



# iFerr magazine

SPECIALE  
PANEL DISTRIBUTORI  
2022

.com

N. 91 Anno 2022

Pubblicazione Mensile

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

## *...Qualcosa che vale nel tempo*



*only*

**Made  
in Italy**

# FACAL

*... Le Scale Italiane*



# Tinto

## Joker

...Leggere linee di stabilità



*...Capita di pensare che siano maturi i tempi per collaborazioni lontane  
di luogo e pensiero portando a credere in traguardi poi effimeri.  
...Capita allora conferma che marchio e tradizione di impresa  
chiamano forte perché futuro e lavoro siano sempre su terra di casa.*

*... Le Scale Italiane*

**Made  
in Italy**



# GRINDING

## PLATINUM

LA LINEA DI ABRASIVI PROFESSIONALE  
DEDICATA ALLE APPLICAZIONI SU ACCIAIO INOX.

GRINDING  
PLATINUM

A46V-BF41

FERRUGINE  
STEL-INOX  
HIERRO-  
CERO INOX  
NEREZ  
Saint-Gobain Abrasivi S.p.A. Via per Cesano Boscone, 4 - 20094 Corsico (MI) - Italy

**BEST WORKING PERFORMANCE**



# TUTTI I CATALOGHI ITALCHIAVI SONO AGGIORNATI ONLINE

## OFFERTE A TEMPO

### SEI UN RIVENDITORE?



*mandaci una mail per iscriverti alla nostra newsletter*

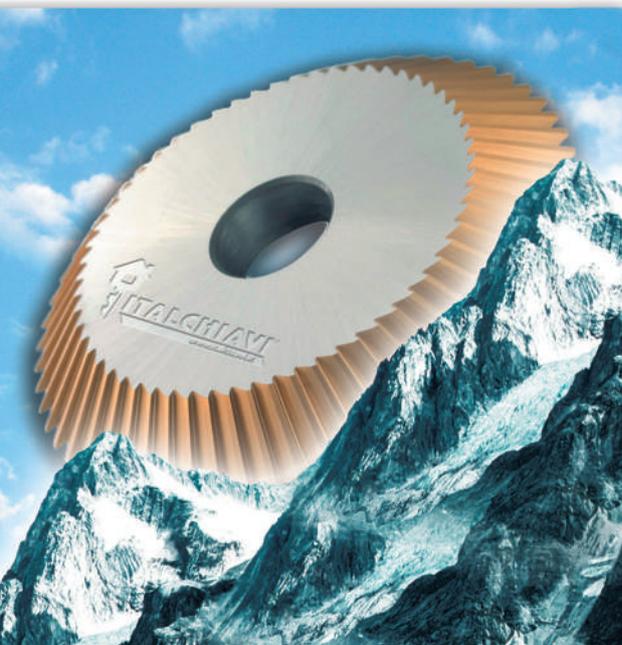
### RICEVERAI



*una selezione di promozioni in evidenza*



italchiavi.it



*Inquadra il QR Code e consultali subito!*



## FRESE FOS



SWISS MADE SINCE 1886

## RIVENDITORE ESCLUSIVO AUTORIZZATO PER L'ITALIA



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

italchiavi\_amm.ne@virgilio.it  
www.italchiavi.it

**1**  
NUMERO  
UNO

AL MONDO



SPRAY **2** POSIZIONI

AMPIO

PRECISO

## SISTEMA PROFESSIONALE

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

Leggere le precauzioni di utilizzo sul retro

Non contiene silicone



WD-40. PRODOTTO MULTIFUNZIONE



WD-40 SPECIALIST.



WD-40 SPECIALIST. PRODOTTI MOTO



WD-40 SPECIALIST. PRODOTTI BIKE

**WD-40**

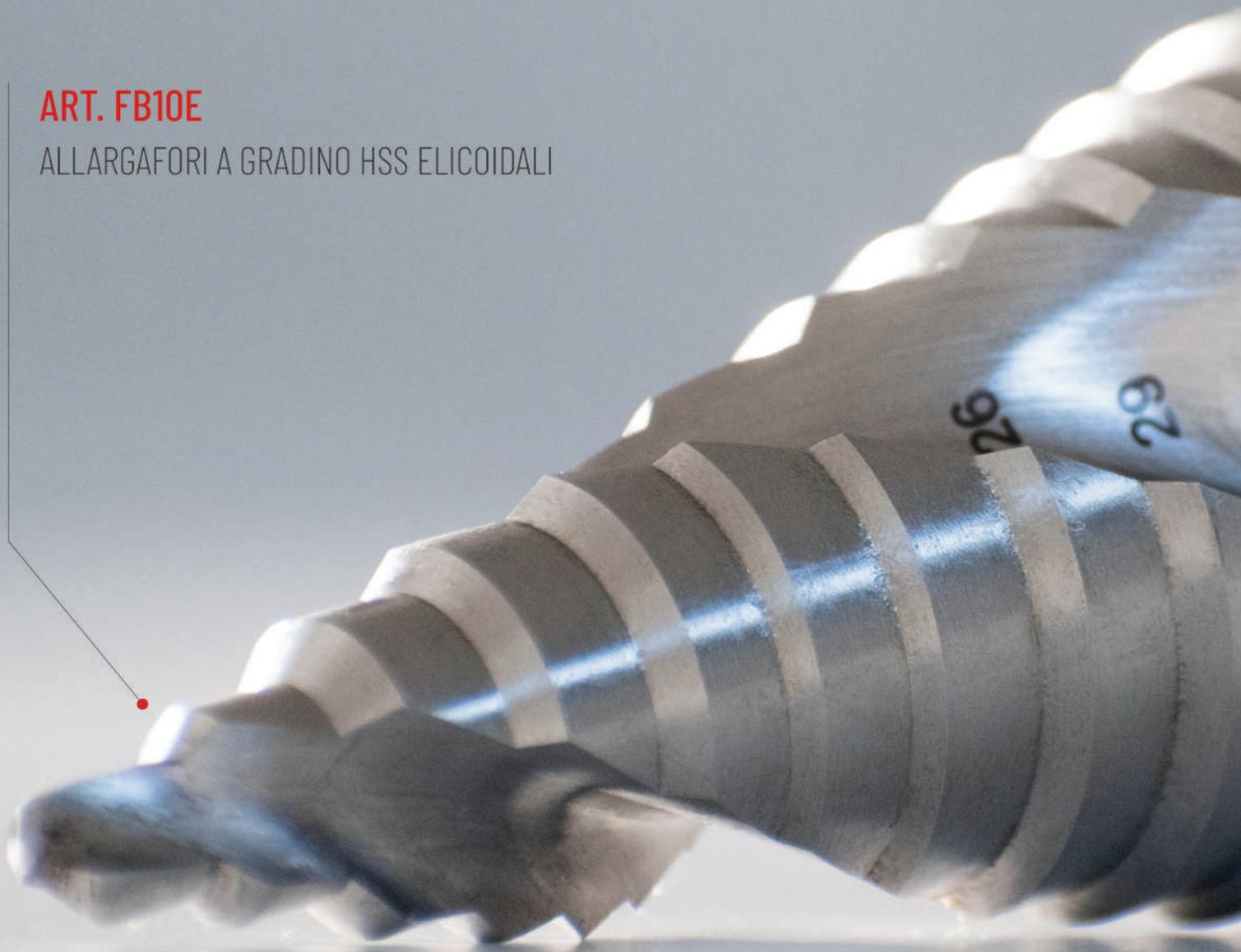
**OTTIMO LAVORO!**

Per maggiori informazioni, visita [wd40.it](http://wd40.it)

# PER UN LAVORO SENZA SBAVATURE.

**ART. FB10E**

ALLARGAFORI A GRADINO HSS ELICOIDALI





# DACCI UN TAGLIO!

La potatura sarà un gioco da ragazzi grazie alle forbici a batteria Globex

## GX 25 FP

- Potenza 220 W
- 6 ore di autonomia di lavoro
- Lama mobile di ricambio
- In valigetta con accessori



**MOTORE BRUSHLESS**

## GX 32 FP

- Potenza 255 W
- 8 ore di autonomia di lavoro
- Lama mobile di ricambio
- Sensore di sicurezza bloccalama
- In valigetta con accessori



**MOTORE BRUSHLESS**

**FRATELLI VITALE**

**CONTATTACI**

+39 0825 449281

commerciale@fratellivitale.com

www.fratellivitale.com

UNA NUOVA LINEA DI PRODOTTI PER LA PULIZIA

**TSUNAMI**



*Un'Ondata di protetto*

DOCHEM lancia sul mercato la nuova linea **TSUNAMI**, composta da prodotti per la pulizia specifica delle diverse tipologie di superfici.

By  
**DOCHEM**

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

 [info@docchem.com](mailto:info@docchem.com)

 +39 0382 812511

# Tecnologia, sicurezza e design tutto in una chiave.

MADE IN ITALY

Dierre è il Player mondiale che vanta la più ampia gamma di chiusure per i settori residenziale, commerciale, industriale, civile e alberghiero. Produce in Italia porte blindate ed interne, porte e portoni tagliafuoco, portoni

per garage, porte per cantine, grate e persiane blindate. Diierre **realizza in modo autonomo tutti i componenti nel settore ferramenta**, per la sua produzione e per tutte le esigenze della sua clientela.



## Jack KEY

**Pensi che sia della tua auto? No, è la chiave di casa tua!**

Ispirata alla **tecnologia automobilistica**, Jack Key è la chiave Diierre più amata: caratterizzata dalla sua forma di grande design, ha un'apertura a scatto integrata, proprio come le chiavi della macchina.

Si abbina al cilindro di alta sicurezza **New Power**.



## Easy KEY

**La chiave meccanica con trasponder.**

Easy key può essere abilitata all'apertura sia elettrica che manuale e impostata in due versioni:

- come *chiave padronale* - per la gestione di tutte le funzioni elettroniche (es. la registrazione di nuove chiavi)
- come *chiave di servizio* - per le sole operazioni di apertura e chiusura della porta

Si abbina al cilindro di alta sicurezza **D-Up**.

## NEW POWER



**Anti-manipolazione e resistenza al bumping.**

I cilindri di alta sicurezza New Power e D-Up offrono il massimo grado di protezione contro la manipolazione e contro l'effrazione. La sicurezza alla manipolazione viene assicurata tramite:

- il **dispositivo anti-bumping** costituito da un sistema di cifratura con pista desmodromica;
- il **riconoscimento e blocco della chiave** quando viene inserita nel cilindro una chiave modificata per l'effrazione, questa viene riconosciuta e bloccata nel cilindro;
- **controllo del profilo chiave** realizzato da una piastra a mezzaluna.

## D-UP



Caratteristiche come la **protezione antitrapano** garantita da una sfera e una spina in acciaio temprato e la **protezione delle gorges** grazie alla piastra a mezzaluna assicurano una elevata protezione contro l'effrazione. Il raccordo posizionato sul bassofondo della chiave grezza compatibile con la sede ricavata sul rotore ha la funzione di sventare qualsiasi tentativo di duplicazione illegale della chiave. Per entrambi è disponibile la **duplicazione della chiave garantita e controllata** in esclusiva presso Diierre, con l'obbligo di presentazione della tessera di proprietà.

THE ITALIAN STYLE DOOR



YOUR HOME, YOUR LIFE

DIERRE SPA – STRADA STATALE PER CHIERI 66/15

14019 VILLANOVA D'ASTI (AT) - ITALY

TEL +39 0141.949411 - FAX +39 0141.946427 info@dierre.it

w w w . d i e r r e . c o m

seguici su

# NON SIAMO NUMERI



Abbiamo il sesto senso per i buoni affari, ci facciamo  
in quattro per i nostri clienti e ogni volta, la vostra  
soddisfazione ci catapulta al settimo cielo. Ma...

**NONSIAMONUMERI.IT**



**AMBROVIT®**  
BOLTS+SCREWS

# iFerr magazine

.com



**È possibile ricevere  
iFerr Magazine  
gratuitamente  
grazie alla partnership  
dei più importanti  
distributori all'ingrosso**

# DIVENTA ANCHE TU DISTRIBUTORE

Hanno già colto questa  
opportunità



**VIRLINZI** S.P.A.



**9.600**

rivenditori al dettaglio  
che ricevono  
**iFerr Magazine**





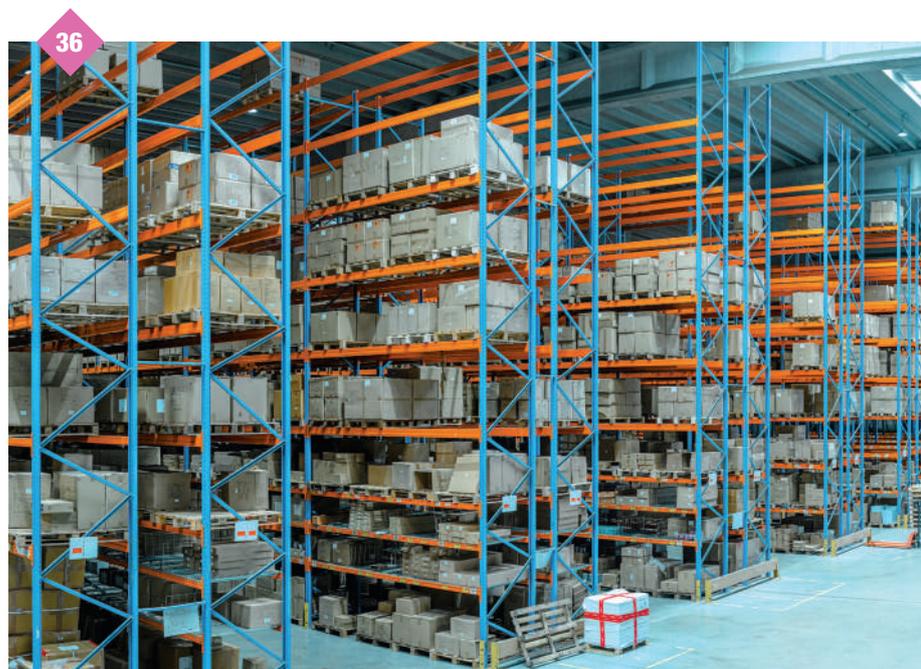
<b>Lo Sapevate che</b>	14
<b>Ferramenta People</b>	18
<b>iNews</b>	20
<b>iVip</b>	28
<b>iCommerciali</b>	32
<b>SPECIALE PANEL</b>	
<b>DISTRIBUTORI 2022</b>	36
<b>iTutorial</b>	48
L'ingrassatore a batteria 18V Makita DGP180	
<b>iLegal</b>	56
Dalla parte della legge (e del nostro settore)	
<b>iStory</b>	62
Un negozio "Okey" e proprio per tutti	
<b>iGuide</b>	66
<b>Focus</b>	68
Nuove strategie in Fraschetti Distribuzione	
<b>iPartner Silvano</b>	72
In attesa	
<b>Speciale GDS</b>	77
La GDS sulla cresta dell'onda	
<b>Attualità</b>	82
ARMIS pubblica il primo Barometro italiano dei negozi fisici	
<b>iProtagonisti</b>	
<b>DPS</b>	84
Da rivenditore Brico a Brand con Kualiti	
<b>ZIPPO</b>	86
Il nuovo catalogo Zippo® Eyewear 2022	

# iFerr magazine

# iFerr .com

## SOMMARIO

NUMERO 91 - 2022

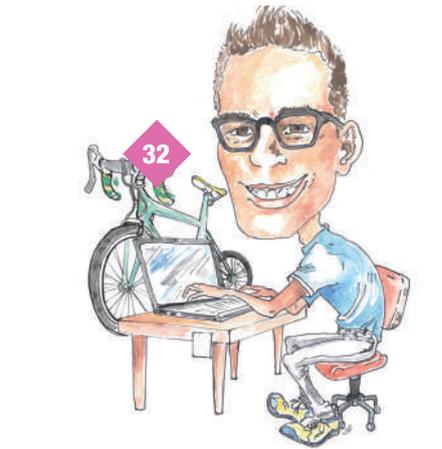




20



28



32



48



56



62



72



77



82

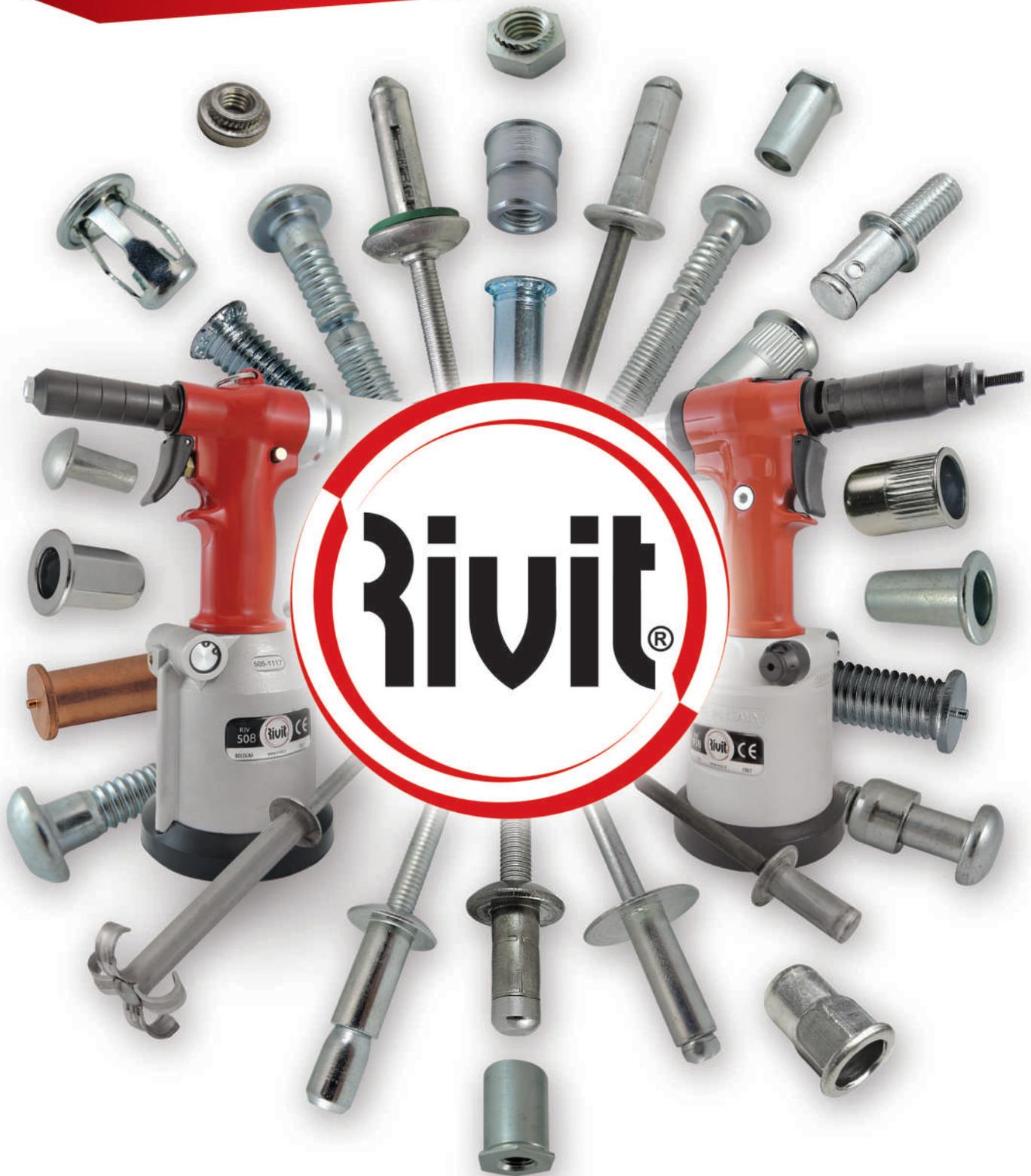


S E R R A T U R E



FBD s.r.l.  
e-mail: [info@wallyserrature.it](mailto:info@wallyserrature.it) • [exportofficewally@gmail.com](mailto:exportofficewally@gmail.com)  
Telefono: +39 335 5491143 • +39 392 2923368 • P. IVA: 08217920720

# Dove c'è metallo c'è Rivit.it



**RIVIT Srl ITALIA HEADQUARTERS Bologna / ITALY - [rivit@rivit.it](mailto:rivit@rivit.it) / [rivit.it](http://rivit.it)**  
**RIVIT INDIA Pvt Ltd SUBSIDIARY Chennai / INDIA - [rivitindia@rivit.in](mailto:rivitindia@rivit.in) / [rivit.in](http://rivit.in)**  
**RIVIT MAROC Sarl Au SUBSIDIARY Temara / MAROC - [rivit@rivit.ma](mailto:rivit@rivit.ma) / [rivit.it](http://rivit.it)**



# Lo sapevate che?

## CURIOSITÀ E TENDENZE



### Nel 2022 rincari per luce e gas di **89,7 miliardi**

Secondo una stima elaborata dall'Ufficio studi della CGIA, nel 2022 famiglie e imprese subiranno un aumento del prezzo delle tariffe energetiche pari a 89,7 miliardi: 30,8 saranno in capo alle famiglie e 58,9 miliardi alle imprese. Per quanto riguarda le famiglie sono state prese in considerazione le previsioni elaborate a fine 2021 da Nomisma Energia. **Al netto di tutte le misure di mitigazione messe in campo dal Governo Draghi, secondo l'istituto di ricerca bolognese una famiglia media italiana pagherà nel 2022 complessivamente 1.200 euro in più.**



### Inflazione al **4,8 a gennaio**

Secondo le stime preliminari, il mese scorso l'indice nazionale dei prezzi al consumo per l'intera collettività (NIC), al lordo dei tabacchi, registra un aumento dell'1,6% su base mensile e del 4,8% su base annua (da +3,9% del mese precedente). **Lo rileva l'Istat precisando che un'inflazione così alta non si registrava da aprile 1996, quando il NIC registrò la medesima variazione.**

### Digitale: **+11% nel 2022 in Italia**

È quanto emerge dal report Information Technology di 24 Ore Ricerche e Studi (Gruppo 24 Ore) che ha preso in esame i dati di bilancio storici per le prime 20 aziende in Italia, le prime 30 in Europa e le prime 50 nel mondo.

**A livello mondiale gli investimenti in cybersecurity dovrebbero aver raggiunto 150,4 miliardi di dollari a fine 2021 (+12,4% rispetto al 2020), trainati dalla cloud security.** Complessivamente, in Europa le aziende It con almeno 20 milioni di ricavi sono circa 5.000 e in Italia sono 600, con un fatturato complessivo di oltre 75 miliardi.



### Nel XVII secolo nasce il **cacciavite**

Il cacciavite veniva utilizzato già a partire dalla fine del 17esimo secolo, benché la vite meccanica abbia iniziato ad avere un certo ruolo solo con **l'invenzione delle macchine utensili, dalla metà del 19esimo secolo.** Infatti fino a quel momento la produzione della vite era molto complessa, perché la filettatura si doveva realizzare manualmente.

### Federacciai, produzione italiana di acciaio **2021 a +19,8%**

Materie prime siderurgiche e prodotti finiti stanno viaggiando su due binari diversi sul mercato dell'Acciaio nazionale. Il SiderIndex (l'indice che condensa l'andamento delle quotazioni dei prodotti finiti in Acciaio al carbonio in Italia) ha risentito a dicembre della riduzione del prezzo dei prodotti piani, **perdendo 18,7 euro rispetto a novembre e scendendo a 822,93 euro la tonnellata (-2,21%), mentre il confronto tra le medie annue 2020-2021 mostra una crescita significativa di oltre il 124%.**

Lo Scrap Index (l'indice che condensa l'andamento del rottame di Acciaio al carbonio in Italia, la principale materia prima per la siderurgia nazionale) è salito a 435,95 euro la tonnellata.

# Lo sapevate che?

## CURIOSITÀ E TENDENZE



### Per il 83% delle aziende italiane l'omnicanalità è una priorità

Ma meno del 10% l'ha pienamente integrata nella propria strategia. **Dopo aver capito l'importanza della presenza su più canali, gli esercenti devono riadattare la loro organizzazione** interna e integrare gli strumenti adeguati a stabilizzare questo modello, per garantire agli utenti una customer experience più fluida e completa. (Fonte: PayPlug)

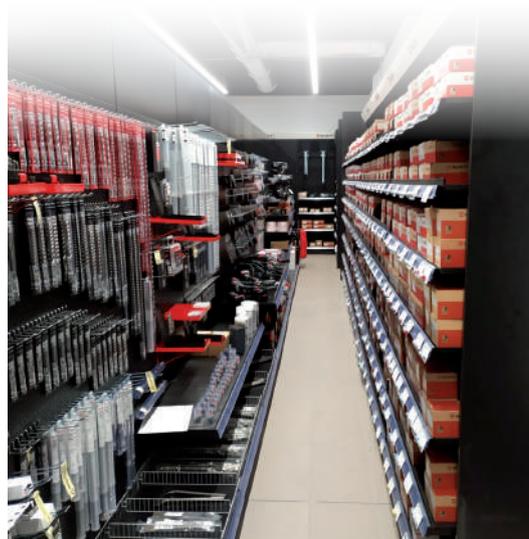
### Auto 2022: immatricolazioni giù di oltre il 30% sul 2019

Inizia in salita il 2022 per l'auto, con un mese di gennaio che registra 107mila immatricolazioni, un numero in calo del 34,8% sul 2019 e del 19,7% sullo stesso periodo dell'anno scorso. Si aggrava dunque lo scenario sul mercato, con risultati che rischiano di essere anche peggiori di quelli dell'anno scorso. **La gravità della situazione è messa bene in luce dal fatto che, se si proietta il dato di gennaio sull'intero 2022, come evidenzia il Centro Studi Promotor, si ottiene un volume di immatricolazioni pari a un milione e 198mila autovetture con un calo del 17,8% sul 2021.** (Fonte: Il Sole 24 ore)



### Il 43% degli italiani considera l'online una minaccia ambientale

**La crisi sanitaria ha aumentato notevolmente l'attenzione degli italiani nei confronti della sostenibilità.** Il 43% di essi, in particolare, teme che l'aumento delle vendite online rappresenti una minaccia per l'ambiente, **soprattutto relativamente agli imballaggi non riciclabili e alle emissioni dovute al trasporto.** Fornire una scelta più ampia di prodotti e imballaggi sostenibili e creare una supply chain sostenibile saranno indiscussi punti di forza per gli e-merchant, tanto che la crescita prevista per l'uso di imballaggi ecosostenibili nell'e-commerce entro il 2022 è pari al 50%. (Fonte: PayPlug)



### Würth Italia arriva a quota 200 negozi in Italia

Würth Italia ha aperto il primo store express a Milano arrivando così a quota 200 negozi in Italia. **Lo store, l'ottavo nella zona di Milano e il primo in centro città, è il primo dei quattro negozi che apriranno nel capoluogo lombardo nel corso del 2022,** in linea con il piano di sviluppo di Würth Italia, che vuole stabilire un contatto sempre più prossimo con i propri clienti per offrire un servizio completo e capillare sul territorio. **Il capoluogo lombardo conta già sette negozi - tra cui il Würth Superstore di Pero - capaci di servire oltre 12.000 clienti ogni anno e di attrarne 2.000 nuovi,** con un fatturato che, per gli store del milanese, è cresciuto del 25% rispetto al 2020.



# NEXA®

## NESSUNA VISITA SGRADITA!

Formiche e altri visitatori molesti che tendenzialmente abitano gli spazi aperti, non rifiutano di certo i nostri ambienti domestici, anzi spesso creano la loro dimora proprio all'interno delle nostre case. Non di rado, nonostante le nostre attenzioni è indispensabile ricorrere a prodotti specifici per liberarci di queste presenze fastidiose.



I prodotti NEXA, leader nella difesa degli ambienti, sono in grado di proteggere e disinfestare le nostre case. Sono prodotti efficaci, attenti alla sicurezza, facili da utilizzare e soprattutto specifici per i diversi problemi: formiche, scarafaggi, zanzare, cimici e tanti altri... insomma per tutti i gusti o meglio per tutti i visitatori indesiderati!



Ital-Agro srl  
Via V. Veneto, 81  
26857 Salerano sul Lambro (LO)  
Tel. 0371-71090 • Fax 0371-57320  
info@ital-agro.it

NEXA è un marchio di Evergreen Garden Care France SAS e distribuito in Italia da Ital-Agro

[www.kb-giardino.it](http://www.kb-giardino.it)

[fuoridiverde.it](http://fuoridiverde.it)



LINEA PROTEZIONE DELLA CASA

# helviLITE

Ne abbiamo per tutti i gusti!

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

Scopri l'intera gamma helviLITE!



# WOW

helviLITE®  
marchio di proprietà di HELVI S.p.A.



per informazioni scrivici a [info@helvilite.com](mailto:info@helvilite.com)  
o contattaci sui nostri social.



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

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



WÜRTH ITALIA

## Lucia Simonato

HR Director

Dopo la Laurea in Chimica e Tecnologie Farmaceutiche, inizia il suo percorso professionale nel mondo Pharma. Approda alle **Risorse Umane** occupandosi di **Formazione e Sviluppo**, lavorando in diversi gruppi internazionali per seguirne l'evoluzione di Manager ed Executives a livello globale. **In Würth Italia dal 2016 come HR Director**, la sua mission è di **rendere Würth un'azienda che fa dell'innovazione una leva strategica per lo sviluppo delle persone**. "Il collaboratore deve puntare a una visione imprenditoriale del proprio lavoro, operando in autonomia, per obiettivi, e sapendosi organizzare per priorità. Dall'altra parte il ruolo del manager deve essere sia quello di **coordinare il lavoro in team** sia quello di **gestire le singole persone**, mirando allo sviluppo di ogni collaboratore. La figura del manager come coach diventa dunque centrale rispetto al passato".

WEBER

## Simone Dal Prà

Country Manager

La nomina di Simone Dal Prà a Country Manager Sales Italia è un modo, per la nota holding americana, di premiare chi da anni la rappresenta contribuendo quotidianamente al suo successo. Una carriera, quella di Dal Prà, orientata al commerciale-marketing fin dall'esordio, con la laurea in economia aziendale presso l'Università milanese Bocconi seguita dalle prime esperienze lavorative all'Ufficio Marketing di Telwin SpA e poi come Product Manager di iFitt SpA. **Nel 2008 entra in WEBER STEPHEN ITALIA Srl, dove, iniziando con il ruolo di Sales Representative, vive quattordici anni di crescita e opportunità. Nella nuova mansione di Country Manager Sales Italia, si occuperà ora - oltre che delle vendite - anche del customer service e dell'after sales.** Un incarico executive di grande prestigio poiché, acquisendo ampio potere decisionale il nuovo Country Manager passerà a gestire e sviluppare l'intero business della filiale italiana.





DFL

## Iginio Durante

Ricevimento merci

**H**a iniziato a lavorare nel settembre del 2005 e da allora ha dato il suo contributo in diversi settori dell'azienda. Oggi Iginio lavora in magazzino, nello specifico al ricevimento merci, uno dei reparti fondamentali del processo lavorativo dell'azienda distributrice Dfl. **Si occupa del controllo della qualità e quantità della merce che arriva dai fornitori. Vanta una presenza in azienda da oltre un decennio e ha prestato servizio anche in altri reparti.** Ma è nel cosiddetto "cuore pulsante di tutto" che Iginio ha mostrato e continua a mostrare ogni giorno la sua affidabilità ed efficienza lavorativa. **"In questi anni in Dfl ho imparato a lavorare in gruppo, ad essere disponibile all'ascolto delle diverse esigenze** anche in condizioni di stress come sono stati gli ultimi due anni. Ho sviluppato un atteggiamento costruttivo e un ottimo senso di adattamento, oltre ad aver consolidato le competenze gestionali necessarie per svolgere al meglio le mie funzioni".

FERVI

## Marcello Petrucci

Direttore Generale

**C**ontinua il rafforzamento della governance del gruppo con la nuova nomina a direttore generale dell'ing. **Marcello Petrucci.** Marcello Petrucci ha maturato un'esperienza internazionale in aziende quali Datalogic, Gewiss, Caprari, ricoprendo ruoli apicali sia in Italia che all'estero. Petrucci è chiamato ad espandere la presenza del Gruppo in Europa, oltre che ad offrire una professionale mentorship al **forte team manageriale che ha portato ai brillanti risultati del gruppo fino ad oggi.** A dicembre 2021, il direttore generale Guido Greco aveva rassegnato le dimissioni per diventare amministratore delegato e direttore generale di Rivit, acquisita da Fervi lo scorso settembre.



# TAPPETI



## Montecarlo



ECO GOMMA

100%

Ecologico, Atossico  
Inodore, Riciclabile



## Atlantis



PVC

## Multi-Fit Concept



ECO GOMMA

100%

Ecologico, Atossico  
Inodore, Riciclabile

Sagomati quasi "su misura"  
per adattarsi al modello di auto.

Bordo a rilievo maggiorato.

Eco-gomma di alta qualità e lunga durata

SEMI-CUSTOM

La più ampia gamma  
di accessori auto e camion

# LAMPA®



Interni



Tappeti



Coprisedili



Esterni



Elettrici



Lampadine



Decorazioni



Car care



Tergicristallo



Portaggio



Ruote



Garage

# iNews



## ■ DECRETI

### Bonus verde prorogato fino al 2024

Il bonus verde è una detrazione Irpef del 36% sulle spese sostenute per vari tipi di lavori nelle aree verdi di edifici e unità immobiliari. La legge di Bilancio 2022 ne ha prorogato la durata fino al 2024. **Gli interventi per cui si può usufruire dell'agevolazione sono la sistemazione a verde di aree scoperte private di edifici esistenti, unità immobiliari, pertinenze o recinzioni, impianti di irrigazione e realizzazione pozzi.** È possibile richiedere il bonus anche per gli interventi finalizzati a realizzare coperture a verde e giardini pensili. Hanno diritto al "bonus giardino" i contribuenti che possiedono, o detengono sulla base di un titolo idoneo, l'immobile sul quale sono effettuati gli interventi e che hanno pagato le relative spese. **Per avere accesso alla detrazione è necessario che i pagamenti siano eseguiti con modalità tracciabili**, come ad esempio il bonifico bancario oppure tramite bancomat o carta di credito.

# FERVI

## ■ SOSTENIBILITÀ

### Fervi ottiene la Certificazione ESG

Fervi, da oltre 40 anni punto di riferimento nel settore delle attrezzature professionali, ha ottenuto la prestigiosa Certificazione ESG, con rating A, rilasciata dall'ente accreditato Certification S.r.l. che valuta la sostenibilità aziendale per quanto riguarda ambiente, lavoratori e governance. **Mettendo a frutto un percorso orientato ad incrementare la qualità e la sostenibilità in tutti gli ambiti produttivi, l'azienda ha puntato in particolare su 5 Obiettivi di Sviluppo Sostenibile delle Nazioni Unite (SDGs):** acqua pulita e servizi igienico-sanitari, lavoro dignitoso e crescita economica, imprese innovazione e infrastruttura, consumo e produzioni responsabili, e vita sulla terra. Avendo attivato misure come la raccolta differenziata, l'utilizzo di strumenti a basso consumo energetico e impianti fotovoltaici, l'ottimizzazione della logistica e la riduzione dei consumi idrici, **il Gruppo Fervi aveva già ottenuto la certificazione ISO 14001 su tutto il sistema di gestione ambientale, e la ISO 9001 relativa al Sistema di Gestione della Qualità** che regola i controlli e verifica la qualità dei prodotti prima della loro immissione sul mercato.



■ **SOSTENIBILITÀ**  
**San Marco Group**  
**per un ambiente sano**

San Marco Group è la prima azienda del settore in Italia a ricevere la prestigiosa certificazione **Eurofins Indoor**

**Air Comfort Gold**: un'attestazione importante che è possibile raggiungere solo ed esclusivamente se i prodotti soddisfano precisi requisiti di **basse emissioni VOC** (composti organici volatili) garantendo un ambiente interno sano. Per il Gruppo italiano sono stati ben diciannove i prodotti dei diversi marchi ad ottenere la certificazione: per il **brand San Marco, Unimarc Smalto Murale Opaco e Semilucido, Antartica, Silver Comfort, PaeninsulaEggshell e Ultramatt, ColoreVivo, Sildomus Sana, Maestro Plus** e cinque referenze specifiche per l'export; per **Novacolor**, color boutique italiana specializzata in finiture decorative per interni ed esterni, invece, i prodotti **Matmotion Supreme Mat, Matmotion Supreme Eggshell, Matmotion Extra Matt, Matmotion Extra Eggshell, Puro Titanium&VOC Free**. San Marco si aggiudica, quindi, il **primato italiano nel settore per copertura di certificazioni e regolamenti**: a conferma del consolidato valore che la sostenibilità riveste per l'azienda, già impegnata su questo fronte con la pubblicazione dal 2011 di EPD – Dichiarazioni Ambientali di Prodotto – e con progetti finalizzati alla riduzione dell'impatto ambientale del sistema logistico, del packaging e della formulazione dei prodotti.



■ **ESTERI**  
**Mapei consolida la sua presenza in Francia**

**La strategia di internazionalizzazione intrapresa dal gruppo Mapei continua attraverso l'acquisizione di Resipoly Chrysor (compresa la sua filiale Eurosyntec), il principale produttore di resine sintetiche francese.** Fondata nel 1958, Resipoly progetta, produce e commercializza soluzioni innovative a base di resina sintetica per la pavimentazione, l'impermeabilizzazione e la protezione delle superfici per i settori dell'edilizia, dell'industria, delle infrastrutture, dello sport e del tempo libero. La controllata Eurosyntec è, invece, specializzata nell'applicazione di questi materiali. Il **gruppo francese, che impiega circa 100 persone in 3 siti produttivi, nel 2021 ha registrato un fatturato di 22 milioni di euro.**



**Produzione e vendita all'ingrosso di materiale Termoidraulico ad uso industriale e privato**  
**Rubineria - Idrosanitari**  
**Condizionamento ad uso industriale e domestico**

**PORTIAMO  
 LA QUALITÀ ITALIANA  
 IN EUROPA DAL 1984**

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



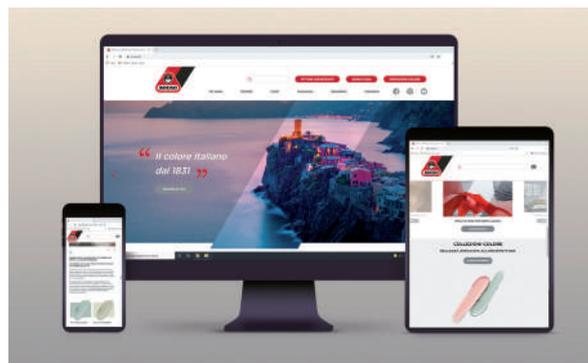


**MEDID**  
**Misurare**  
**Livellare**  
**Tagliare**



## ■ CERTIFICAZIONI **Pennelli Cinghiale** **ottiene il Rating di legalità**

A pochi giorni dall'ottenimento di Marchio Storico di interesse nazionale il nuovo milestone ottenuto da Pennelli Cinghiale. **L'AGCM, Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato del Rating, ha infatti confermato all'azienda mantovana il Rating di legalità, che attesta la solidità della società ai fini della concessione di finanziamenti da parte delle pubbliche amministrazioni e di accesso al credito bancario.** Il rating di legalità, che ha valore biennale, è uno strumento introdotto nel 2012, volto alla promozione e all'introduzione di principi di comportamento etico in ambito aziendale, grazie all'assegnazione di un "riconoscimento" - misurato in "stellette" - indicativo del rispetto della legalità da parte delle imprese che ne abbiano fatto richiesta e, più in generale, del grado di attenzione riposto nella corretta gestione del proprio business. **"Siamo il primo pennellificio italiano ad ottenerlo e questo ci riempie di orgoglio" commenta Eleonora Calavalle, che guida Pennelli Cinghiale con il ruolo di CEO.** "L'etica, la trasparenza e la correttezza che hanno sempre contraddistinto il nostro modus operandi oggi hanno un autorevole riconoscimento ulteriore, che sarà la base di nuove importanti iniziative che lanceremo nel corso di questo 2022. L'attestazione di AGCM sarà un ulteriore volano per noi per sostenere con sempre nuovi stakeholder la crescita che ci attende".



## ■ COMUNICAZIONE **Origi Consulting firma** **il nuovo sito di Boero**

Boero, specializzato in soluzioni vernicianti professionali per architettura ed edilizia, ha un nuovo sito. "Emozionale, ricco di informazioni, utile: il nuovo sito esprime a pieno l'identità di marca Boero e punta a posizionarsi come il riferimento italiano sull'arte del colore nell'ambito delle soluzioni vernicianti professionali per architettura ed edilizia." **spiega la Dott.ssa Roberta Mazzucco, Brand Manager Boero.** "Con l'obiettivo di comunicare in maniera privilegiata con progettisti, interior designer, architetti e professionisti del settore, la nostra nuova piattaforma web rappresenta una ricca fonte di informazioni, che continueremo ad aggiornare e arricchire". **Il nuovo sito Boero mette a disposizione informazioni e strumenti indispensabili per la corretta scelta delle soluzioni vernicianti per interni ed esterni e la progettazione del colore e degli interventi:** un catalogo di oltre 170 prodotti; un portfolio di più di 100 progetti realizzati in tutto il mondo, un'area interamente dedicata al colore e un'area dedicata alla consulenza progettuale e colore.



#### ■ NOVITÀ

### Elettrocanali presenta il nuovo catalogo 2022-23

L'impostazione del nuovo catalogo fa tesoro dell'esperienza delle scorse edizioni e ne riprende i punti di forza: grafica chiara ed esaustiva, moderna, leggibile, ben illustrata e comprensibile, senza rimandi e note scritte in piccolo, a tutto vantaggio della facilità di consultazione. **Le sezioni principali dedicate ai prodotti sono sempre quattro, identificate con diversi colori, a loro volta suddivise in 16 sottofamiglie in totale.** In questa edizione sono stati introdotti numerosi miglioramenti con tabelle dati più complete, ma chiare e leggibili, e l'indice alfanumerico riportante i codici a barre di ogni articolo e delle sue varianti di colore. **Nelle pagine di apertura troviamo subito l'anticipazione delle novità introdotte, il sistema di installazione per impianti antincendio in colore rosso, la nuova serie di quadri da cantiere a 6 prese interbloccate e i raccordi morbidi per raccordo tubo/scatola.** Ma le novità non si fermano qui: è stata introdotta una nuova serie di spine e prese per uso domestico, nuove clips fissatubo, i nuovi centralini da incasso con portella a chiusura a molla e chiave di sicurezza, nuovi centralini stagni e numerosi nuovi modelli di quadri da cantiere ASC.

#### ■ WEB

### Il nuovo blog di Bama

L'azienda da oltre quarant'anni è impegnata a progettare e realizzare **soluzioni funzionali, innovative e di design per risolvere i problemi della vita domestica quotidiana, tutto rigorosamente Made in Italy.** Dalla passione per questi temi è nato il nuovo blog, visibile e navigabile dal sito aziendale, dedicato alla casa, CasaBama, che offre consigli e suggerimenti per tutto ciò che riguarda l'ambiente casalingo: dall'organizzazione degli armadi, ai consigli per profumare la biancheria, tutto quello che serve sapere per snellire il peso dei lavori casalinghi.

## LINEA COMPLETA SPAZZOLE TERGICRISTALLO

BE READY.  
PRONTI?

• TERGITURA SEMPRE  
SILENZIOSA E PERFETTA

• VARI MODELLI PER  
COPRIRE UN PARCO AUTO  
SEMPRE MAGGIORE GRAZIE  
AI DIFFERENTI ADATTATORI



SCAN

DAC SRL

ITALY  
otoTOP

made in red  
Maranello

## ■ AZIENDE/1

### Nettuno: da oltre 50 anni specialista per il lavaggio e la cura delle mani

Nettuno, azienda bergamasca specializzata nella produzione di lavamani professionali, sviluppa da oltre 50 anni prodotti per la protezione, il lavaggio e la cura delle mani. **La storia di Nettuno inizia nel lontano 1970.** Sono trascorsi più di 50 anni da allora, anni in cui l'azienda ha sempre agito con intraprendenza e capacità di rinnovamento per rispondere alle sfide del mercato, coniugando tradizione ed innovazione e riuscendo ad imporsi come leader nel settore dei lavamani professionali. **La sua linea prodotti spazia dalle creme barriera e protettive ai lavamani professionali per tutti i tipi**

**di sporco**, per completarsi con tutta una serie di accessori e supporti a muro, garantendo ai lavoratori mani sempre pulite e protette. Per maggiori informazioni visitare il sito [www.nettuno.net](http://www.nettuno.net) o scrivere a [marketing@nettuno.net](mailto:marketing@nettuno.net).



**Una promessa di fiducia per il futuro.**

**50**  
Trust for the future

Tecnologia, progettazione virtuale, digitalizzazione. Questa è la Oleo-Mac: di oggi, frutto di 50 anni di investimenti, passione e vicinanza al cliente. Questo è ciò che siamo e che vogliamo continuare ad essere: da 50 anni, una promessa di fiducia per il futuro.

**Oleo-Mac**  
our power, your passion

## ■ AZIENDE/2

### Oleo-Mac festeggia 50 anni per la cura verde

Oleo-Mac festeggia i 50 anni dalla fondazione con **una limited edition** dei modelli più iconici del marchio, disponibili per un tempo limitato in un allestimento caratterizzato da un nuovo colore della livrea, una versione iridescente e brillante del colore tradizionale su cui risalta il nuovo logo: un sole nascente, metafora di novità e di futuro. Tra i portabandiera dell'evento: **la motosega GS 451 50y, il tagliaerba G 53 TK ALLROAD PLUS 4 50y e il decespugliatore SPARTA 441 S 50y.** I modelli sono stati rivisitati per offrire ai clienti **prestazioni superiori e il massimo confort d'uso**: si differenziano dalle versioni precedenti per una serie di soluzioni tecniche che ne potenziano le performance e un design che ne esalta la percezione.

INTERNATIONALE  
EISENWARENMESSE  
KÖLN

WWW.EISENWARENMESSE.COM

# WORK HARD! ROCK HARD!

EISENWARENMESSE –  
SALONE INTERNAZIONALE DELLE FERRAMENTA  
Colonia, 25–28 settembre 2022

Spostamento straordinario in autunno

Save  
the Date



#### ■ NOVITÀ

### Più sicurezza per i punti vendita con Hörmann

I negozi al dettaglio necessitano di una sicurezza ai massimi livelli, per rispondere a questa **specifica esigenza, il Gruppo Hörmann annovera, all'interno della sua ampia gamma, la serranda avvolgibile ShopRoller SR.** Realizzata con componenti di alta qualità, questa soluzione presenta due equipaggiamenti antieffrazione opzionali, in grado di elevare ulteriormente il livello di sicurezza: RC 2, con il quale la serranda resiste a un tentativo di scasso di tre minuti, e RC 3 con cui la resistenza aumenta fino a cinque minuti. **Dotata di una struttura compatta, tale chiusura è inoltre ideale anche laddove si disponga di aree piuttosto ridotte:** a seconda dello spazio disponibile e della struttura dell'edificio, la serranda può essere infatti montata non solo in luce e oltre luce, ma anche nell'imbotte. Azionabile utilizzando un selettore a chiave, **ShopRoller SR è presentata infine in diverse versioni:** con forature rettangolari o tonde, che permettono una certa visibilità oltre la chiusura, oppure con profili chiusi (sempre in alluminio anodizzato) che rendono gli interni impenetrabili allo sguardo.

#### ■ LUCE Novità Philips Hue

Le luci intelligenti per esterni Philips Hue sono dotate di tutti i vantaggi del sistema Philips Hue e sono realizzate per resistere a qualsiasi condizione atmosferica. **Le luci sono infatti regolabili per creare l'atmosfera perfetta e possono essere gestite**

**tramite l'app Philips Hue, il telecomando, i comandi vocali o il sensore di movimento per esterni.** Non resta che collegare l'illuminazione intelligente per esterni al Philips Hue Bridge e sfruttare al massimo tutte le automazioni intelligenti: si possono ad esempio impostare le luci in modo che si accendano quando si è nelle vicinanze della propria abitazione o che simulino la propria presenza quando si è lontani da casa. **Tra queste, c'è la nuova Hue Inara, lampada da parete che si contraddistingue per essere una lampadina a filamento, dal grande potere decorativo** pensata per uso sia interno che esterno. La lanterna nera dall'inconfondibile stile vintage è compatibile con tutte le funzioni smart di Philips Hue, ed è l'ideale per donare agli ambienti un tocco tradizionale.



## Utensili FORTI per lavori DURI

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

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

Fax +39 (0) 341/890765



## ■ OUTDOOR

### Weber Barbecue: novità prodotti 2022

**Il barbecue intelligente a gas GENESIS 2022 è il dispositivo a gas Weber più innovativo degli ultimi 15 anni, in grado di offrire ai grillers più appassionati l'esperienza culinaria per eccellenza.**

Realizzato con i migliori materiali, il barbecue GENESIS 2022 è dotato di tutte le caratteristiche necessarie a trasformare qualunque spazio esterno in una cucina all'aperto completa. Tra le peculiarità: predisposizione per gli accessori della nuova linea WEBER CRAFTED (venduti separatamente) per ottenere possibilità culinarie e versatilità senza precedenti; tecnologia WEBER CONNECT integrata per cuocere perfettamente le pietanze grazie alla possibilità di ricevere avvisi in tempo reale (sul barbecue o direttamente sullo smartphone) sulla temperatura del cibo, promemoria, e notifiche su quando è ora di rigirarlo o servirlo. La linea di barbecue a gas GENESIS 2022 comprende nove modelli, a tre o quattro bruciatori, nella finitura smaltata o in acciaio inossidabile, che saranno **disponibili per la vendita prima dell'inizio della stagione primaverile delle grigliate presso i rivenditori autorizzati e il sito internet Weber.**

## ■ SMART HOME

### Nuovo comando vocale da incasso di Vimar

**Sviluppato su tecnologia Alexa, il nuovo dispositivo da incasso amplia il classico concetto di comando tattile, permettendo di azionare luci, movimentare tende e tapparelle,**

controllare il clima, richiamare degli scenari, ascoltare la musica preferita e controllare altri dispositivi compatibili con Alexa, come – ad esempio - le nuove prese mobili multiple smart di Vimar

semplicemente attraverso il linguaggio più naturale del mondo: la voce. **Dotato di connessione Wi-Fi, questo dispositivo, caratterizzato da un elegante design e da una sporgenza ridotta, è l'ideale sia per sistemi smart**

**View Wireless** - grazie alla connettività mesh Bluetooth 5.0 - che per sistemi domotici filari By-me Plus. Il nuovo comando vocale da incasso è infatti equipaggiato con due pulsanti a microswitch elettronici programmabili con retroilluminazione RGB a intensità regolabile per l'individuazione al buio e con un relè con tecnologia zero crossing per il comando di una luce. **La programmazione è intuitiva tramite app View Pro e View Wireless.** E per rendere l'edificio ancora più smart, il relè a bordo del dispositivo può essere controllato tramite smartphone e tablet tramite app View, Google Home, Apple HomeKit.



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

# PER UN PUNTO CASSA VINCENTE



L'EVOLUZIONE DEL PUNTO CASSA

omni  
POS 365

## ■ SICUREZZA

### ISEO lancia l'innovativo sistema di chiusura R ME

ISEO ha ideato e brevettato l'innovativo **sistema di chiusura R ME a chiave reversibile con un elemento mobile che, grazie alla possibilità di cifratura su tre file del cilindro, garantisce un calcolo di permutazione tra i più alti nel mercato.** La chiave reversibile è disponibile in due diverse varianti: la prima costituita da un collo di 18 mm con cappuccio removibile, antiscivolo ed ergonomico disponibile in diverse colorazioni. La seconda chiave costampata ha un collo di 20 mm ed è disponibile in una colorazione. Entrambe le tipologie di chiave presentano un innovativo elemento mobile al loro interno che garantisce un ulteriore vantaggio in termini di sicurezza. L'elemento mobile è costituito da due piastrine fissate a una molla, una per ogni lato della chiave, che si alzano e si abbassano, tornando in posizione dopo ogni movimento. **Il cilindro R ME è disponibile sia in versione compact sia in versione modulare ed è pertanto adatto a tutte le porte di sicurezza.**



## ■ GARDEN

### Il nuovo volantino "Fuoriclasse in giardino" di Einhell

**Sono davvero tante le novità presenti in questo nuovo volantino e non solo dedicate al mondo del giardinaggio, ma anche al fai da te per la sistemazione della casa e alla pulizia,** con numerosi modelli di Bidoni Aspiratutto, proposti sia nella versione a batteria che a cavo. Per quanto riguarda specificatamente il verde sono le tre nuove proposte di robot rasaerba

FREELEXO. Legata proprio a questi prodotti, è stata avviata, infatti, una **promozione imperdibile: acquistando un robot tagliaerba FREELEXO, si potrà avere in omaggio il tagliabordi**, lo starter kit 18V - 2.0 Ah e il kit cavi e picchetti per uno spazio verde da trattare di 300 mq. Sempre per il taglio del prato, la copertina è dedicata ad un'ulteriore promozione con protagonisti 3 modelli di tagliaerba a batteria dell'innovativo Sistema Power X-Change. Sfogliandolo, ogni cliente potrà selezionare i migliori prodotti di utensili a batteria Power X-Change ed elettrotensili come Trapani, Martelli Tassellatori, Smerigliatrici, Seghe Circolari e infinite proposte caratterizzate da alte performance e massima qualità.



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

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

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



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

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

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



**PowerFlow™ Combi HP**  
Pistola a Tubo  
9042

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

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

**La scelta dei professionisti**

Distributore autorizzato



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



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

**Abbiamo intervistato Gabriele Buia, imprenditore di Parma e dal 2017 alla guida dell'Ance, l'associazione dei costruttori italiani, che ci ha spiegato cosa voglia dire l'aumento dei prezzi per le imprese italiane.**



**ANCE** | ASSOCIAZIONE NAZIONALE  
COSTRUTTORI EDILI

# Prezzi alle stelle: cosa aspettarci?

**iFerr:** Primo intervento sulla nostra rivista, ci dice brevemente, Presidente, cos'è Ance e quali sono i suoi obiettivi?

**G.B.:** L'Ance è l'Associazione che rappresenta, da oltre 75 anni, le imprese italiane di qualunque dimensione che operano nel campo delle costruzioni. Promuoviamo politiche che tutelino i valori e le capacità imprenditoriali del settore, coniugandole con gli interessi e i bisogni della società civile. **Il nostro obiettivo è quello di contribuire alla crescita economica e sociale del Paese**, lavorando per migliorare la vivibilità delle città, la qualità dell'abitare, l'efficienza e la sostenibilità dei territori e delle infrastrutture.

**iFerr:** Allarme caro materiali. Può spiegarci cosa è successo in questi mesi?

**G.B.:** Ci siamo trovati di fronte a una vera e propria esplosione dei prezzi dei principali materiali utilizzati in cantiere. A causa di molti fattori, **non ultimo alcune rilevanti tensioni internazionali e difficoltà di circolazione delle merci dovute anche alle misure di sicurezza per la pandemia**. Infine, negli ultimi mesi stiamo assistendo anche ad azioni speculative che rischiano di rendere il mercato insostenibile. Bisogna correre subito ai ripari.

**iFerr:** Quali sono i rischi maggiori?

**G.B.:** Che le imprese non partecipino più alle gare d'appalto perché i costi sono insostenibili. **Abbiamo già degli esempi di gare sottocosto, del 15-20 o addirittura 30%, che sono andate deserte o a cui si sono presentate non più di una o due imprese**, perché impossibilitate a presentare offerte congrue. Andando avanti così è chiaro che ci saranno pesanti ritardi nella realizzazione delle opere.

**iFerr:** Di che ordine di grandezza parliamo pensando all'impennata dei prezzi dei materiali?

**G.B.:** Si tratta di oscillazioni senza precedenti. Prendiamo l'esempio del **ferro-acciaio tondo per cemento armato: +226,7% a novembre 2021 rispetto a un anno prima**. In gare bandite di recente il prezzo del tondino andrebbe incrementato in misura superiore all'80% per portare il valore del prezzario in linea con il corrente prezzo di mercato. Si può pensare che siano le imprese a farsi carico di questa differenza? Ma nel corso del **2021 si sono riscontrati fortissimi aumenti anche per pvc, rame, legname, solo per citarne alcuni**. Una situazione insostenibile a cui si aggiunge la crisi energetica, con costi dell'elettricità e del gas naturale più che raddoppiati solo negli ultimi tre mesi.

**iFerr:** Come ha reagito l'Ance? C'è qualche primo risultato?

**G.B.:** Ci siamo mossi da subito con determinazione, portando avanti una battaglia su tutti i fronti e i tavoli possibili per ottenere compensazioni all'altezza degli aumenti sopportati dalle imprese. Abbiamo scritto al Governo e a tutte le stazioni appaltanti per trovare una soluzione emergenziale per i bandi già pubblicati e individuare un meccanismo di revisione dei prezzi strutturale, in linea con quanto avviene in tutti gli altri paesi. Il Governo è corso ai ripari prevedendo un meccanismo di compensazione per il primo semestre del 2021. Ma certamente non basta. **Occorre aggiornare tutti i prezzari degli appalti in corso e prevedere subito un nuovo meccanismo di compensazione per il secondo semestre del 2021 e per il 2022**. Rfi ha risposto prontamente aggiornando il proprio prezzario, ora ci aspettiamo che lo facciano rapidamente tutte le altre stazioni appaltanti compresi gli enti locali, altrimenti rischiamo di mettere a repentaglio numerose opere indispensabili per il territorio e le città.

**NOVITÀ ECO**



**WE LEAD. OTHERS FOLLOW.  
NOI CONDUCIAMO. ALTRI INSEGUONO.**

Vedere un mondo verde e pulito attraverso un paio di occhiali prodotti da un'azienda attenta alle necessità dell'ambiente.

Questo è possibile solo grazie a **INDUSTRIE OTTICHE ITALIANE**, l'azienda che da sempre si differenzia da tutte le altre per qualità, orientamento al cliente, attenzione alle ultime tendenze della moda, innovazione.

Le conseguenze dell'inquinamento sono sempre più devastanti per il nostro Pianeta. In particolare, l'inquinamento dovuto alla plastica è stato definito da National Geographic il più pericoloso di tutti.

*Alcuni dati:*

- *Metà di tutta la plastica prodotta è stata realizzata solo negli ultimi 15 anni. La produzione è aumentata in modo esponenziale dai 2,3 milioni di tonnellate del 1950 ai 448 milioni di tonnellate del 2015. Un dato che dovrebbe raddoppiare dal 2050.*
- *Ogni anno circa 8 milioni di tonnellate di rifiuti di plastica finiscono dalle nazioni costiere negli oceani. Questo equivale a buttare cinque sacchi di immondizia ogni 30 centimetri di costa in tutto il mondo.*
- *Spesso le plastiche contengono additivi che le rendono più resistenti, più flessibili e durevoli. Molte di queste sostanze, però, possono prolungare la vita dei prodotti nel momento in cui vengono gettati via. Si stima che alcuni possano durare almeno 400 anni prima di degradarsi.*

*(fonte: National Geographic)*

**INDUSTRIE OTTICHE ITALIANE** è consapevole dell'emergenza in cui si trova il nostro Pianeta e vuole essere in prima linea in questa lotta, prendendo una posizione chiara per aiutare a costruire un futuro migliore. Lavorare dietro le quinte non basta più, bisogna alzarci in piedi e premere il tasto "play" per dare il via al cambiamento.

Dal 2022 inizia la Rivoluzione di Industrie Ottiche Italiane:

Siamo lieti di presentare la nuova linea di occhiali **EL CHARRO ECO** interamente realizzata con materiali 100% ecosostenibili, riciclati e riciclabili, sia nelle montature che nel packaging. Un nuovo modello dal design rettangolare, classico, da uomo e da donna, nei quattro colori più apprezzati: nero, blu scuro, verde scuro e rosso, e con possibilità di acquisto sia nel classico kit da 24 occhiali, sia come ricariche da 4 occhiali, sia come occhiali sfusi, sia nel nuovo espositore da banco pre-caricato con 24 occhiali.

**Prenota questa eccezionale novità contattando il nostro Agente di Zona oppure inviando una mail a [info@ioi.it](mailto:info@ioi.it)!**

# EL CHARRO<sup>®</sup> ECO

KEC140

## KIT ECO

IN MATERIALE ECOSOSTENIBILE!! 

Kit da 24 occhiali inserito in espositore da banco con crowner, composto da 1 modello in 4 colori con assortimento ottimale delle diottrie dalla +1,00 alla +3,50.



Montatura colore verde



Montatura colore blu



Montatura colore nero



Montatura colore rosso



Il comodo **ESPOSITORE DA BANCO PRE-CARICATO** con 24 occhiali che evidenzia le peculiarità di questo modello.

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



**I.O.I. INDUSTRIE OTTICHE ITALIANE S.r.l.**  
C.so Fiume, 4 - 10133 Torino - Tel. +39 011/553.40.21 r.a. - Fax +39 011/660.88.85  
www.elcharroocchiali.it - www.ioi.it - e-mail: info@ioi.it



VISITA IL SITO [WWW.IOI.IT](http://WWW.IOI.IT), SCEGLI TRA LE OLTRE 5.000 REFERENZE SEMPRE DISPONIBILI, SCARICA I CATALOGHI LETTURA E SOLE DEI NOSTRI 22 DIVERSI MARCHI.

# Intraprendenza e PASSIONE

**iFerr: Aldo raccontaci qualcosa di te...**

**Aldo Maira:** Ho quarantuno anni e sono siciliano. Mi sono diplomato come geometra e, dopo aver fatto il servizio militare, sono partito alla volta della Toscana per lavorare in un'azienda specializzata negli arredamenti industriali. **Ricoprivo il ruolo di tecnico designer occupandomi di progettazione in 3D con CAD. È stata un'esperienza fondamentale per la mia formazione.** Poi nel 2006 è cambiato tutto. Quell'anno mio padre, anche lui agente di commercio, mi comunicò di essere diventato capo area di Sicilia, Calabria e Malta e mi disse che la sua zona si era liberata. **Tornai quindi nella mia terra, consapevole di dover imparare un nuovo mestiere.** Ebbe così inizio una grande avventura. La mia azienda di riferimento da allora è la **Malfatti&Tacchini** anche se sono plurimandatario e rappresento altre realtà. Mi sono formato facendo tanti corsi così da crearmi il know-how necessario. Per il primo anno il mio maestro è stato mio padre. Poi ho intrapreso la mia strada e mi sono distinto da lui nelle modalità operative. Lui ama vendere "alla vecchia maniera"; **io ho puntato tutto sulle mie capacità e conoscenze tecniche.** Ho studiato a fondo i cataloghi proposti ai dettaglianti. Il risultato è che oggi, nella mia zona, quando si parla di chiavi e serrature si nomina Aldo, riferendosi a me.

**iFerr: Quanti sono i tuoi clienti e qual è la tua zona?**

**A.M.:** Ho circa **200 clienti, quasi tutti centri di sicurezza, ma il 90% del fatturato è concentrato su una quarantina di negozi.** A livello locale sono presente in modo capillare nelle province di Caltanissetta, Enna e Agrigento. Le chiamano le province più povere d'Italia. Nonostante ciò genero i numeri più alti della Sicilia per la Malfatti&Tacchini.

**Aldo Maira è un agente siciliano di Malfatti&Tacchini. Le sue carte vincenti sono le conoscenze tecniche dei prodotti e la consulenza che è in grado di offrire ai clienti. Ma c'è di più. Aldo si è inventato un format in franchising per aprire nuove ferramenta di quartiere.**

**iFerr: Oltre al tuo lavoro di agente stai portando avanti un progetto ambizioso e innovativo. Di cosa si tratta?**

**A.M.:** Come ho detto prima io ho iniziato la mia carriera lavorativa facendo il **tecnico CAD.** Questa esperienza mi ha dato il booster per immaginare di realizzare dei **layout standard con scaffalature metalliche per i negozi di ferramenta/centri di sicurezza.** Non solo. Il mio progetto si è poi ampliato: ho creato un **format in franchising** - [www.aldoferamenta.com](http://www.aldoferamenta.com) - in cui propongo la creazione di punti vendita chiavi in mano di **20-30-50 mq con preallestiti, per un costo di 1.500 euro a mq.** In sostanza per un negozio di 30 mq ci vuole un investimento di 45mila euro. Voglio che diventi un'opportunità per i giovani. Per quanto riguarda le referenze l'idea è di proporre le aziende che seguo come, appunto, la Malfatti&Tacchini, ma si è poi liberi di scegliere anche altre realtà. **Ho già realizzato così due negozi in provincia di Roma e le richieste continuano ad arrivare.**

Una curiosità è che, contrariamente a ciò che immaginavo, l'interesse proviene per il 60% dal Nord Italia. Il problema è che avrei bisogno di strutturarmi per riuscire a portare avanti questo lavoro. Per questo motivo **cerco investitori.**

**iFerr: Stai scommettendo quindi sui negozi di prossimità...**

**A.M.:** Assolutamente sì. **Secondo me il punto vendita di quartiere ha dei plus che non potrà mai avere la GDO.** Dietro il bancone, infatti, si trova un dettagliante preparato, pronto a fornire consulenza tecnica. Ed è sempre più un valore aggiunto.



### L'importante è essere curiosi.

Questo è un mercato in continua trasformazione e anche noi, di conseguenza, dobbiamo essere flessibili, aperti e appassionati



**iFerr:** Si parla spesso di "digital transformation". Secondo te le ferramenta si stanno adeguando?

**A.M.:** Sì, soprattutto le nuove generazioni. I miei clienti hanno quasi tutti un loro gestionale. **Gli ordini vengono fatti online, seppure spesso affiancati dagli agenti.** Sui loro computer hanno almeno 10 schede aperte con le pagine di diversi grossisti, così da trovare i prezzi migliori. Anche dal punto di vista tecnologico, i dettaglianti cercano di stare sul pezzo. Per esempio **sto vendendo moltissimo le macchine duplicatrici elettroniche per le chiavi.** Ognuna può arrivare a costare anche 12mila euro, eppure è evidente che sono dispositivi del futuro, in grado di aprire nuovi mercati e portare tanto lavoro.

**iFerr:** Che cosa ti piace del tuo lavoro? Come ti vedi in futuro?

**A.M.:** Il bello di questo mestiere è che non ci annoia mai. Ogni giorno si scoprono nuove cose e ci si evolve. **L'importante è essere curiosi.** Questo poi è un mercato in continua trasformazione e anche noi, di conseguenza, dobbiamo essere flessibili, aperti e appassionati. Le mie giornate sono almeno di 12 ore ma io nemmeno me ne accorgo.

# È IL MOMENTO DI ACQUISTARE LA TUA NUOVA DUPLICATRICE!

ANNO NUOVO VANTAGGI NUOVI



## NINJA TOTAL

Duplicatrice elettronica all-in-one per la copia, la decodifica e la cifratura di chiavi piatte e per la decodifica e la cifratura di chiavi laser e punzotate.



## SIGMA PRO

Duplicatrice elettronica ad alta velocità per la duplicazione di chiavi a mappa, doppia mappa, chiavi a pompa e chiavi speciali a tagli angolati.

## DEZMO ADVANCE

Duplicatrice elettronica con caricatore robotizzato Dromo ad altissimi livelli di produttività sia nella duplicazione a codice che a copia di chiavi cilindro porta e auto.



PIANO TRANSIZIONE  
INDUSTRIA



BONUS  
SUD 2022



40%

CREDITI D'IMPOSTA  
CUMULABILI



45%

30%

Per le piccole imprese ubicate  
in Basilicata, Calabria, Campania,  
Molise, Puglia, Sardegna, Sicilia.

Per le piccole imprese ubicate  
in Abruzzo.

www.keyline.it  
info@keyline.it  
T 0438 202 511



 **KEYLINE**  
A BIANCHI I770 GROUP COMPANY

 **50 YEARS  
OF  
expertise**



 **A.C. CAPALDO** S.p.A.



*Dropshipping*



*Sviluppo Clienti*



# Distributori 2022

**Siamo arrivati al terzo anno di questa analisi dedicata al comparto ferramenta, realizzata attraverso la lettura dei fatturati dei principali grossisti del settore e le loro dichiarazioni in merito ai trend di crescita o di flessione del 2021 sul 2020. Come è andata dunque nel secondo anno di emergenza sanitaria? Bene, ma non benissimo. Ecco perché.**

> Il sottotitolo di questo nuovo panel dedicato al mercato dei distributori di ferramenta potrebbe essere: "Non è tutto oro quello che luccica". Questo perché, a fronte di percentuali di crescita di fatturato per il 2021 che toccano talvolta le due cifre, bisogna prendere in considerazione una serie di fattori per leggere i dati in modo corretto. Nel corso della trattazione saranno evidenti i motivi che abbiamo analizzato confrontandoci

con alcuni dei principali distributori di ferramenta italiani. Ringraziamo in particolare: **Carlo Vinciguerra di Viridex Srl; Michele Tacchini di Malfatti&Tacchini Srl; Francesco Franzini di Franzini Annibale Spa e Carlo Ferrari di Giovanni Ferrari Srl**. Nel contempo sottolineiamo il disappunto di non aver ricevuto da parte di alcune aziende i trend 2021/2020, nonostante il nostro lavoro abbia l'unico scopo di realizzare una disamina più accurata possibile, utile a tutto il mercato.

## L'analisi: criteri ed elaborazioni

Partiamo, come di consueto, evidenziando i **tre criteri di base che abbiamo tenuto in considerazione per scegliere le principali realtà distributive italiane del settore ferramenta**.

I grossisti presenti in questa analisi vantano queste caratteristiche:

- 1 hanno **attività di distribuzione all'ingrosso** rivolta in prevalenza a clienti rivenditori e p.v.
- 2 hanno una **rete vendita** con agenti rappresentanti
- 3 dichiarano un fatturato maggiore di **5 milioni di euro**

Siamo quindi partiti dai dati ufficiali di bilancio del 2019 e del 2020 di queste aziende e siamo arrivati poi a chiedere loro la percentuale di crescita (o di flessione) del fatturato 2021 rispetto al 2020.

**Con i dati raccolti sono state fatte diverse elaborazioni statistiche.** In particolare si sono valutate le seguenti voci:

- **Distribuzione geografica dei grossisti**
- **Fatturato ufficiale 2019 e 2020**
- **Trend 2021 vs 2020**

## Che cosa è emerso?

Dal punto di vista della distribuzione geografica abbiamo seguito la suddivisione delle aree Nielsen. Al **Nord** (Piemonte, Valle d'Aosta, Liguria, Lombardia, >

# LA MAPPA DEI DISTRIBUTORI DI FERRAMENTA IN ITALIA

Ecco in quali regioni si trovano le loro sedi

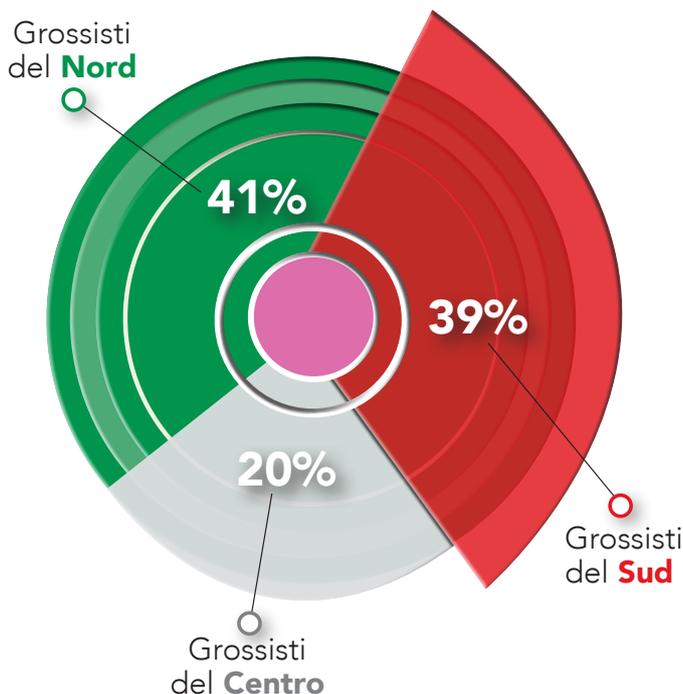


\* New entry rispetto al Panel 2021

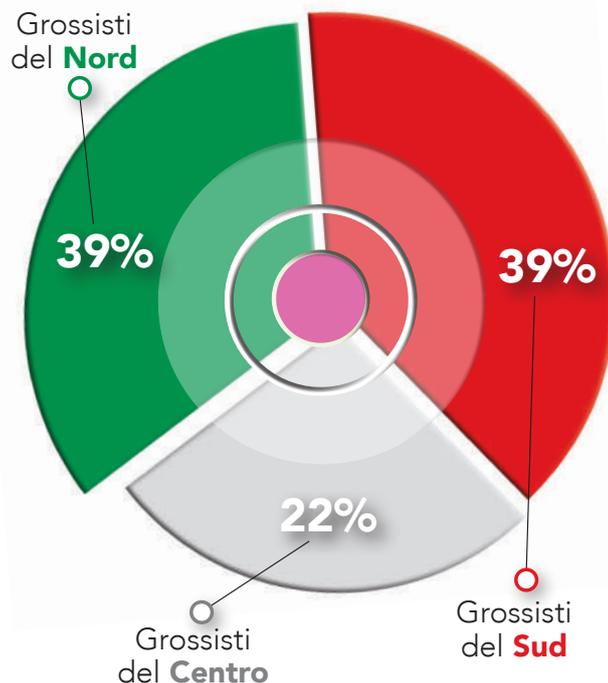
## Fatturato Grossisti 2020

		%
Grossisti del Nord	475.671.848,00 €	39%
Grossisti del Centro	267.742.416,00 €	22%
Grossisti del Sud	476.169.252,00 €	39%
<b>Totale</b>	<b>1.219.583.516,00 €</b>	

## DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEI GROSSISTI



## FATTURATO GROSSISTI 2020



Trentino-Alto Adige, Veneto, Friuli-Venezia Giulia, Emilia-Romagna) è concentrato il maggior numero di grossisti, il **41%**, seguito dal **Sud** (Abruzzo, Molise, Puglia, Campania, Basilicata, Calabria, Sicilia) con il **39%** e dal **Centro** (Toscana, Umbria, Marche, Lazio, Sardegna) con il **20%**.

Se si leggono i dati dal punto di vista del **fatturato 2020 il Nord e il Sud detengono entrambi il 39%** del fatturato complessivo del comparto, mentre il **Centro il restante 22%**.

Un'ulteriore analisi che è stata fatta è partita dalla **distinzione tra distributori indipendenti e associati in Gruppi nel 2020**. I primi contavano numericamente il **31%** del totale, con un fatturato del **35%**; i grossisti riuniti in Gruppi il **69%** del totale, con un fatturato del **65%**.

**Dal punto di vista dei trend dichiarati del 2021 rispetto al 2020** la quasi totalità dei distributori **ha segnato un "+"**. In particolare, i grossisti che possiamo idealmente far salire sul podio dei vincitori sono: **La Ferramenta Cardinale Srl (45,37%)**; **Safit Srl (31%**, grazie anche all'acquisizione di gran parte della rete vendita di Bertoglio Srl in liquidazione); **Viridex Srl (23%)**.

Infine, è possibile calcolare **l'incremento del fatturato dell'ingrosso ferramenta nel 2021 rispetto al 2020 di circa l'8,8%**, ma si tratta di una stima al ribasso visto che abbiamo considerato i medesimi fatturati del 2020 per le aziende che non hanno dichiarato il trend.

## THE WINNER IS...

I grossisti che sono cresciuti di più nel 2021

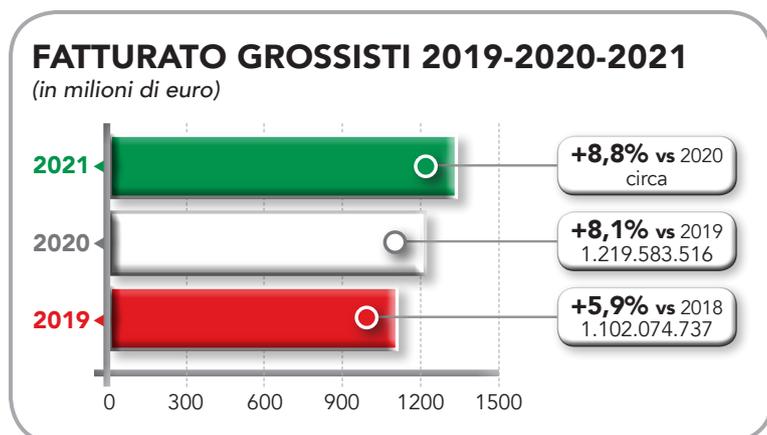


# I DISTRIBUTORI DI FERRAMENTA IN ITALIA 2022

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

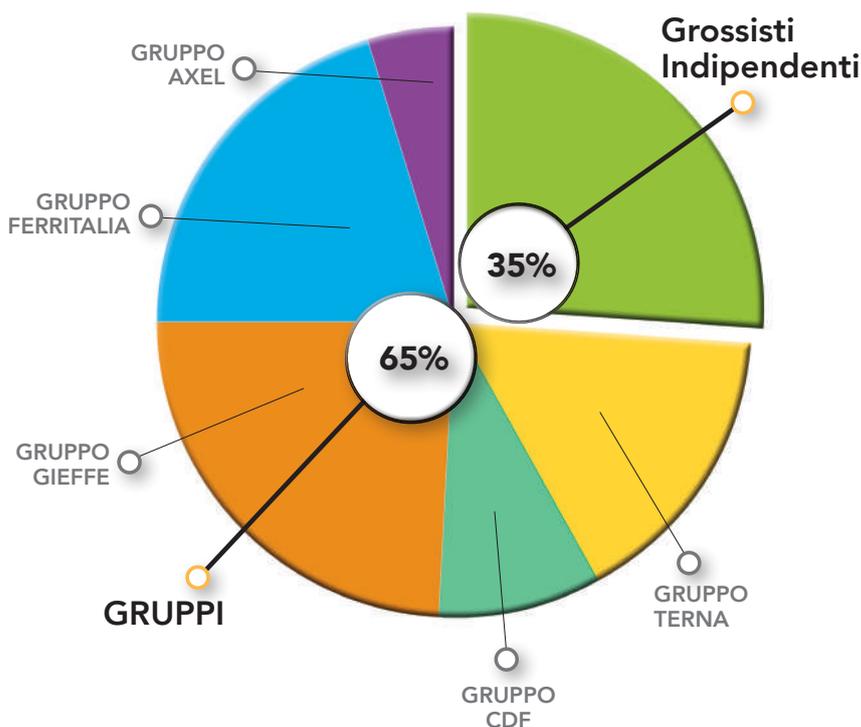
AZIENDA	SEDE	FATTURATO 2019 (in €)	FATTURATO 2020 (in €)	DICHIARAZIONE SUL 2021 vs 2020
<b>Grossiti indipendenti</b>				
A. Capaldo Spa	Atripalda (AV)	109.949.000	112.808.525	+4,5%
A.P.Fer Srl	Milano	8.561.000	7.330.947	+18%
Corbellini Ferramenta e Idraulica Srl	Parma (PR)	10.831.000	11.250.000	+7,04%
Deodato Srl	Bari	20.635.982	19.804.549	+10%
Dfl Srl	Sala Consilina (SA)	38.230.627	51.300.000	+12%
Emanuele Anfuso Spa	Motta S.Anastasia (CT)	12.819.000	14.892.878	non dichiara
Ferramenta Cobiانchi Spa	Firenze	23.058.000	20.700.000	+2,40%*
Ferramenta Severi Srl	Perugia (PG)	38.196.628	41.379.729	non dichiara
Figli di Pietro Rodeschini Spa	Gorle (BG)	9.559.872	10.850.000	+4,60%
Fratelli Vitale Srl	Mirabella Eclano (AV)	22.180.000	23.565.102	+8%
Guajana Ferramenta Spa	Palermo (PA)	4.450.000	5.064.313	+14%
La Ferramenta Srl	Santarcangelo (RN)	30.926.000	40.705.593	+13%
La Ferramenta Cardinale Srl	Teggiano (SA)	17.802.297	22.236.191	+45,37%
Safit Srl	Torino	13.094.000	14.159.789	+31%
Sipafer Spa	Torrenova (ME)	33.564.000	34.847.795	+20%
<b>TOTALE</b>		<b>393.857.406 €</b>	<b>430.895.411 €</b>	
<b>terna</b>				
<b>VIGLIETTA GROUP</b>				
Viglietta Matteo Spa	Fossano (CN)	37.640.000	41.349.877	+5%*
Vuemme Srl	Alessandria (AL)	33.834.000	35.237.531	
Ferramenta Sardo Piemontese Spa	Zeddiani (OR)	9.832.145	10.633.660	
<b>TOTALE</b>		<b>81.306.145 €</b>	<b>87.221.068 €</b>	
<b>FRASCHETTI GROUP</b>				
Fraschetti Spa	Pofi (FR)	54.230.000	62.180.992	+7%
Fraschetti Sud Srl	Bitonto (BA)	11.452.000	13.350.961	+2%
<b>TOTALE</b>		<b>65.682.000 €</b>	<b>75.531.953 €</b>	
<b>cdf</b>				
Giovanni Ferrari Srl	Pomezia (RM)	23.826.000	30.593.481	+7,87%
Machieraldo Spa	Cavaglia (BI)	45.563.000	50.687.186	+11%
Rag. Ernesto Vianello Spa	S. G. Teatino (CH)	10.124.000	11.976.710	+8%
<b>TOTALE</b>		<b>79.513.000 €</b>	<b>93.257.377 €</b>	
<b>GIEFFE</b>				
Corradini Luigi Spa	Reggio Emilia (RE)	11.563.000	13.552.309	+8%
Eurogross Srl	San Giuseppe Jato (PA)	14.391.000	17.379.832	+14%
Fabrizio Ovidio Ferramenta Spa	Mansue (TV)	18.444.000	20.361.735	+6%
Vigilio Franzinelli Srl	Besenello (TN)	16.530.000	18.222.396	+12%
Malfatti & Tacchini Srl	Paderno (MI)	19.203.000	16.723.042	+20%
Perrone & C. Snc	Taranto	16.600.000	20.374.950	+13,4%
Raffaele Spa	Lamezia (CZ)	50.426.712	53.421.812	+16%
Viglietta Guido & C. Sas	Fossano (CN)	41.500.000	45.000.000	+12%
Viridex Srl	Cisterna (LT)	34.387.000	45.473.496	+23%
<b>TOTALE</b>		<b>164.944.712 €</b>	<b>250.509.572 €</b>	
<b>FERRITALIA PRO</b>				
Carlo Cagnoni Spa	Ancona	13.642.453	15.851.958	non dichiara
De Santis Nicola Srl	Modugno (BA)	27.748.021	31.630.804	+9%
Ferramenta Adda Spa	Cisano Bergamasco (BG)	11.422.000	13.311.955	+14%
Ferrunion Spa	S.G.Lupatoto (VR)	14.655.000	16.162.732	+7,5%
Fissore Domenico Srl	Novello (CN)	11.113.000	12.762.945	non dichiara
Franzini Annibale Spa	Reggio Emilia (RE)	65.661.000	62.906.593	+10%**
Siropa Spa	Pomezia (RM)	23.629.000	23.940.400	non dichiara
Silvio Andrighetti Srl	Piove Di Sacco (PD)	26.301.000	30.647.106	=
V.B.S. Srl	Pontecagnano F. (SA)	6.227.000	7.333.805	in crescita
Virlinzi Spa	Catania (CT)	21.920.000	20.524.782	+20%**
<b>TOTALE</b>		<b>222.318.474 €</b>	<b>235.073.080 €</b>	
<b>AXEL</b>				
Cascino Angelo & C. Snc	Termini Imerese (PA)	9.500.000	10.500.000	+25%**
Ferramenta Salvatore Srl	Sambuceto (CH)	4.908.000	5.156.243	non dichiara
Fratelli Zangrillo Srl	Formia (LT)	14.227.000	16.988.700	+9%
IVM Srl	Legnago (VR)	7.718.000	14.450.112	non dichiara
<b>TOTALE</b>		<b>36.353.000 €</b>	<b>47.095.055 €</b>	
<b>TOTALE</b>		<b>1.102.074.737 €</b>	<b>1.219.583.516 €</b>	

\* tutto il gruppo Viglietta \*\* canale ferramenta ingrosso



hanno riscoperto il negozio di prossimità e si sono appassionati al fai da te e al giardinaggio. **Nel 2021 il trend ha continuato a essere positivo, ma in modo più attenuato.** Nel frattempo però il **quadro inflattivo si è fatto via via più grave** tanto che **tutte le aziende sono state costrette a ritoccare i listini.** Grossisti compresi. **Ecco quindi che le percentuali positive segnalate dal mercato devono essere calmierate con i prezzi che sono aumentati.** Vediamo ora i fattori che stanno determinando questa situazione e quali sono le prospettive per il 2022.

## FATTURATO GROSSISTI INDIPENDENTI E GRUPPI NEL 2020



### I "veri" dati, alla luce dei fatti

Il biennio che si è appena concluso è stato uno dei più complicati degli ultimi decenni per la maggior parte delle aziende. Per il settore ferramenta le dinamiche sono state molto particolari e **l'andamento generale è stato decisamente positivo**, prendendo una piega senz'altro inaspettata. Con la pandemia nel 2020, infatti, mentre l'Italia (e il mondo) serrava quasi ogni esercizio commerciale, le ferramenta hanno potuto restare aperte per decreto, godendo pertanto di una visibilità e di introiti mai visti nel 2019. Tanto più che gli italiani chiusi in casa

### Container alle stelle, magazzini pieni

**Se fino a due anni fa spedire un carico da Shanghai a Rotterdam costava circa 2mila euro, oggi richiede un esborso di 14mila.** La condizione complessa in cui versa il trasporto marittimo non comporta solo un aumento vertiginoso dei prezzi di noleggio dei container, ma anche enormi ritardi in tutta la catena di approvvigionamento delle merci. A determinarli ci sono diversi elementi: dalla **congestione dei porti dovuta al boom di traffico post-lockdown, alle dimensioni sempre maggiori delle imbarcazioni** che i terminal faticano a gestire, ai **controlli legati alla pandemia.** Il risultato è che le aziende cercano di riorganizzarsi puntando a rendere le proprie **filiere meno lunghe.** Inoltre, per continuare a offrire un servizio puntuale ai clienti **rivenditori e grossisti devono avere più materiale in casa.** E avere in magazzino merce pagata più cara significa avere **liquidità bloccata.**

### Rincari a 360 gradi

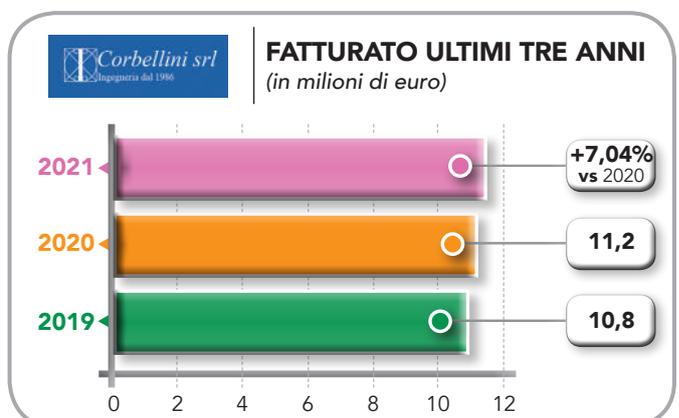
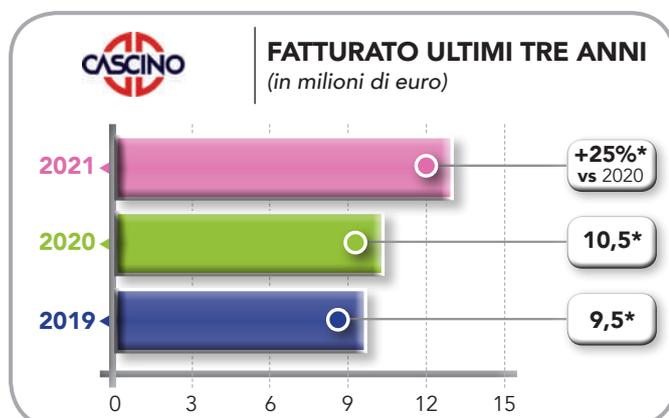
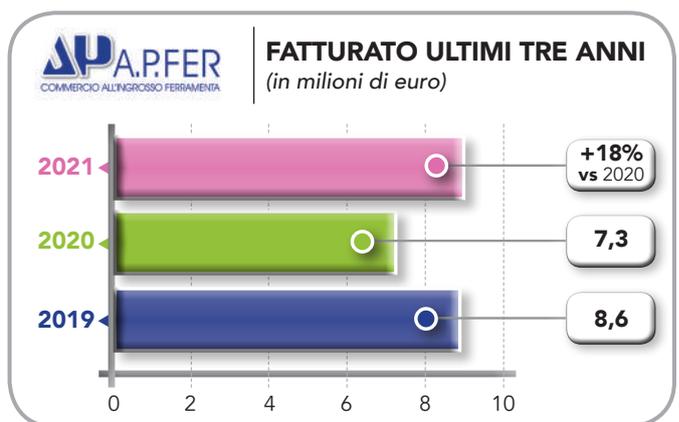
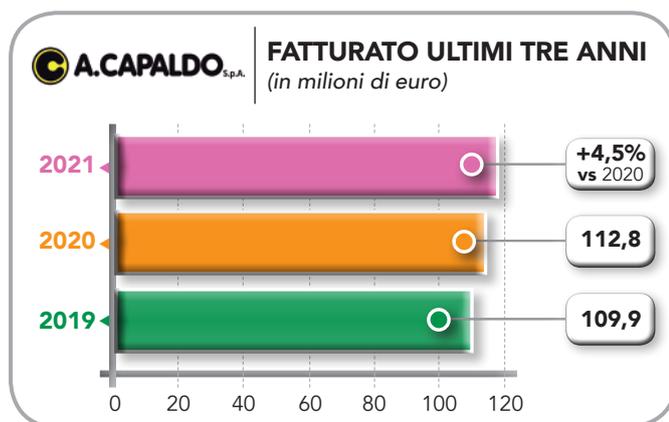
Il costo dell'energia è ormai ai primi posti nelle agende delle industrie e delle associazioni che le rappresentano. *"Se gli aumenti dei prezzi delle materie prime e in particolare dell'energia elettrica sono elevati per le famiglie e mettono a rischio il recupero dei consumi, per l'industria italiana sono insostenibili"*, ha dichiarato recentemente **Alessandro Fontana, direttore del Centro Studi di Confindustria.** *"Sono le imprese ad aver assorbito finora i rincari, anziché trasferirli sui prezzi finali. Inoltre paghiamo l'energia molto più dei concorrenti francesi e tedeschi rischiando di perdere quote di mercato in maniera irreversibile"*. Le aziende che stanno soffrendo di più sono quelle

**energivore**, come la ceramica, l'acciaio, il vetro e la carta. Tanti sono quindi i prodotti appartenenti al comparto ferramenta. E se nel 2021 i rincari dovuti al fattore "caro energia" si sono visti in parte e comunque soprattutto nel quarto trimestre, **nel 2022 tutti i listini di gennaio sono stati ritoccati in modo non indifferente**. Ci si chiede

quindi: come reagiranno davvero il mercato e i consumatori finali di fronte a **prezzi saliti del 20-30%**? Ci sarà una contrazione delle spese? Probabilmente sì. **C'è da sperare che l'economia regga almeno i primi mesi dell'anno per compensare gli effetti (negativi) inevitabili dei rincari**. Il prossimo Panel 2023 ci darà qualche risposta in più.

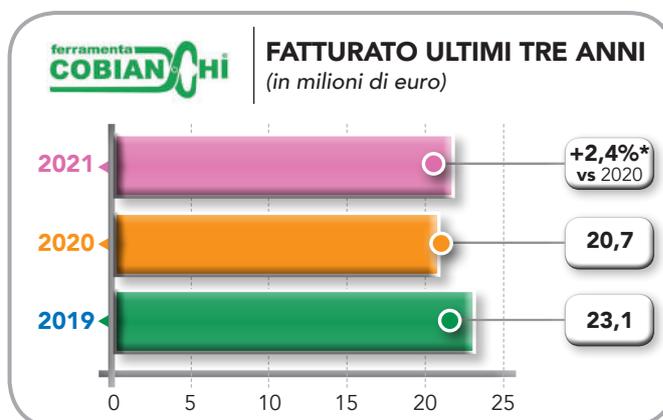
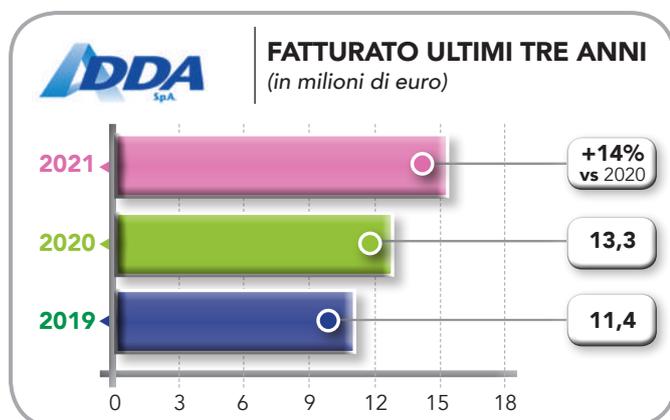
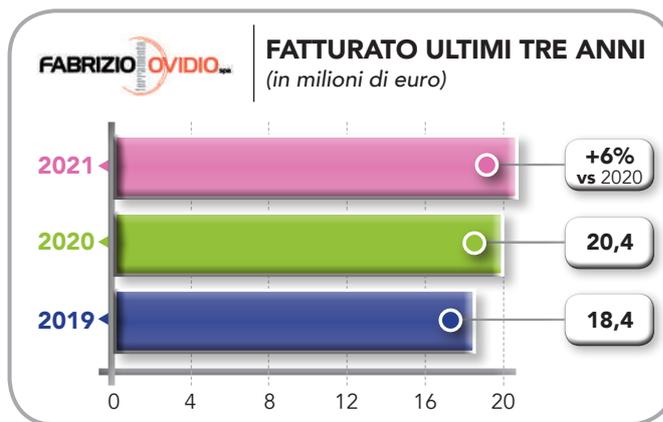
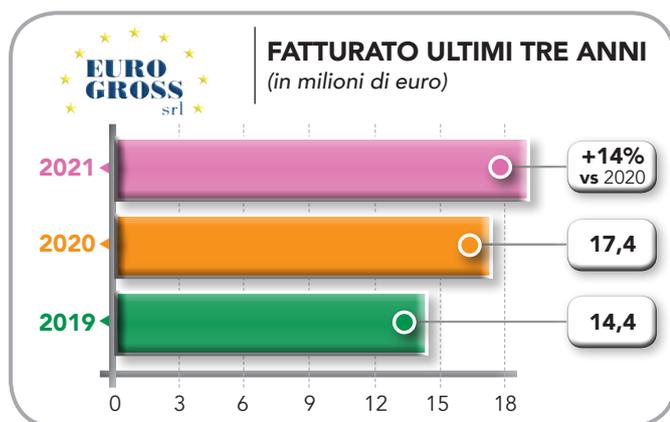
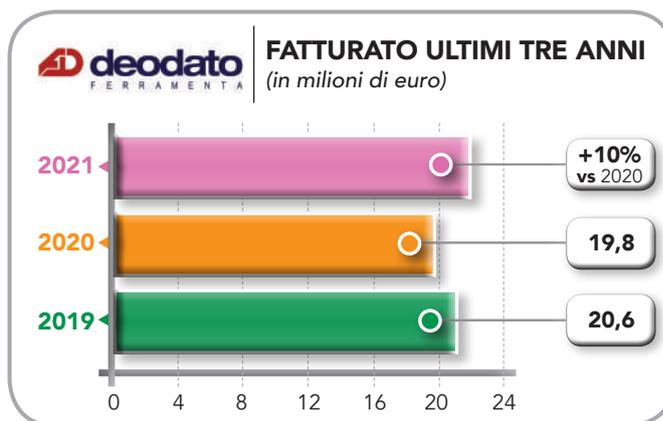
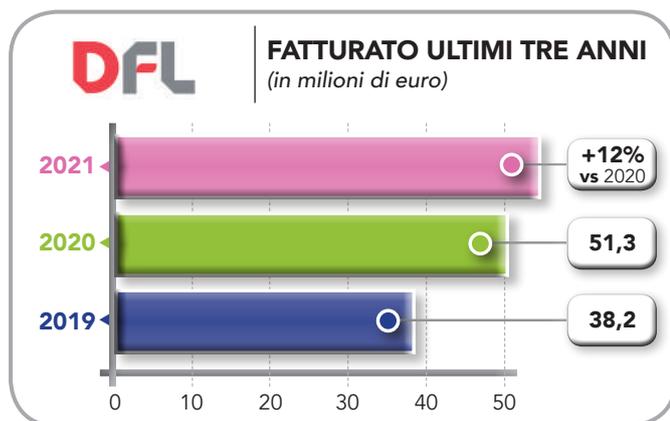
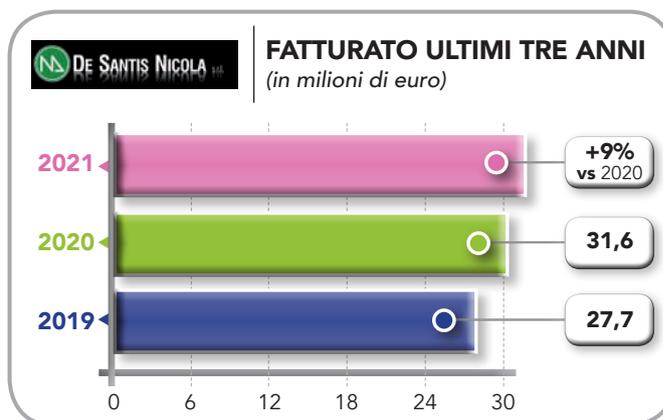
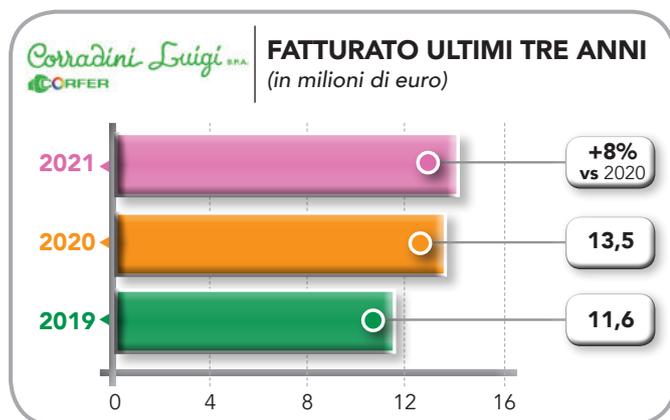


## I fatturati dell'ingrosso di ferramenta in Italia

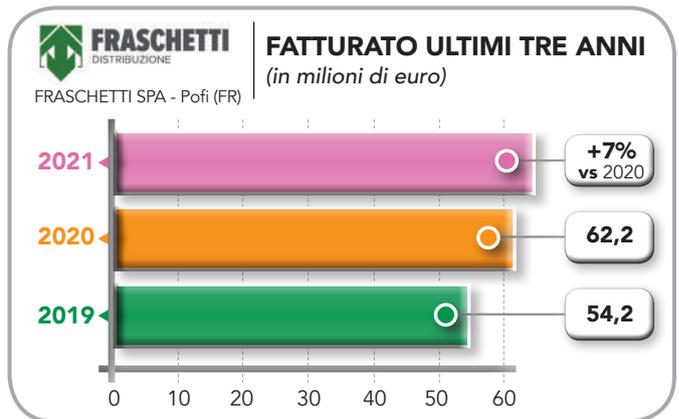
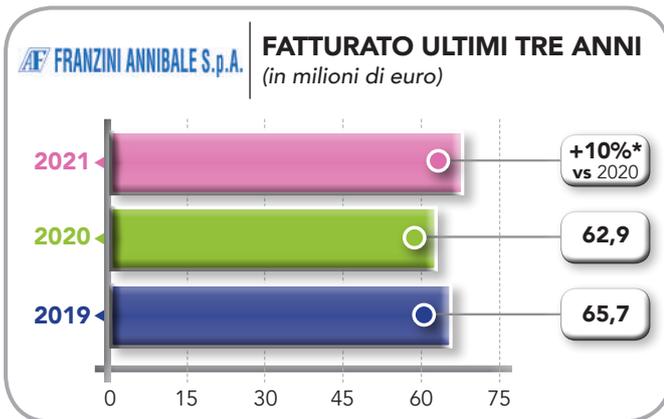
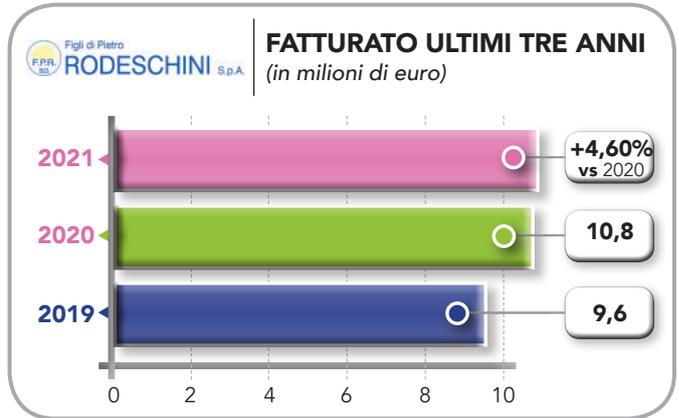
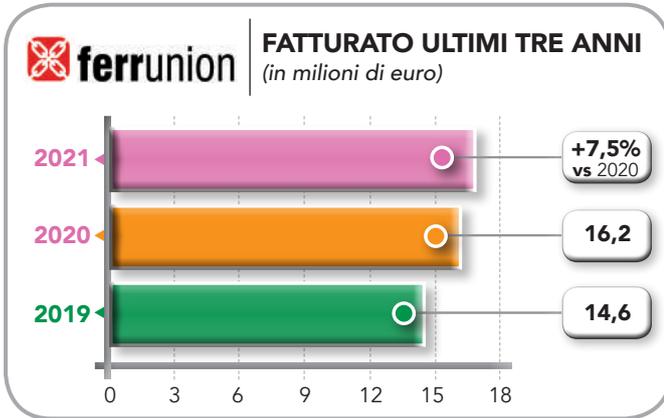


\*Settore ferramenta ingrosso

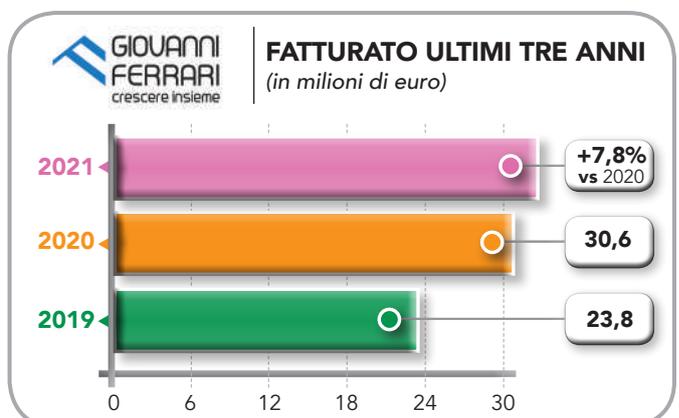
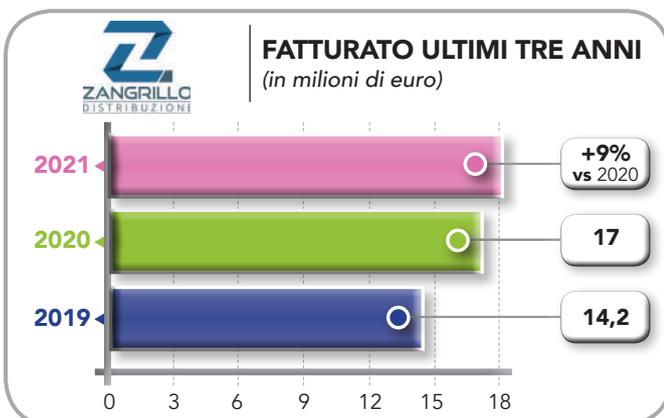
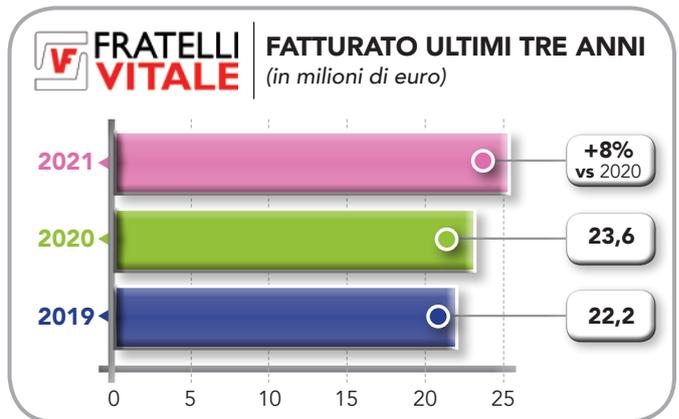
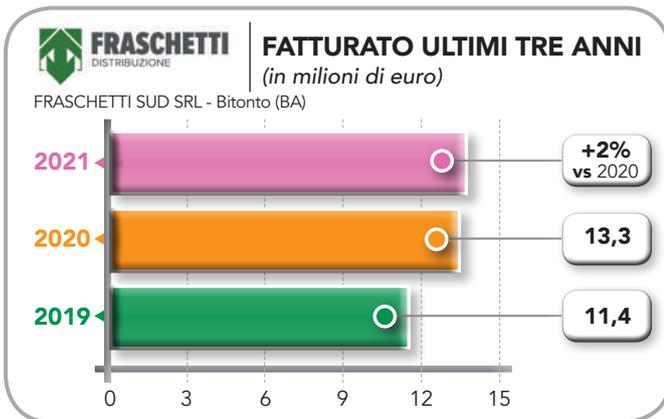
# Speciale Panel Distributori 2022



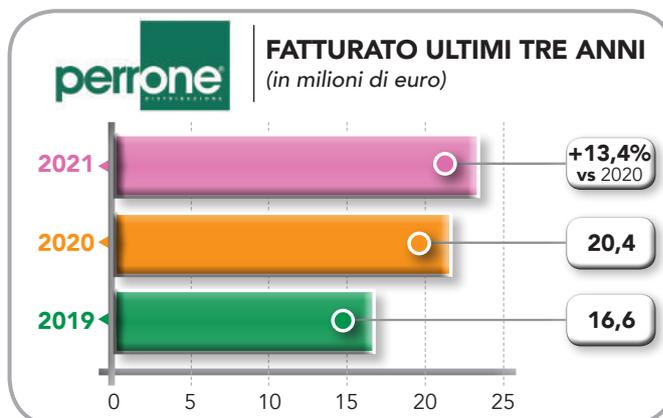
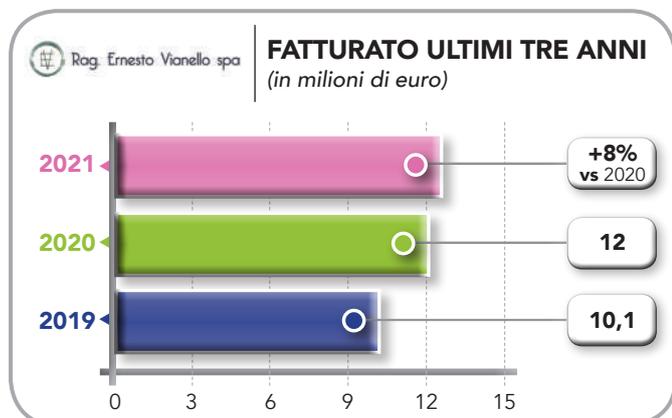
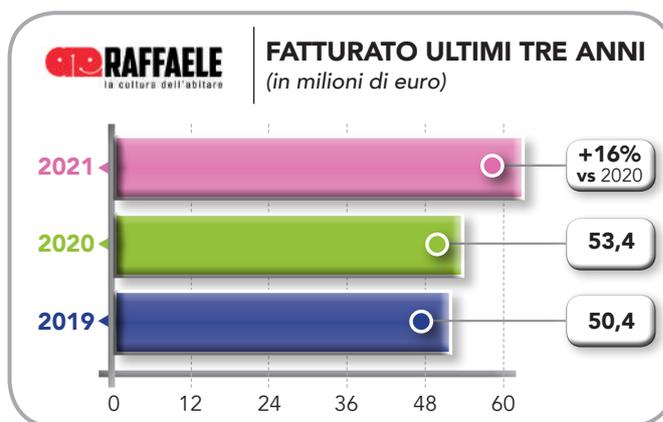
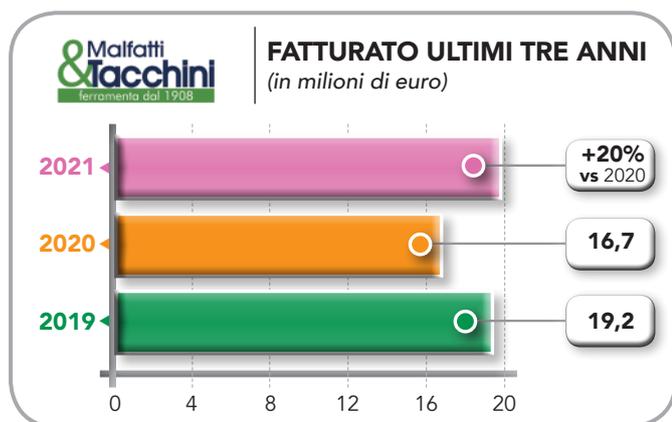
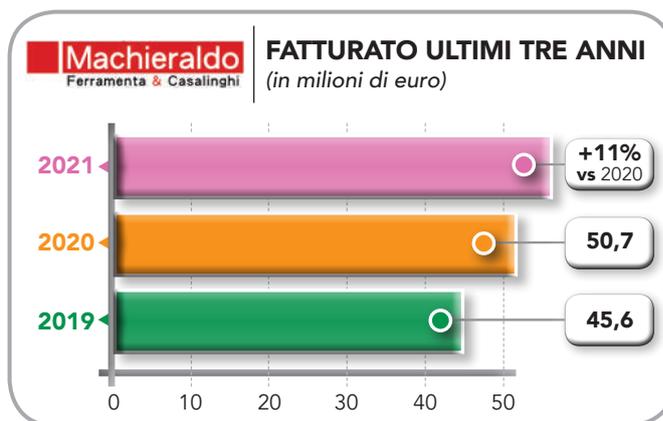
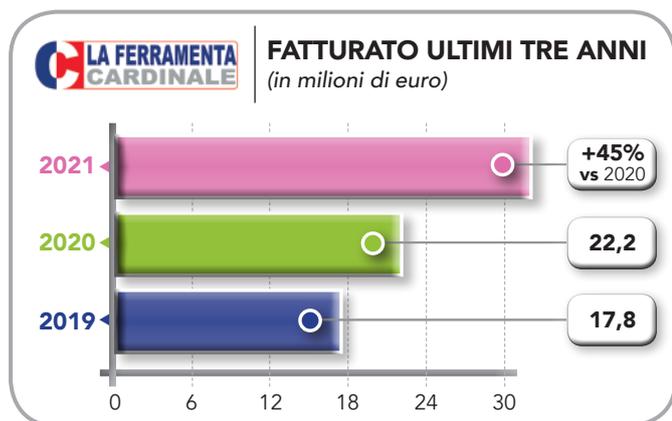
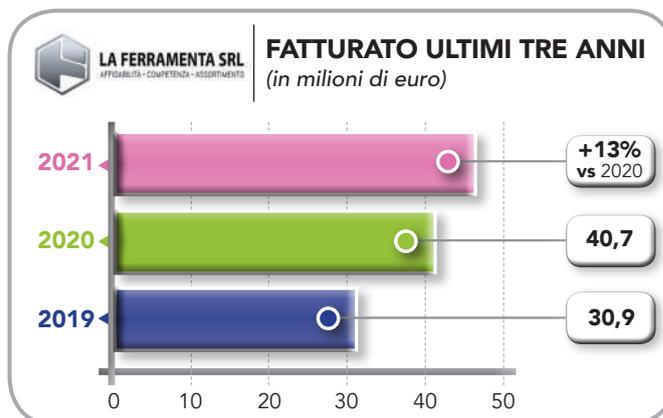
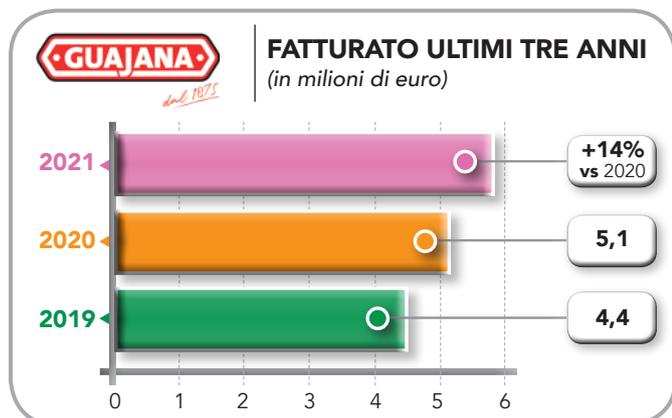
\*Settore ferramenta ingrosso

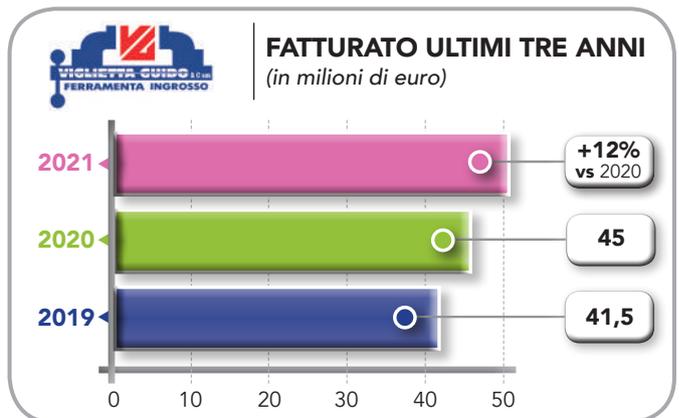
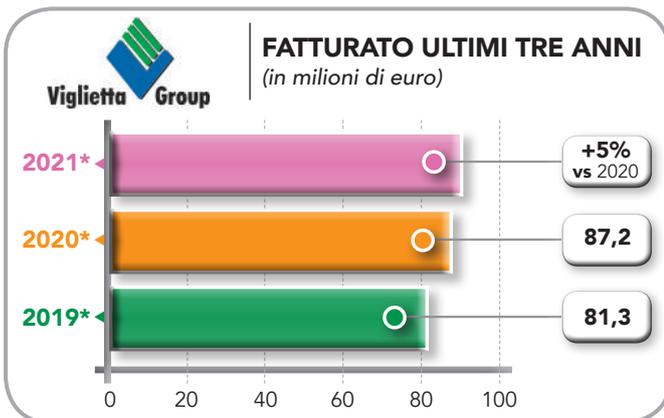
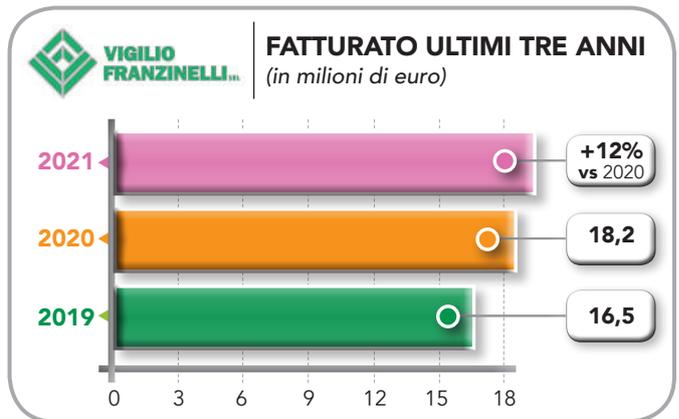
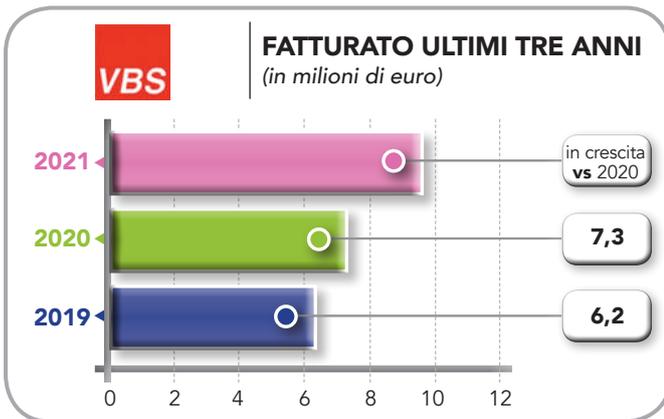
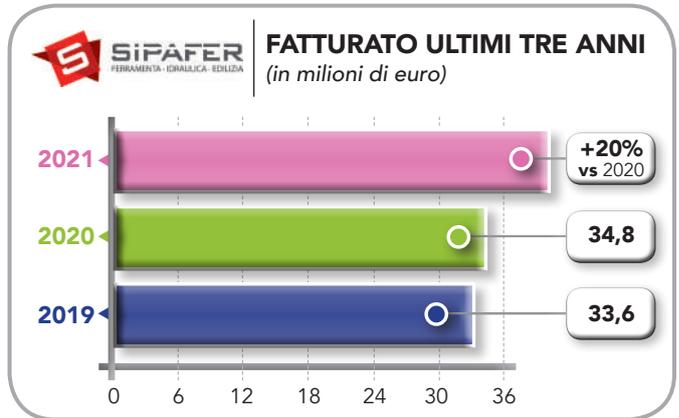
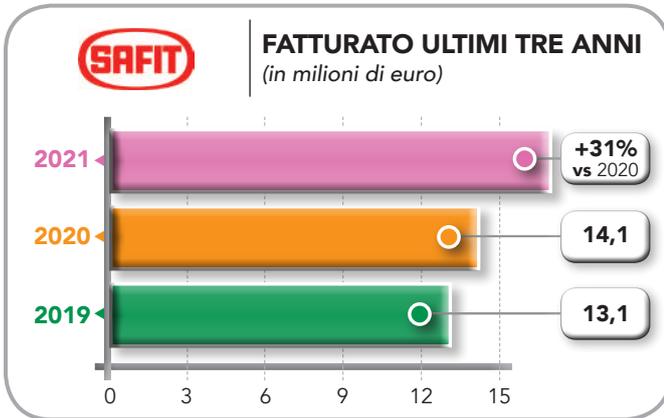


\*Settore ferramenta ingrosso

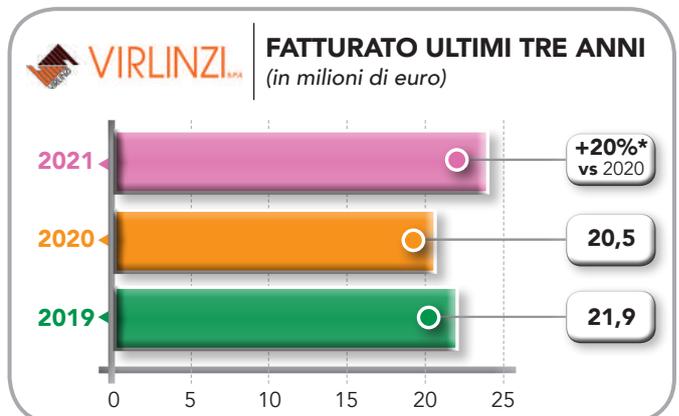
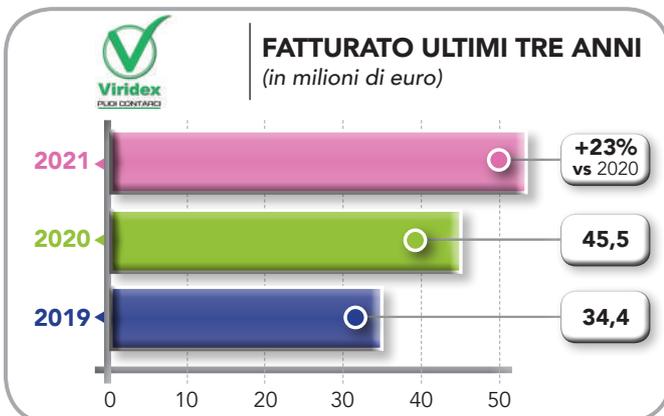


# Speciale Panel Distributori 2022





\*Tutto il gruppo Viglietta



\*Settore ferramenta ingrosso



# L'ingrassatore a batteria 18 V **Makita** **DGP180**

**È ideale in ambienti industriali di produzione,  
manutenzione di macchinari pesanti,  
macchine agricole e macchine movimento terra.  
Ecco come funziona.**

**P**er ottenere un funzionamento ottimale, garantendosi l'affidabilità e la resa nel tempo di un ingranaggio, di un giunto, un cuscinetto, uno snodo o di un accoppiamento è necessario un ingrassamento continuo e corretto. Il nuovo ingrassatore Makita DGP180 è alimentato da una batteria agli ioni di litio che assicura performance elevatissime, tra cui: **l'erogazione stabile dell'energia per tutta la durata della carica; il mantenimento della stessa durante l'inutilizzo della macchina e l'assenza dell'effetto memoria a garanzia dell'integrità delle celle per l'intera durata della vita della batteria oltre alla possibilità di ricarica in qualsiasi situazione.**

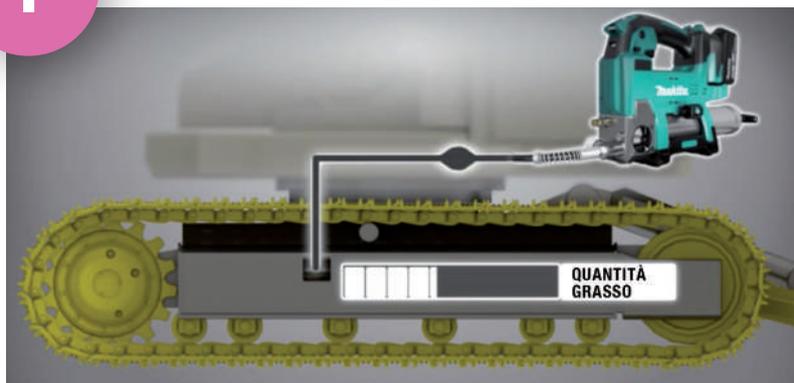
A questi vantaggi viene affiancata una gestione elettronica della batteria che in tempo reale consente di monitorarne temperatura e variazioni repentine di erogazione di energia onde evitare sovraccarichi e/o tensioni anomale. Questa tipologia di accumulatore supporta il motore elettrico (480 Watt di potenza) in prestazioni di altissimo livello, tanto da produrre una pressione massima di 690 bar. Il carico di lavoro è gestito senza compromessi con una portata di 290 ml al minuto.





1

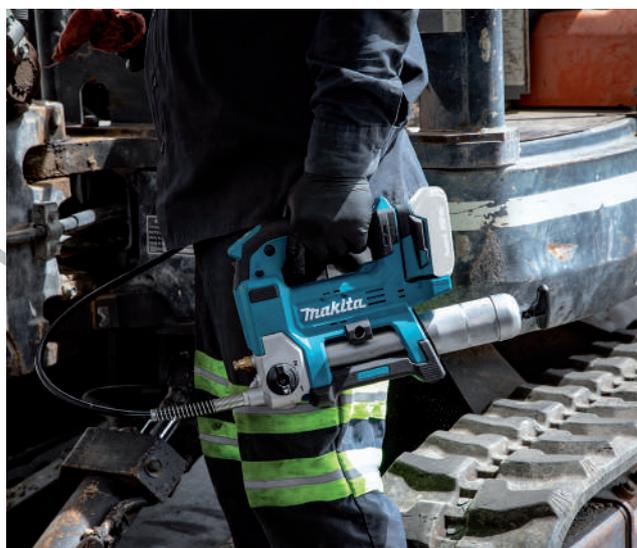
Le macchine movimento terra (escavatori, ruspe, pale meccaniche e camion) hanno giunti in movimento che necessitano di ingrassaggio. C'è in particolare un "punto di ingrassaggio" maschio da 1/4" dove agganciare il tubo flessibile della pistola per grasso. Per quanto riguarda i cigoli è presente un dispositivo di tensionatura che contiene grasso e la procedura può essere eseguita con la pistola a batteria Makita. L'operazione è da ripetersi ad intervalli regolari e comunque in base all'utilizzo e alle condizioni d'uso.



2

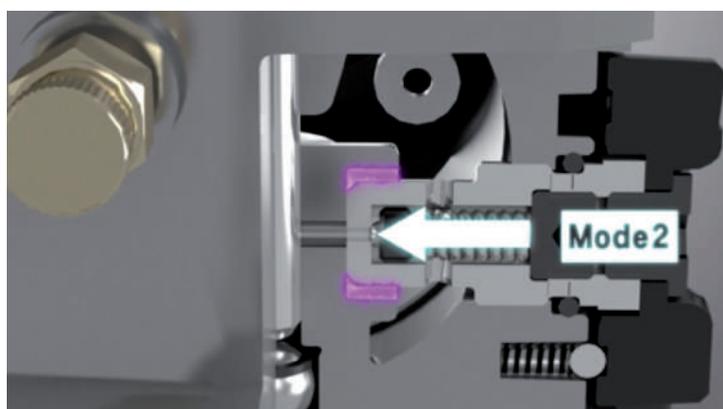
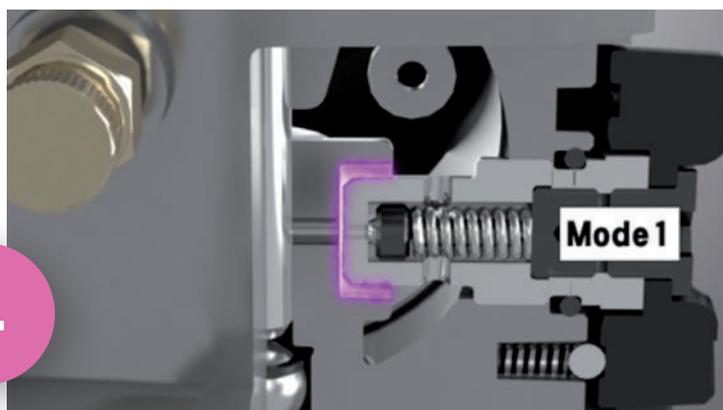


L'operatore e il suo **comfort durante l'utilizzo** sono di fondamentale importanza per Makita. È possibile infatti l'uso di **tracolla** (in dotazione) per evitare affaticamento al braccio oppure l'appoggio grazie al ricercato design che ne garantisce stabilità in sicurezza con un'ampia base di appoggio.





L'utilizzo di questo ingrassatore a batteria dal design compatto ed ergonomico consente di **abbreviare notevolmente i tempi di lavorazione** azzerando quasi completamente la forza lavoro dell'operatore.



L'ingrassatore DGP180 è dotato di **due differenti velocità di erogazione del grasso**. La prima è di carattere **manuale**, comunque gestibile dal potenziometro dell'interruttore; la seconda è di natura **elettronica**, capace di variazioni in autonomia in base alla pressione di ritorno durante la lavorazione. Dunque, la velocità di erogazione aumenterà con l'incremento dello "sforzo" derivato dal riempimento delle zone di ingrassaggio. Grazie alla doppia funzione di spinta del grasso la macchina gestisce in autonomia il rapporto tra portata e velocità "2" oppure selezionando "1" sul selettore il grasso verrà espulso a flusso regolare pari a 145 ml/min.

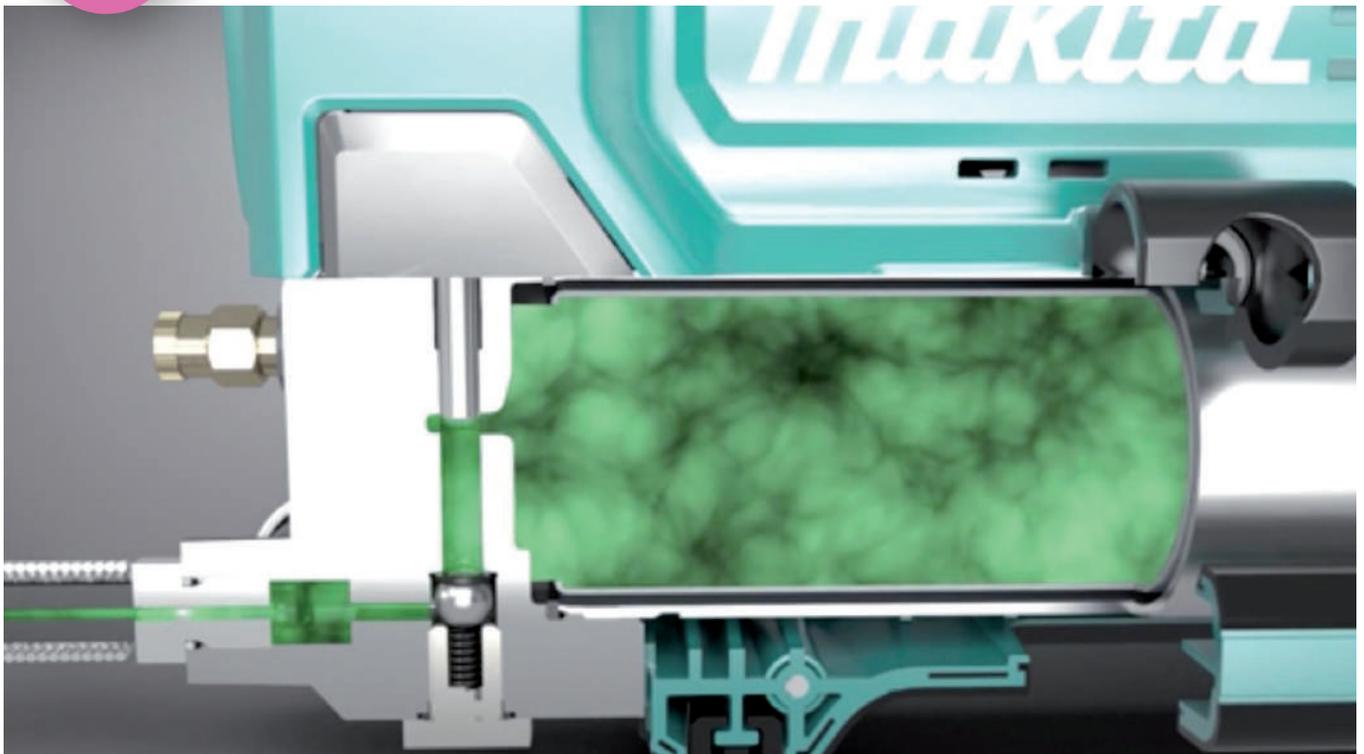


5

Questa macchina è studiata per utilizzo di **cartucce standard** da 410 g oppure a **carico manuale** da fusto con incremento della quantità fino a 455 g.

6

**La meccanica della pompa è di altissima qualità** come tutta la componentistica; i sistemi di protezione a molla del tubo (1,2 m) impediscono allo stesso curve ristrette che potrebbero inficiare sulla lavorazione e provocare anche delle rotture.



7

DGP180 è dotato di **cinghia a tracolla** per comoda movimentazione. La macchina è dotata di blocco dell'interruttore utile per operazione di carico prolungate.



8

La presenza del **doppio led di illuminazione** consente all'operatore lavorazioni in condizione di scarsa illuminazione e di supporto per l'aggancio della pipetta al punto di ingrassaggio.





# HP 12™ SGRASSATORE MULTIUSO FORMULA PROFESSIONALE

**HP 12**  
HIGH PERFORMANCE

POTENTE, SICURO, EFFICACE SU OGNI SUPERFICIE



**GREEN POWER**

PRODOTTI USATI NELLE OFFICINE SPECIALIZZATE

DISPONIBILE NELLE MIGLIORI RIVENDITE DI FERRAMENTA, UTENSILERIE E GARDEN

COME SI USA?  
GUARDA IL VIDEO >



THOELKE RAPPRESENTANZE SRL



masoni.it  
masoni@masoni.it

FOLLOW US

# ZIPPO

OCCHIALI **DA LETTURA**  
**E DA SOLE**



## zippo

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



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

Scopri il nuovo  
**CATALOGO 2022**  
su [zippo.it/collections/cataloghi](https://zippo.it/collections/cataloghi)



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



# Dalla parte della **LEGGE** (e del nostro settore)

**A partire da questo numero abbiamo il piacere di ospitare una rubrica fissa dedicata ai temi legali che ogni giorno devono affrontare ferramenta e aziende. A rispondere a ogni quesito saranno due avvocati: Sabrina Venturato e Marta Sala.**

**iFerr: Sabrina Venturato e Marta Sala: raccontateci qualcosa della vostra professione e le specializzazioni che avete.**

**Sabrina Venturato:** Io sono **avvocato civilista dal 2009**, iscritta prima all'Ordine degli Avvocati di Milano e dal 2013 all'Ordine degli Avvocati di Monza, **esperta di diritto tributario**. Marta è avvocato civilista. Ha sviluppato particolari competenze **in materia di privacy** e nella risoluzione stragiudiziale delle controversie, essendo mediatore civile-commerciale presso la sede di **ADR Center Monza, Bergamo e Busto**

**Arsizio.** Nel corso della nostra collaborazione professionale abbiamo affrontato varie tematiche inerenti contrattualistica – con specifico riferimento ai contratti di: **compravendita, appalto, locazione ed agenzia; codice del consumo, recupero credito, diritto immobiliare, condominio e diritto di famiglia.**

**iFerr: Quanto conta avere un supporto legale per un gestore di un esercizio commerciale?**

**S.V.:** Un **supporto legale è sicuramente funzionale a una gestione efficiente di un esercizio commerciale**, dato che assicura un costante aggiornamento rispetto alle continue novità legislative. Inoltre comporta una significativa riduzione del rischio di incorrere in controversie con enti, fornitori e clienti, e consente un puntuale adeguamento agli obblighi normativi, posto che **"ignorantia legis non excusat"**.

**iFerr: Quali possono essere le problematiche più ricorrenti che deve affrontare un dettagliante?**

**S.V.:** Secondo le nostre esperienze, le principali "sfide" di un dettagliante sono quelle di **negoziare condizioni contrattuali eque con i propri fornitori**, personalizzando le condizioni di pagamento rispetto alle esigenze della propria realtà. C'è poi il tema del **recupero dei propri crediti** e l'importanza di avere un approccio ponderato e studiato alle linee di credito esterne, come quelle offerte dal sistema bancario.



Sabrina Venturato

Marta Sala

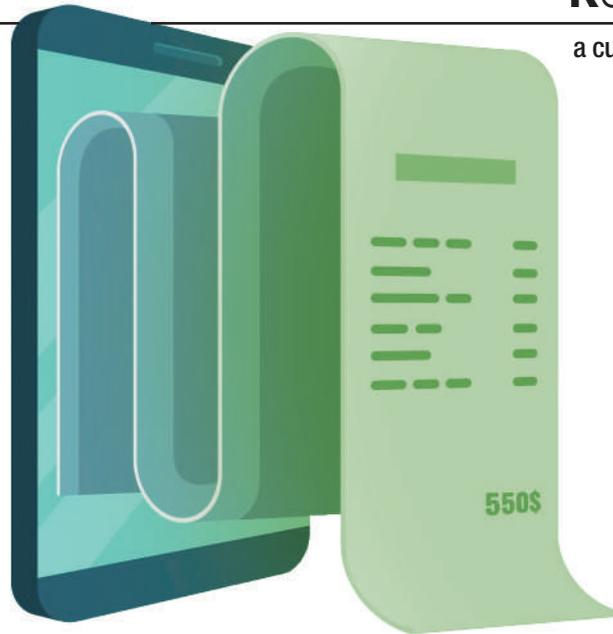


# Cosa fare quando il cliente **NON PAGA?**

 Il valore probatorio  
della fattura  
nei procedimenti  
di recupero  
del credito.

**Se sono creditore di una somma di denaro come posso recuperare il mio credito?**

Per recuperare un proprio credito il primo step è l'**invio di una diffida di pagamento/messa in mora**. Qualora questo atto, di natura stragiudiziale, non sortisca l'effetto sperato, ovvero il pagamento spontaneo da parte del debitore, si aprono diverse strade. Tra esse la più diffusa è il procedimento monitorio, comunemente noto come "decreto ingiuntivo", il quale consiste in un **procedimento sommario**, che consente di ottenere in un arco di tempo più breve rispetto a quello previsto per un procedimento ordinario una condanna di pagamento a carico del debitore. Proprio per il suo carattere "eccezionale", il procedimento monitorio è attuabile al ricorrere di alcuni presupposti/requisiti, prescritti dagli **artt. 633 c.p.c. e ss**, tra cui quella che del diritto fatto valere si dia prova scritta.



## Cosa si intende per prova scritta? Ovvero quali sono le prove documentali che consentono di iniziare un procedimento monitorio?

La norma di riferimento è l'**art. 634 c.p.c.**, che individua espressamente alcune tipologie di documenti, tra cui le promesse scritte di pagamento del debitore, le polizze e i telegrammi.

Tuttavia, la giurisprudenza è unanime e costante nel ritenere che l'elenco contenuto nell'art. 634 c.p.c, pacificamente vetusto, non abbia carattere tassativo/esaustivo e che, quindi, **la prova scritta, quale condizione di ammissibilità della domanda di ingiunzione, possa consistere in qualsiasi documento**, proveniente dal debitore o anche da un terzo, che presenti i caratteri dell'autenticità e possa essere ritenuta efficace sotto il profilo probatorio. Ad esempio sono state ritenute prove scritte valevoli i verbali di assemblea condominiali, le e-mail e, più recentemente, i messaggi di whatsapp (in tal senso Giudice di Pace di Latina nel decreto n. 2399 depositato in data 25.06.2021).

## La fattura commerciale, quindi, costituisce una prova del credito ed è sufficiente per l'emissione di un decreto ingiuntivo?

Alla luce dell'interpretazione estensiva di prova scritta fornita dalla **giurisprudenza è lecito chiedersi se la fattura commerciale sia un documento ritenuto "sufficiente" per l'emissione del decreto ingiuntivo**. Tale tematica è stata oggetto di un lungo dibattito giurisprudenziale in ragione del fatto che, sebbene la fattura sia un documento scritto, è altresì vero che lo stesso viene redatto dallo stesso soggetto che intende avvalersene: è alto il rischio che il documento venga "prodotto" di proposito dallo stesso soggetto al fine di ottenere una condanna di pagamento a proprio favore. Per mitigare questo rischio, **la legge chiede che le scritture contabili da allegare al ricorso per ingiunzione siano bollate, vidimate e regolarmente tenute, e prodotte in estratto autentico**. Alla luce di ciò si può affermare che una fattura cartacea è un documento idoneo all'emissione di un decreto

## CONSIGLI UTILI PER TE

**a**

**Mettere sempre dei richiami** che esplicitino il collegamento tra la fattura e il rapporto commerciale ad essa sotteso (contratto/ordine di fornitura).

**b**

Sollecitare il pagamento delle fatture **sempre per iscritto**

**c**

**Farsi ausiliare nell'invio di diffide di pagamento dal proprio legale di fiducia**, anche al fine di assicurarsi che detta comunicazione interrompa effettivamente il termine di prescrizione.

ingiuntivo purché vi sia il deposito dell'estratto notarile autentico delle scritture contabili in cui è annotata, così che sia possibile per il Giudice verificare la conformità del documento prodotto all'originale.

**Per quanto attiene, invece, le fatture elettroniche, la giurisprudenza maggioritaria ritiene essa sia già di per sé titolo idoneo per l'emissione di un decreto ingiuntivo**, senza quindi obbligo di deposito dei registri, dato che il sistema di interscambio genera documenti informatici autentici e immutabili. A conclusione, si può ritenere che la fattura commerciale può essere un documento sufficiente per l'emissione di un decreto ingiuntivo, ma, per completezza, è bene precisare che, qualora il debitore proponga opposizione al decreto ingiuntivo, instaurando una causa ordinaria avente ad oggetto l'accertamento del credito, la sola fattura non sarà sufficiente per dare piena prova del credito azionato: da qui l'importanza di formalizzare con adeguata ed apposita contrattualistica scritta i propri rapporti commerciali.

# Al tuo fianco per la cura del giardino



 **SANDRI®**  
**GARDEN**

MACCHINE DA GIARDINO – BARBECUES

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

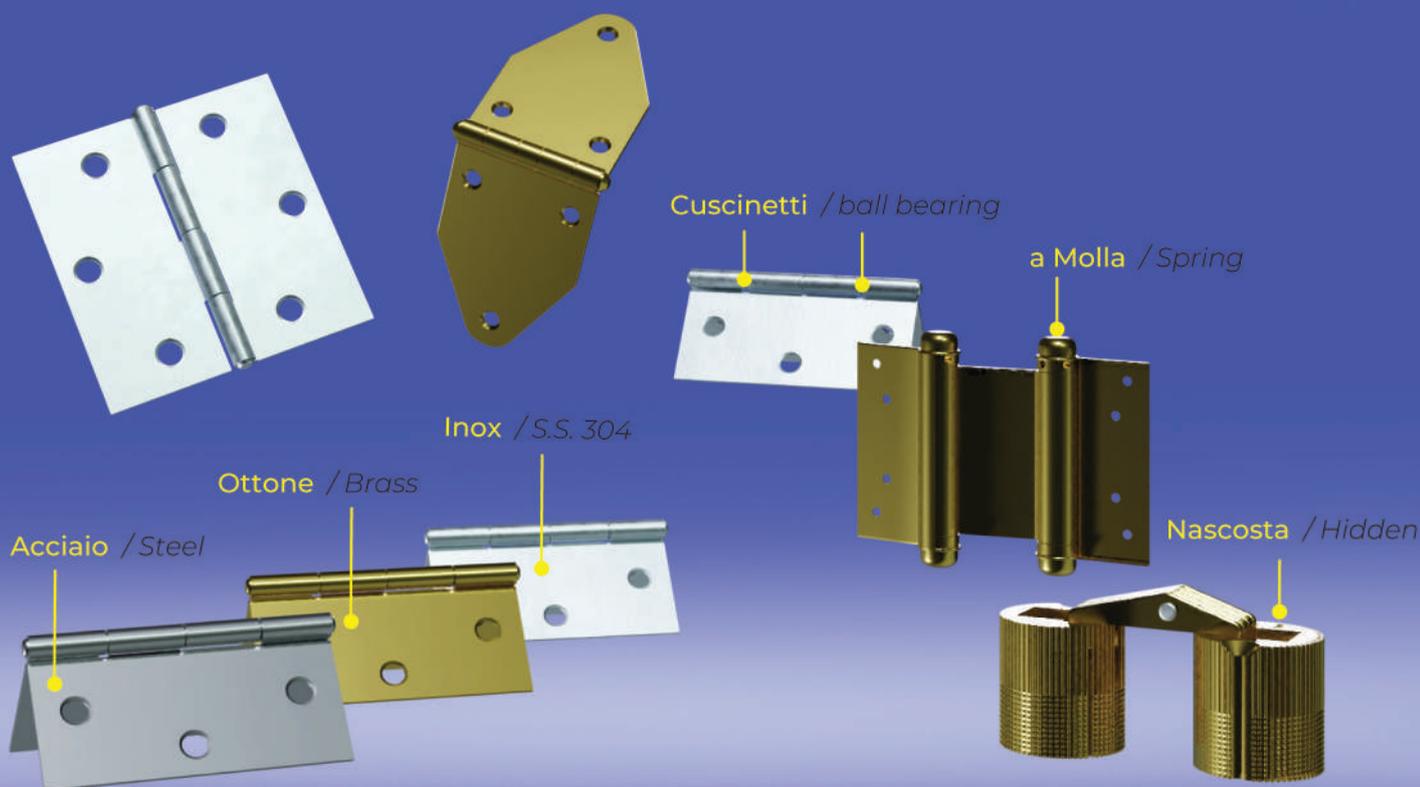


www.cernierificiovaltoce.it

100% Made in Italy

# CERNIERE SU MISURA

Custom-made hinges  
Since 1924



## Fattibilità e quotazione in meno di 48 ore

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

## Feasibility and quotation in less than 48 hours

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



Progettiamo e realizziamo in Italia  
Designed and manufactured in Italy



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



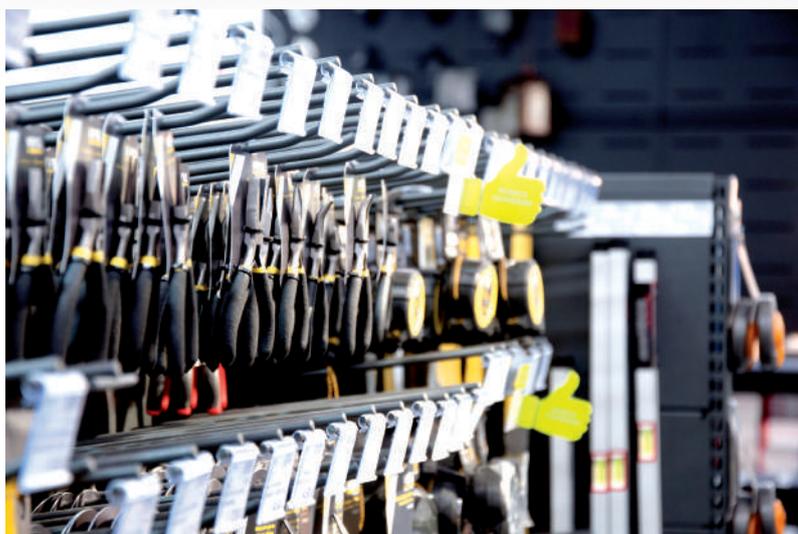
Assistenza professionale  
Professional Support



# Un negozio “Okey” e proprio per tutti

Questo mese iFerr ha scelto di varcare i confini nazionali e di portarvi in Spagna, più precisamente a Móstoles, alle porte di Madrid, alla scoperta del negozio FerrOkey Comafe e del suo concept “rivoluzionario”, che propone un nuovo modo di offrire le referenze e i servizi propri del mondo ferramenta. Scopriamolo insieme!





**A**utentico cambio di passo per la “ferreteria” tradizionale spagnola **FerrOkey Comafe** che ha portato alla nascita di uno store trasversale, pensato per tutte le tipologie di clienti e caratterizzato da un comodo percorso che si snoda attraverso i **mondi della ferramenta pura ma anche del bricolage e degli articoli per la casa**. La nuova veste del negozio fa rientrare FerrOkey Comafe a pieno titolo nelle case history di successo nel mondo della ferramenta ed è stata pensata per dare al punto vendita un carattere contemporaneo, che potesse essere d’appeal per i professionisti, per i bricoleur alle prime armi e per attrarre anche il target femminile. **È stato quindi messo a punto uno store innovativo, con aree progettate ad hoc dove ospitare anche eventi di diverso genere**: dallo show cooking alle demo di utensili e macchinari; da un vero e proprio laboratorio a vista dedicato ai sistemi di sicurezza più avanzati fino al “centro colore” che fornisce vernici personalizzate con nuance coordinate per ogni tipo di supporto. La superficie di 800 mq, infatti, ben si presta a offrire alla clientela qualcosa in



design, guidata da **Luciano Roznik**, che la redazione di iFerr ha intervistato in esclusiva:

*"Il punto di partenza del nuovo concept store è stato far ruotare tutto il progetto attorno a un principio di fruizione degli spazi secondo le logiche dello shopping e non del negozio di servizio. Abbiamo studiato la sequenza e le adiacenze dei vari reparti in modo che confluissero in percorsi in grado di offrire al visitatore un'esperienza completamente diversa rispetto ai negozi di questo settore. Prima del nostro intervento il punto vendita, inaugurato nel 1976 con insegna Las Tres Llaves, si presentava con un layout molto rigido. Lunghe scaffalature sia centrali che perimetrali senza soluzione di continuità rendevano faticosa la 'lettura' dell'assortimento. La massificazione diffusa delle merci e la mancanza di soluzioni di visual merchandising, poi, non gli conferivano un particolare appeal".*

Il nuovo negozio di Móstoles, è stato il capostipite di una rivisitazione degli store della catena FerrOkey Comafe, della Cooperativa Madrileña de Ferreteros, diffusi in tutto il territorio spagnolo.

**Il lavoro di AllWays si è concentrato non solo sul layout interno e sulla migliore disposizione e valorizzazione dei prodotti, ma sulla creazione di un format a 360° in cui elementi di interior design e di**



- > più di un assortimento profondo e ben curato, in cui ai prodotti bestseller vengono affiancate le immancabili novità. La flessibilità del negozio è garantita dalla modularità dei supporti, utilizzabile sia come modulo continuo che come modulo individuale.

### Cosa è cambiato e le aree novità

L'articolato progetto porta la firma di **AllWays**, la società italiana specializzata in strategic retail





**comunicazione sono in forte dialogo tra di loro.** “Abbiamo esaltato la brand identity di FerrOkey con un linguaggio grafico coerente in tutto il percorso e coordinato con il logo. I supporti di comunicazione svolgono una duplice funzione, estetica e funzionale. Le informazioni sono suddivise in due livelli, uno per orientare il cliente nei reparti, un altro per dettagliare l’offerta evidenziando la categoria merceologica”.



E non poteva mancare anche la **tecnologia con un’area wi-fi e multimedia, con videowall e totem.** Quest’ultimo è un vero e proprio “punto di contatto” tra l’insegna e la propria clientela. In grado di fornire servizi come il “clicca e ritira” in negozio, e non solo dal sito, che rappresenta il catalogo digitale per i negozi FerroKey di centro città, dove anche in spazi ridotti (50-80 mq) si riesce a esprimere tutto l’assortimento e quindi non perdere opportunità di vendita.

Il restyling a tutto tondo non poteva tralasciare **le facciate dell’edificio**, dove sono stati ripresi i colori del logo per garantire coerenza sia con la marca che con gli interni del punto vendita. **Il corpo principale degli edifici è stato tinteggiato di una tonalità di grigio, che richiama il colore del ferro**, con lo scopo di dare solidità visiva alla struttura e al contempo attutirne la presenza portandola in secondo piano. Le sottili modanature in metallo di colore giallo, in primo piano, hanno invece la funzione di catturare l’attenzione del passante e indirizzarla lungo il fronte espositivo delle vetrine, oltre che sottolineare l’insegna presente in facciata.

# EXPO

FERRAMENTA  
CASALINGHI  
COLORI  
SICUREZZA

**Expo: tutti a MalpensaFiere il 20 e il 21 marzo 2022**



L'attesa è finita, il 20 e 21 marzo 2022 presso Malpensa Fiere si terrà la quinta edizione di Expo, **la fiera dedicata al mercato della ferramenta del nord dell'azienda distributrice Machieraldo.** Tante le novità di quest'anno, che presto scoprirete. Molte le aziende che hanno confermato la loro partecipazione desiderose di tornarsi ad incontrarsi e fare affari in un appuntamento che è diventato il punto di riferimento per tutto il settore del fai da te al Nord. Per informazioni contatta Ma.Mu, organizzatrice dell'evento, allo 02.72080052 o scrivi a [promozioni@iferr.com](mailto:promozioni@iferr.com).



**SiFerr 2022:**  
ritorna la fiera  
della ferramenta  
a Napoli

# SiFerr 2022

FERRAMENTA • COLORI • GARDEN • SICUREZZA



Mancano pochi mesi all'evento che tutti aspettano SiFerr 2022, che **si terrà il 7 e 8 maggio alla Mostra d'Oltremare di Napoli.** SiFerr è l'appuntamento commerciale per incontrare tutti i clienti ferramenta del centro-sud Italia, in due giorni dedicati al business e alla condivisione. Hanno già aderito moltissime aziende e distributori alla Fiera della Ferramenta che raccoglie ed entusiasma **tutto il settore del giardinaggio del fai da te, dei colori e della sicurezza.** Si tratta della 3a edizione di questo evento, che **nel 2018 aveva visto la presenza di quasi 10 mila persone** tra operatori, espositori, agenti e punti vendita. Vi aspettiamo, dunque, al SiFerr per fare affari, incontrare, conoscere e toccare con mano il fermento che sta agitando il mercato del centro-sud e che rende frenetica l'attesa dell'evento. Per saperne di più sulle aziende espositrici, per conoscere la mappa degli stand, per prenotare lo stand e per ottenere il pass digitale per l'ingresso, **consultate il sito [siferr.com](http://siferr.com).**



# TOOD

TOOLS & GOODS SOLUTIONS



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

## MS 805

*Carrello modulare porta utensili "heavy duty"*

**SchererGROUP**

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

# Nuove strategie in **Fraschetti** **Distribuzione**



**FRASCHETTI**  
DISTRIBUZIONE

**Abbiamo intervistato Donato Colucci, il nuovo responsabile marketing dell'azienda. Nelle sue mani un progetto ambizioso: coniugare supporti tradizionali e digitali in modo da intercettare e anticipare trend di mercato.**

**iFerr:** Nuovo responsabile marketing in Fraschetti, ci racconti come è arrivato a questa posizione e qual è stato il suo percorso professionale.

**D.C.:** Ho ricoperto ruoli di crescente responsabilità nei reparti Marketing e Acquisti di alcune importanti realtà operanti nella distribuzione di prodotti e servizi per il mondo del lavoro. **Ho conosciuto Fraschetti circa 15 anni fa** quando, da junior category manager, visitai lo show room di Pofi (Fr) per effettuare la prima selezione di articoli fai-da-te da inserire in catalogo. Da allora ho sempre seguito gli sviluppi di questa storica azienda apprezzandone, da cliente, il servizio ed il marketing mix. Posso

affermare che in un certo senso Fraschetti mi ha accompagnato lungo tutto il mio percorso professionale, essendosi rivelato sempre un partner affidabile. **Quando Federico Fraschetti mi ha contattato proponendomi di occuparmi della creazione di un vero e proprio dipartimento marketing interno all'azienda, ho accettato con entusiasmo.**

**iFerr:** Di cosa si occupa principalmente e quali sono i suoi obiettivi in azienda?

**D.C.:** Il reparto che coordino, composto da un gruppo di professionisti della comunicazione e da agenzie esterne, **cura le aree strategiche di comunicazione istituzionale, formazione e presentazione dell'offerta su supporti tradizionali e digitali.** Gli obiettivi che insieme alla Direzione Commerciale abbiamo definito spaziano in diversi ambiti dell'organizzazione, dalla comunicazione istituzionale al supporto alle vendite. Instaurare un proficuo dialogo strutturato tra vendite e acquisti in modo tale da intercettare e anticipare trend di mercato; definire procedure e metriche di controllo per massimizzare l'impatto di tutte le attività commerciali dell'azienda; innalzare la competenza tecnica dei nostri agenti tramite percorsi di formazione in presenza e online. **Non ultimo, sviluppare una strategia di brand a lungo termine per i nostri marchi privati, che rappresentano uno dei nostri asset più distintivi.**



**iFerr: Si è inserito in un momento storico molto particolare. Quali sono le sfide del mercato oggi nel settore della distribuzione?**

**D.C.:** Nel suo complesso per Fraschetti il 2020 e il 2021 hanno rappresentato un'opportunità di crescita, come mostra l'aumento della nostra quota di mercato, ma anche di cambiamento. **L'organizzazione commerciale Fraschetti ha bisogno di acquisire nuove competenze**, ma anche di mettere a disposizione del cliente tutto il suo valore e l'esperienza accumulata in 152 anni di storia. Per questo diventa fondamentale comunicare di più e meglio, avvalendoci di tutte le incredibili risorse che la tecnologia attualmente ci mette a disposizione. **Il distributore vincente del futuro (o meglio del presente) sarà colui che, oltre al classico mix di prodotto/prezzo/servizio, riuscirà a trasmettere sul mercato un flusso di informazioni e contenuti chiaro e fruibile.**

**iFerr: Multicanalità e digitale: come si declinano questi due concetti nella realtà dell'azienda Fraschetti?**

**D.C.:** I consumatori hanno potuto apprezzare i vantaggi di acquistare in un negozio di prossimità e spesso ancora oggi lo scelgono rispetto alle grandi superfici. Sono enormemente cresciute anche le rivendite online, attivate molto spesso anche partendo da negozi tradizionali. **Il nostro impegno è quello di fornire sempre più strumenti**

**a supporto dei diversi canali.** Fraschetti mette a disposizione un servizio di Dropshipping oramai più che rodato. All'ultimo BricoDay c'è stata l'occasione di presentare il servizio al grande pubblico con un boot dedicato. Siamo stati sorpresi (o forse no) dall'incredibile numero di contatti che abbiamo attivato in quei due giorni, con un stand senza prodotti ma con un servizio efficiente da presentare.

**Neanche il tradizionale però può esimersi dal fare in conti con il mondo dei bit.** Il nostro approccio in questo canale sarà decisamente *phygital*. I nostri clienti tradizionali sono importanti centri di valore dove vediamo concretizzarsi la quarta rivoluzione industriale, per questo investiremo in strumenti e supporti che interpretano meglio questo momento del mercato che vede il confine tra mondo fisico e digitale sempre più labile.

**iFerr: Fraschetti tra ferramenta e Gds, quali sono le differenze di approccio dal punto di vista delle strategie di marketing?**

**D.C.:** Gli strascichi della pandemia si chiamano "aumento dei prezzi", "mancanza di materiale", "ritardi". Nei confronti del punto vendita tradizionale il nostro ruolo di distributore è quello di arginare al meglio questi problemi fisiologici ed anticipare gli imprevisti. Questo comporta una buona dose di coraggio imprenditoriale e fiducia nelle proprie capacità. C'è da dire che lo "stile" distributivo di Fraschetti, ha sempre incentivato il suo rivenditore a strutturarsi per tempo in modo da avere il "negozio in ordine" per il giorno in cui il consumatore varcherà la soglia del punto vendita. **È nostro dovere continuare a dare una visione progressista del settore, continuando ad investire in nuove frontiere per rilanciare continuamente il ruolo del negozio di prossimità.**

In GdS il ruolo che Fraschetti può dare va ben oltre quello di "tappabuchi" che generalmente viene assegnato al grossista. Le importanti relazioni commerciali costruite negli anni con i principali player del canale moderno sono frutto anche di un modo di cercare di soddisfare le loro esigenze offrendo loro un ventaglio di soluzioni logistico-commerciali che in pochi in Italia possono vantare.

**Fraschetti da sempre crede che tra il mondo tradizionale delle ferramenta e quello moderno dei centri di fai da te più evoluti, vi siano importanti punti di contatto e di conoscenza reciproca da approfondire:** proprio per questo in qualità di distributore sempre più multicanale attento ai nuovi trend di mercato, Fraschetti si impegna quotidianamente a favorire una naturale osmosi commerciale tra i diversi canali di vendita.

# LEGITTIMA DIFESA POINT

ESPOSITORI PERSONALIZZABILI CON COMPOSIZIONI SCELTE DAL CLIENTE CON I PRODOTTI DELLA NOSTRA GAMMA

ESEMPIO  
ESPOSITORE  
VERSIONE  
"LIGHT"

ESEMPIO  
ESPOSITORE  
VERSIONE  
"TOP"



SIAMO GIÀ A 147 CORNER IN ITALIA.  
DIVENTA ANCHE TU UNO DEI NOSTRI  
**LEGITTIMA DIFESA POINT!**

info@defencesystem.it  
www.defencesystem.it



powered by  
**DEFENCE SYSTEM 2.0**  
DIFESA • SICUREZZA • PROTEZIONE

Numero Verde

**800 97 44 77**

Lunedì - Venerdì 09:00 - 19:00

PISCINE UN TUFFO DOVE  
L'ACQUA È PIÙ BLU



**FRASCHETTI**  
DISTRIBUZIONE

Richiedi il nuovo  
Catalogo Piscine



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

# In



# ATTESA

**Walter Silvano ci parla del cliente temporeggiatore, una tipologia che spesso il venditore si trova davanti nella sua attività e che spesso crea una situazione di stallo. Vediamo come vincere le sue indecisioni.**

## **COSA VUOL DIRE PROCRASTINARE?**

In psicologia si definisce **procrastinazione** tutto ciò che spinge a ritardare volontariamente un'azione, nella convinzione errata di possibili conseguenze future negative, optando quindi per un piacere di breve durata a costo dei benefici a lungo termine. La procrastinazione, dunque, è una modalità per evitare di prendere una decisione in tempi brevi e rimandarla sempre oltre. **È un meccanismo di difesa che in alcuni casi permette di non assolvere a compiti che poco ci piacciono**, che richiedono troppo impegno, che occupano troppo tempo in una vita sia personale che professionale già troppo fitta di obblighi. Ma procrastinare non è solo una cattiva abitudine: è un "modus vivendi" che si acquisisce nel corso degli anni. È un atteggiamento comprensibile (chi di noi non ha rimandato un impegno, un compito, ecc. almeno una volta?) se non diventa però una costante, parte integrante del



## Walter Silvano

Walter Silvano, autore del testo, si occupa dal 1984 di formazione nell'ambito dello Studio Mario Silvano, Società di Consulenza e Formazione Risorse Umane, fondata da Mario Silvano, riconosciuta come punto di riferimento per le esigenze di crescita professionale del Management e del Personale di Vendita.

Associato all'Associazione Italiana Formatori ha continuato a sviluppare un attento ascolto ed interpretazione delle esigenze del Mercato per poter dare risposte sempre innovative e attuali per l'integrazione tra l'addestramento dispecifiche capacità e l'apprendimento esperienziale di nuovi e più produttivi atteggiamenti personali e professionali.



Amministratore Unico Studio Mario Silvano - Consulenza e Formazione Risorse Umane

nostro modo di fare e di comportarci. Questa tipologia di atteggiamento può infatti diventare così tanto parte di noi da influire negativamente nella nostra vita, agendo anche su decisioni importanti riguardo il nostro lavoro, la famiglia, le finanze e persino la salute.

### RIMANDARE NELLA VENDITA

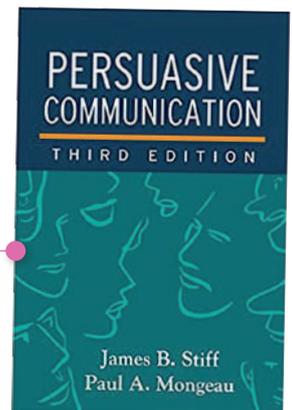
Ovvio che, a questo punto, la domanda sorge spontanea: "È possibile eliminare la procrastinazione dai nostri comportamenti abituali?". E ancora: **"Come rimodulare la tecnica di vendita nel caso di clienti temporeggiatori?"** Nel corso della nostra attività di vendita, ci sarà sicuramente capitato di entrare in contatto con un cliente procrastinatore, un cliente che fa fatica a prendere una decisione e impiega ore, se non giorni, per procedere ad accettare la nostra proposta. **Dietro all'indecisione si nasconde una paura: quella di decidere. Cosa può fare, allora, un professionista della vendita di successo?** Deve imparare a modificare il proprio atteggiamento verso il cliente, trasformandosi anche in psicologo, **aiutandolo a prendere una decisione**, dimostrandogli che in questo modo porterà un vantaggio a sé e alla propria azienda. **Poiché la paura più grande di questo tipo di clienti è quella di sbagliare**, è importante che il venditore abbia l'accortezza di rispondere dettagliatamente a tutte le domande, a immedesimarsi nei suoi dubbi, accompagnandolo fino alla decisione finale, assicurandolo sulla sua disponibilità a risolvere ogni tipo di possibile problema che si verificherà nel post-vendita. **II**

**cliente deve vedere in lui un alleato**, una persona pronta a rispondere ad ogni suo quesito e a fugare ogni dubbio o incertezza.

**Quale strumento possiede un venditore che ha a che fare con un cliente di questo tipo?** Sherlock Holmes direbbe: "Elementare, Watson!" Lo strumento a disposizione sono le care, vecchie domande, perché come si dice: "Chi domanda guida e chi motiva convince!".

Dunque, ponendo le giuste domande riusciremo a trasformare tutto ciò che il cliente vede come un ostacolo, in un'opportunità di superamento dello stesso. **Il Prof. J. B. Stiff, nel suo libro "Persuasive Communication", ha dimostrato che ponendo la semplice domanda "Perché no?" si ottiene un'alta percentuale di**

**successo nel trasformare un secco rifiuto in un più accomodante "Sì"**. Infatti, facendo questa domanda, il cliente può solo fornire delle obiezioni – a volte poco logiche – che il bravo venditore sarà in grado di smontare una ad una, grazie alle sue conoscenze e competenze. Il venditore, ancora una volta, deve imparare a capire i bisogni latenti del proprio interlocutore, aiutarlo a trasformarli in bisogni palesi e quindi a pronunciare il tanto agognato "Sì" alla sua proposta di vendita.





# IL VALORE AGGIUNTO DI UN PARTNER DI FIDUCIA



**CONSEGNA**  
in 24-48 ore



**40.000 REFERENZE**  
a magazzino



**22.000 MQ**  
di magazzino

# Fernoï

Fernoï è un brand del gruppo Raffaele S.p.a.  
[www.fernoï.it](http://www.fernoï.it)

 **RAFFAELE**  
la cultura dell'abitare

**GIEFFE**  
gruppo grossisti ferramenta

 **DELTA** *its*

Dal 1969

# WOLF<sup>®</sup>

## PASTA LAVAMANI

# 1969... 2021

E...siamo  
ancora qua...  
eh già!...



**WOLF srl**

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

**GDS  
REPORT**

# La **GDS** sulla cresta dell'onda

**Giro d'affari ancora in crescita per la GDS del bricolage. Lo attestano i dati GFK rilasciati fino al mese di ottobre, che vedono un incremento, rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, del 12,6%. Un estratto dell'analisi realizzata da Giulia Arrigoni, direttore editoriale di [diyandgarden.com](http://diyandgarden.com).**



**U**na crescita decisamente positiva, quindi, che incrementa il valore della categoria distributiva a quasi 4,4 miliardi di euro; un valore che sale ulteriormente prendendo in considerazione l'anno, dal novembre 2020 all'ottobre 2021, con una cifra che si attesta oltre i 5,2 miliardi di euro. Un andamento che, nonostante le incertezze dovute alle problematiche materie prime, trasporti, ecc., riflette opinioni e stati d'animo riscontrati anche presso i produttori. Complici molti fattori, peraltro già percepiti nello scorso 2020 (pandemia, detrazioni, smartworking, ecc), **quello che pare certo è che il trend degli italiani a spendere per la propria casa non si è arrestato, ma continua e presumibilmente proseguirà anche nei prossimi anni.**

Ma quali sono i comparti merceologici che più hanno beneficiato di questa progressione? Anche se va detto che da gennaio a ottobre 2021, quasi tutte le categorie merceologiche hanno beneficiato di risultati positivi, sicuramente **tra i migliori troviamo il comparto bagno, che**

**continua a rappresentare la quota di mercato maggiore in termini di valore complessivo, seguito dal giardinaggio, vera e propria star di questi ultimi due anni**, come abbiamo già avuto modo di approfondire nello Speciale Garden. Ma se la crescita di queste due categorie è ampiamente prevedibile, **più sorprendente è l'aumento del 34% delle vendite nella categoria arredamento, seguito dal 22% del comparto Automotive.** Bene anche i piccoli elettrodomestici con una crescita del 14% e del Tessile casa con un +12%.

Nel primo caso, se è pur vero che il 2021 ha proseguito l'onda della modifica degli spazi di casa, seguiti alla nuova pratica dello smartworking, è altrettanto appurato che i **punti vendita, già da tempo, hanno riservato nuovi spazi a questo genere di merceologie**, così come vanno sottolineate le posizioni distinte destinate ai prodotti dell'Automotive, collocati sempre più in zone strategiche dei punti vendita. **Unica flessione, pur se solo di 1 punto percentuale per l'illuminazione.**





### La rete del DIY nel 2021

Se nello scorso 2020, al netto delle nuove entrate, la rete del diy mostrava segni di sostanziale stabilità pur se con una forte flessione nell'affiliazione (12%), quest'anno la situazione si è normalizzata e anzi, nel 2021 il ritmo delle aperture è stato sostenuto. **In totale ne contiamo 23 dei quali 20 a formula diretta e 13 in affiliazione; affiliazione che riprende un po' di quota arrivando a 184 unità.** Analizzando l'ultimo semestre, va segnalato un significativo rallentamento, considerando che le aperture sono state solo 9. **Va però sottolineato che il semestre conta anche altre iniziative, da parte della rete GDS brico, tutte rivolte all'ammodernamento del parco negozi, con progetti di rebuilding o ampliamenti.** In questo senso non va dimenticato il profondo lavoro che Bricocenter sta attuando sulla rete e che ha visto il rebuilding dei negozi di Falconara, Palermo, Curtatone, Venaria e Ascoli Piceno, solo nel 2021. Per il 2022, al momento sono in lista Lodi e Padova. **Complessivamente la rete passa da 795 punti vendita del 2020 agli 812 del 2021,** considerando le due uscite di Bricosì e Brico Più Ikasa che, non avendo più 3 punti vendita a testa, escono dal monitoraggio.



**Quest'anno il palmares delle aperture va sicuramente a Evoluzione Brico che nell'anno ha aggiunto alla sua aggregazione ben 8 realtà, tra punti vendita e nuovi associati. Nell'ultimo semestre sono 3 gli ingressi per un totale di 4 punti vendita, tra i quali il negozio di Zangrillo, noto grossista del settore.**





Seguono a pari merito **Bricoman** con 4 nuovi punti vendita, oltre ai lavori di ampliamento di Orbassano e Segrate, e **Brico Ok** sempre con 4 nuove aperture e gli ampliamenti di Tradate, Tavernerio e Jesolo. Tre i negozi nel 2020 di

**Bricofer** (Terni, Zagarolo e Roma), così come tre centri dell'insegna **Brikidea** che nel 2020 non c'era ma era già presente nella rilevazione del 30 giugno, con i due due punti vendita in provincia di Bergamo e il terzo nell'area di Cremona. **Tre anche gli ingressi nel corso dell'anno per il Gruppo FDT, con gli affiliati di Ardenno, Concesio e Sassoferrato.** A scendere sono due le aperture di **Brico io** con i negozi di Opera e San Cesareo cui si aggiunge, in questo primo scorcio del 2022, l'ingresso, in qualità di affiliato, di **Brico+ - La Quattro**, con i suoi tre punti vendita. Un'apertura anche per **Leroy Merlin** con il grande negozio di Ancona e saldo con un punto vendita in più per il Gruppo FDT. **Invece, chiudono con un saldo negativo le insegne Brico Casa** con la chiusura del negozio presso il centro commerciale Appia Center a Teverola e Brico Plus, La Quattro, con la chiusura del negozio di Cuvio.

chimneys products

**ZINC** GROUP  
**CO**

simply different

# SE IL VERDE POTESSE PARLARE SCEGLIEREBBE VIGOR



Scopri la gamma completa  
di utensili ed elettrodomestici  
per la cura del tuo giardino.



 **Viglietta Group**

Catalogo generale sul sito: [www.viglietta.com](http://www.viglietta.com)

[info@viglietta.com](mailto:info@viglietta.com)



**VIGLIETTA MATTEO SPA**  
Fossano

Tel.: 0172 638211

Fax: 0172 691624

[info@viglietta.com](mailto:info@viglietta.com)



**VUEMME SRL**  
Alessandria

Tel.: 0131 519211

Fax: 0131 219652

[vuemme@viglietta.com](mailto:vuemme@viglietta.com)



**FERR.SARDO PIEMONTESE SPA**  
Oristano

Tel.: 0783 41791

Fax: 0783 418052

[sardopiemontese@viglietta.com](mailto:sardopiemontese@viglietta.com)

# ARMIS pubblica il primo Barometro italiano dei **negozi fisici**



**Contrariamente a quanto si potrebbe pensare i punti vendita fisici sono più efficaci, più personalizzabili e più sostenibili e, grazie alle promozioni digitali, si sta generando un traffico crescente.**

Il Barometro ARMIS conferma innanzitutto l'interesse degli italiani per le promozioni: **il 90% dei consumatori le considerano come un'opportunità per risparmiare sugli acquisti abituali e il 9% come un ottimo strumento per scoprire e provare nuovi prodotti.** L'inchiesta mette anche in evidenza l'attaccamento del consumatore italiano per il negozio fisico che rimane per il 87% il canale maggiormente scelto contro il 17% che preferisce l'e-commerce.

## 91%

degli italiani è esposto alle promozioni tramite i **canali digitali**



**contro l'89%**  
attraverso i volantini cartacei

## LA PROMOZIONE ATTRAVERSO I CANALI DIGITALI

Il 90% degli italiani considera le promozioni un ottimo modo per trovare opportunità di affari su articoli d'uso frequente e per provare nuovi prodotti e marche.

- ▶ Il **74%** ha effettivamente fatto l'acquisto nel punto vendita dopo aver visto una promozione online
- ▶ La promozione digitale è un forte sostegno al **potere d'acquisto** (77%)
- ▶ La promozione attraverso i canali digitali raggiunge il **91%** degli italiani con il cartaceo **l'89%**. I canali utilizzati da ARMIS (social network, Google e banner su siti terzi) raggiungono da soli il **76%** dei consumatori italiani.
- ▶ L'**81%** degli italiani ha visitato un punto vendita fisico (80% carta), dopo essere stati esposti a una promozione digitale.
- ▶ Il **74%** ha effettivamente fatto l'acquisto nel punto vendita (carta 79%)

### La complementarità carta-digitale: più che mai necessaria

Più di un italiano su due dichiara di prestare sempre meno attenzione alle promozioni cartacee e il 48% afferma di gettarle sistematicamente, il che indica un calo d'interesse per questa tipologia di comunicazione. **Il 79% degli italiani è disponibile a ricevere promozioni attraverso i canali digitali, esclusivamente con questo canale o in aggiunta al cartaceo:** in effetti più

## A PROPOSITO DI ARMIS



ARMIS sviluppa la soluzione SaaS (Software-as-a-Service) basata sull'intelligenza artificiale che consente

ai rivenditori di generare vendite omnichannel per i loro negozi riducendo i costi di marketing. La soluzione trasforma i volantini cartacei e le campagne commerciali in annunci digitali "multi-locali", cioè distribuiti in modo ottimale per ogni negozio. Questo permette ai rivenditori di competere efficacemente con i giganti di Internet come Amazon, facendo leva sui loro asset più potenti: i loro marchi, le loro offerte e i loro negozi fisici. Con sede a Parigi, ARMIS è nata dalla fusione delle competenze in materia di pubblicità digitale e al dettaglio di David Baranes, ex VP Market Development di AppNexus (ora Xandr, una filiale di AT&T), leader mondiale nelle tecnologie di pubblicità online, e Dan Gomplewicz, ex direttore di strategia e innovazione presso E. Leclerc. Per maggiori informazioni, [www.armis.tech](http://www.armis.tech) e @Armis\_Tech

## 74%

degli italiani ha effettuato un **acquisto presso un punto vendita** dopo essere stato esposto a una promozione online

## 77%

ritiene che la promozione digitale sia un **sostegno al potere di acquisto**



della metà degli italiani vorrebbe ricevere promozioni sia cartacee che digitali. **Inoltre i consumatori di oggi hanno una maggiore consapevolezza ambientale, accentuata dalla crisi sanitaria che ha colpito il mondo negli ultimi due anni e quindi sono più che mai desiderosi di ricollegarsi alle loro imprese locali**, e c'è un vero bisogno di difendere il loro potere d'acquisto. In questo contesto, la promozione attraverso i canali digitali è apprezzata in quanto gli italiani che sono desiderosi di adottare scelte favorevoli alla difesa dei prodotti locali, del territorio e del bio sono l'87%, e della salvaguardia dell'ambiente l'89%. In conclusione, il Barometro ARMIS mette in evidenza che i volantini digitali fanno ormai parte della vita degli italiani e che raggiungono l'obiettivo di invitarli a recarsi nei negozi fisici.



# DPS Srl: da rivenditore Brico a Brand con Kualiti

È la perfetta rappresentazione dello stile aziendale: una soluzione "chiavi in mano" per punti vendita professionali in grado di soddisfare le esigenze della clientela.

**D**alla trentennale esperienza nel commercio di articoli di **ferramenta e fai da te**, nasce nel 2011 la DPS Srl che, in breve tempo, diventa una solida realtà in ambito locale, sia al dettaglio che nella Grande Distribuzione Organizzata con lo Store di Mirabella Eclano (AV). Successivamente abbraccia il mercato nazionale con l'aggiunta dell'online che vanta oltre 6.000 articoli in catalogo, cercando di **coniugare i marchi**

**migliori del settore e i prodotti più innovativi con prezzi concorrenziali**, per poter soddisfare al meglio le richieste della clientela. Sempre attenti alle esigenze del mercato e forti dell'esperienza maturata "sul campo" la DPS Srl lo scorso anno decide di fare un salto di qualità, lanciando un suo Brand, denominato **Kualiti**, interamente dedicato ai **ricambi ed accessori adattabili Folletto**.



### Perché Kualiti?

Da sempre "coniugare qualità e convenienza" ha rappresentato il modus operandi dell'azienda, contribuendo in misura marcata all'acquisizione di fette di mercato sempre più ampie. Infatti la scelta dei prodotti è stata realizzata in maniera accurata prediligendo la **qualità degli articoli** per garantire il funzionamento ottimale dell'aspirapolvere e la sua durata nel tempo. La convenienza è dettata da prezzi per lo più concorrenziali se si tiene in considerazione la qualità del prodotto e la possibilità di soddisfare qualsiasi richiesta.

Kualiti è la perfetta rappresentazione dello stile aziendale: una **soluzione "chiavi in mano" per punti vendita professionali in grado di soddisfare le esigenze della clientela.**

Infatti offre la possibilità di trovare qualsiasi accessorio o ricambio adattabile per aspirapolvere Folletto. Grazie ad uno scrupoloso studio di mercato, la Dps ha realizzato un vastissimo assortimento di articoli di altissima rotazione specifici per qualsiasi modello di aspirapolvere partendo da quello più datato fino ad arrivare all'ultima versione lanciata sul mercato.

L'azienda fornisce **allestimenti di spazi o elementi** (da 66, da 100 o 133 cm) **dedicati alla vendita di ricambi adattabili per aspirapolveri Folletto in supermercati, ipermercati e negozi specializzati.** Sono attualmente più di 40 i Punti Vendita sparsi in Campania, Puglia, Sicilia, Calabria e Lazio. Tali allestimenti possono anche essere adattati ad hoc per esigenze specifiche. Dps



Srl contribuisce a fornire una presentazione professionale del marchio Kualiti e dei relativi prodotti, consapevole di quanto questo aspetto possa influire sull'immagine aziendale, sulla fiducia del cliente e sulle vendite.

A tutto ciò si aggiunge, grazie al supporto di tecnici specializzati, un esclusivo servizio di **consulenza, pulizia e riparazione degli aspirapolvere Folletto.**

# Il nuovo catalogo **Zippo® Eyewear 2022**

La pubblicazione introduce numerosi nuovi modelli e finiture. Tra le novità, si segnala la nuova linea Top Line.



**Z**ippo Italia è lieta di presentare il nuovo catalogo **Zippo® Eyewear 2022**, che raccoglie sia le linee di occhiali da lettura sia quelli da sole, frutto delle ricerche aziendali e analisi delle più recenti tendenze di mercato.

Anche quest'anno Zippo Italia propone un grande numero di modelli disponibili singolarmente o in **kit da 4 e 6 pezzi** e anche **nuovi assortimenti in pre-pack** con pratici espositori da banco e da terra da **6, 24, 54, 72 e 120 pezzi**, capaci di soddisfare le esigenze espositive di qualsiasi tipo di punto vendita.



Tra le novità, si segnala la nuova linea **Top Line**: occhiali con speciali lenti che garantiscono un **alto potere filtrante della luce blu** emessa dagli schermi led di computer, tv e dispositivi elettronici in genere e dallo stesso tempo, altrettanto utili ed efficaci per la guida su strada in condizioni di scarsa luminosità o di pioggia.

Zippo Italia prosegue dunque sulla via della crescita grazie all'**innovazione dei prodotti** e al continuo **incremento delle quote di mercato**, confermando una solida presenza nel canale della ferramenta.

Pur in uno scenario storico caratterizzato da difficoltà e incertezza, l'azienda ha appena concluso il **miglior anno di sempre in termini di volumi di vendita** a conferma della qualità dei suoi prodotti e di un'efficace e capillare distribuzione su tutto il territorio nazionale.

Zippo Italia affronta quindi il 2022 forte del **consolidamento dei risultati raggiunti** negli anni passati e fiduciosa di affermare il trend positivo nei mesi a venire, raggiungendo i nuovi e sempre più stimolanti traguardi. Scopri di più su [www.zippo.it](http://www.zippo.it)

**iFerr** magazine  
online.com

Partner ufficiale di  
www.ersi.it



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

Costo Abbonamento **46,00 euro**

In alternativa collegati a [www.iferronline.com](http://www.iferronline.com)  
e inoltre la richiesta per ricevere la rivista in omaggio  
dal tuo grossista

**Direzione Amministrativa**

Piazza Ercolea 11  
20122 Milano

**Sedi:**

**Sondrio**

Piazza Castello, 4  
23022 Chiavenna (SO)

**Milano**

Piazza Ercolea, 11  
20122 Milano  
Tel: 02 72 08 00 52  
e-mail: [info@iferr.com](mailto:info@iferr.com)  
web: [www.iferronline.com](http://www.iferronline.com)

**Direttore Responsabile**

Roberto Galimberti

**Direttore Editoriale**

Sebastian Galimberti

**Coordinamento Editoriale**

Paola Rotondo, Claudia Reali  
[redazione@iferr.com](mailto:redazione@iferr.com)

**AD e Grafica**

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

**Segreteria di Redazione**

Elisa Buzzi  
[promozioni@iferr.com](mailto:promozioni@iferr.com)

**Ufficio Commerciale**

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

**Ufficio Amministrazione**

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

**Stampa**

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

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

**Hanno collaborato alla realizzazione di questo numero**

Maura Venturelli, Walter Silvano, Benito Ligotti,  
Paolo Barracano, Rocco Fusillo, Christian Cattalini,  
Remo Rizzi, Mauro Saggiorato

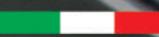


**Vuoi ricevere  
la tua copia di iFerr  
direttamente a casa  
o presso il tuo punto vendita?**

**Richiedi la tua copia omaggio**

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

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

 **MADE IN ITALY**



**ANI**

PASSIONE STRAORDINARIA

**ANI SPA OFFRE UNA GAMMA COMPLETA  
DI RACCORDI RAPIDI UNIVERSALI,**

DAI MODELLI STANDARD IN ACCIAIO O OTTONE,  
FINO A QUELLI CON SICUREZZA E REGOLAZIONE  
DI PORTATA D'ARIA, ADATTI A COLLEGARE  
QUALSIASI UTENSILE PNEUMATICO.



# SIF

FERRAMENTA • COLORI

SALONE INTERNAZIONALE

**7/8 maggio 2022**

in partnership con



2022

**eirr**



DELLA FERRAMENTA

**Mostra  
d'Oltremare  
Napoli**

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

# HQS<sup>®</sup>

High Quality Spray

## RUST OFF + RIMUOVI RUGGINE RUST DISSOLVER MoS<sub>2</sub>

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

produced by

**colorpack**



DISSOLVANT ROUILLE AVEC MOS<sub>2</sub>  
SPRAY DO ROZPUSZCZANIA RDZY Z MOS<sub>2</sub>  
DISOLVEDOR DE OXIDO CONI MOS<sub>2</sub>  
REMOVER A FERRUGEM MOS<sub>2</sub>  
DIZOLVANT RUGINA CU MOS<sub>2</sub>  
СПРЕЙ ЗА РАЗТРАЖДАНЕ НА РЕЖДА С MOS<sub>2</sub>

[www.hqs-colors.com](http://www.hqs-colors.com)  
made in Italy