza dallo svolgimento di **Home of Consumer Goods**, il nuovo concept che dal prossimo anno riunisce Ambiente, Christmasworld e Creativeworld, che avranno luogo a **Francoforte dal 3 al 7 febbraio 2023 (Ambiente e Christmasworld) e dal 4 al 7 febbraio (Creativeworld)**.

Questo sarà il luogo ideale per incontri business, per scoprire le innovazioni e affrontare le sfide del futuro.

Durante la conferenza stampa di presentazione organizzata da **Messe Frankfurt**, i relatori, **Julia Uherek**, Vice President Consumer Goods Fairs e **Philipp Feger**, Vice President Consumer Goods Fairs, hanno sottolineato che la situazione internazionale, con i problemi ben noti su vari fronti, influisce sull'inflazione e l'industria dei beni di consumo, la quale deve trovare il modo migliore per affrontarli. Il costo della vita è in rialzo e i cambiamenti nella quotidianità dei consumatori sono rapidi e altrettanto lo sono quelli nell'industria e nel retail. Questi cambiamenti portano a discutere del futuro e trovare soluzioni. È necessario quindi ripensare radicalmente l'organizzazione delle fiere in presenza e online. Ora, con Home of Consumer Goods, c'è un nuovo spazio fisico con tre fiere insieme che riguardano il mondo consumer. Tra gli obiettivi c'è quello di aprire lo spazio ai trend del momento e garantire un anno di business online.



Le tre manifestazioni offriranno un'ampia vetrina di novità e permetteranno più occasioni di business.

Inspirazioni, possibilità di fare ordini, incontri sono al centro delle fiere in cui saranno presenti i top brand.

La scelta di proporre un **nuovo layout** è stato necessario per adattarlo alle richieste del mercato. Ambiente Dining e Living cambiano location. Global Sourcing è nel pad. 10. Creativeworld ha una nuova collocazione.

Christmasworld è la fiera leader nelle decorazioni: i sei padiglioni sono stati pensati per un Wow Effect, che punta sull'aspetto emozionale.

Creativeworld, che comprende un padiglione a due piani, è dedicato agli oggetti relativi agli hobby, all'artigianato e dura un giorno in meno rispetto alle altre fiere.

Global Sourcing è l'area dedicata ai prodotti di larga scala.

E le **tendenze**? Si scopre che l'attenzione punta sulla **durata dei materiali**: si ricer-

ca un effetto che richiami legno, minerali. Sono privilegiati **colori caldi** e **oggetti** che si dimostrano **flessibili nell'uso**. Si potrà partecipare a **seminari** su lifestyle, sostenibilità, il nuovo ambiente di lavoro, il futuro del retail con diverse formule di incontri: Academy, Ethical Style Spot, premi. Seminari tematici online saranno fruibili durante l'anno.

Il programma **Digital Extension** è disponibile anche per i buyer esteri che non potranno intervenire a Francoforte e inizia prima e si conclude dopo; esso permette di continuare a restare collegati, di scambiare informazioni e ordini.

Sostenibilità è la parola chiave dell'evento. Gli **espositori** che rispettano il tema saranno **raggruppati** insieme nelle tre fiere, per rendere più visibile il loro impegno.

Ottanta i Paesi che si sono registrati e l'intento degli organizzatori è quello di creare un collegamento globale e di cooperazione.





Sistemi di sicurezza

Novità 2022

SPESSORE PORTA 10 MM

SERIE 1800



SERIE 1850



NUOVA GAMMA DI CASSEFORTI
A PREZZI IMBATTIBILI:

**TAGLIO LASER HIGH-TECH
SALDATURA AD ALTA RESISTENZA
BATTUTE ANTI-SFONDAMENTO**

**DISPONIBILE CON
CHIAVE A DOPPIA MAPPA
E MOTORIZZATO**

**IN DIVERSE MISURE
DA 4LT A 59 LT**

Per maggiori informazioni
scrivi a:

info@starksafes.com

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

Record di visitatori per Eima 2022



L'edizione 2022 di **Eima International** raggiunge il suo massimo risultato storico, con **327.100 visitatori**, dei quali **57.300 esteri**. Nei cinque giorni durante i quali si è svolta Eima 2022 – una manifestazione di importanza mondiale per il settore della meccanica agricola, organizzato da Federunacoma – il numero di presenze ha superato il record (317.000) segnato nell'edizione 2018, prima della crisi determinata dalla pandemia.

La rassegna bolognese supera dunque di slancio il biennio più critico per gli eventi fieristici (2020-2022), determinato prima dall'emergenza sanitaria e poi dalla difficile congiuntura economica, e **rafforza la propria leadership nel panorama fieristico**. Il **carattere internazionale** è il punto di forza di questa rassegna – sottolineano gli organizzatori – è l'elemento che la identifica e la rende riconoscibile rispetto a ogni altra. I visitatori esteri, provenienti da ogni continente, coprono il 18% del totale delle presenze, e 80 sono le delegazioni ufficiali di operatori economici – organizzate grazie ad **Ice Agenzia** – che hanno animato gli incontri d'affari nel Padiglione delle Delegazioni Estere appositamente allestito.

“Il successo dell'Eima conferma l'interesse crescente per tecnologie agricole di nuova generazione che consentano di coprire i fabbisogni alimentari di una popolazione globale che entro i prossimi dieci anni crescerà di quasi un miliardo di unità – dichiara il **presidente di Federunacoma Alessandro Malavolti** – e conferma come in ogni regione del mondo si lavori per innovare i metodi di coltivazione, cercando di utilizzare in modo scientifico e sostenibile le risorse idriche e la fertilità dei terreni. In questa prospettiva una fiera come l'Eima ha una missione importante anche per gli anni futuri”.

“Il risultato di questa edizione è frutto di un monitoraggio molto rigoroso che realizziamo come Federazione, cercando di offrire alle case costruttrici e al pubblico

degli operatori servizi fieristici sempre più efficienti – ha aggiunto il **direttore generale di Federunacoma Simona Rapastella** – ed è frutto di una strategia ben precisa che riguarda il brand Eima e i contenuti della rassegna, oltre che di un investimento importante che abbiamo realizzato per promuoverla e per coinvolgere tutti i target strategici. Investimenti ai quali si aggiungono quelli realizzati da Bologna Fiere per migliorare le strutture del quartiere fieristico, che continueranno anche nei prossimi anni al passo con una rassegna che ha un grande presente e un grande futuro”.

La prossima edizione di **Eima International** è già fissata **dal 6 al 10 novembre 2024**, ma un evento di grande rilievo per la meccanica agricola ci sarà anche l'anno prossimo, con il ritorno di **Agrilevante by Eima**, la rassegna dedicata alla meccanizzazione per le colture dell'area mediterranea che si svolge alla fiera di **Bari dal 5 all'8 ottobre 2023**.

www.eima.it

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

HXE CONCRETO®

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

➔ **NEW** So.Di.Fer. Srl ricerca **AGENTI PLURIMANDATARI** per canale dettaglio ferramenta, rivendite di fai da te a libero servizio, colorifici, rivendite edili e di legname, per i propri marchi LABOR (utensileria manuale, minuteria e ferramenta, idraulica) e TAVOLA&CO. (tovaglie cerate, pellicole adesive decorative, tappetini e passatoie).

Per informazioni e invio CV contattare all'indirizzo: direzione@sodifer.it

➔ 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.

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.).



www.cfgspa.com



Power Clean Pro

Pulitore energetico

Detergere è importante quanto lubrificare!

Scopri i prodotti tecnici sul nostro sito



Prodotti Tecnici

Cfg SpA distribuisce i prodotti chimici professionali e fai da te a marchio:



Seguici!

Cerca Cfg SpA e rimani aggiornato su tutte le news



Cfg SpA - Via Fraschetti 5, 57128 Livorno - cfg@cfg.it - www.cfgspa.com

19ª EDIZIONE

BUYER POINT



East End Studios
MILANO



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

Scopri come partecipare da protagonista e prefissare online gli appuntamenti one-to-one con i buyer presenti.



SCAN ME

L'EVENTO DEL BRICO - HOME - GARDEN

È un'idea di



Collins Srl

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

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

SAVETHEDATE

25 MAGGIO 2023

I VANTAGGI PER CHI ESPONE

Ingresso esclusivo

Garantisce la possibilità di incontrare tutti i visitatori di Buyer Point e di prefissare gli appuntamenti online.

24 MAGGIO Opening Dinner

Il modo piacevole e informale per presentarsi al mercato durante il più grande momento di networking del settore.

Internazionalità

Dal 2016 sempre più buyer europei visitano Buyer Point e oggi rappresentano circa un terzo degli ospiti totali.

All inclusive

L'acquisto dello stand include i pasti, il trasporto della merce, il parcheggio e tutti i costi fieristici.

www.buyerpoint.it

La soluzione facile per lavorare il legno

Per creare con le tue mani quella mensola che da mesi i tuoi libri preferiti reclamano, l'armadietto dove riporre tutti gli attrezzi da giardino o gli elementi decorativi per la casa piccoli o grandi, dovrai avere l'attrezzo giusto che ti permetta di dare sfogo alla tua fantasia; per questo **Fratelli Bassoli** ha nella sua gamma di vendita tutti utensili per il legno che ti aiuteranno e ti faciliteranno il lavoro.

Per un falegname o per chi lavora il legno l'utensile che non può mancare sul suo banco o nella sua borsa è la **raspa** per interventi di sgrossatura o la **lima** per la rifinitura del manufatto.

Sono ormai più di 90 anni, partendo dal nonno, che ci dedichiamo alla produzione di lime e raspe ed è per questo che gli addetti ai lavori sanno che possono affidarsi a noi per questi utensili, ma negli anni il modo di lavorare il legno è cambiato e questo ci ha portato ad aggiungere una vasta gamma di utensili di alta qualità per la lavorazione di questo materiale.



Forstner per poter creare fori ciechi per le classiche cerniere di armadi e pensili con cui puoi raggiungere diversi diametri e profondità nel legno, **frese bimetalliche** per fare buchi di grandi dimensioni e non troppo profondi, una soluzione pensata per legno non di grosso spessore, molto utilizzate anche per il cartongesso; le **meccie**, invece, con punta



Partiamo dalle classiche **punte elicoidali o a trivella** con punta guida ed elica speciale per scaricare molto bene il truciolo, in tutte le dimensioni e lunghezza che possono essere usate su legno morbido o duro, *perché forare il legno sembra facile, ma non è così*, soprattutto perché non si vuole mai rovinare la superficie che si sta lavorando.

Scalpelli con tagliante dritto e **sgorbie** con tagliante curvo per i falegnami, **raspe rotative** di varie forme e dimensioni, **frese** utilizzate per svuotare, frese



centrante e lama danno la possibilità di effettuare fori con diametri generosi anche su legno con spessori più importanti.

Ultimo utensile aggiunto è lo **svasatore** per legno, che viene utilizzato per creare un incavo per le viti coniche a scomparsa, molto utilizzato nelle aziende che producono mobili.

Per concludere ricordiamo sempre ai nostri clienti che la qualità dell'utensile è fondamentale per la migliore riuscita del lavoro con poca fatica.



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



 ANTINFORTUNISTICA
INDUSTRIAL STARTER



Per maggiori informazioni consulta il sito industrialstarter.com

PART OF THE  GLOBAL FAMILY

Vileda investe in innovazione e sostenibilità

Il 65% dei consumatori dichiara che la sostenibilità è un fattore importante nella scelta d'acquisto di un prodotto della cura della casa (fonte GfK). Essere all'altezza delle aspettative richiede uno sguardo a lungo termine e un impegno sistemico. Lo sa bene FHP di R. Freudenberg sas – filiale italiana di Freudenberg Home and Cleaning Solutions, società del gruppo multinazionale tedesco Freudenberg, attiva in Italia con i marchi Vileda, Gimi, Wettex, e Marigold – che considera la sostenibilità un criterio chiave per l'innovazione, concentrandosi su tre tematiche fondamentali: progettare prodotti di alta qualità che durino a lungo (oltre il 90% dei prodotti Vileda è resistente nel tempo e può essere utilizzato più e più volte), incrementare la percentuale di materiale riciclato e ridurre gli sprechi. Il costante impegno in ambito sostenibilità è garantito anche dalla sottoscrizione del New Plastics Economy Global Commitment della Ellen MacArthur Foundation che punta a raggiungere obiettivi ambiziosi: continuare a ridurre gli scarti - affidandosi a imballaggi sostenibili che eliminano l'utilizzo di plastica vergine a favore di confezioni in 100% polipropilene/ polietilene riciclabile - e aumentare la quantità di materiale riciclato dei prodotti in plastica solida, per arrivare a una quota pari al 50%.



SOSTENIBILITÀ IN PRIMO PIANO

Per FHP, l'attenzione alla sostenibilità è, infatti, una caratteristica imprescindibile per lo sviluppo dei nuovi prodotti che, se rispondono a una serie di criteri interni, in termini di sviluppo sostenibile, possono riportare sulla confezione il logo "Love It Clean", una iniziativa aziendale di comunicazione che contribuisce a diffondere la cultura di responsabilità sociale d'impresa. Ne fanno già parte alcuni dei prodotti Vileda più importanti, tra cui i sistemi lavapavimenti Revolution, Turbo Smart, 1-2 Spray Max e le referenze di altre categorie come l'abrasivo Aqua, i panni Microfibre 100% recycled, le pagliette Glitzi Inox 2+1 e i sacchi immondizia Vileda Ecobag 100% Riciclato.

Al fine di garantire che le prestazioni dei prodotti in PP riciclato siano conformi alle attese dei consumatori, l'azienda ha messo a punto un efficiente programma di controllo qualità, costante e rigoroso, che prevede severi test di laboratorio - controllo peso, colore e superficie, test di caduta Dard - unito al minuzioso monitoraggio delle performance. Tutti i prodotti, che siano realizzati con materiali vergini o riciclati, vengono sottoposti agli stessi test di qualità e hanno gli stessi criteri di accettazione.

2025: I NOSTRI OBIETTIVI AMBIZIOSI PER UN FUTURO SEMPRE PIÙ GREEN

MENO ENERGIA E EMISSIONI

-10% CONSUMI ENERGETICI IN % ALLE VENDITE

50% ENERGIA GREEN NEI SITI PRODUTTIVI FHCS

IMBALLAGGI PIÙ SOSTENIBILI

-22% IMBALLAGGI IN PLASTICA VERGINE

90% IMBALLAGGI IN CARTA CON CONTENUTO RICICLATO

PRODOTTI PIÙ VIRTUOSI

50% PLASTICA RICICLATA NEI PRODOTTI

1 PRODOTTO AD ECONOMIA CIRCOLARE PER OGNI CATEGORIA

RIDUZIONE DEI RIFIUTI

-25% RIFIUTI IN TUTTI I SITI PRODUTTIVI FHCS

-50% UTILIZZO DELLE DISCARICHE NEI SITI PRODUTTIVI FHCS



Nuovi vasi Kreta
**ANCORA
PIÙ GREEN**

Realizzati in plastica riciclata e 100% riciclabili.



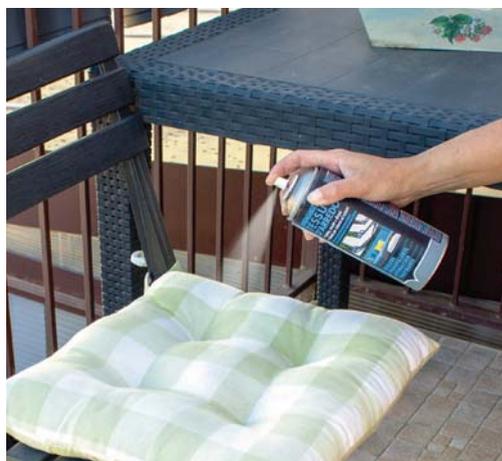

ECOPLAST
SEE GREEN

Vasi e balconette ecosostenibili per piante e fiori disponibili in vari colori.

www.ecoplast-srl.it

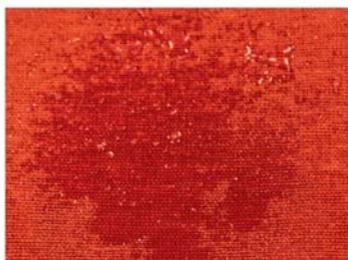
prodotto e distribuito da Ecoplast srl
Gela (CL), Zona ind.le 4ª strada

L'Impermeabilizzante ideale per tutti i tipi di tessuto d'arredo



Saratoga propone uno spray protettivo idrorepellente e antimacchia per la protezione efficace dei tessuti d'arredo mantenendoli asciutti, puliti e traspiranti.

Protegge efficacemente lana, cotone, lino, crêpe, bouclé, tessuti fini, stampati, ricamati, broccati, damascati, jacquard, ... dall'acqua e anche da piccole macchie di olio, caffè, vino, tè, succhi di frutta, sughi, creme, cioccolato, sangue e altro ancora.



NON TRATTATO



TRATTATO

Saratoga Impermeabilizzante Tessuti d'Arredo è uno spray incolore che non lascia macchie o aloni né altera la setosità o la lucentezza delle superfici trattate. Inoltre non lascia odore sui capi.

Ideale per impermeabilizzare e preservare elementi d'arredo in ambienti interni ed esterni come divani, poltrone, sedie, dondoli, cuscini, sedie sdraio e altri mobili imbottiti in genere, è indicato anche per i tessuti d'interno auto, camper e roulotte, nonché per i seggiolini auto e l'abbigliamento per lo sport e il tempo libero.

Saratoga Impermeabilizzante Tessuti d'Arredo è disponibile in bombolette

da 400 ml (6 pezzi per espositore - cm. 20,5 L x 31,2 A x 13,9 P) e, come tutti i prodotti della Linea Saratoga per l'impermeabilizzazione, è distribuito da Saratoga Int. Sforza S.p.A. ed è in vendita nei migliori negozi di articoli tecnici, ferramenta, colorifici e nei reparti tecnici specializzati, professionali e brico-professionali.



HOME OF
CONSUMER GOODS



ambiente

3–7.2.2023
FRANKFURT/MAIN

Welcome home.

Il settore sta attraversando un cambiamento radicale e le fiere dei beni di consumo si rimodellano. I tre eventi di successo Ambiente, Christmasworld e Creativeworld si svolgeranno per la prima volta contemporaneamente nel 2023. Sperimenta dal vivo a Francoforte questo concept innovativo con l'offerta di prodotti più vasta al mondo e un'ampia gamma di sinergie anche per il settore della cartoleria.

Scopri le fiere del futuro:

ambiente.messefrankfurt.com

christmasworld.messefrankfurt.com

creativeworld.messefrankfurt.com

visitatori@italy.messefrankfurt.com

Tel. +39 02 8 80 77 81

creativeworld

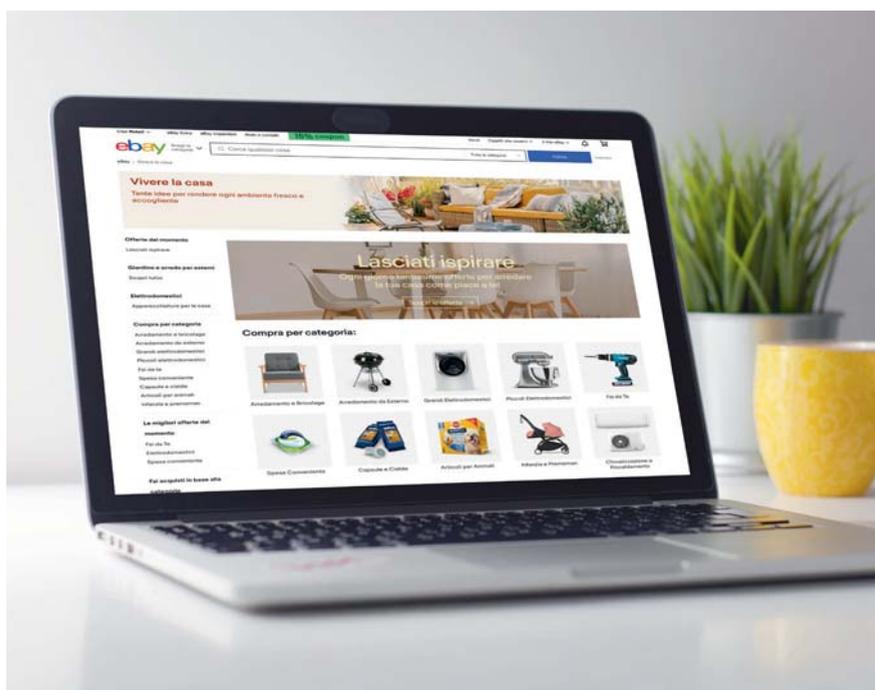
4–7.2.2023
FRANKFURT/MAIN

christmasworld

3–7.2.2023
FRANKFURT/MAIN



Prepararsi all'inverno è facile su eBay



NON È MAI TARDI PER GLI AMANTI DEL VERDE SU EBAY

Manca ancora qualche dettaglio per essere sicuri di aver preparato giardini, balconi, terrazzi e spazi outdoor al riposo invernale? Sono stati eseguiti tutti gli interventi di pulizia profonda e le piccole riparazioni che garantiranno la prossima primavera di riprendere possesso degli spazi all'aperto in tempi rapidi e senza affanni? Anche in una stagione così avanzata sono domande che l'utente continua a farsi. Lo dimostra il fatto che i venditori professionisti attivi su **eBay** registrano continue richieste di **idropulitrici, decespugliatori, motoseghe a batteria e a scoppio, trapani e avvitatori a batteria**.

I NUOVI ORIZZONTI DEL RISCALDAMENTO DOMESTICO

L'aumento dei costi dell'energia e la ricerca di fonti alternative sono, inoltre, un altro tema che continua a catalizzare l'attenzione degli utenti di **eBay** anche alle porte dell'inverno. Lo dimostra l'incremento rilevante e continuo della ricerca di parole chiave come **pellet, stufe a pellet e pellettrici** che la sezione Home & Garden del marketplace ha registrato negli ultimi due mesi. Molti hanno già individuato e scelto come strada per il riscaldamento il pellet, gestibile in autonomia e anche sostenibile, che può contenere l'impatto in bolletta dei costi energetici. I dati raccolti da **eBay** confermano inoltre che esiste e cresce in modo costante una percentuale importante di utenza più tecnologica, che combina desiderio di risparmio e impegno green cercando ma soprattutto acquistando soluzioni per **pannelli fotovoltaici**. ●

Su eBay sono disponibili numerose soluzioni diverse per il riscaldamento domestico e impianti di energia alternativa, con un occhio al risparmio e all'ambiente. Senza mai dimenticare le esigenze degli appassionati di giardinaggio, che in questo periodo attuano gli ultimi interventi per preparare giardini e terrazzi all'arrivo dell'inverno.

Manca poco all'inizio dell'inverno e il tempo per eseguire gli ultimi lavori in giardino e interventi particolari in casa sta per scade- re. Per i ritardatari cronici, ma anche per chi non ha avuto tempo di pensarci fino a ora, c'è ancora spazio per acquisti importanti.

Nella categoria **Home & Garden** di **eBay** **migliaia di venditori professionali insieme a piccole e medie imprese del settore** offrono agli utenti **tanti prodotti, a prezzi vantaggiosi, che rispondono alle più diverse esigenze legate a fai da te, riscaldamento ed energie alternative**. Il marketplace leader globale è il luogo ideale in cui trovare una vasta gamma di soluzioni, con buone possibilità di risparmio e un occhio attento all'ambiente, garantendo molti altri vantaggi come **resi semplificati, pagamenti sicuri e Garanzia Clienti eBay**.

> www.ebay.it

Dall'esperienza di **FERRA & CASA**
MENTA & LINGHI
tutto il brico-home-garden in un click!

MONDOPRATICO.it
BRICO HOME GARDEN



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

www.mondopratico.it

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

CENTURY ITALIA

Illuminazione d'atmosfera con Lume Plus

Perfetta per ogni ambiente, adatta per qualsiasi occasione: è Lume Plus di Century, la lampada da tavolo ricaricabile. Il suo design unico e minimale si adatta all'ambiente ed emette la giusta quantità di luce. La giusta atmosfera è a portata di touch. Tramite la pressione prolungata del tasto touch posto sopra la lampada, è infatti possibile regolare la quantità di luce a piacimento.



Le finiture disponibili sono: Bianco Ghiaccio, Nero Astrale, Turchese Marino (nuova finitura) e Mineral Corten, che si adattano perfettamente a ogni ambiente, sia chic, minimal, industrial o classico.

> www.century-italia.com

GIMI

Argo per la spesa di tutti i giorni

Argo è il carrello portaspesa di Gimi con un ottimo rapporto qualità/prezzo, perfetto per un confortevole utilizzo quotidiano, su qualsiasi pavimentazione. Estremamente maneggevole e leggero - pesa solo 1,6 kg - è al contempo stabile e resistente per trasportare fino a 30 kg senza fatica. Può essere utilizzato in qualsiasi condizione atmosferica, grazie alla capiente (42 l) sacca in poliestere anti-pioggia, dotata di chiusura a coulisse pratica e sicura. È provvisto di una spaziosa tasca frontale dove riporre in sicurezza piccoli oggetti ed effetti personali. Semplice anche la manutenzione: grazie al sistema "Easy-click", la sacca può essere facilmente rimossa dalla struttura e quando non in uso può essere riposto facilmente, dato che - una volta ripiegato - occupa poco spazio, garantendo un ingombro minimo. Contraddistinto da un design giovane e moderno, è disponibile in 3 varianti colore: Snorkel Blue, Fiery Red e Black Meteorite.



> www.gimi.eu

OLIVO TAPPETI

Robust: tappeto antifatica per ambienti di lavoro



Robust è lo zerbino in gomma antiscivolo a griglia realizzato interamente in lattice, riciclato e riciclabile. Durevole e inalterabile, resiste al freddo, alle sostanze chimiche, alle intemperie, agli ambienti umidi, fangosi e bagnati. Può essere posizionato in tutte le aree di accesso a case, garage, uffici, negozi, laboratori, locali, impianti sportivi, risulta insuperabile anche in ambienti professionali e industriali ad alto calpestio. Infatti, può essere usato come pavimentazione gommata anti caduta, rumore, fatica e slittamento. La struttura a nido d'ape, con fondo rialzato e puntellato, rende questo zerbino drenante,

igienico e facilmente lavabile con acqua. Ideale, quindi, non solo per l'ingresso, ma anche per cucine professionali, bar, mense, settore industriale, locali pubblici e altri contesti lavorativi ad alto calpestio, dove serve un presidio antifatica per garantire il comfort degli operatori. Grazie agli appositi ganci di congiunzione o giunti è possibile creare, unendo le misure appena elencate, una pavimentazione modulare della dimensione desiderata.



> www.olivo.pro

SWISSINNO SOLUTIONS

Smart Birds, la mangiatoia per uccelli

La mangiatoia per uccelli Smart Birds di Swisinnno è un distributore di mangime con due camere separate, estremamente pratico, poiché è possibile riempirle contemporaneamente con diversi tipi di cibo per uccelli. La struttura robusta, realizzata con materiali durevoli, consente l'utilizzo per tutto l'anno e in qualsiasi condizione atmosferica. Il design innovativo e unico, con il suo speciale vassoio di raccolta, impedisce in modo efficace la caduta del mangime e offre ulteriori vantaggi per una maggiore sicurezza e igiene nell'alimentare gli uccelli.



Il mangime nel distributore non si deteriora così rapidamente ed è protetto da pioggia, neve e vento forte. Infine la stazione di alimentazione non deve essere pulita costantemente, poiché non c'è cibo vecchio o inzuppato.

> www.swisinnno.com

ZERO3

Abbigliamento da lavoro per i mesi più freddi

Filati hi-tech e tecnologie all'avanguardia per una gamma di capi primo strato tecnici e indistruttibili, progettati per garantire protezione e comfort termico anche nei mesi invernali.

Worik® rinnova la solida collaborazione con Dryarn® nello sviluppo della linea Warm.

Nel pantalone intimo X-Out e nella maglia a manica lunga e lupetto basso X-Ray l'elevata presenza della fibra altamente performante, pari al 95%, assicura massima qualità e resistenza insieme a proprietà batteriostatiche. La loro trama a compressione graduata stimola il flusso sanguigno capillare, aumentando l'apporto di ossigeno ai muscoli e contribuendo a mantenere più a lungo la tonicità. La struttura favorisce, inoltre, il defaticamento e genera una sensazione di benessere e vitalità.

Le fibre cave di Dryarn® attribuiscono al filato un peso medio del 32% inferiore rispetto alla lana ma con la stessa capacità di preservare il calore corporeo, restando fortemente traspirante. Questo si traduce per i capi in minimo ingombro, estrema leggerezza e grande libertà di movimento per chi li indossa.



> www.worik.it

ISEO

Cilindro con chiave reversibile R700 S3

Iseo, realtà italiana leader nella progettazione, produzione e vendita di soluzioni meccaniche ed elettroniche per la gestione intelligente degli accessi, ha presentato sul mercato il nuovo cilindro di sicurezza R700 S3 con chiave reversibile R700 S3, particolarmente consigliato per essere installato in serrature per porte appartenenti a contesti residenziali e progettato per proteggere dai più fastidiosi attacchi di scasso, grazie al suo particolare design certificato da alcuni tra i più importanti enti certificatori presenti in Inghilterra. In caso snapping, cioè tentativo di scasso manuale, il cilindro R700 S3, grazie alla presenza di tagli sacrificali sul proprio corpo, si romperà solo in corrispondenza di un preciso punto. Allo stesso tempo, si attiverà una "trappola" presente all'interno del cilindro, la cui parte centrale risulta particolarmente protetta grazie anche alla componentistica di materiali con la quale è stata progettata. Dopo l'eventuale tentativo di scasso, quindi, sarà comunque possibile aprire la porta dall'interno, nonostante il cilindro R700 S3 sia stato reso inaccessibile dall'esterno.

In particolare, il cilindro a chiave reversibile R700 S3 è: resistente agli attacchi con il trapano; anti-bump; anti-twist; anti-screw; anti-pick.

La chiave reversibile dispone di un cappuccio antiscivolo ergonomico, con un collo di 16 mm per adattarsi alla maggior parte delle borchie di protezione presenti sul mercato.



> www.iseo.com/it

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



ART. 930



100% MADE IN
— ITALY —

40th
Anniversary
STAFOR
1976-2016

NEWS
LE FORGIATE

ZIPPO ITALIA

Zippo® la forza di un marchio leggendario che ha conquistato anche il mondo dell'eyewear

Zippo Italia, distribuisce da quarant'anni il leggendario accendino Zippo® che proprio quest'anno celebra il suo 90° anniversario. Oltre a ciò, l'azienda è tra i leader nella produzione e distribuzione di occhiali da lettura e da sole, divenuti nel corso degli anni un vero e proprio fenomeno di mercato.



La creatività del design, la qualità dei materiali e la cura dei dettagli, unitamente al know-how e ai costanti investimenti in termini di ricerca e sviluppo, hanno contribuito a conseguire tale successo. Un continuo e attento monitoraggio delle esigenze dei consumatori e un focus costante sulle tendenze del mercato, ha permesso all'azienda di proseguire nel suo stimolante cammino di crescita commerciale.

> www.zippobusiness.it

GARDENA

Nuove cesoie AssistCut

Gardena presenta le nuove cesoie a batteria AssistCut per un taglio efficace ed efficiente fino a un diametro di 25 millimetri. Con una lunghezza di 269 mm, un peso di 500 gr e un'impugnatura ergonomica, le nuove cesoie sono uno strumento estremamente comodo e di facile utilizzo. L'ampiezza di apertura dell'impugnatura, regolabile in due fasi, rende queste forbici lo strumento di taglio ideale per mani di diverse dimensioni, sia per destrorsi sia per mancini.



Il meccanismo di taglio bypass e le lame con affilatura di precisione (prodotte in Germania) con acciaio speciale di cui sono dotate le AssistCut, consentono di ottenere risultati di taglio precisi, che preservano accuratamente le piante, e le rendono particolarmente adatte per rifilare giovani germogli, legno fresco e piante verdi.

> www.gardena.com

IL PAESE VERDE

Concime Bioactive

Studiato per la preparazione dei terreni destinati all'orto, al prato e al giardino, Bioactive de Il Paese Verde è un concime ottenuto da materie prime altamente selezionate, apporta sostanza organica in grado di rivitalizzare il suolo e renderlo più fertile. Bioactive contiene infatti micorrizze e altri microrganismi utili che fortificano le piante - ornamentali, da orto o da frutta - e stimolano l'apparato radicale, favorendo la crescita. Di fondamentale importanza è la presenza di grandi quantità di Trichoderma, un importante fungo antagonista in grado di contenere la crescita dei funghi patogeni, in particolare quelli responsabili dei marciumi radicali. Formulazione: pellet. Formato: sacco da 4 o 20 kg.



> www.ilpaeseverde.it

BAMA

Set H2O per pulire i pavimenti

il Set H2O Evolution di Bama è composto da un secchio (di capacità Lt. 18) con doppio contenitore per tenere separata l'acqua pulita da quella sporca, uno strizzatore con appoggia manico, un mop e un carrellino con 4 ruote per far risparmiare tempo ed energie negli spostamenti. Le sue dimensioni sono: 43 x 30 x 34 h.



> www.bamagroup.com/it

FITT

FITT Flora e FITT Agave: i tubi per usi intensivi

FITT Flora è il tubo in PVC a 5 strati: allo strato più esterno di colore giallo coprente, si aggiungono il rinforzo tessile magliato con spirale ad alta tenacità, due strati protettivi di colore bianco intervallati da uno strato nero anti-alga. Per la stagione 2023, FITT Flora sarà disponibile in Italia con una nuova referenza: diametro 3/4" (19mm) e lunghezza di 15m. L'utilizzo di materie prime selezionate e una formula specificatamente studiata rendono il tubo molto flessibile, maneggevole e resistente alla degradazione causata dai raggi-UV.

FITT Agave è il tubo in PVC a 4 strati: allo strato più esterno di colore grigio, si aggiungono il rinforzo tessile retinato che garantisce alta resistenza alla pressione uno strato protettivo di colore bianco e uno strato nero anti-alga. L'utilizzo di materie prime di alta qualità e una formula specificatamente studiata rendono il tubo estremamente robusto e altamente resistente alla pressione di scoppio (fino a 36 bar per 1/2"-12,5mm).



> www.fitt.com

FISCHER

Nuova Pistola a batteria FIS DB S Pro

Pistola professionale a batteria FIS DB S Pro è stata sviluppata per essere perfettamente compatibile con le cartucce formato 390 ml e 360 ml - quindi con le resine fischer FIS EM 390 S, FIS SB 390 S, FIS EB 390 S e FIS HB 360 S - ma è compatibile anche con tutte le resine in cartuccia formato 300ml e 150ml e con le cartucce standard di siliconi, sigillanti e adesivi. La pistola è contenuta all'interno di una solida valigetta in plastica in cui vi sono una batteria da 2Ah, un caricabatterie, un'impugnatura supplementare removibile, un gancio per cintura e il manuale di istruzioni. La tecnologia a 18V garantisce un'elevata potenza di erogazione in qualsiasi situazione e la funzione di dosaggio controllato permette di ridurre al minimo gli sprechi. Tra i vantaggi, la velocità di erogazione è variabile e può essere regolata per velocizzare il lavoro o può essere ridotta.



> www.fischeritalia.it

FRATELLI VITALE

Mini sega a batteria

La potatura di giardini, frutteti e vigneti sarà un gioco da ragazzi grazie alla mini sega a batteria Globex. Il modello GX 20 SP, leggero e pratico, è dotato di barra da 15,85 cm con passo catena 1/3", coprilama e protezione superiore. La mini sega portatile assicura una profondità di taglio pari a 12 cm. L'utensile è caratterizzato da una comoda impugnatura ergonomica soft-grip con protezione paramano per un utilizzo confortevole e sicuro. L'indicatore di carica posto alla base del dispositivo consente di conoscere sempre lo stato della batteria. La confezione si presenta completa di caricabatteria per batteria al litio 20 V-2,0 Ah e altri preziosi accessori per la manutenzione del dispositivo.



> www.fratellivitale.com

BLACK+DECKER

Frullatore a immersione multifunzione cordless

kitchen wand™ è il nuovo frullatore a immersione multifunzione ricaricabile di Black+Decker: compatto e versatile, è stato progettato per semplificare la preparazione di un'ampia varietà di alimenti, ingredienti e bevande. Si può tritare, passare, emulsionare, miscelare gli alimenti grazie all'assortimento completo di accessori. Il suo funzionamento senza filo permette di muoversi liberamente in cucina. Dà la possibilità di selezionare fino a cinque velocità di funzionamento e la sua batteria ricaricabile integrata consente fino a 32 minuti di utilizzo.



Colori: titanium con dettaglio golden rose, già presente sul mercato, al quale seguiranno le colorazioni midnight black e passion red con dettaglio dark silver.

Ci sono due diversi assortimenti di accessori (Kit con 2 accessori, Kit con 6 accessori), facili da pulire e ideali per molteplici applicazioni ed entrambi sono forniti di un bicchiere graduato da 700 ml con coperchio.

> www.blackanddecker.it

VIMAR

Nuove prese mobili multiple

Eleganti nella semplicità del loro design, compatte nella forma e realizzate con materiali ad alta resistenza. Questi sono i tratti comuni delle nuove prese mobili multiple di Vimar pensate sia per l'utilizzo domestico sia lavorativo. Le nuove prese mobili multiple da scrivania sono disponibili in 3 modelli, con due varianti cromatiche: bianco e nero.



Si differenziano in base al numero e alla tipologia di prese (tre prese, tutte universali P40 o in combinazione con bipasso), alle uscite USB (sia di tipo A sia di tipo C) da 3,1 A totali, alla tipologia di spina (grande o piccola). Le altre nuove prese mobili multiple si caratterizzano invece per l'essenzialità delle loro raffinate geometrie e sono state appositamente progettate per collegare, all'interno dell'ambiente domestico, tutti i propri dispositivi. Sono dotate di prese universali P40 adatte a ogni tipo di spina, interruttore di sicurezza e otturatore di protezione. Si differenziano per il numero di prese (da due a quattro), la presenza di uscite USB di tipo A da 3,1 A totali, la tipologia di spina (grande o piccola) e il colore (bianco o nero).

> www.vimar.com

MAPEI

Resina epossidica pura

Mapefix EP 100 è una resina epossidica pura per fissaggio chimico strutturale di barre ad aderenza migliorata e filettate, certificata per aree a rischio sismico e vita nominale di progetto superiore a 100 anni. Grazie alle sue caratteristiche fisico-meccaniche, Mapefix EP 100 offre altissime tensioni di aderenza (fino a 20 MPa) che permettono massima flessibilità di progettazione e installazione.



> www.mapei.com

TERAPLAST

Nuova linea di accessori per il giardinaggio

Per rispondere alle esigenze di hobby farmer e appassionati del verde, Teraplast completa la propria offerta e presenta una nuova linea di accessori per il giardinaggio versatili, colorati e innovativi.

Annaffiare, trapiantare, rastrellare... c'è uno strumento adatto a ciascuna delle attività outdoor. Ogni utensile è pensato per unire funzionalità e stile, grazie a forme moderne e palette vivaci. Tre le nuance disponibili: fog grey, curry e dark forest.

Si tratta di prodotti realizzati con attenzione al design e materiali di alta qualità e 100% riciclabili come il polipropilene, resistenti ai raggi UV, al caldo e al freddo.

L'annaffiatoio Belem con scala graduata è disponibile in due misure da 2 e 4 litri e in quest'ultima versione è dotato di maniglia per un utilizzo più agevole.



> www.teraplast.com/it

SACAR

Il pack della minuteria e ferramenta è biodegradabile

Tutti i contenitori della minuteria metallica e di altre categorie merceologiche di Sacar sono ora realizzati in PLA (acido polilattico), una bioplastica ottenuta dalla trasformazione degli zuccheri presenti nel mais e in altri materiali naturali, non derivati dal petrolio. Un pack tutto naturale, che asseconda lo spirito "green" dell'azienda.

I nuovi contenitori utilizzati da Sacar per le varie referenze, sia blister sia mini-sacchetti trasparenti, sono totalmente compostabili e si degradano rapidamente nel terreno. I blister presentano sia la vaschetta sia il top realizzati in PLA e accoppiati senza utilizzo di colle, ma solo grazie al calore. Per la colorazione delle confezioni, inoltre, sono utilizzati pigmenti naturali.

L'azienda, per questa importante novità, sta ottenendo il prestigioso riconoscimento della Certificazione OK Compost Industrial grazie al TÜV.



> www.sacardue.it

BOSCH

Nuovo martello elettropneumatico

Bosch arricchisce il proprio sistema 18V Power for All con l'UniversalHammer 18V, il martello elettropneumatico a batteria ideale per qualsiasi progetto di ristrutturazione o rinnovamento della casa. È il primo martello a batteria Bosch per il Fai



da Te con funzione di scalpellatura, combina quattro applicazioni in un unico utensile: foratura con e senza percussione, scalpellatura e avvitamento. Ha una potenza del colpo di 2,0 joule, con prestazioni comparabili a quelle degli utensili a filo. Il meccanismo

elettropneumatico assicura un rapido avanzamento nel materiale in lavorazione.

Diametro foro max. nel calcestruzzo / legno / metallo: 16/25/13 mm.

Peso (senza batteria, con impugnatura) 2,0 kg.

> www.bosch.it

OLIMPIA SPLENDID

Deumidificatori Aquaria S1

Dal punto di vista tecnologico, tutte le 6 taglie disponibili di Aquaria S1 contribuiscono a ridurre l'umidità presente nell'aria, con una capacità di deumidificazione compresa tra i 10 e i 24 litri in 24 ore. Nelle taglie 20 e 24, la percentuale di umidità ambientale è indicata anche nel display-LED frontale retroilluminato, nei 3 colori guida: rosso (umidità relativa >70%), verde (umidità relativa 50-70%) e blu (umidità relativa <50%). Per un benessere a tutto tondo, l'aria deumidificata da Aquaria S1 viene altresì purificata attraverso un sistema di filtrazione multiplo, che prevede filtro antipolvere, filtro a carboni attivi contro i cattivi odori e - nelle taglie più potenti - filtro HEPA efficace anche sulle micro particelle fino a 0.3 micron. Completa, infine, è l'offerta sul fronte comandi: al pannello digitale o touchscreen si unisce il mobile control, reso possibile dal wi-fi integrato sulle taglie 20 e 24.



> www.olimpiasplendid.it

WD-40

Nuovi Grassi Multiuso

Novità nella gamma WD-40 Specialist con l'ingresso dei nuovi Grassi Multiuso con formula al solfonato di calcio ad alte prestazioni per pressioni estreme, carichi elevati e un'ampia gamma di velocità. Disponibili nei formati Tubetto da 150 gr e Cartuccia da 400 gr, garantiscono prestazioni migliorate in condizioni estreme, come maggiore resistenza all'usura sotto carichi o pressioni elevate e alta protezione contro acqua, ruggine e corrosione, in particolare negli ambienti umidi o caldi. Grazie alla sua multifunzionalità, questo nuovo Grasso WD-40 Specialist è indicato per usi comuni, ma anche per applicazioni nel settore industriale, nautico, minerario, meccanico agricolo e automotive, oltre alle infinite applicazioni del mondo Do It Yourself.



> www.wd40.it

DIADORA UTILITY

Collezione Color Block

La novità della stagione è rappresentata dalla collezione Color Block, in cui vi sono capi che rispettano la certificazione GRS in merito alla produzione sostenibile di indumenti e tessuti fabbricati con materiali riciclati. Questa importante innovazione è presente nel Light Jacket, Light Vest e Hybrid Sweat Jacket, capispalla con un'imbottitura 100% di ovatta riciclata e con un fit asciutto e dal look sportivo. Diadora Utility dimostra, così, come la grande attenzione rivolta all'ambiente non modifichi gli standard di performance, comfort e sicurezza ma, al contrario, esalti ancora di più le qualità di ogni capo. Nella Winter Flyer Selection Diadora Utility sicurezza, funzionalità e stile si fondono ancora una volta per dar vita a una collezione unica nel suo genere e sempre nel pieno rispetto delle esigenze dei lavoratori.



> www.utilitydiadora.it

MELCHIONI READY

Nuova soluzione per la termoregolazione

La soluzione Termov-Kit fa parte della linea domotica Hom-io, la famiglia a marchio Melchioni Ready dedicata alla smart home che permette di connettere e personalizzare ogni aspetto della quotidianità: dall'illuminazione al riscaldamento, passando per la climatizzazione ed entertainment, l'elettricità, la sicurezza e la videosorveglianza. Termov-Kit comprende: 1 Gateway Zigbee - Wi-Fi; 1 testina termostatica a batterie Zigbee; adattatori multimarca; cavo di alimentazione e alimentatore. Le termostati sono anche disponibili singolarmente per espandere l'impianto secondo necessità e quando necessario.



> www.melchioni-ready.com

MANITAL

Maniglia Natty

Natty, disegnata da Mario Mazzer e Giovanni Crosera, è una maniglia elegante, dall'estetica solida definita da linee rette e curve che convivono in armonia per dare forma a un unico corpo con rosetta integrata.



Attraverso questa integrazione, semplice solo all'apparenza, Manital esprime la sua esperienza e il suo "saper fare" dando vita a un modello ingegnoso e, al contempo, caratterizzato da continuità formale e raccordi morbidi che esaltano il comfort di utilizzo.

Finiture: bianco, cromo, cromo satinato, nickel satinato, bronzo opaco, antracite, nero.

> www.manital.com

WEBER

Supporti di cottura in ceramica

Weber presenta una linea nuova, realizzata in materiale antigraffio, resistente a temperature elevate e a shock termici con cui sbizzarrirsi nella preparazione su barbecue di qualunque pietanza, dall'antipasto al dolce.

La gamma si compone di: piastra in ceramica (cm 39x31) con superficie liscia; piastra rastremata in ceramica (cm 47x28); casseruola in ceramica (cm 42x22,5); tortiera in ceramica (cm 30).

Le robuste maniglie sporgenti, che accomunano l'intera linea, agevolano la presa anche in presenza degli spessi guanti da barbecue.



> www.weber.com

POLY POOL

Adattatore PP2389

Poly Pool arricchisce la serie Multisize di un nuovo prodotto, l'adattatore PP2389.

Questo articolo offre tre prese grandi, di cui due prese bivalenti 10/16A 2P+T e una 10-16A 2P+T tipo italiano 10/16 A e tedesco 16A con terra laterale. È provvisto di un interruttore di sicurezza. Nell'eventualità di un sovraccarico, l'interruttore interviene automaticamente togliendo l'alimentazione ai dispositivi collegati. È possibile ripristinare l'alimentazione dopo pochi secondi agendo direttamente sull'interruttore.

Il dispositivo è inoltre dotato di due prese USB che possono essere utilizzate per ricaricare dispositivi come smartphone e tablet. Se usate singolarmente le prese erogano 2.4A tipo A e 3A tipo C, mentre se usate contemporaneamente A+C 3A max.



> www.polypool.it

VARTA**Nuovi Wireless Charger e l'High Speed Charger**

Varta presenta i nuovi Wireless Charger e l'High Speed Charger. L'High Speed Charger, in



foto, è un dispositivo all-in-one compatto, ad alte prestazioni, che può gestire facilmente smartphone e laptop grazie alla sua elevata velocità di ricarica; è inoltre attrezzato per far fronte a tutte le eventualità della moderna vita lavorativa grazie alla tecnologia GaN all'avanguardia.

L'High Speed Charger ha una dimensione di soli 108,2 mm di larghezza, 36,2 mm di altezza e un peso di soli 136 grammi grazie all'uso del nitruro di gallio, un materiale semiconduttore innovativo.

I nuovi Wireless Charger, che Varta propone sia nel modello Pro per caricare un dispositivo, sia nel modello Multi per due dispositivi, catturano elegantemente l'attenzione in ogni casa.

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

HELTY**Flow Easy: ventilazione costante dei locali senza dispersioni termiche**

Per gli ambiti residenziali Helyty propone Flow Easy, un sistema decentralizzato a parete di fascia entry level che racchiude in dimensioni molto compatte le peculiarità dei migliori sistemi



VMC (Ventilazione Meccanica Controllata) a doppio flusso continuo. Etichettato in classe energetica A e riconosciuto nella lista VMC Qualità Casa Clima, è un dispositivo

ideale per ricambiare costantemente l'aria indoor senza dispersioni termiche. Attraverso lo scambiatore entalpico ad alta efficienza, infatti, questa tecnologia permette di recuperare in modo costante fino al 91% del calore contenuto nell'aria esausta che viene espulsa.

Può usufruire delle detrazioni fiscali al 50% per le ristrutturazioni e dell'Ecobonus al 65% per le riqualificazioni energetiche.

> www.helytyair.com

ARTELETA**Videocamere di ispezione multifunzione**

Le videocamere di ispezione sono strumenti indispensabili per le operazioni di manutenzione, riparazione, controllo o recupero dei cavi in spazi non raggiungibili dall'occhio umano. Arteleta International presenta la nuova linea Ferret, le mini-videocamere d'ispezione uniche per durata, funzionalità e performance con Wi-Fi integrato per la visualizzazione immediata da smartphone.



Ferret Wi-Fi Pro è una mini-videocamera professionale dotata di hotspot Wi-Fi per collegarsi a dispositivi mobili e inviare riprese di qualità in tempo reale. Ferret Pro offre un vasto range di funzionalità: collegabile tramite app proprietaria gratuita allo smartphone, è in grado di trasmettere immagini a colori in 720p, con zoom digitale, messa a fuoco e illuminazione led nativa regolabile per consentire una perfetta visione anche nelle intercapedini più difficili da raggiungere.

> www.artelea.it/it

TESCOMA**Accessori per armadi**

Tescoma non è solo cucina, ma anche prodotti per l'organizzazione degli armadi, dei cassetti e del bagno.

Nella linea Fancy Home, per esempio, sono disponibili:

grucce appendiabiti set 3 pz (ref. 899854);

pinze per grucce appendiabiti set 4 pz (ref. 899856);

ganci per grucce appendiabiti set 6 pz (ref. 899857);

accoppiatori per grucce appendiabiti set 10 pz (ref. 899858).

In foto, grucce con barra per pantaloni set 3 pz (ref. 899855).



> www.tescomaonline.com

GIMBORN

Biokat's Bianco Fresh: nuova fragranza Vanilla & Mandarin

La linea Bianco fresh con AromaProtect Formula™ si arricchisce con le nuove note di Vaniglia e Mandarino.

La nuova lettiera sprigiona una delicata combinazione di mandarino, dolce e fruttato, e vaniglia. Una fragranza delicata e fresca, graditissima sia dai gatti sia dai loro proprietari, assolutamente unica nel mondo delle lettiere bianche. Grazie all'Aroma Protect formula, Bianco fresh Vanilla & Mandarin neutralizza i cattivi odori e diffonde al tempo stesso la piacevole fragranza. Il colore bianco della lettiera consente di monitorare l'urina del gatto e accertarsi sul suo stato di salute; tale colore è conferito dall'uso di argilla naturale di colore bianco, che assicura anche una straordinaria assorbenza.



> www.gimborn.it

SAN MARCO

Nuovi decorativi Marcopolo

Marcopolo, il decorativo firmato da San Marco, si arricchisce con Luxury e Sablè.

La finitura decorativa per interni Marcopolo crea un effetto metallico sulle pareti, vestendole con un aspetto materico e ruvido che permette alla luce di riflettersi in modo sempre diverso, con effetti estetici sofisticati e d'effetto.

Marcopolo Luxury si distingue per la formulazione arricchita da speciali pigmenti che creano scenografici effetti di luce madreperlati, brillanti e preziosi.

Caratterizzato da una texture che ricorda il manto sabbioso, Marcopolo Sablè (in foto) è dotato di lieve ruvidità al tatto. La nuova finitura restituisce in una sola superficie tutta la consistenza della materia.



> www.san-marco.com

MELICONI

Salviette per pulire il frigorifero

Meliconi presenta le Eco Wipes per frigorifero. Proposte nella pratica confezione da 50 salviette, le Eco Wipes per frigorifero sono ideali da tenere sempre a portata di mano per una rapida pulizia del frigorifero. Grazie a una triplice azione detergente, anti muffa e anti odore, con una rapida passata si evita la formazione di cattivi odori e spiacevoli muffe nel frigorifero. Eco wipes frigorifero sono 100% compostabili; la confezione è in plastica riciclabile; hanno una bassa tossicità per gli organismi acquatici.



> www.meliconi.com

VORTICE

Lampada a raggi infrarossi

Per quanto riguarda il riscaldamento all'aperto, le novità Vortice sono una lampada a colonna plug&play e una lampada da appendere.

La lampada a raggi infrarossi Thermologika Sky (in foto) grazie alla catenella, al gancio e alla coppia di moschettoni forniti a corredo, può essere facilmente installata, per esempio, sopra i tavoli nei locali pubblici per garantire il massimo comfort oltre che in capannoni, officine, laboratori e mercati.

La calotta in lamiera d'alluminio verniciata in colore nero opaco dal design essenziale, la rende installabile anche in contesti abitativi e grazie a un telecomando può essere facilmente accesa e spenta.



> www.vortice.com

U-POWER

Capi da lavoro in jeans

Destreggiarsi tra cantieri e riunioni dai clienti senza cambiare outfit è possibile con la camicia in jeans da uomo Maple di U-Power, il cui tessuto contiene il 19% di cotone riciclato. È disponibile nella variante black carbon e deep blue e ha due tasche applicate sul petto, dotate di pattina e chiusura con bottone a

pressione, foro porta-penne nella tasca destra. L'abbinamento perfetto si ottiene con Tommi, il nuovo jeans cargo da lavoro della linea Exciting il cui tessuto è realizzato con il 20% di cotone riciclato. Il modello, elasticizzato per una vestibilità confortevole, è caratterizzato da due grandi tasche laterali dotate di chiusura con bottone a pressione e fori porta penne. Disponibili nei colori black carbon, deep blue e guado Jeans.



> www.u-power.it

PENTA

Lampada Narciso

Completamente rinnovata e migliorata, nel design e nelle prestazioni, Narciso small, disegnata da Nicola Gallizia per Penta, è ora disponibile in una gamma di colorazioni tutta nuova.

Un oggetto irresistibile e dallo spirito versatile che, grazie alle sue dimensioni maneggevoli e alla luce dimmerabile, regala romanticismo alla tavola, accompagna i momenti di lettura, diffonde un'atmosfera calda e intima negli spazi dell'abitare. Lo stelo sottile e robusto consente un buon cono di luce; il diffusore in polimetilmetacrilato (PMMA) restituisce una morbida illuminazione, regolabile con un tasto touch secondo tre diverse intensità; l'ingresso USB C, posizionato sotto la base, permette di ricaricare la lampada per poterla spostare da un ambiente all'altro senza doversi destreggiare con i cavi di alimentazione.



> www.pentalight.com

NOBILI

Nuovo miscelatore Filtra



Filtra di Nobili è il nome del nuovo miscelatore nato dalla collaborazione con l'austriaca BWT. Filtra segna l'ingresso ufficiale dell'azienda nel settore dell'acqua filtrata.

Costruito in ottone di alta qualità a bassa percentuale di piombo, Filtra utilizza la cartuccia di miscelazione Nobili 35 WIDD, che raggiunge valori di affidabilità mai toccati prima con una rottura in torsione a 18 Nxm e una resistenza alla pressione che supera i 70 bar. Di serie il filtro AQA drink MP200 di BWT, che oltre ad abbattere batteri e microplastiche, mineralizza l'acqua con magnesio e riduce le sostanze che ne alterano odore e gusto, come cloro e metalli pesanti (rame, piombo, nichel, ecc.). Riduce il calcare, con vantaggi evidenti per il buon funzionamento degli elettrodomestici.

> www.nobili.it/it

ASSA ABLOY

Serrature D81-D83

Le nuove versioni delle serrature D81-D83 di ASSA ABLOY sono ancora più affidabili, senza rinunciare a design e praticità.

Nella Serie D81-83 una singola serratura racchiude tre funzioni in un'unica soluzione: scrocco e catenaccio (regolazione scrocco 10 ÷ 15 mm); rullo e catenaccio (regolazione rullo 6 ÷ 13 mm); solo catenaccio. Lo scrocco e il rullo sono intercambiabili sulla stessa serratura, mentre occludendo il foro, con il tappo in dotazione, si trasforma in versione solo catenaccio. Tutta la serie è disponibile nelle entrate 25-30-35 mm e interasse 85 mm. Importante caratteristica di queste serrature è il sistema di comfort di cui è dotato lo scrocco, che riduce il rumore durante la chiusura, limita l'usura della contropiastra ed evita gli attriti agevolando l'attività di chiusura.



> www.assaabloy.it

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

Queste pinze possono

essere delle preziose alleate nel momento in cui si devono travasare delle giovani piantine, per prelevarle e riporle delicatamente evitando di causare danni alle stesse o alle radici.



Se in casa manca

lo spazio per l'albero di Natale si possono comunque decorare le piante d'appartamento con questo kit composto da 10 palline, un festone e un puntale a forma di stella, il tutto in miniatura.



Willow propone libri

piantabili per bambini, con carta speciale realizzata a mano e incorporata con semi di vari ortaggi. Una volta letto il libro, il bimbo può piantarlo e veder germogliare il protagonista della storia.



Realizzato per chi ama

prendersi cura delle piante di giorno e scatenarsi in discoteca di notte, questo vaso pendente di Grab Dynamic è una vera e propria palla stroboscopica, luccicante e molto anni '70. Disponibile in 3 dimensioni.



Questi barattoli colorati

di ispirazione vintage utilizzano all'interno un sistema idroponico passivo che porta i nutrienti alle radici delle piante mentre regola l'umidità, per coltivare erbe aromatiche a Km 0.



Per preservare il calore

del pane appena sfornato o per servirlo in tavola caldo e fragrante è sufficiente riscaldare questo cuscino contenente semi di ciliegio nel forno a microonde. Zip richiudibile per un calore ancora più duraturo.



Tea Cup Stool,

creato dalla designer inglese Holly Palmer, è uno sgabello ispirato al mondo di Alice nel Paese delle Meraviglie. Leggero ma resistente, può anche essere utilizzato come tavolino in contesti sia indoor che outdoor.



Costway propone

lo scaffale multifunzionale dal design rustico con mulino a vento, perfetto per disporre le piante ma anche libri o altri oggetti. Realizzato in 100% legno di abete molto resistente e durevole.



Ideati per rimuovere

la polvere che spesso si deposita sulle piante d'appartamento, questi guanti di cotone proteggono le mani mentre si procede a liberare gli stomi delle foglie, promuovendo la fotosintesi.



Le ciotole Slow Food,

grazie al loro design "labirintico", prolungano il tempo di consumo dei pasti da parte degli animali di casa, migliorando le loro abitudini e prevenendo i rischi di indigestione e soffocamento.



90
ZIPPO
1932-2022

ZIPPO®

**OCCHIALI
DA LETTURA**

**OLTRE 600
MODELLI
DISPONIBILI**



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

zippo®

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



SOCIO EFFETTIVO
ANFAO
Associazione Nazionale
Fabbrianti Articoli Ottici



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



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

