

FERRAMENTA & CASA MENTA & LINGHI

IL MAGAZINE DEL BRICOLAGE ITALIANO
BRICO HOME & GARDEN

€ 1,55

GRUPPO EDITORIALE
COLLINS SRL

608

ANNO LVIII

GENNAIO/FEBBRAIO 2023



25th ANNIVERSARY

VIGLIETTA GUIDO & C sas
FERRAMENTA INGROSSO

IN OCCASIONE DEL
25° ANNIVERSARIO
UNA NUOVA VESTE PER IL CATALOGO

2023

Qr Code degli articoli a catalogo

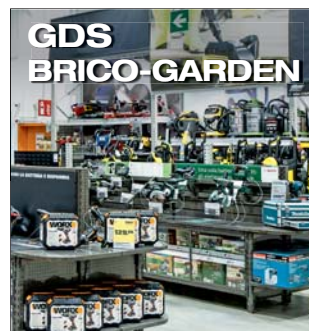
- Indice aggiornato
- Nuova veste grafica, più intuitiva e diretta
- 800 pagine di prodotti

Servizio&Qualità dal 1933

www.vigliettaguido.com

Visita il nostro sito o scansiona il qr code
www.vigliettaguido.com

Servizio&Qualità dal 1933



**Stabile nel 2022
la rete dei punti vendita**

INTERVISTE

Stefano Viglietta
VIGLIETTA GUIDO

Gianluca Carpanesi
LEROY MERLIN

Maximiliano Marini
LA FERRAMENTA

Giuseppe Romei
ZIPPO ITALIA

Paolo Percassi
STEFANPLAST

EVENTI

BUYER POINT:
20 nazioni in un solo giorno

RETAIL

- > ManoManoPro: il professionista che acquista online
- > Legge di Bilancio 2023: l'Iva sul pellet ridotta al 10%

SPECIALE

- > Utensili manuali



MONDO PRATICO.IT
BRICO HOME GARDEN

Freccia News 2023

La promo con una selezione di oltre 1000 codici del catalogo ABC Tools 56 valida tutto l'anno.

Chiedila al tuo rivenditore di fiducia o scarica il PDF sul sito ABC Tools.

ABC TOOLS
UTENSILI PER PROFESSIONISTI DAL 1913
FRECCIANEWS
PROMOZIONE VALIDA FINO AL 31/12/2023 - PREZZI NETTI IVA ESCLUSA

ALL' INTERNO
NUOVI PRODOTTI

**COMPAGNO
DI LAVORO
QUOTIDIANO**

TANTA VERSATILITÀ,
GRANDE LUMINOSITÀ
Lampade e torce
SCANGRIP
da pagina 4

ERGONOMIA
PERFETTA
Forbici per elettricisti
KNIPEX
da pagina 6

DIAGNOSI PRECISE
A TUTTO SCHERMO
Telecamera per ispezioni
ABC TOOLS
da pagina 12



Visita www.abctools.it e seguici su:



ABC TOOLS
UTENSILI PER PROFESSIONISTI DAL 1913

ESPERIENZA E INNOVAZIONE

Offriamo il massimo della qualità
per il vostro lavoro



G&B GROUP
FIXING INNOVATION



G&B Fissaggi S.r.l. Italia

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

G&B Fissaggi UK

G&B Fissaggi Vertretung Deutschland

G&B Fissaggi Ibérica

G&B Fissaggi Benelux

G&B Fissaggi France



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



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



NON RICHIEDI GRATUITAMENTE
IL TUO BOX DEL GIARDINIERE



PROVALO E CONTATTACI
PER L'OFFERTA

 **055 992550**
info@euroterriflora.it

Qlima

LA CERTEZZA DI UN MARCHIO

COMBUSTIBILI

Il tuo specialista
del trattamento
dell'aria



QUALITY A+++ Consumo: 0,0003 g/g kWh



QUALITY A+++ Senza olio, compatibile in 1 litro di gasolio. Con un numero di idrogeno superiore a 1,2%



QUALITY A++ Consumo: 0,0002 g/g kWh



QUALITY A++ Consumo: 0,001 g/g kWh



QUALITY A+ Consumo: 0,002 g/g kWh

COMBUSTIBILI PER STUFE PORTATILI

Qlima.it



> Registrati alla newsletter settimanale su www.mondopratico.it

> COVERSTORY 36

Monitoraggio GDS brico-garden: Stabile la rete della Gds nel 2022

> BREAKING NEWS 11

- Stop temporaneo al Tecnomat di Olbia su appello di Bricofer
- Expo Machieraldo: la ferramenta in fiera
- Vianello: a Pescara il 12 marzo torna Revolution Day
- Fastener Fair: appuntamento a marzo a Stoccarda
- Consorzio MADE4DIY: Marco Orlandelli nuovo presidente
- Gruppo Beta ha acquisito Helvi
- Global Diy-Summit: torna il convegno mondiale del DIY
- Euro Immobiliare S.p.A. (Gruppo Paterno) emette un bond da 20 milioni di euro
- Bilanci distribuzione brico: +20% nel 2021

> EVENTI 18

BUYER POINT: 20 nazioni in un solo giorno

> INTERVISTE

- Stefano Viglietta | **VIGLIETTA GUIDO** 22
Viglietta Guido presenta il Catalogo Generale 2023
- Gianluca Carpanesi | **LEROY MERLIN** 24
Leroy Merlin Garden, nasce il nuovo format dedicato all'outdoor
- Maximiliano Marini | **LA FERRAMENTA** 28
La Ferramenta lancia il nuovo portale B2B
- Giuseppe Romei | **ZIPPO ITALIA** 30
Zippo mette in mostra la sua storia
- Paolo Percassi | **STEFANPLAST** 32
Stefanplast: plastic REgeneration

> NOTIZIE DAL MONDO 66

- Ace Hardware nella Top10 mondiale dei franchising
- La peruviana Promart apre il suo negozio più grande
- Leroy Merlin apre Gigamarket a Varsavia
- EXPO DIY 2023: appuntamento a giugno a Bucarest



36

Monitoraggio GDS brico-garden



22

Viglietta Guido presenta il nuovo catalogo



24

Nasce il nuovo format Leroy Merlin Garden



28

La Ferramenta lancia il nuovo portale B2B



44

Utensili manuali: ottima presa



80

Mistral: Catalogo Generale 2023



82

Divina Fire: nuova linea biocamini Outdoor



84

Nuova Filp: una storia italiana di utensili

44

SPECIALE <

Utensili manuali: ottima presa

56

- Promogiardinaggio - Nuova ricerca sul rapporto tra e-commerce e green lovers

60

- ManoManoPro: chi è il professionista che acquista online

62

- Legge di Bilancio 2023: l'Iva sul pellet ridotta al 10%

68

GRANDANGOLO <

- Leroy Merlin per il sociale

- Eco Service scende in campo con W8

- Sonepar acquisisce Dime

- Brico io sostiene l'UNICEF

- Zanutta: due nuove filiali a Torino e Vicenza

- Focus Forward: Stanley Black & Decker guarda al futuro

- Nuova collezione ZIPPO® Eyewear 2023

- Diadora Utility candidata al Compasso d'Oro

- Vernici Verinlegno sull'auto di Ghostbusters

- DMAT ha sviluppato un calcestruzzo autoriparante e sostenibile

- Angaisa ha aderito a Federcostruzioni

- Piastrelle: un 2022 segnato dal caro energia

- Soluzioni Edili di Affi (VR) entra in BigMat

- Lavorazione del legno: cresce (+1,5%) l'export

- Berner Group: primo semestre 2022 +7,7%

- Oltre 2.800 visitatori a Fastener Fair Italy 2022

78

ANNUNCI <

Cerco e offro

80

- Catalogo generale 2023 Mistral

82

- Nuova linea biocamini Divina Fire Outdoor

84

- Nuova Filp: una storia italiana di utensili

86

FOCUS <

Prodotti in primo piano

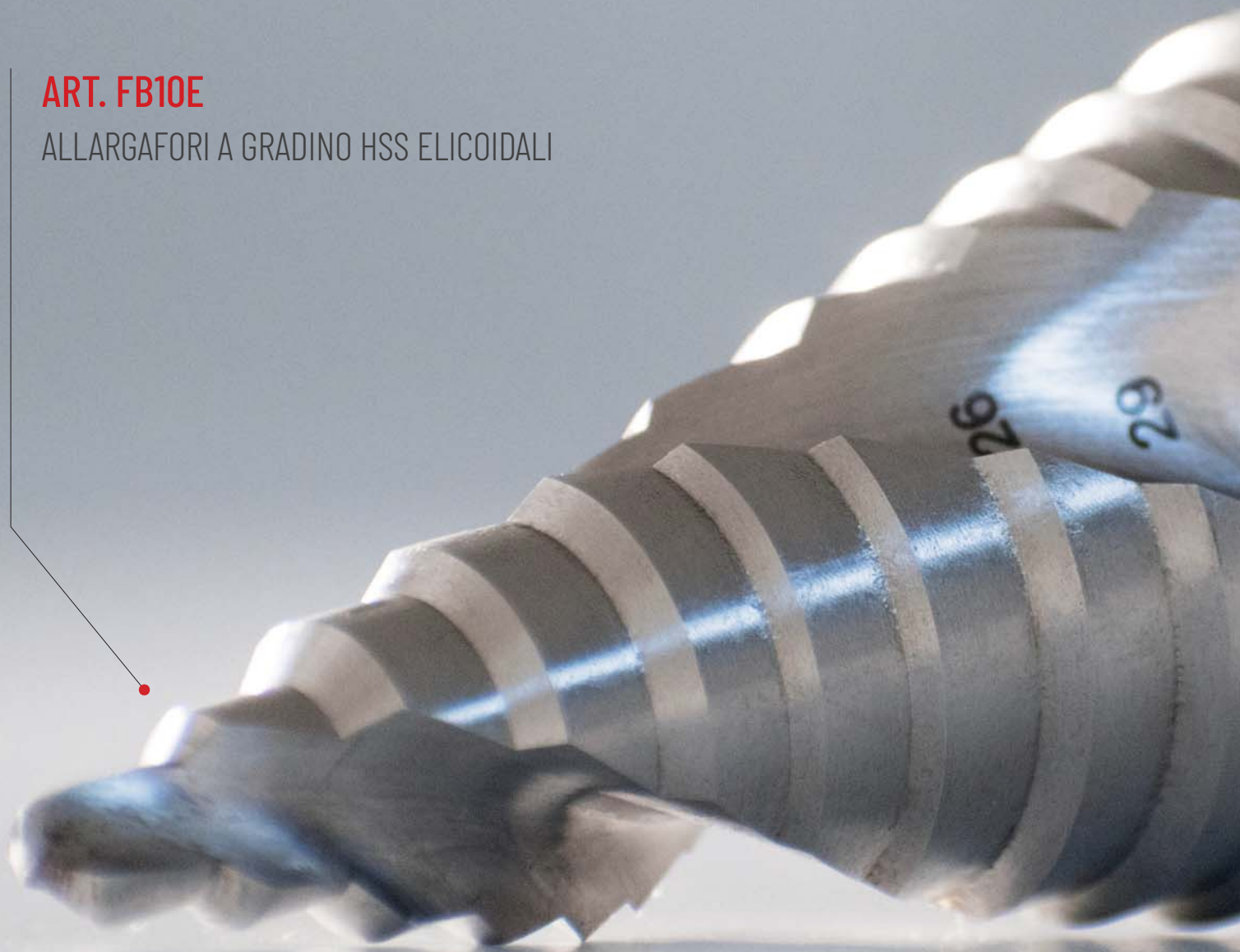
96

INNOVAZIONE <

PER UN LAVORO SENZA SBAVATURE.

ART. FB10E

ALLARGAFORI A GRADINO HSS ELICOIDALI



Inserzionisti


ABC TOOLS	MISTRAL
AGRATI	NERI
BAMA	NUOVA FILP
BOSSONG	PALLETWAYS
BRICOLIFE	PUNTOGAS
BRUNNEN INDUSTRIE	PVG ITALY
CENTURY ITALIA	REIT
CFG	SIPA
DIVINA FIRE	SODIFER
EUROTERRIFLORA	STAFOR
F.LLI BASSOLI	STEFANPLAST
FAZZINI TECHNOLOGY	TECFI
FRATELLI VITALE	VIGLIETTA GUIDO
G&B FISSAGGI	ZIPPO
GIEFFE	
IOI	
LAMA	
LAMPA	
LUBIAN	
MALFATTI&TACCHINI	



» Guarda lo sfogliabile
su www.mondopratico.it

» Seguiaci anche sui social  

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

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

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

Direttore Responsabile:
David Giardino

Direzione Commerciale:
David Giardino
direzionecommerciale@netcollins.com

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

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

Traffico impianti:
Sonia Bardini
pubblicita2@netcollins.com


Collaboratori:
Paolo Milani

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

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

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

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

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

Testata volontariamente sottoposta a certificazione di tiratura e diffusione in conformità al Regolamento CSST Certificazione Editoria Specializzata e Tecnica	
Per il periodo 01/01/2021 - 31/12/2021	
Periodicità: bimestrale	
Tiratura media: 9.013 copie	
Diffusione media: 8.926 copie	
Certificato CSST n° 2021-5586 del 24/02/2022	
Società di revisione: BDO ITALIA	

 ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA PERIODICA SPECIALIZZATA Associazione Nazionale Editoria Specializzata	Rivista membro di	
---	-------------------	---

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

NERI 



SPEED

Trasforma il mondo
in cui lavori



Suola PU/TPU
resistente
oli + idrocarburi



Puntale
in alluminio
leggero



Protezione
antiperforazione
tessile



Calzatura
antistatica



Antiscivolo
SRC

www.nerispa.com



CRC

&

CFG

1808

La scelta della qualità



Una squadra di professionisti a portata di mano!

CRC Power Clean Pro

Detergente efficace e rapido. Per una PULIZIA profonda delle superfici metalliche PRIMA di smontare, riempire, rimontare, incollare, pitturare...



CRC 5-56

Lubrificante multifunzione ideale per: auto, officina, casa, giardino, fai da te, tempo libero.



6-66

MARINE

Lubrificante per nautica ed ambienti salmastrosi. Penetra, sblocca, espelle l'umidità, sblocca le parti ossidate, arresta e impedisce la corrosione, elimina le dispersioni elettriche, deterge, lubrifica.



www.cfgspa.com

BREAKING NEWS

STOP TEMPORANEO AL TECNOMAT DI OLBIA SU APPELLO DI BRICOFER

www.mondopratico.it

Il 16 gennaio scorso, con ordinanza n. 120/2023, il Consiglio di Stato ha accolto l'appello cautelare promosso da Bricofer Group S.p.A. e dalla controllata Ottimax Italia S.p.A., disponendo la **sospensione dei lavori per la realizzazione, da parte di Bricoman Italia S.r.l., di un punto vendita ad insegna 'Tecnomat' nel Comune di Olbia, a circa 3 km dal punto vendita Ottimax aperto nel 2014.**

Le due Società del gruppo Bricofer hanno dapprima impugnato dinanzi il TAR Sardegna il provvedimento autorizzatorio rilasciato dall'ente comunale in favore delle società Bricoman Italia S.r.l., per la parte commerciale, e M.D. 2000 S.r.l., per la parte edilizia, volto alla realizzazione di un punto vendita 'Tecnomat' presso il 'Centro commerciale Gallura' sito in Olbia, nell'area industriale CIPNES. Le Società hanno contestato il provvedimento - chiedendone al TAR la sospensione cautelare - evidenziando le **molteplici e gravi violazioni di legge commesse nel procedimento e relative, tra l'altro, alla erroneità del procedimento autorizzatorio svolto, al mancato rispetto dei vincoli idrogeologici e paesaggistici che insistono sull'area, nonché al conflitto di interesse sussistente in capo ad un dirigente comunale coinvolto nel procedimento.**

A seguito del diniego di tutela cautelare da parte del TAR, le Società hanno promosso un appello cautelare che è stato integralmente accolto dal Consiglio di Stato con ordinanza n. 120/2023 del 16 gennaio 2023. Con approfondita motivazione, i giudici di Palazzo Spada hanno rilevato la sussistenza del *fumus boni iuris* e del *periculum in mora*, avuto



riguardo, tra l'altro, alla apparente erroneità della procedura 'semplificata' seguita dal Comune (relativa alle medie strutture di vendita, trattandosi, invece, di 'grande' struttura), nonché al possibile storno di clientela e alle ricadute sui livelli occupazionali.

Il Consiglio di Stato ha poi ritenuto che nel bilanciamento degli interessi in gioco prevalga quello di **non consentire la prosecuzione dei lavori di realizzazione del punto vendita 'Tecnomat' fino alla pronuncia di merito su ricorso**, disponendo pertanto che il TAR fissi con sollecitudine l'udienza.

La risposta di **Bricoman Italia** non si è fatta attendere. Ecco il comunicato stampa ufficiale dell'azienda: *"In relazione al progetto di apertura di un punto vendita a insegna Tecnomat a Olbia - contro il quale è stato presentato ricorso al TAR - Bricoman Italia S.r.l. intende precisare che la sospensione temporanea dei lavori disposta dal Consiglio di Stato è un provvedimento provvisorio, in attesa che sia il TAR a definire la questione nel merito. Bricoman Italia S.r.l. conferma la volontà di proseguire a investire nell'operazione di Olbia, dalla quale deriveranno anche significativi impatti occupazionali per il territorio, e rimane pertanto in fiduciosa attesa del pronunciamento degli enti preposti".*



Marco
UGLIANO

marco.ugliano@netcollins.com

Ferramenta&Casalinghi si è rifatta il look

L'avrete forse già notato guardando la copertina e il sommario, o magari ve ne accorgete sfogliando le prossime pagine: da questo numero, il primo del 2023, il **608°** della lunghissima storia di **Ferramenta&Casalinghi**, abbiamo deciso di dare una nuova veste grafica al nostro magazine.

Nulla di drastico, una semplice "rinfrescata" che ha l'obiettivo di rendere ancora più snella e fruibile la lettura: un restyling finalizzato dunque alla soddisfazione del nostro lettore.

Lo stesso obiettivo che avevano ben chiaro due delle aziende intervistate su questo numero: facilitare il lavoro del cliente negoziante. Sto parlando di due tra i principali grossisti di ferramenta in Italia, che nelle prossime pagine ci raccontano le novità del 2023: **Viglietta Guido**, che lancia il nuovo Catalogo Generale, e **La Ferramenta**, che presenta il nuovo portale B2B. In un settore storicamente statico, ma che negli ultimi tempi ha subito degli "scossoni" non indifferenti, **l'attenzione al cliente** è sempre più fondamentale, soprattutto da parte del grossista. Un player che, proprio nell'ultimo triennio, ha ulteriormente confermato (se mai ce ne fosse stato bisogno) il proprio ruolo indispensabile nella filiera distributiva, in virtù di un legame sempre più stretto con il cliente negoziante.

Negoziante che va messo nella condizione ottimale per lavorare, proprio come il nostro lettore: e allora buona lettura a tutti!

EXPO MACHIERALDO: LA FERRAMENTA IN FIERA

www.expo.machieraldo.it

Il 26-27 febbraio 2023 andrà in scena la sesta edizione di Expo Machieraldo, nei padiglioni di Malpensa Fiere.

Dopo il grande successo del 2022 – 2.620 accessi e ben 137 espositori – la manifestazione è pronta a catturare nuovamente l'attenzione degli addetti ai lavori.

Ancora una volta l'offerta merceologica sarà protagonista delle due



giornate di incontri e di business. Il pubblico potrà visionare le novità di mercato proposte dalle aziende dei comparti casalinghi, edilizia, colori, sicurezza, garden, pet, servizi e approfittare delle tante offerte per ac-

quistare a condizioni vantaggiose.

Una delle grandi novità di quest'anno è rappresentata dal "Machieraldo Village", un'area particolarmente attrattiva, pensata per essere un'imperdibile "fiera nella fiera". In questo spazio espositivo i visitatori potranno vedere da vicino i prodotti a marchio Machieraldo, che toccano i settori ferramenta, casalinghi, elettrico, illuminazione, edilizia, giardinaggio e sicurezza.

VIANELLO: A PESCARA IL 12 MARZO TORNA REVOLUTION DAY

www.vianello.info

Torna il 12 marzo 2023 Revolution Day di Vianello, il secondo della serie di appuntamenti annunciati dal grossista abruzzese, che si svolgerà presso il Padiglione espositivo Becci al Porto Turistico Marina di Pescara.

Il nuovo format, testato lo scorso ottobre con incredibile successo, prevede la **presenza di un ridotto numero di fornitori/partner al fine di ottenere la massima concentrazione della clientela presente su**

poche ma irripetibili opportunità presentate in esclusiva.

Sarà una giornata dedicata non solo agli affari ma anche, come da abitudine per Vianello, al consolidamento dei rapporti con la clientela selezionata.

Inoltre, sarà l'occasione per presentare ufficialmente la nuova grafica del marchio EV, come anticipato in occasione dell'evento del 22 dicembre scorso, interamente dedicato ai **90 anni dell'azienda.**



Anche quest'anno l'incontro sarà a numero chiuso, con tante sorprese all'insegna della professionalità e della cordialità, sempre guardando avanti sulla scorta di 90 anni di esperienza e successi...

FASTENER FAIR: APPUNTAMENTO A MARZO A STOCCARDA

www.fastenerfairglobal.com

Dopo quattro anni torna **Fastener Fair Global**. La 9° edizione dell'evento internazionale dedicato all'industria del fastener e del fissaggio torna dal 21 al 23 marzo a Stoccarda.

La fiera rappresenta ancora una volta un'occasione imperdibile per stabilire nuovi contatti e costruire relazioni

commerciali di successo tra fornitori, produttori, distributori, ingegneri e altri professionisti del settore di vari settori produttivi e manifatturieri alla ricerca di tecnologie di fissaggio.

Oltre 850 aziende, che saranno nei padiglioni 1, 3, 5 e 7 del centro espositivo Messe Stuttgart, **hanno già confermato la loro partecipazio-**

ne a Fastener Fair Global 2023, coprendo uno spazio espositivo netto di oltre 22.000 mq.

Alla fiera espongono aziende internazionali provenienti da 44 paesi, in rappresentanza di PMI e grandi imprese multinazionali di Germania, Italia, Cina, Taiwan, India, Turchia, Paesi Bassi, Regno Unito, Spagna e Francia.

CONSORZIO MADE4DIY: MARCO ORLANDELLI NUOVO PRESIDENTE

www.made4diy.com

Si è svolta il 20 gennaio, presso la nuova sede operativa del Consorzio in provincia di Rimini, l'Assemblea Generale di **MADE4DIY**. Durante l'Assemblea è stato presentato ed approvato il Bilancio d'Esercizio 2022 ed inoltre si sono svolte le elezioni per il rinnovo delle cariche del Consiglio Direttivo per il triennio 2023/2026.

La nuova compagine del Consiglio Direttivo è così composta:

Presidente: Orlandelli Marco (C.E.O di Organizzazione Orlandelli S.r.l.).

Vicepresidente: Marchini Andrea (C.E.O. di Ippierre System S.r.l.).

I **consiglieri** neoeletti sono:

- **Baraggioli Dino** (Presidente di Art Plast S.p.A.)

- **Del Vecchio Mirco** (Sales Manager di Compo Italia S.r.l.)

- **Mori Andrea** (C.E.O. di Kemper S.r.l.)

- **Selvi Ermanno** (Senior Sales Account di Fila Industria Chimica S.p.A.)

- **Zinelli Simone** (Direttore Commerciale di Comferut S.r.l.)

Il nuovo Consiglio Direttivo ha ringraziato fin da subito i membri del Consiglio Direttivo uscente per il lavoro svolto fino ad oggi e l'Assemblea dei consorziati per la fiducia accordatagli, affermando che sarà profuso il massimo impegno al fine di far crescere le attività di MADE4DIY nei prossimi anni, dando tutto il sostegno necessario alle aziende consorziate per affrontare il settore dell'Home Improvement. Il neo Presidente Marco Orlandelli



e tutti i membri del nuovo Consiglio Direttivo ribadiscono inoltre, con grande entusiasmo, il massimo supporto verso HIMA (Home Improvement Manufacturers Association) e tutte le attività che l'Associazione Europea sta svolgendo a beneficio dell'intero settore.

bama[®]

enjoying your garage

Skala

Vario Lt.110

Tandem

Mettitutto Lt.200

Medyabox

Simwork

Hobbybox

Set Luna

Step

Futuro scaffale

www.bamagroup.com 100% PRODOTTI ITALIANI

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

GRUPPO BETA HA ACQUISITO HELVI

www.beta-tools.com

Gruppo Beta, specialista nella produzione di utensili e attrezzature da lavoro, ha annunciato l'acquisizione di Helvi S.p.A., uno dei principali player negli articoli professionali per la saldatura dei metalli.

Beta, che quest'anno festeggia il centenario, nel 2022 ha superato i 225 milioni di euro, 10 stabilimenti produttivi, 1.000 collaboratori e 6 aziende. "Il 2022 si è rivelato un anno difficile per il comparto industriale – racconta **Roberto Ciceri, Presidente e Amministratore Delegato del Gruppo Beta** – ma che ha visto nuovamente il nostro Gruppo in controtendenza, con un incremento del fatturato di 11 punti percentuali. Il nostro è un percorso di ulteriore crescita, iniziato nel 2016 e che, solo negli ultimi cinque anni, ha fatto registrare l'acquisizione di 5 realtà italiane sinergiche rispetto al nostro business. Oggi annunciamo con piacere l'entrata nel Gruppo della sesta, l'azienda vicentina Helvi S.p.A., altra eccellenza Made in Italy con una



forte propensione al mercato estero, come nuovo tassello del nostro consolidamento".

Azienda produttrice di saldatrici industriali, macchine per il taglio al plasma, carica batterie professionali e accessori, fondata nel 1975 a Sandrigo in provincia di Vicenza, **Helvi S.p.A. può contare su 85 collaboratori e un fatturato di circa 15 milioni di euro sviluppato per oltre il 70% all'estero.** La sede comprende 16.000 metri quadrati tra siti produttivi, magazzino e uffici.

Bruno Segala, socio fondatore di Helvi, ha dichiarato: "Nella scelta di un nuovo azionista che potesse affiancarci per proseguire il percorso di cre-

scita realizzato negli anni dalla Società, abbiamo identificato nel Gruppo Beta una realtà italiana leader di mercato e con un brand, una forza commerciale ed una capacità di sviluppo di nuovi prodotti che consentirà anche alla squadra di Helvi di cogliere meglio le opportunità di sviluppo future".

Grazie all'acquisizione di un player italiano altamente specializzato come Helvi, il Gruppo Beta diventa sempre più forte a livello di offerta e di produzione, confermandosi leader del settore con 10 stabilimenti localizzati nel Nord e Centro Italia. È presente, inoltre, in 100 Paesi con i propri prodotti grazie a 11 filiali tra Europa, Cina, Brasile e USA e 250 importatori.

GLOBAL DIY-SUMMIT: TORNA IL CONVEGNO MONDIALE DEL DIY A GIUGNO A BERLINO

www.diysummit.org



Procedono i preparativi per la nona edizione del Global DIY-Summit, in programma a Berlino dal 14 al 16 giugno.

La vendita dei biglietti è aperta, con un'interessante scontistica valida fino al 15 marzo 2023.

Il convegno, come sempre, si pre-

annuncia ricco di spunti per il nostro settore, in virtù della presenza in sala dei principali esperti di DIY provenienti da tutto il mondo.

Se il 2020 e il 2021 hanno insegnato qualcosa a rivenditori e produttori, è che l'incertezza è la nuova normalità: sarà questo il tema dell'evento, organizzato come sempre dalle associazioni **EDRA, HIMA e GHIN.**

Retailer e produttori da tutto il mondo intervengono a giugno a Berlino per informarsi sulle ultime tendenze del mercato.

UTILIA™

PER UN TAGLIO ALL'ALTEZZA

Grazie ai **TAGLIARAMI UTILIA** con lama in acciaio rivestita al teflon e sistema di taglio a doppia leva potrai raggiungere, e potare, anche i rami più alti.



CONTATTACI

+39 0825 449281

commerciale@fratellivitale.it

www.fratellivitale.it



**FRATELLI
VITALE**

EURO IMMOBILIARE S.P.A. (GRUPPO PATERNO) EMETTE UN BOND DA 20 MILIONI DI EURO

www.gruppopaterno.it

Euro Immobiliare S.p.A., la società titolare del patrimonio immobiliare del Gruppo guidato dai fratelli Paterno, ha completato con successo l'emissione di un prestito obbligazionario senior secured da 20 milioni di euro con scadenza 2029.

L'operazione, strutturata e collocata da Banca Finint, rappresenta un tassello significativo del piano pluriennale di crescita sostenibile del Gruppo Paterno e risulta coerente con la sua natura multi-business (Eurobrico, Xlam Dolomiti, Casa Tua i principali brand del Gruppo).

Il bond è stato interamente sottoscritto da tre investitori: NB EPL Fondo de Titulización, un primario fondo di private debt internazionale gestito da Neuberger Berman, SEAC Fin S.p.A.,

Holding di partecipazioni facente riferimento al Gruppo Confcommercio Trentino e Banca Finint S.p.A..



Banca Finint, oltre al ruolo di Arranger, Collocatore e Sottoscrittore, svolgerà i ruoli di Banca Agente e Security Agent dell'operazione. Lo studio legale Gilberti Triscornia e Associati di Milano ha agito in qualità di legal counsel dell'emittente, mentre lo studio legale Gattai Minoli Partners ha agito in qualità di legal counsel del fondo di private debt.

Per **Roberto Tarricone, CFO del Gruppo Paterno**: *"Esprimo, anche a nome del Presidente Domiziano Paterno che ha condiviso e sostenuto l'operazione, la soddisfazione per aver finalizzato il progetto di emissione del bond che per size e struttura presenta certamente caratteristiche non standard. Il successo è diretta conseguenza dell'ottima collaborazione sviluppata con il team di Banca Finint e lo studio legale Gilberti Triscornia e Associati. La soddisfazione si unisce all'orgoglio per aver attratto controparti, anche di standing internazionale, che con la loro decisione di investimento hanno concretamente riconosciuto la solidità e la solvibilità del nostro Gruppo"*.

BILANCI DISTRIBUZIONE BRICO: +20% NEL 2021

www.competitivestore.it

Competitive Data ha completato l'analisi dei bilanci delle società di capitali appartenenti al settore della Distribuzione di Prodotti per Bricolage per il triennio 2019-2021.

Il fatturato aggregato delle prime 142 aziende della distribuzione di prodotti per bricolage registra una **crescita del +20,2% nel 2021**, che vede brillare le regioni del Nord Est con una performance del +34,4%, e quelle del Sud e Isole con il +33,3%, seguite dalle regioni del Centro in progressione del +25,8%, ed infine le regioni del Nord Ovest con il +16,1%.

Sono le aziende con fatturato compreso tra 11-30 milioni di euro che segnano la crescita più sostenuta

(+31,5%), seguite dalle aziende con fatturato inferiore a 11 milioni di euro (+22,1%), ed infine le aziende nel cluster di fatturato maggiore di 30 milioni di euro (+18,8%).

Aggregando i bilanci delle società che realizzano nel settore della distribuzione di prodotti per bricolage una quota superiore al 50% dei ricavi si ottiene il bilancio somma settoriale, dal quale vengono calcolati i valori medi di riferimento con cui confrontare le performance aziendali.

• Il ROE, Return on Equity, è il rapporto tra Utile e Patrimonio netto e rappresenta la redditività per i soci. Il ROE medio nel 2021 cresce al 13,0%, era il 9,2% nel 2020.

• Il ROI, Return on Investment, è il Risultato operativo (ottenuto sottraendo dai ricavi tutti i costi operativi) sul Capitale investito netto (cioè l'attivo di Stato Patrimoniale al netto dei fondi di rettifica). Il ROI medio nel 2021 è stato pari al 12,4%, contro l'8,2% del 2020.

• Il ROS, Return on Sales, è il rapporto tra il risultato operativo e i ricavi e rappresenta il margine operativo sulle vendite. Anche il ROS migliora nel 2021 attestandosi al 3,3%, era il 2,2% nel 2020.

• Situazione di miglioramento anche per l'EBITDA margin che nel 2021 si attesta al 5,2%, contro il 4,3% del 2020.

Carboncil



LA CARBONELLA AD ACCENSIONE ISTANTANEA

Basta un fiammifero!

Non servono accendifuoco,
legnetti o altro.

Diventa il Re della griglia in 10 minuti!



BRUNNENINDUSTRIE
accende l'ambiente

Brunnen Industrie Srl

Via A. Meucci, 18 • 36040
Brendola • Vicenza • Italy

Tel. +39 0444 401.216
Fax +39 0444 400.248

info@brunnenindustrie.com
www.brunnenindustrie.com



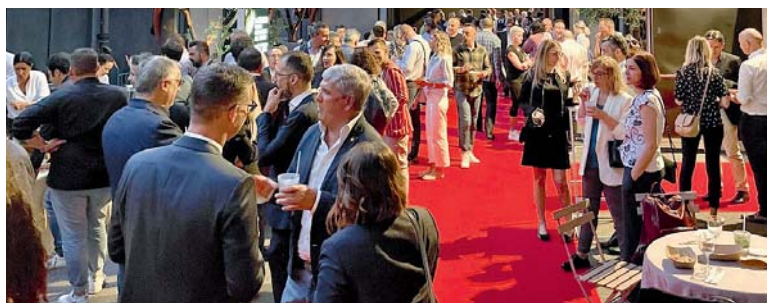
BUYER POINT

20 nazioni in un solo giorno

#SAVETHEDATE

25 MAGGIO 2023

East End Studios - MILANO



Buyer Point torna a Milano il 25 maggio: ecco alcune novità di un'edizione che si preannuncia la più internazionale di sempre.

a cura della redazione

Sono già venti, oltre all'Italia, le nazioni che saranno rappresentate alla prossima edizione di **Buyer Point**, con una partecipazione decisamente ricca di importatori e distributori. Si profila quindi l'edizione più internazionale di sempre con sostanzialmente tutto il mercato europeo rappresentato, un'occasione pressoché unica nel panorama fieristico del 2023 per testare nuovi mercati e conoscere realtà non sempre accessibili.

Lo scopo è quello di proporre alle aziende espositrici dei partner affidabili e conosciuti nel mercato in

cui operano che gli consentano di avere un'entrata efficiente in quelle nazioni. Trovare un distributore che sia affidabile, economicamente in grado di fare magazzino, con una rete vendita, la conoscenza del mercato in cui opera è sempre un'operazione complicata per un'azienda.

Spesso si tratta di realtà poco note e difficili da individuare, per questo troverete una presentazione di alcune delle realtà che si potranno incontrare a Buyer Point. ■

www.buyerpoint.it

L'ELENCO DELLE NAZIONI CHE HANNO GIÀ CONFERMATO LA LORO PRESENZA

 • AUSTRIA

 • BELGIO

 • CROAZIA

 • DANIMARCA

 • FRANCIA

 • GERMANIA

 • GRECIA

 • IRLANDA

 • ISRAELE

 • LITUANIA

 • PAESI BASSI

 • POLONIA

 • REPUBBLICA CECA

 • ROMANIA

 • SLOVENIA

 • SPAGNA

 • SVIZZERA

 • TURCHIA

 • UCRAINA

 • USA

GALICO – BELGIO

NEW



Grossista specializzato nell'importazione di prodotti per la casa e il giardino che conta tra i suoi clienti alcune tra le principali insegne del

mercato del Benelux e cerca produttori europei per consolidare la propria presenza nel mercato professionale. La forza di GALICO è proprio quella di rivolgersi sia all'hobbista che all'utente professionale, con un'inclinazione e un occhio attento a prodotti e industrie di qualità più che all'importazione massiccia dall'Oriente.

- GALICO distribuisce prodotti marchiati con i propri quattro brand: una certificazione di un rapporto qualità/prezzo vincente per i consumatori del suo territorio.
- ESCALO è il marchio con cui vengono identificati sgabelli, scale e trabattelli, la merceologia di punta di GALICO che vanta a catalogo prodotti sia per il mondo hobbistico che, soprattutto, per il professionale.
- PRACTO HOME riunisce sotto un unico brand un'ampia scelta di casalinghi (assi da stiro, stendi-biancheria, ecc.) e accessori per la casa, con particolare attenzione al mondo della sistemazione e dello storage.
- PRACTO GARDEN è ovviamente rivolto al mondo del giardino, in particolare alla sistemazione dello spazio esterno. Tra le merceologie in evidenza segnaliamo i bidoni per la raccolta dell'acqua piovana, una merceologia che ha conosciuto un boom di vendite negli ultimi anni e presente nel catalogo di GALICO con decine di referenze.
- PRACTO TOOLS infine è il brand dell'utensileria e dei prodotti per l'edilizia leggera, il cui catalogo è suddiviso in nove diverse tipologie di utilizzo.

NEOPRO – SPAGNA

NEW

La notizia più calda del mese di dicembre è stata la nascita del progetto NEOPRO che

dal primo gennaio è diventato un protagonista assoluto del mercato spagnolo. La nuova insegna riunisce sotto un'unica bandiera due tra i più importanti consorzi di ferramenta spagnoli, COMAFE e QFPLUS, e dà vita a un'aggregazione di oltre 800 punti vendita sparsi per tutta la penisola iberica.

La sede del gruppo è a Madrid e dal punto di vista logistico potrà contare su quattro magazzini sul territorio spagnolo (Madrid, Barcellona, Alicante e Maiorca) coprendo in maniera capillare la consegna al punto vendita. L'obiettivo ambizioso della nuova insegna è di incrementare il fatturato dei propri associati del 43% in pochi anni e il mezzo per raggiungere questo obiettivo è stato individuato nei fornitori, cui verranno chiesti standard qualitativi e di servizio molto elevati.

Una delegazione della centrale acquisti di NEOPRO visiterà BUYER POINT proprio per individuare nuovi partner che siano in linea con le strategie del nuovo gruppo. Un'occasione particolarmente interessante per gli espositori di BUYER POINT che avranno modo di confrontarsi con un gruppo che sta attraversando una profonda fase di cambiamento e sta rivendendo tutte le proprie gamme in maniera approfondita.

19ª EDIZIONE

BUYER POINT



East End Studios
MILANO



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

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



SCAN ME

L'EVENTO DEL BRICO - HOME - GARDEN

È un'idea di



Collins Srl

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

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

SAVETHEDATE

25 MAGGIO 2023

I VANTAGGI PER CHI ESPONE

Ingresso esclusivo

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

24 MAGGIO Opening Dinner

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

Internazionalità

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

All inclusive

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

www.buyerpoint.it

Viglietta Guido presenta il Catalogo Generale 2023

Prestigioso traguardo per il grossista piemontese, che festeggia 25 anni dalla prima edizione del Catalogo Generale a colori del 1999: una versione completamente rinnovata a disposizione di tutti i clienti negozianti.

di Marco Ugliano

Presentato in anteprima a tutta la forza vendita il 17 dicembre scorso, il **Catalogo Generale di Viglietta Guido** è, da inizio anno, disponibile per tutta la clientela del grossista piemontese. Un lavoro importante, di squadra, che ha dato vita a un'edizione del tutto rinnovata per una consultazione sempre più intuitiva da parte del cliente negoziante.

Il titolare **Stefano Viglietta** ci ha raccontato, con evidente soddisfazione, come si è arrivati a questa edizione, la **25esima** da quando il catalogo generale a colori viene puntualmente consegnato a tutti i punti vendita clienti.

F&C: Dal 1999, ininterrottamente, a gennaio di ogni anno il Catalogo Generale di Viglietta Guido è sui banconi dei negozianti di ferramenta: un risultato prestigioso per la vostra azienda...

Stefano Viglietta: Siamo orgogliosi di aver raggiunto questo traguardo: si tratta di un'edizione storica,

non solo perché è quella celebrativa dei 25 anni dal primo Catalogo Generale a colori, ma anche perché si presenta con una veste grafica diversa e contenuti aggiornati e migliorati.

F&C: Quali sono le principali novità?

Stefano Viglietta: Dal punto di vista contenutistico, il catalogo offre una nuova presentazione aziendale, con importanti focus sul nostro nuovo impianto fotovoltaico, sull'informatizzazione del magazzino e sulla flotta dell'azienda, composta interamente da mezzi di nostra proprietà.

Per quanto riguarda invece la grafica, i nostri clienti troveranno un nuovo indice, completamente rivisto e reso più intuitivo, un'impaginazione più moderna, immagini in alta risoluzione, la lettura degli articoli in verticale, la banda colorata a fondo pagina e, **grande novità del 2023, il codice QR accanto a ogni prodotto.**



F&C: Codice QR reso oggi necessario dall'estrema volatilità dei prezzi?

Stefano Viglietta: Esatto, in questo modo riusciamo a operare in totale trasparenza con i nostri negozianti, che possono così essere aggiornati in tempo reale sui prezzi, dato che oggi purtroppo è impossibile mantenerli stabili: siamo sicuri che questa tecnologia, ormai "esplosa" negli ultimi tempi, sia di comune utilizzo per tutti e possa rappresentare un valido supporto per la nostra clientela.

Ma la grande novità, per i nostri clienti, è rappresentata dalla possibilità di effettuare l'ordine online partendo proprio dalla lettura del QR code.

Il negoziante, infatti, dopo aver

scannerizzato il codice ed aver effettuato il login sul nostro sito, può operare direttamente e far partire l'ordine in totale autonomia, senza limitarsi a una semplice consultazione, come accade nella maggior parte dei portali simili. È un passo importante che, ne siamo certi, sarà apprezzato dalla nostra clientela.

F&C: Nel comparto ferramenta, a differenza di diversi altri settori, il negoziante non vuole rinunciare al catalogo cartaceo...

Stefano Viglietta: È proprio così. Come ti dicevo, dal 1999 non abbiamo saltato un'edizione e, con profondo orgoglio, mi piace sottolineare come abbiamo sempre completato il catalogo a fine dicembre, per poterlo consegnare aggiornato a gennaio, in maniera puntuale e precisa.

In tanti negozi non si è ancora concretizzato quel passaggio generazionale che probabilmente, in futuro, favorirà la versione digitale del catalogo: oggi la maggioranza dei nostri clienti ha un'età medio alta e in tanti preferiscono ancora sfogliare il catalogo.

Ci tengo inoltre ad aggiungere che **tutto il catalogo è realizzato internamente**; si tratta di un lavoro



Stefano Viglietta (il terzo da sinistra) insieme al team di collaboratori che ha sviluppato il nuovo catalogo.

delicato a opera di personale preparato e qualificato per farlo. È stato impegnativo, ma il risultato finale soddisfa tutti.

F&C: Possiamo dire che il catalogo è l'espressione perfetta dello stretto rapporto tra grossista e negoziante?

Stefano Viglietta: Direi proprio di sì: creiamo un legame profondo con il nostro cliente, al quale siamo legati da un rapporto di reciproca fiducia. Ci alimentiamo a vicenda e nessuno dei due può far a meno dell'altro. Da parte nostra, da sempre abbiamo fatto la scelta di offrire prodotti di qualità con un servizio d'eccellenza, e i risultati fin qui ottenuti ci stanno dando ragione.

F&C: Come si è chiuso il 2022 e che cosa dobbiamo aspettarci dal 2023?

Stefano Viglietta: Abbiamo chiuso il 2022 con buon incremento, con volumi non al livello del 2021 ma che comunque ci hanno soddisfatto. Il lavoro non è certo mancato, grazie anche agli effetti del bonus edilizia che ha sicuramente dato una grossa spinta al mercato. **Per il 2023 ho buone prospettive, mi sento di essere ottimista**, in linea con quanto visto nell'anno appena passato.

F&C: Da quasi quattro anni Viglietta Guido fa parte di Gieffe, il gruppo di grossisti di ferramenta con maggiore storicità in Italia: qual è il bilancio della vostra esperienza nel consorzio?

Stefano Viglietta: Storicamente la nostra azienda ha sempre lavorato in maniera indipendente, e quando nel maggio 2019 abbiamo fatto questa scelta ovviamente non è stato semplice cominciare a collaborare con altri player. Posso confermarvi che siamo pienamente contenti della scelta fatta, soprattutto perché lo scambio di opinioni e il confronto con altre aziende simili alla nostra ci hanno aiutato nei momenti più delicati della pandemia e contribuiscono ogni giorno a farci crescere nella direzione giusta.



LE NOVITÀ 2023!

- NUOVA VESTE GRAFICA, PIÙ INTUITIVA E DIRETTA
- INDICE GENERALE AGGIORNATO
- QR CODE DEGLI ARTICOLI A CATALOGO
- 800 PAGINE DI PRODOTTI

www.vigliettaguido.com

Leroy Merlin Garden, nasce il nuovo format dedicato all'outdoor

In Sardegna aprirà in primavera il primo garden center firmato da Leroy Merlin Italia. Sarà il capostipite di una nuova catena? Lo abbiamo chiesto a Gianluca Carpanesi, leader market team garden ed edilizia di Leroy Merlin Italia e ideatore del progetto "Garden".

di Paolo Milani

In questi anni burrascosi per il "commercio fisico", insidiato dall'e-commerce e dalla sempre maggiore pervasività dell'informatica nei processi d'acquisto, non si può dire che **Leroy Merlin Italia** non affronti la sfida con coraggio e intraprendenza.

Nell'ultimo decennio ha infatti dimostrato uno sviluppo coerente, spesso affrontando in largo anticipo alcuni traguardi rispetto ai tempi. L'evoluzione cross-canale è iniziata nel 2014 con la nascita dell'e-shop di Leroy Merlin Italia, trasformato poi nel 2021 in un marketplace.

Nei negozi "fisici" ha spostato l'attenzione dai "prodotti" ai "progetti", cioè alla capacità di soddisfare a pieno i desideri dei clienti, talvolta frenati dalla mancanza di manualità o di artigiani di fiducia. Nasce così nel 2016 il primo **Showroom Leroy Merlin** accanto al negozio di Corsico (MI): uno spazio in cui i clienti possono trovare ispirazioni e ricevere progetti, preventivi e servizi "su misura", dall'idea fino all'installazione. Un format



che ha portato nel 2022 al lancio del progetto Arky, un servizio di ristrutturazione chiavi in mano nato con l'obiettivo di creare una rete di 200 architetti partner. Anche quando decide di affrontare le private label per

competere con le vendite online, Leroy Merlin lo fa con un piglio innovativo: come nel 2016, quando ha evitato di copiare modelli già esistenti e ha lanciato una linea di rasaerba a tre ruote, mai visti prima sul mercato



(intervista nel nr. 555 Maggio 2016 di Ferramenta&Casalinghi).

La notizia che ha scosso il mercato del gardening sul finire del 2022 è stata l'annuncio della prossima inaugurazione del centro giardinaggio **Leroy Merlin Garden in Sardegna a Elmas (CA)**. Un progetto "pilota" dedicato esclusivamente all'outdoor e al gardening, con insegna Leroy Merlin Garden, che potrebbe preludere alla nascita di una nuova catena. Un fenomeno già avvenuto in Francia e Spagna con l'insegna Naterial.

Per saperne di più abbiamo incontrato Gianluca Carpanesi, leader market team garden ed edilizia di Leroy Merlin Italia e ideatore del progetto Garden.

IL GARDEN CENTER PHYGITAL

F&C: Come è nato il progetto?

Gianluca Carpanesi: Da qualche anno con Alberto Cancemi, che al tempo era il nostro direttore acquisti (nel 2022 **Giannalberto Cancemi è stato nominato amministratore delegato di Leroy Merlin Italia in sostituzione di Olivier Jonvel** - ndr), stiamo ragionando sul mondo del giardino. Sia perché è uno dei primi settori in termini di fatturato per noi, ma ancor di più è il primo reparto nei top of mind dei nostri clienti. Periodicamente infatti li intervistiamo e chiediamo sempre qual è il primo reparto che immaginano se pensano a Leroy Merlin.

Sull'onda del rilancio della passione per il verde e dell'evoluzione delle nostre performance, abbiamo

iniziato a ragionare per sfruttare al meglio questa leadership di awareness che abbiamo nei confronti dei nostri clienti.

Cercando anche modalità nuove. Perché chiaramente il format del negozio grande, che per noi è e rimarrà focale, è più difficile da realizzare, soprattutto in Italia con tutta la burocrazia che ruota intorno all'apertura di grandi superfici. **Un negozio dedicato al giardinaggio di dimensioni minori ci avrebbe permesso di entrare anche in zone dove Leroy Merlin con un negozio grande non potrebbe arrivare.**

Secondo noi era una idea intelligente e ci abbiamo provato!

F&C: Quale sarà la mission di Leroy Merlin Garden di Elmas?

Gianluca Carpanesi: Vogliamo essere leader nel mercato dell'outdoor living e lo vogliamo fare a 360°. Quindi non solo offrendo prodotti ma fornendo anche soluzioni rispetto alla progettazione degli spazi e a tutta la manutenzione del verde. Servizi che, quando parli di giardino, sono estremamente importanti: ormai i giardini si sviluppano anche nelle terrazze, sui balconi e ovunque ci sia uno spazio esterno. Il Covid ci ha insegnato quanto sia importante avere la possibilità di godere di uno spazio esterno.

F&C: Come sarà composta l'offerta?

Gianluca Carpanesi: I negozi hanno spazi certi e sono delimitati dai muri, quindi la gamma ha dei limiti fisici. Oggi invece con l'omnicanalità abbiamo la possibilità di presentare i



Gianluca Carpanesi, leader market team garden ed edilizia di Leroy Merlin Italia e ideatore del progetto Leroy Merlin Garden.

prodotti nei negozi ma di gestirli logisticamente in modo diverso. Per permettere al cliente di acquistare sia in negozio sia online, più o meno con le stesse modalità e gli stessi servizi che troverebbe nel punto vendita.

F&C: L'offerta "fisica" verrà quindi affiancata da cartelli per invitare i clienti ad approfondire l'offerta online?

Gianluca Carpanesi: Ci sarà tanto di questo. Perché è un po' il **fil rouge che sta trasformando il negozio in un punto vendita phygital.**

Quindi non solo un negozio che presenta dei prodotti disponibili in loco, ma uno store che ti ispira, ti dà delle informazioni e poi ti presenta una gamma molto più ampia, che puoi approfondire attraverso il web.

F&C: Leroy Merlin Garden diventerà una catena? Avete previsto altre aperture?

Gianluca Carpanesi: Oggi stiamo facendo un test, che potrebbe generare qualcosa di diverso. Chiaramente ci siamo dati il tempo di poter validare il test e analizzare bene tutti gli aspetti. Con Alberto abbiamo comunque già previsto, nell'eventualità dovesse funzionare, la **possibilità di aprire negozi stand alone sulla stessa falsariga.** Quindi negozi che vivono di vita propria e non collegati ad altri store Leroy Merlin: proprio per allargare la nostra capacità di copertura del territorio italiano.

Non la definirei però una "catena": è un'estensione. Abbiamo evidenziato nell'insegna la scritta "Garden" per evitare fraintendimenti e non attrarre clienti alla ricerca di bagni o martelli.

IL PRIMO STORE IN SARDEGNA

F&C: Come mai Cagliari?

Gianluca Carpanesi: Siamo partiti dalla Sardegna perché pensiamo ci sia un mercato. Abbiamo già una insegna sul territorio, **Tecnomat**, che **nel tempo ha aumentato la sua offerta di prodotti per il giardino nel negozio di Cagliari**, all'interno di un contesto che dovrebbe parlare di altro. Il territorio inoltre è comunque ben mixato tra i sardi autoctoni e tutto il mondo delle seconde case, caratterizzate da un livello qualitativo



interessante. Quindi proporsi come **un attore importante del giardino, del garden e dell'outdoor living è un'opportunità secondo noi molto intrigante.**

Dall'altra parte c'è anche tutta l'industria dell'**hospitality**, quindi del turismo. Vogliamo dare la possibilità a chi vuole affittare le case di offrire anche un dehor di un certo tipo, così come possiamo aiutare i bar e i ristoranti che sfruttano le aree esterne per sviluppare la propria attività. Ci sono quindi molti interessanti motivi per aprire a Cagliari.

Un altro tema importante è che Leroy Merlin non era presente in Sardegna: quindi è stata anche un'opportunità per arrivare sull'isola. La conquista delle **"zone bianche"** di cui parlavamo prima, cioè territori dove oggi Leroy Merlin con il suo format tradizionale non è ancora arrivato. Il nuovo negozio Garden ci offre la possibilità di accelerare questo processo di espansione, con un format con costi più contenuti rispetto a un negozio di 8.000 mq.

IL LAYOUT ESPOSITIVO DEL NUOVO LEROY MERLIN GARDEN

F&C: Che ruolo avrà il verde vivo? Avete previsto serre di coltivazione?

Gianluca Carpanesi: Le piante ci saranno perché se parli di giardino sono una componente primaria e sono al centro di tantissime connessioni e vendite correlate. Le piante trainano le vendite di concimi, di vasi e sono la base di partenza per la decorazione dell'esterno. **Chiaramente non abbiamo l'intenzione di diventare un vivaio o un pro-**

dotto di piante: gli spazi non ce lo consentirebbero ma soprattutto non abbiamo l'expertise adeguata. Avremo un flusso logistico che ci permetterà di **offrire prodotti freschi tutti i giorni**, chiaramente in un ambito più gestionale in partnership con i nostri fornitori.

F&C: Come sarà strutturato il nuovo Leroy Merlin Garden di Cagliari? Ci dai qualche "numero"?

Gianluca Carpanesi: L'area totale è di 4.500 mq e il negozio si sviluppa su 2.000 mq coperti, cui si affianca un'area esterna di circa 800 mq dedicata alle piante e al legno impregnato da esterno, alle recinzioni e a tutto ciò che può permettere ai clienti di organizzare i propri spazi nel miglior modo possibile.

I restanti 1.700 mq sono stati riservati alla logistica, che su un'isola assume un'importanza forse ancor più strategica dell'offerta. Perché ti permette di avere la disponibilità dei prodotti e di lavorare con lo ship from store: quindi consegne che partono dall'isola e arrivano in 24 ore a casa dei clienti sardi, contrariamente al classico ordine in B2C che dal nostro deposito di Castel San Giovanni (PC) arriva in 6/7 giorni lavorativi. Inoltre ci permetterà di abbattere i costi legati alla logistica, perché trasportare merce in Sardegna è molto più costoso che farlo sul continente.

F&C: Tornando all'area espositiva...

Gianluca Carpanesi: La prima parte del negozio sarà divisa tra le piante e tutto quello che riguarda la loro cura. Quindi concimi e vasi sia da

interno sia da esterno. Anche in questo caso abbiamo selezionato un'offerta un po' più decorativa, con vasi di grandi dimensioni che da soli permettono di dare carattere e creare ambientazioni negli spazi esterni. Poi avremo una zona tecnica, come la chiamiamo noi, divisa tra l'irrigazione e tutto il mondo della gestione del verde e della coltivazione. Quindi attrezzi manuali e motorizzati. Abbiamo partnership importanti sia con **Honda** sia con **Echo**. Punteremo molto sulle macchine a batteria, perché stanno diventando un elemento di semplificazione nell'utilizzo delle macchine per il giardino. Avvicinano in modo molto convincente anche clienti meno esperti, perché evitano per esempio fastidiosi problemi di accensione e manutenzione. Anche nella zona tecnica punteremo molto sul servizio: le macchine verranno fornite ai clienti già montate e con la prima accensione e lavoreremo anche alla progettazione degli impianti di irrigazione. Abbiamo inoltre stretto una collaborazione con **Rain** per lo sviluppo di un software semplice ma molto efficace, per permettere ai clienti di progettare e personalizzare l'impianto. Noi naturalmente forniremo anche il servizio di posa. **Nel negozio ci sarà anche un'area "progetto"**, in cui presenteremo un vero showroom con piastrelle, legno da esterno, cancelli zincati e in alluminio e altre soluzioni. Sfrutteremo la collaborazione con exterior designer e architetti che progetteranno le aree esterne per i nostri clienti. I quali potranno scegliere se pagare solo il progetto con la proposta di prodotti Leroy Merlin oppure acquistare il progetto chiavi in mano comprensivo della posa. **Un approccio innovativo**, che abbiamo iniziato a sperimentare nel negozio di Catania e che a Cagliari sarà ancora più estremizzato.

F&C: Quindi vi occuperete anche della progettazione del verde?

Gianluca Carpanesi: I classici garden center sono molto "spostati" sulle piante e sulla progettazione del verde vivo. Noi invece vorremmo mettere più in evidenza gli **elementi strutturali**: evitiamo di entrare in concorrenza sulle piante e sviluppiamo i settori in cui noi siamo più forti. Quindi la parte strutturale, l'arredo vero e proprio, i mobili, le coperture solari, l'illuminazione e naturalmente anche le cucine da esterno. Perché in Sardegna, come in tutti i luoghi dove la stagione è molto ampia, la cottura in giardino è un elemento interessante. Anche in questo caso, vorremmo creare una modalità più professionale di presentare la gamma dei barbecue, per diventare un polo specialistico di riferimento anche per la vendita delle cucine da esterno.

www.leroymerlin.it



Art. 127

Art. 7255



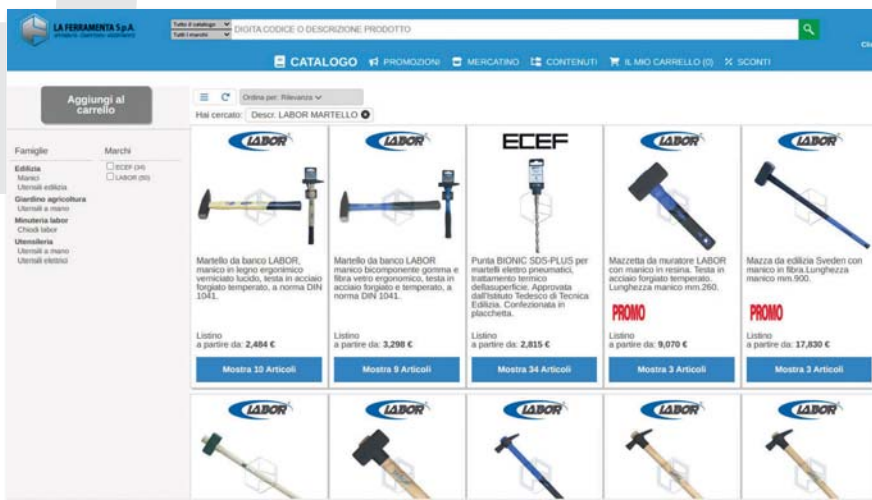
Art. 8050Z

Art. 4412



G. Agrati Srl
Via Stelvio, 25
20009 Vittuone (MI) - Italy
T: (+39) 02 90111020
E-mail: info@agrati.net
www.agrati.net

La Ferramenta lancia il nuovo portale B2B



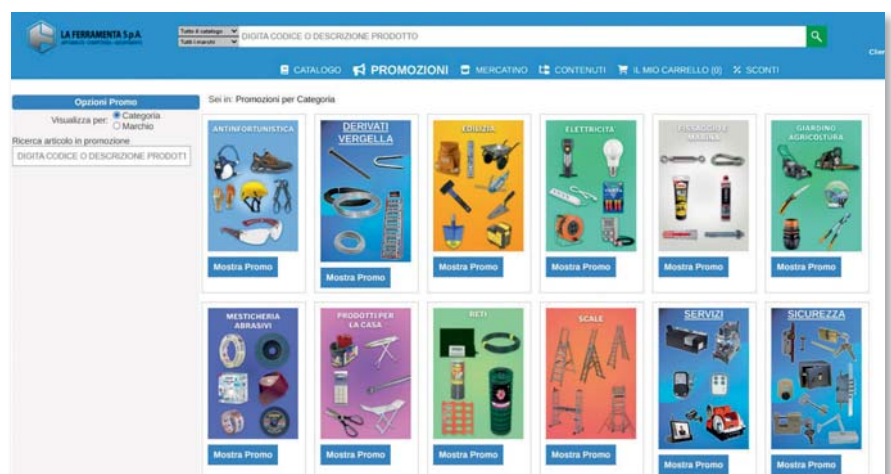
Il nuovo portale B2B del grossista romagnolo La Ferramenta, destinato al cliente negoziante, si distingue per la semplicità d'uso e per le ricche funzionalità implementate: ce ne parla il responsabile vendite Maximiliano Marini.

di Marco Ugliano

La Ferramenta, noto grossista romagnolo con sede a Santarcangelo di Romagna (RN), ha ufficialmente lanciato e messo a disposizione della propria clientela **il nuovo portale B2B**. Un lavoro importante di restyling del precedente portale, che lascia spazio oggi a un sistema molto più intuitivo e semplice per tutti i negozianti clienti de La Ferramenta. Il **responsabile vendite Maximiliano Marini** ci ha spiegato nei dettagli i plus di questo nuovo portale.

F&C: Come si è arrivati a questo risultato e quali erano gli obiettivi che vi eravate prefissati?

Maximiliano Marini: Il nostro primissimo portale B2B, presentato oltre 10 anni fa e utilizzato fino al 2015, era ritenuto troppo complicato e mal digerito dai nostri clienti. Per questo motivo, anche per il restyling della nuova versione, la



parola d'ordine è stata **“semplicità e niente fronzoli”**.

Ancora una volta ci siamo messi nei panni dell'utilizzatore, ovvero il nostro cliente negoziante, che è prima di tutto un consumatore e quindi abituato, sempre di più, a certi standard di utilizzo. Da lì siamo partiti, da uno standard elevato di fruibilità che ne rendesse piacevole l'utilizzo.

Oggi nel nostro portale è ancora più semplice orientarsi e trovare i prodotti, scoprire ed usufruire delle tante e diverse promozioni dedicate.

F&C: Quali funzioni sono state implementate in questo nuovo portale?

Maximiliano Marini: Una delle novità più importanti è l'ottimizzazione del sito per dispositivi “mobile”.

Quello precedente girava solo su versione desktop e ciò costituiva ovviamente un grosso limite per i nostri clienti. Oggi i negozianti possono tranquillamente navigare il nostro portale dal cellulare e, addirittura, il sistema si adatta al modello di telefono su cui sta girando.

F&C: In sistemi simili, uno degli scogli più grandi per la velocità di operazione è la funzione ricerca. Nel vostro portale è uno dei fiori all'occhiello...

Maximiliano Marini: Decisamente. È stato un lavoro molto dispendioso in termini di impegno e di tempo: spesso la ricerca prodotto è una funzione che viene data per scontata ma non è così semplice. **Ci siamo ispirati alla classica ricerca da motore stile Google**, in modo tale che il sistema riconosca anche uno spezzone di parola per indirizzare l'utente verso il prodotto giusto. Può sembrare scontato, ripeto, ma tanti sistemi simili non riescono a funzionare in questo modo.

IL NUOVO PORTALE B2B, RISPETTO AL PRECEDENTE, LASCIA SPAZIO OGGI A UN SISTEMA MOLTO PIÙ INTUITIVO E SEMPLICE PER TUTTI I NEGOZIANTI CLIENTI DE LA FERRAMENTA.

F&C: Come lo avete comunicato alla clientela, in attesa di questa presentazione ufficiale?

Maximiliano Marini: Il sistema è operativo da fine 2022, ma andava affinato e introdotto senza fretta presso i nostri clienti negozianti.

Una grossa mano ce l'ha data la nostra forza vendita, motore pulsante dell'azienda, che si è rivelata per l'ennesima volta fondamentale

nel rapporto tra la sede centrale e le migliaia di negozi sul territorio.

F&C: Questo portale contribuirà anche a rendere più snella e produttiva proprio la visita degli agenti presso i punti vendita...

Maximiliano Marini: Esatto. Spesso il tempo speso dall'agente durante la sua visita è frammentato a causa delle continue interruzioni e si riduce alla mera compilazione dell'ordine.

Ecco, se da oggi il negoziante può lavorare in maniera assolutamente autonoma, quel tempo potrà essere impegnato dall'agente per la presentazione di nuovi prodotti e approfondimenti sulle novità proposte, con un evidente vantaggio per tutti.

F&C: La fidelizzazione del cliente è fondamentale, soprattutto in questi

tempi così "complicati": in che modo riuscite a coinvolgere il negoziante e a metterlo in condizione di operare sul vostro portale?

Maximiliano Marini: Il cliente, all'accesso in homepage, visualizza subito tre bande ben evidenti: la **promozione del mese**, i **nuovi inserimenti a catalogo** e, aspetto molto importante, la **lista degli ultimi articoli visualizzati** nell'ultima visita al sito. In questo modo, il cliente ha davanti agli occhi il potenziale ordine già pensato in precedenza, senza perdere d'occhio nessun prodotto interessante.

Non va dimenticata inoltre un'altra importante funzionalità: la possibilità per il nostro cliente di creare un proprio volantino promozionale, selezionando i prodotti dal nostro assortimento e decidendo autonomamente il prezzo di rivendita.

Abbiamo insomma lavorato per mettere la nostra clientela in condizione di ottimizzare il proprio tempo con uno strumento semplice, intuitivo e ricco di funzionalità: a giudicare dai primi riscontri estremamente positivi, siamo sicuri di aver fatto un ottimo lavoro. ■

www.portale.laferramentasrl.it



Zippo mette in mostra la sua storia

Zippo Italia continua la sua crescita nel mondo degli occhiali da lettura e impreziosisce la sua sede con uno spazio dedicato alla storia del suo brand.

di Carlo Sangalli

Zippo Italia è un'azienda che in questi anni è diventata familiare agli operatori della ferramenta e del brico grazie ai suoi occhiali da lettura che hanno conquistato in poco tempo importanti fette di mercato.

La storia di Zippo è legata al mondo degli accendini, una vera e propria icona mondiale che negli anni ha imposto il proprio immutabile design nell'immaginario collettivo mondiale. Le serie limitate Zippo sono oggetto di culto per i tanti collezionisti sparsi per il mondo e i loro accendini sono comparsi in centinaia di film, li abbiamo visti nelle mani di Clint Eastwood e Robert De Niro, Brad Pitt e persino il robottino Wall-E.

Dal mondo degli accendini Zippo Italia ha attinto l'attenzione al design, la capacità di proporre costantemente nuovi prodotti, l'attenzione alla qualità ed affidabilità, tutti concetti che l'azienda ha voluto mettere in mostra nel suo nuovo showro-

om, allestito nella sede di Vezzano Ligure (SP).

Da qualche mese i visitatori dell'azienda hanno la possibilità di ammirare le vetrine che espongono la **storia ultra quarantennale di Zippo Italia**, dai pezzi più antichi a quelli più rari molti accendini che hanno fatto la storia dell'azienda trovano spazio nell'allestimento creato nella sede italiana.

E ovviamente, anche le linee di occhiali, sia da lettura che da sole.

Abbiamo visitato lo showroom e ne abbiamo approfittato per fare un bilancio dell'ultimo periodo con **Giuseppe Romei, CEO di Zippo Italia e ideatore del "progetto occhiali"** insieme al suo staff.

F&C: Partiamo dalla domanda più banale, che anno è stato il 2022?

Giuseppe Romei: Per noi è stato un anno non solo positivo, ma più esattamente il migliore di sempre! Anche il canale ferramenta chiude in forte crescita a due cifre, nono-

stante il contesto sia un po' diverso rispetto al 2021. Se l'anno scorso la nostra crescita era aiutata dal trend di mercato positivo, nel 2022 l'effetto Covid è finito e possiamo dire che i risultati sono frutto del nostro lavoro che abbiamo tradotto in un prodotto sempre più richiesto dai consumatori. E questo ci dà ancora più soddisfazione.

F&C: Siete un attore relativamente nuovo nel mondo della ferramenta; quali aspetti apprezzate di questo mercato?

Giuseppe Romei: La cosa che mi piace è che abbiamo trovato molti clienti che non si sono limitati a comprare, bensì hanno **"sposato" il nostro progetto**. Hanno capito quanto il nostro prodotto fosse "diverso" rispetto ad altri analoghi, hanno apprezzato la nostra ricerca di un design innovativo, la qualità, l'ampiezza del catalogo entro cui scegliere le referenze che preferisce. Quando le richieste del cliente vanno oltre il semplice "quanto costa?" per noi è una

soddisfazione e nel mondo della ferramenta e del brico abbiamo trovato tante persone che hanno apprezzato i valori che cerchiamo di trasmettere.

F&C: E che cosa apprezza il mercato di voi?

Giuseppe Romei: Oltre al prodotto che proponiamo, penso che la cosa più importante sia l'alto livello del nostro servizio. Conosciamo il mondo della distribuzione e della logistica, così come ci sono chiare le esigenze dei nostri partner commerciali. Quindi è per noi prioritario assicurare una **dinamica distributiva veloce e puntuale**, in funzione delle aspettative del cliente. Ciò sia per quanto riguarda i negozi che i rivenditori all'ingrosso. È proprio questo che ci consente di integrarci con operatori attivi nella filiera distributiva, facilitando il rapporto stretto tra il punto vendita ed il consumatore che cerca i nostri prodotti. Consegnamo velocemente in tutta Italia ordini anche di piccolo importo, un aspetto che è importante per qualsiasi azienda, ma ancora di più per chi come noi deve garantire un refill costante ai suoi clienti.

Aprire un nuovo cliente vendendogli il primo impianto è forse la cosa più difficile dal punto di vista commerciale, ma è quella più semplice sotto l'aspetto gestionale. Noi facciamo la differenza quando siamo già presenti nel punto vendita, riuscendo a fornire tempestivamente i modelli esauriti, che con buona probabilità sono anche quelli alto rotanti. È fondamentale che il nostro cliente non perda mai una vendita perché gli

manca il prodotto, quindi la mission è di far sì che ciò non accada.

F&C: Il distributore sicuramente percepisce il valore di tutti questi elementi, ma chi deve comprare il prodotto è il cliente finale. In che modo lo conquistate?

Giuseppe Romei: Se pensiamo agli **occhiali da lettura**, i consumatori finali ci riconoscono il merito di aver cambiato la filosofia di un prodotto che troppo spesso era spoglio, dozzinale, monocoloro, triste. Nessuno è contento di arrendersi all'evidenza di dover utilizzare gli occhiali da lettura, questo lo sappiamo bene, però quando arriva quel momento il consumatore ha piacere di comprare un prodotto gradevole ed accattivante, oltre che idoneo allo scopo di correggere la presbiopia semplice. Quello che abbiamo cercato di fare è stato di dare un po' di freschezza e appeal al prodotto e il mercato ci ha premiati.

Il tutto abbinato ad un brand che il cliente conosce e apprezza da oltre novanta anni. L'accendino Zippo è infatti nato nel 1932 ed è a tutti gli effetti una vera e propria icona per i consumatori, leader assoluto di mercato nei 165 Paesi dove è distribuito, sinonimo di qualità ed affidabilità. **Gli stessi valori che abbiamo trasferito alle nostre linee di occhiali.**

F&C: Ormai siete da sei anni nel mondo della ferramenta, sei anni in cui nel mondo è successo di tutto. Com'è cambiato il mercato?

Giuseppe Romei: Nel nostro settore il grande problema è stato quello

delle importazioni dalla Cina, dove soprattutto il trasporto navale ha conosciuto un periodo di grande rallentamento. Siamo sempre riusciti a rifornire il nostro magazzino, anche se qualche volta non è stato facile, per cui siamo contenti di come abbiamo lavorato anche sotto questo aspetto. Adesso, fatti i debiti scongiuri, la situazione sembra essersi tranquillizzata anche se non ancora del tutto normalizzata, e francamente **non possiamo che guardare ad un 2023 ancor più soddisfacente per la nostra Azienda.**

F&C: Per concludere, che cosa vi aspettate da questo 2023?

Giuseppe Romei: Di crescere ancora, rafforzando le nostre partnership commerciali. I margini ci sono, la volontà e l'entusiasmo anche, il mercato ce lo sta dicendo. Gennaio è partito con una grande accelerazione della domanda e non posso vedere altro che ulteriori positività all'orizzonte. Siamo leader di mercato e continueremo a farci apprezzare per i prodotti che proponiamo ed il livello del servizio offerto alla clientela, nella convinzione di non avere ancora raggiunto il nostro potenziale massimo nel mondo della ferramenta.

Per sostenere la crescita abbiamo iniziato già dallo scorso anno un processo di ampliamento del nostro comparto di warehousing ed informatizzazione dei processi logistici, con risultati positivi già evidenti. ■

www.zippo.it

www.zippobusiness.it



Stefanplast: plastic REgeneration

Il gioco di parole contenuto nel claim aziendale conferma l'approccio ecologico dell'azienda veneta: abbiamo intervistato il direttore commerciale Paolo Percassi per avere qualche anticipazione sul 2023 di Stefanplast.

di Marco Ugliano

Per un'azienda che contiene la parola "plastic" nel nome è fondamentale, mai come in questi tempi, presentarsi al mercato con una veste ecologica e totalmente green.

È il caso di **Stefanplast**, che da sempre punta su una produzione sostenibile partendo dalle parole chiave "**Riciclare**" e "**Rigenerare**": ne abbiamo parlato con il direttore commerciale **Paolo Percassi**.

F&C: Come si è chiuso il 2022 e quali sensazioni hai per quest'anno appena iniziato?

Paolo Percassi: Come tutti sappiamo, il 2022 non sarà ricordato come un anno positivo, ma va anche detto che un confronto col 2021 e col 2020 sarebbe impietoso per i numeri irripetibili registrati in quel biennio, per i noti motivi legati ai periodi di lockdown. Del resto, era inevitabile tornare ai comportamenti pre-pandemia, con gli italiani che hanno riscoperto il gusto di spendere il proprio tempo libero, e quindi i propri risparmi, in attività non all'interno della propria abitazione, con un'inevitabile ricaduta per tutto il nostro settore.



Fatta questa premessa doverosa, ti confesso che il 2023 porta con sé dei grandi punti di domanda, già a partire da questo primo trimestre che andrà confrontato con i primi tre mesi del 2022 in cui avevamo lavorato discretamente, quindi ci sarà un confronto difficile da reggere.

F&C: Immagino sia davvero complicato fare una programmazione come eravamo abituati fino a qualche anno fa...

Paolo Percassi: Esatto. Negli ul-

timi tempi, tra pandemia, aumento dei prezzi delle materie prime, conflitto russo-ucraino, è davvero difficile riuscire a lavorare con una programmazione lineare.

È una situazione che coinvolge tutti gli attori del mercato, nessuno escluso, proprio perché le variabili che da sempre determinano le scelte aziendali oggi sono completamente imprevedibili.

Sono convinto che questo sarà un anno di transizione.

F&C: In un contesto già delicato come quello attuale, il vostro comparto sta vivendo anche un importante cambio di rotta sul tema eco-sostenibilità. Quali sono le nuove dinamiche e in che modo viene intaccato il vostro lavoro?

Paolo Percassi: Alcuni clienti già stanno ripensando agli spazi dedicati alla plastica, valutando una proposta tra diversi materiali.

Per questo il nostro compito consta nel lavorare sempre, ogni giorno, con l'obiettivo di proporre soluzioni innovative e lungimiranti per **un'attenzione sempre più importante verso l'ambiente**, generando quella ricerca sostenibile che possa superare le barriere della demoniz-

triche rispetto a quelle a benzina, magari però ignorando gli effetti dello smaltimento delle batterie che ci troveremo ad affrontare nei prossimi anni.

Ci vuole maggiore sviluppo, attenzione e un impegno educativo verso un comportamento più corretto nell'uso della plastica, per generare quella conoscenza che porti l'opinione pubblica ad una scelta di gusto, utile e consapevole.

F&C: Il materiale riciclato è, in questo senso, la soluzione più efficace?

Paolo Percassi: **Stefanplast da tempo ha iniziato a investire sempre più in materiali riciclati e riciclabili.** Abbiamo lanciato per ogni nostro catalogo prodotti con materiale riciclato, abbiamo fatto comunicazione specifica con l'indicazione esatta della percentuale del materiale riciclato, numero che spesso si avvicina al 100%.

È un processo che ormai è iniziato e non si fermerà, anche perché sono sempre più i consumatori che cercano questo tipo di prodotti.

Il paradosso però è che l'utente finale ha una percezione sbagliata del prodotto riciclato, perché lo identifica con un prodotto dal prezzo inferiore, ma in realtà è l'opposto. E oggi, non dimentichiamolo, il consumatore sceglie ancora ciò che gli piace; poi, se quel prodotto risulta anche riciclato, assume ancora più valore ai suoi occhi.

Noi dunque lavoriamo per offrire al mercato gamme di prodotti di qua-



Paolo Percassi, direttore commerciale di Stefanplast

lità, belle esteticamente, funzionali e, quando possibile, anche frutto di materiale riciclato.

Per il mercato garden, ad esempio, abbiamo realizzato una nuova linea che sposa perfettamente il gusto del consumatore: quest'ultimo la sceglierà per l'estetica e, se attento, riconoscerà anche il valore aggiunto del materiale riciclato.

F&C: A proposito di prodotti, cosa proporrete quest'anno?

Paolo Percassi: Per quanto riguarda il comparto garden, l'ultima linea lanciata è **Ethica**, una gamma di vasi e balconette ottenute recuperando gli scarti di produzione industriale, 100% riciclata e riciclabile. Nel comparto casa, presenteremo le novità alla fiera Ambiente di Francoforte a febbraio e, per il pet, stiamo lavorando per la nuova linea che sarà lanciata nel 2024 in occasione della fiera Interzoo di Norimberga. ■

www.stefanplast.it



50 LITRI
(motore singolo o doppio)



24 LITRI



6 LITRI

Mistral S.p.A

S.R. 307del Santo, 110 - 35010 Cadoneghe (PD)
tel. 049.8873838 fax 049.8873796
vendite@mistraltools.it - www.mistraltools.it



**COMPRESSORI
SILENZIATI**

*Poter dedicarsi
al proprio hobby....
...anche in silenzio*

mistralTOOLS



PROFESSIONAL TOOLS
HIT 



mistralTOOLS

PROFESSIONAL TOOLS
HIT  **KREATOR**
HIGH QUALITY TOOLS
POWERPLUS

Stabile la rete della Gds nel 2022

Nello scorso anno i gruppi distributivi specializzati nel brico-garden hanno ampliato la rete dei loro punti vendita con un ritmo inferiore rispetto a quello del 2021 e del 2019, anno pre pandemico. Ecco i numeri del Monitoraggio Gds aggiornati al 2022.

a cura della redazione

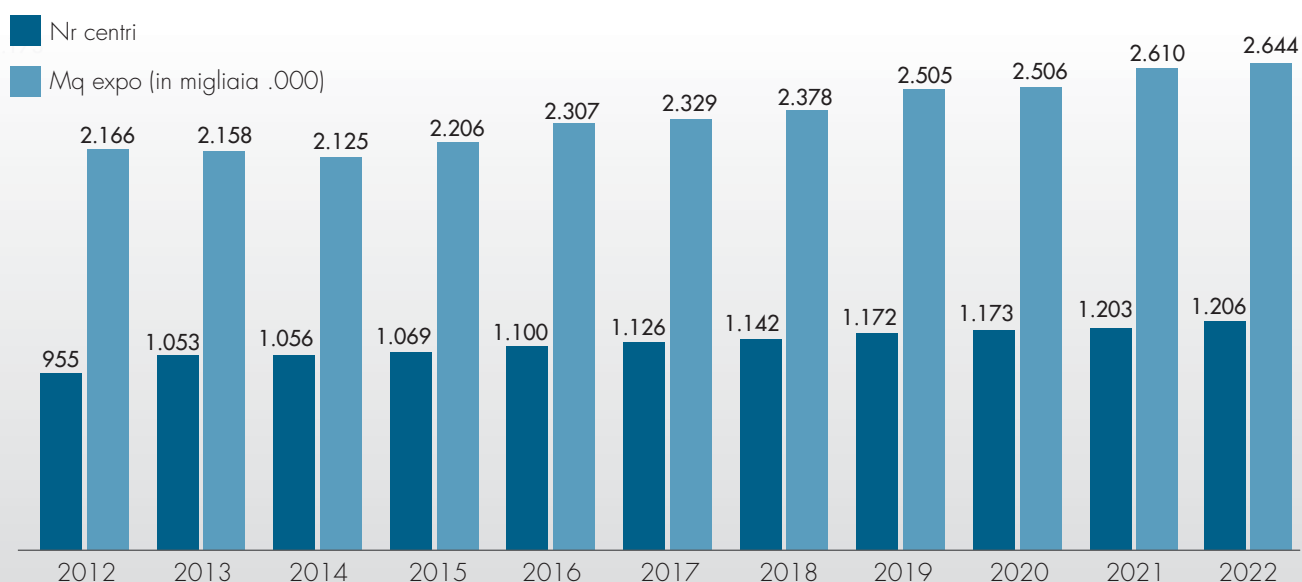
Come abbiamo anticipato nel Monitoraggio relativo ai primi sei mesi del 2022 (Ferramenta&Casalinghi Settembre 2022), anche il secondo semestre ha confermato un anno non particolarmente brillante per lo sviluppo della rete dei punti vendita legata ai gruppi del commercio organizzato e specializzato nel brico-garden. Il 2022 si chiude con **1.206 punti vendita** attivi legati a **26 gruppi di-**

tributivi pari a 2,6 milioni di mq espositivi, con un incremento del **+0,25%** del numero di negozi e del **+1,3%** delle superfici. Per la precisione abbiamo eliminato da questo Monitoraggio il gruppo **Brico Italia**, data l'impossibilità di reperire informazioni aggiornate sull'azienda, ma anche al netto di questa diminuzione la crescita si attesta sul **+1%**, contro il **+2,5%** del 2021. Il "rallentamento" del 2022 è più

evidente dall'analisi delle superfici espositive totali. Nel 2021 aumentarono di oltre 100.000 mq (+4,1%), in linea - pur con lo stop della pandemia nel 2020 - con gli oltre 127.000 mq registrati nel 2019 (+5,3%) pre pandemico. Nel 2022 il saldo delle superfici espositive ha invece registrato un aumento di "soli" 34.000 mq. I centri bricolage sono 767, in leggera flessione rispetto ai 768 del

EVOLUZIONE DEL COMMERCIO MODERNO SPECIALIZZATO BRICO-GARDEN

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



2021: ciò è dovuto alla già citata mancanza del gruppo **Brico Italia** e alla riduzione della rete di cinque catene che hanno controbilanciato le nuove aperture avvenute nel 2022. La rete dei negozi specializzati nel giardinaggio (garden center e

agri-garden) è salita a 439 punti vendita rispetto ai 435 del 2021, grazie alle nuove aperture di **Agri-store** (a Crotone il 12 giugno) e a 3 nuovi negozi per **Garden Team**. In particolare il nuovo **Viridea** di Castenedolo (BS) inaugurato il 4

marzo, l'acquisizione di **Flover** del garden center **Happyflor** di Modena e il nuovo affiliato **Floridea** di Nervesa della Battaglia (TV). Come è successo in passato, precisiamo che questa analisi prende in considerazione (dal 1988)

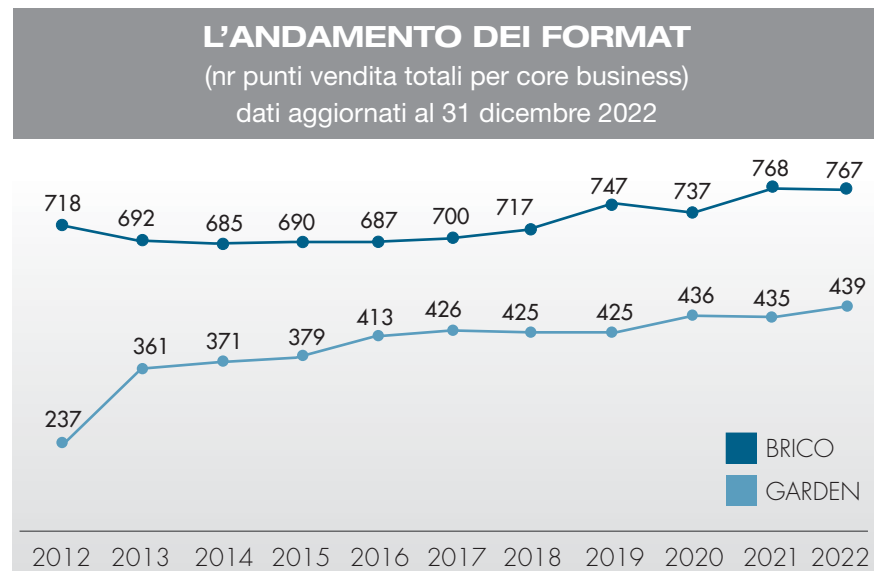
LE INSEGNE E I GRUPPI NEL 2022

Le imprese della Grande Distribuzione e della Distribuzione Organizzata Specializzate nel bricolage e nel giardinaggio operanti in Italia (dati aggiornati al 31 dicembre 2022)

	Insegna	Gruppo	Nr centri	Trend*	Mq expo tot.
DIY	Brico Ok	Cons. Brico Ok	117	▲	186.780
	Brico io	Marketing Trend	114	▲	175.030
	Bricolife	Cons. Bricolife	89	▲	188.779
	Bricofer	Bricofer	84	▼	157.806
	Bricocenter	Bricocenter Italia	60	▼	147.932
	Obi	Obi Italia	56	▼	247.561
	Leroy Merlin	Leroy Merlin Italia	51	▲	438.267
	Evoluzione Brico	Evoluzione Brico	44	▼	73.920
	Fdt Group	Fdt Group	35	▲	75.800
	Bricoman-Tecnomat	Bricoman Italia	30	▲	236.450
	Self	Bricomax	23	▼	75.832
	Utility Cipir	Utility	20	▬	36.450
	Mondobrico	Mondobrico	7	▬	22.500
	Ottimax	Ottimax	6	▬	65.000
	Pronto Hobby Passione Brico	Gruppo Raffaele	6	▬	14.350
	Brigros	Brigest	6	▬	12.100
	Bricomarket	Bricomarket	5	▲	10.600
	Bricocasa Deodato	Deodato	4	▲	21.200
	Centro Brico Lo Gatto	Lo Gatto	4	▬	12.100
	Progress	Progress	3	▬	12.300
Bricoware	Gruppo Cangianiello	3	▬	8.300	
	TOTALE DIY		767	▼	2.219.057
GARDEN	Garden Team	Cons. Garden Team	31	▲	158.000
	Giardinia	Cons. Giardinia	23	▬	101.800
	Giardineria	Giardineria	3	▬	19.500
	TOTALE GARDEN		57	▲	279.300
AGRI-GARDEN	Tuttogiardino	lfs	342	▬	123.195
	Agristore	Ama	40	▲	22.840
	TOTALE AGRI-GARDEN		382	▲	146.035
	TOTALE GENERALE		1.206	▲	2.664.392

*: saldo numero negozi rispetto al 31-12-2021

soltanto le insegne e i gruppi distributivi specializzati nel bricolage e nel giardinaggio con almeno 3 punti vendita. Quindi fondamentalmente imprese che sviluppano un'insegna specializzata, in modo diretto e/o con affiliazioni (franchising veri e propri e altri contratti di fornitura), e consorzi e gruppi d'acquisto costituiti tra imprenditori indipendenti specializzati. La diminuzione dei punti vendita non deve quindi far pensare per forza a negozi che hanno cessato l'attività: può celare semplicemente la decisione di interrompere un rapporto di franchising o affiliazione che non preclude il proseguimento dell'attività. In merito allo sviluppo, è bene infine considerare che i consorzi e i gruppi d'acquisto spesso rispettano delle esclusive di zona a favore



dei propri affiliati: quindi l'obiettivo non è quasi mai uno sviluppo indiscriminato ma mira a coprire aree "scoperte" e con partner altamente selezionati.

LE PERFORMANCE DELLE INSEGNE NEL 2022

Sono 10 i gruppi distributivi che chiudono il 2022 con un numero di negozi superiore al 2021.

Brico Ok e **Bricolife** hanno chiuso l'anno con 5 negozi in più, seguiti da **Brico io** con un saldo di 4 negozi in più rispetto al 2021. Le aperture di **Brico Ok** nel 2022 sono state in realtà di più, ma bilanciate da alcune perdite: ha infatti aperto degli store a Marsala (TP), Altopascio (LU), Torre del Lago (LU), Romano di Lombardia (BG), Charvensod (AO), Castellarano (RE) e Salsomaggiore (PR).

Anche nel caso di **Brico io** si tratta di un saldo: nel 2022 ha inaugurato ben sei nuovi negozi affiliati. Tre in provincia di Varese e ad Arona (NO) aperti in aprile, seguito dai negozi di La Spezia in maggio e Arzachena (SS) in ottobre.

Le cinque nuove aperture di **Bricolife** sono concentrate nel Lazio e in particolare nella provincia di Roma, dove si è espanso, tra aprile e settembre, il consorzio **Unipam Orizzonte**.

Oltre alla già citata crescita di **Garden Team**, merita una menzione anche **Tecnomat-Bricoman** che ha proseguito la sua attività di

LE CITTÀ PIÙ AFFOLTE: NEGOZI

NR DI PUNTI VENDITA

Provincia	Nr centri	Trend*
Treviso	49	▲
Roma	44	▼
Milano	40	=
Torino	38	=
Brescia	36	=
Bolzano	33	=
Verona	27	=
Padova	26	=
Ravenna	26	=
Reggio Emilia	26	=

* rispetto al 2021

LE CITTÀ PIÙ AFFOLTE: SUPERFICI

PER MQ EXPO TOTALI

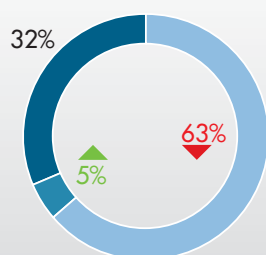
Provincia	Mq expo	Trend*
Milano	186.700	=
Roma	153.500	=
Torino	111.700	=
Brescia	85.600	=
Varese	69.700	=
Vicenza	64.300	=
Udine	61.700	=
Verona	56.800	=
Treviso	54.600	▲
Monza	50.400	▼

* rispetto al 2021

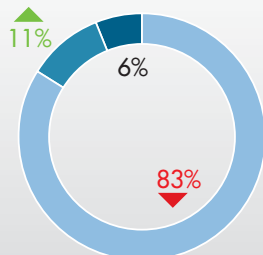
IL "PESO" DEI CONCEPT

(suddivisione per core business e andamento rispetto al 31-12-2021)

PER NR DI NEGOZI



PER SUPERFICIE ESPOSITIVA



■ DIY
■ GARDEN
■ AGRI-GARDEN

NOVITA'



Nuove punte HSS-M2 con geometria a gradini "PERFORMANCE"

REIT TOOL



Split Point autocentrante con angolo a 118°
Non necessita di preforatura
Foratura estremamente veloce senza pressione e assenza di bavatura
Centraggio perfetto anche su superfici rotonde (ad. esempio foratura di tubi)
Ideale per l'uso con utensili a batteria e per la foratura di acciaio, metallo, alluminio, plastica e legno duro
Risparmio fino al 50% del tempo di foratura



Esecuzione fresata e rettificata per una veloce eliminazione del truciolo



Dal diametro mm. 5 codulo triangolare antiscivolo per un'ottimale trasmissione della potenza

DIN
338

M2
HSS



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



www.reit.it



info@reit.it

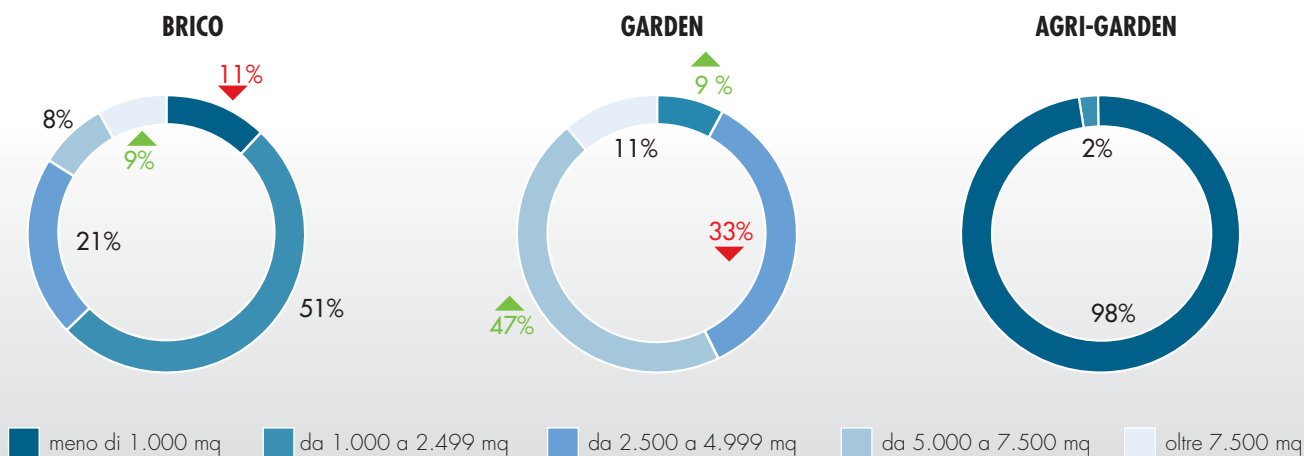


375 5314891



I FORMAT PER CORE BUSINESS

(area espositiva % in base al concept e andamento rispetto al 31-12-2021)



espansione con due nuove aperture nel 2022: a giugno a Ravenna e in dicembre a Rimini.

Tra le nuove aperture del 2022 ricordiamo il nuovo **Leroy Merlin** di Catania Fontanarossa inaugurato il 16 novembre, i due nuovi centri per **Fdt Group** di Pisogne (BS) e Caltanissetta e **Brico Market** di Trapani aperto in aprile.

L'ITALIA DELLA GDS NEL 2022

La regione che vanta il maggior numero di punti vendita nel 2022 è la **Lombardia**, con 177 negozi e 559.900 mq espositivi totali. Seguono 4 regioni con un'offerta di circa 200.000 mq espositivi: sono il **Piemonte** (con 291.700 mq e 130 store), il **Veneto** (278.200 mq e 157 negozi), l'**Emilia Romagna** (234.800 mq e 155 punti vendita) e il **Lazio** (227.900 mq e 79 store).

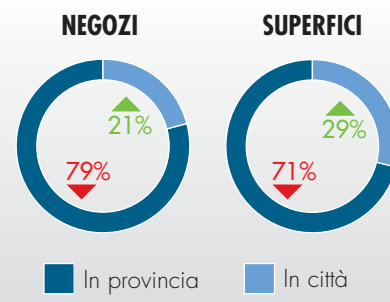
Se, più propriamente, rapportiamo gli spazi espositivi e i negozi al numero degli abitanti nelle singole regioni, possiamo stimare che nel 2022 erano presenti in Italia mediamente 1,99 negozi e 4.372 mq ogni 100.000 abitanti. Erano 4.315 mq nel 2021 e 4.142 nel 2019 pre pandemico.

Rispetto alla media nazionale vediamo però una maggiore disponibilità nelle regioni del nord-est, con 6.029 mq e 3,47 negozi ogni 100.000 abitanti e con l'apice del Friuli con 9.421 mq. Anche nel nord-ovest la media è superiore: 5.664 mq e 2,08 negozi ogni 100.000 abitanti, con il picco del Piemonte con 6.665 mq.

Le regioni del centro, con 4.417 mq e 2,15 negozi, sono abbastanza allineate con la media nazionale, mentre l'area sud e isole è decisamente

LE LOCATION

(ripartizione dell'offerta tra città e provincia)

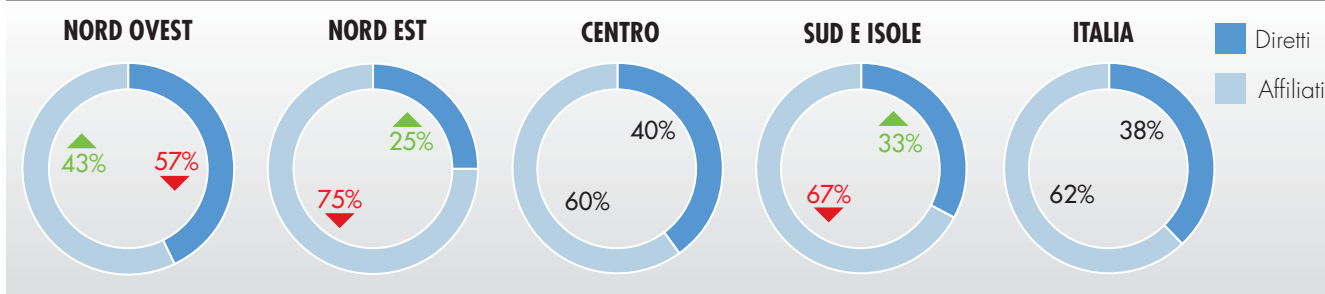


mente al di sotto, con 0,92 punti vendita e 2.273 mq ogni 100.000 abitanti. Le città con la maggiore offerta sono **Milano**, **Roma** e **Torino**, le uniche che superano i 100.000 mq espositivi totali.

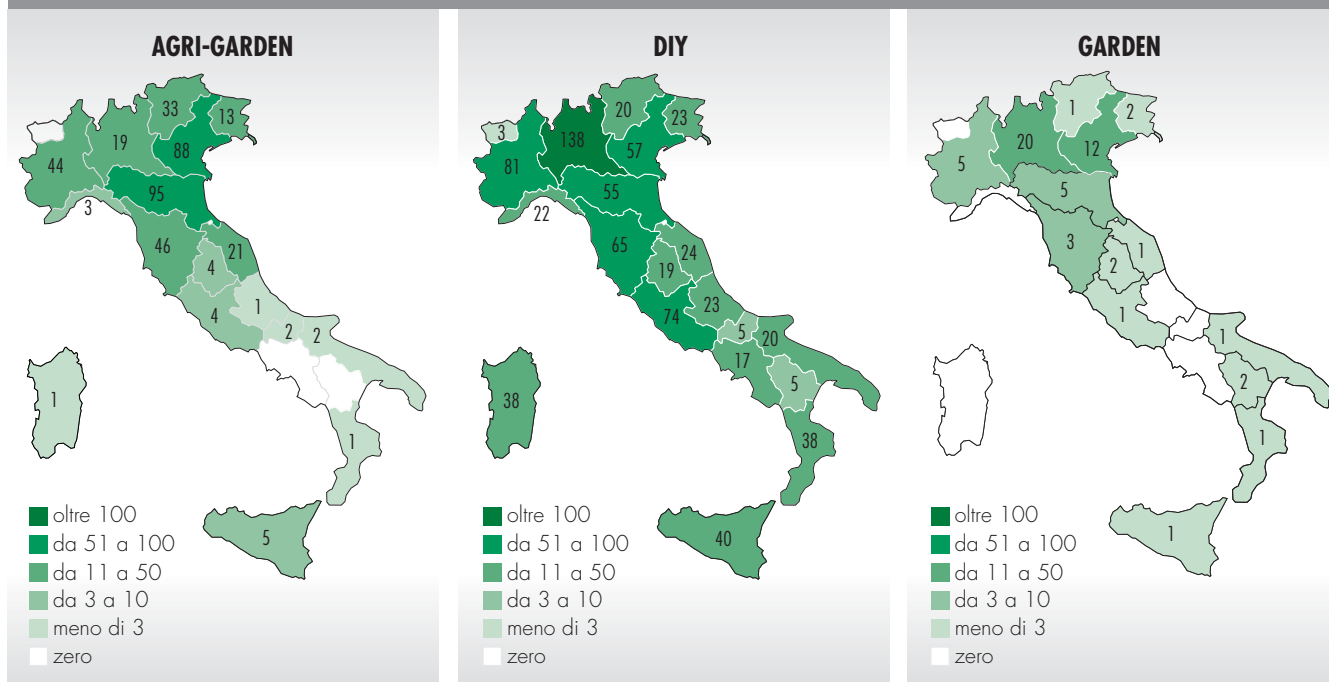
Tra le città del centro Italia, dopo Roma evidenziamo le performance di **Firenze** con 21 negozi e 45.600 mq espositivi totali (13° po-

L'AFFILIAZIONE SUL TERRITORIO

(rapporto tra il numero di negozi diretti e affiliati in base alla macro area geografica e andamento rispetto al 31-12-2021)



LE DIVERSE ITALIE - (nr punti vendita per regione e per tipo)



sto nella classifica generale) e **Lati-**
na con 17 shop e 45.700 mq (16°).
Le prime città dell'area sud e isole per superficie espositiva sono

Catania con 41.400 mq (18°), **Na-**
poli con 38.900 mq (21°) e **Bari**
con 37.500 mq (23°). Le città di
quest'area con il maggior numero

di negozi sono **Cosenza** con 13
punti vendita (30° posto nella clas-
sifica per numero di negozi), **Ca-**
tanzaro (34°) e **Cagliari** (38°).



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 portabecuccio 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



L'ITALIA DEI CENTRI BRICOLAGE

È interessante rilevare come la distribuzione sul territorio dei tre concept distributivi (centri diy, garden center e agri-garden) non sia omogenea (grafico "le diverse Italie"). Gli agri-garden sono un fenomeno quasi esclusivamente del nord con particolare presenza in **Veneto** ed **Emilia Romagna**, così come il 56% dei garden center è concentrato in **Lombardia** e **Veneto** e saliamo al 73% se aggiungiamo i centri giardinaggio di **Emilia** e **Piemonte**. I centri bricolage invece, numericamente più importanti, dimostrano una mag-

giore copertura del territorio e una presenza più massiccia anche nel centro e nel sud. Dei 767 centri diy attivi nel 2022 "solo" il 52% è attivo nel nord (32% nel nord-ovest e 20% nel nord-est), mentre troviamo il 27% degli store nel centro e il 21% nel sud. Le percentuali del nord salgono leggermente se prendiamo in considerazione le superfici espositive: offrono il 58% del totale nazionale, con il centro al 24% e il sud al 19%.

Restringendo la ricerca ai soli centri bricolage, è **Roma** la città con il maggior numero di negozi pari a 43, seguita da **Milano** (31), **Torino** (27), **Brescia** (25) e **Varese** e **Latina** (17).

Le prime città dell'area sud e isole sono **Cosenza** e **Catanzaro** con 12 punti vendita.

Se invece analizziamo le superfici espositive, si confermano ai primi posti **Roma** (150.500 mq), **Milano** (144.200 mq), **Torino** (95.600 mq), **Brescia** (64.500 mq) e **Varese** (53.700 mq). Nel centro Italia oltre a **Roma** segnaliamo **Latina** (9° con 42.700 mq), **Perugia** (19° con 34.000 mq) e **Firenze** (20° con 31.300 mq). Le città del sud con la maggiore superficie espositiva sono **Catania** (10° con 41.400 mq), **Napoli** (12° con 38.900 mq) e **Bari** (13° con 37.500 mq). ■

LA PENETRAZIONE NEI BACINI D'UTENZA

(nr punti vendita e mq expo ogni 100.000 abitanti - dati al 31-12-2022)

Regione	Nr centri ogni 100.000 ab	Mq expo ogni 100.000 ab
Valle d'Aosta	2,38	4.279
Piemonte	2,97	6.665
Lombardia	1,76	5.579
Liguria	1,61	3.508
TOT. NORD OVEST	2,08	5.664
Veneto	3,20	5.673
Trentino AA	5,06	6.954
Friuli VG	3,12	9.421
Emilia Romagna	3,48	5.273
TOT. NORD EST	3,47	6.029
Toscana	3,05	4.832
Umbria	2,83	6.222
Marche	3,00	4.921
Lazio	1,34	3.865
Abruzzo	1,82	3.908
TOT. CENTRO	2,15	4.417
Molise	2,27	2.576
Campania	0,29	999
Puglia	0,57	1.969
Basilicata	1,23	2.871
Calabria	2,04	4.125
Sicilia	0,92	2.409
Sardegna	2,37	4.652
TOT. SUD E ISOLE	0,92	2.273
MEDIA ITALIA	1,99	4.372

LA PRESENZA REGIONALE

(nr punti vendita e mq expo)

Regione	Nr centri		Mq expo totali	
Valle d'Aosta	3		5.400	
Piemonte	130		291.700	
Lombardia	177		559.900	
Liguria	25		54.600	
TOT. NORD OVEST	335	28%	911.600	34%
Veneto	157		278.200	
Trentino AA	54		74.200	
Friuli VG	38		114.600	
Emilia Romagna	155		234.800	
TOT. NORD EST	404	33%	701.800	27%
Toscana	114		180.600	
Umbria	25		55.000	
Marche	46		75.400	
Lazio	79		227.900	
Abruzzo	24		51.400	
TOT. CENTRO	288	24%	590.300	22%
Molise	7		8.000	
Campania	17		58.200	
Puglia	23		79.700	
Basilicata	7		16.300	
Calabria	40		80.700	
Sicilia	46		121.100	
Sardegna	39		76.700	
TOT. SUD E ISOLE	179	15%	440.700	17%
TOTALE ITALIA	1.206		2.644.400	

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

The power, you can feel!



AGM Start & Stop

EFB Start & Stop

SMF Sealed Maintenance Free



Interni



Tappeti



Coprisedili



Esterni



Elettrici



Lampadine



Car care



Tergicristallo



Portaggio



Ruote



Garage



Registered trade mark of:



LAMPA S.p.A. - Viadana (MN) - 0375/820700 - info@lampa.it

www.lampa.it



Utensili manuali: ottima presa



Le aziende del comparto presentano valigette con tutti gli assortimenti a portata di mano, impugnature ergonomiche in materiale bicomponente, marcatura o codice colore per riconoscere il tipo di utensile, manici leggeri antivibrazione: una scelta sempre di qualità.

di Anna Tonet

ABC TOOLS

www.abctools.it

Pinze regolabili per tubi e dadi B 2314/1. In acciaio al cromo-vanadio, forgiato e temperato a olio, hanno ganasce combinate, dentate concave e zigrinate diritte. La cerniera passante con doppia guida offre un'elevata stabilità mentre il fermo di contrasto sui manici evita accidentali schiacciamenti delle dita.

I manici rivestiti in resina termoplastica garantiscono una presa stabile; sono autoserranti, infatti la regolazione dell'apertura avviene direttamente sul pezzo tramite pulsante e ciò evita slittamenti accidentali sul pezzo in lavorazione consentendo inoltre di adoperare il minimo impiego di forza.



BVG ITALIA

www.bvg-italia.com



Frattazzo con base in plastica e spugna arancione elastocell ad alto assorbimento (N-10130147).

Viene utilizzato per lisciare l'intonaco dopo l'applicazione sui muri per ottenere superfici lisce e adatte alla finitura. Disponibile in diverse densità di spugna a seconda dell'effetto finale che si desidera ottenere. Varianti nel formato e nella qualità di spugna sono adatte ad altri tipi di lavorazione, quali ad esempio la pulitura delle piastrelle dopo la posa.

FERVAL

www.fervalstore.com

Le pinze Poligrip della linea Klass sono disegnate per avere un'ottima presa sui profili esagonali e quelli tondi. Sono disponibili nelle 3 misure classiche: mm. 175 - mm. 250 - mm. 300.

La presa è garantita da una guaina di materiale che permette di avere un ottimo grip, anche con guanti, mani sporche di grasso o olio o semplicemente a mani nude. Sono pinze forgiate in acciaio al cromo vanadio che ne garantisce la durezza e la flessibilità durante l'utilizzo. Molto apprezzate nei settori industria, automotive e agricolo, garantiscono un lavoro sicuro e confortevole.



BETA UTENSILI

www.beta-tools.com/it

La cassetta Beta Mini è compatta, pratica e versatile. Disponibile con due differenti assortimenti: 900/C39N, con chiavi a bussola esagonali, e 900/C39U, con chiavi a bussola multimpronta. Entrambi contengono diversi accessori per un kit ben fornito come: il cricchetto 900/55Z, ideale per operare anche negli spazi più ristretti, la prolunga e lo snodo per intervenire praticamente ovunque.

Dimensioni: 150x97x53mm. Anche se "mini", il kit contiene al suo interno 39 utensili, perfettamente organizzati grazie al sistema di trattenimento che li mantiene sempre in ordine.



FASANGAS

www.fasanotools.com

La valigetta Fasano Tools (FG 625/S110) è dotata di un set di chiavi a bussola esagonale da 1/2".

In ABS bi-color, presenta cerniera e clip di chiusura finale in acciaio.



Il set di 110 utensili contiene: cacciaviti e pinze; utensili da taglio e inserti; bussole e accessori da 1/4" e 1/2" con innesto sferico e sistema di ghiera reversibile; chiavi combinate poligonali (8-19 mm); attrezzi per la manutenzione generale (incluso il metro a nastro professionale 5m x 25mm, dotato di custodia in ABS anti-shock, rivestimento in nylon e meccanismo di arresto automatico).

FERVI

www.fervi.com

La serie di giraviti diamantati D880/006 è progettata dall'azienda per avvitare qualsiasi tipo di vite, anche quelle più rovinata. La punta diamantata infatti consente una presa efficace, salvaguardando la testa della vite, mentre il manico tricomponente realizzato in resina TPR e polipropilene - resistente all'olio - garantisce il miglior grip. Il set comprende 6 giraviti caratterizzati da diverse misure a taglio e croce, tutti conformi alla normativa DIN ISO 2380-1.



FRASCHETTI

www.fraschetti.com

Valigetta Brixo, in plastica ABS rinforzata, contenente un set di chiavi a cricchetto e chiavi a tubo; sono presenti avvitatori e bussole con maschio e femmina da 1/2", 3/8" e 1/4", adattabili anche a punte a taglio, Torx, PH, PZ e applicabili alle punte a brugola.

Sono realizzate in lega di acciaio indurito in cromo e vanadio con cromatura opaca di alta qualità per protezione anticorrosione. Il set è composto da 171 pezzi e tutti rispettano le norme DIN.

Dimensioni valigetta (lung. x largh. x H): 46,5 x 33,5 x 9 cm.

Peso: 9,3 kg.



FRATELLI VITALE

www.fratellivitale.it

Il set di giraviti e inserti Utilia è composto da 114 pezzi per lavorare al meglio.

Sono inclusi giraviti con punta a taglio, a croce, torx o quadro in misure assortite.

I giraviti sono dotati di impugnatura ergonomica antiscivolo in polipropilene e TPR, marcatura che indica chiaramente il tipo e la dimensione del giravite, foro appendino e lama in acciaio al cromo vanadio con punta magnetica.

Completano il cofanetto anche chiavi esagonali, inserti, giraviti di precisione e adattatori per avere sempre a portata di mano lo strumento migliore.



FT

www.ftspa.it

Martello Duraflex da carpentiere con manico in polipropilene antivibrazione e anima in fibra di vetro. Questo materiale protegge l'operatore durante l'utilizzo, attenuando gli urti e limitandone le vibrazioni. L'affilatura delle penne, tramite molatura automatizzata, garantisce la massima precisione. Il martello Duraflex è completo di alloggiamento calamitato inferiore e superiore per l'inserimento del chiodo. Disponibile anche con manico in legno di faggio e gomma anti-urto, a protezione dello stesso (Iberica).

Disponibile in due formati, rispettivamente da 40 cm e 50 cm, con peso pari a: 250 g, 300 g, 400 g.



GIMAP

www.gimap.it

Forbici per elettricisti (ref. 230847) Fumasi® by Gimap di lunghezza 190 mm e peso 150 g. Interamente costruite in acciaio Inox AISI 420 particolarmente resistente e di lunga durata.

Soluzioni ergonomiche e dimensionali dei manici, frutto di accurate ricerche con gli utilizzatori più esigenti. Qualità e copertura del perno di giunzione di massima affidabilità e sicurezza, con bullone regolabile a proprio piacere. Trattamenti termici specificamente idonei alle esigenze di massima efficienza e durata negli impieghi più stressanti. Lame con durezza 58 HRC con tacca gialla / spella cavi per la massima efficienza di taglio dei conduttori.



GRUPA TOPEX

www.grupatopex.com

Le nuove pinze (5 modelli) garantiscono un esercizio di forza maggiorato del 40% grazie alla speciale costruzione.

La nuova linea di pinze NEO è progettata con un perno sfalsato che incrementa la forza di lavoro di circa il 40% diminuendo così lo sforzo da parte dell'utilizzatore.

Le pinze sono realizzate in acciaio CrNi per la protezione contro la ruggine e con un grado di durezza dell'acciaio molto elevata pari a 58-64 HRC.

La facilità di utilizzo è garantita anche dall'impugnatura ergonomica rivestita in materiale bicomponente TPR+ABS.



Foto: Romeo Maestri





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 2023
su zippobusiness.it/pages/cataloghi



OCCHIALI
DA LETTURA
E DA SOLE



2023 EYEWEAR COLLECTION

HULTAFORS GROUP ITALY

www.hultaforsgroup.it

L'azienda propone cacciaviti, chiavi esagonali e porta inserti. Le impugnature sono lunghe, in robusta plastica PPC e rivestite in gomma. Hanno codice colore per ogni modello, agevolando la ricerca del cacciavite, e sul fondo è impressa una marcatura in modo permanente. Questa marcatura indica sia la misura sia il modello ed è anche incisa a laser sulla lama.



La gamma completa di cacciaviti include quattro modelli standard, disponibili sia in versione base sia VDE. L'assortimento include anche i cacciaviti più piccoli, con inserto, con testa a sfera esagonale, giraviti con testa esagonale e con porta inserto magnetico, disponibili in set con lame corte e lunghe.

LA FERRAMENTA

www.laferramentasrl.it

Pinza Poligrip Labor MM 160/240/300, realizzata in acciaio al cromo-vanadio, materiale di prima qualità, per conferire robustezza e durezza. Modello regolabile: fino a 7 posizioni per la misura da 240 mm. Le ganasce sono regolabili per permettere alla pinza di adattarsi in modo rapido ed efficace a esagoni e tubi di diverse dimensioni. Disponibile in tre misure: 160, 240, e 300 mm.



MISTRAL TOOLS

www.mistraltools.it

La linea di martelli, mazzette e accette GrafHIT è realizzata con la grafite. I test di resistenza alle rotture del manico, d'uso prolungato, di deformazione del manico e di resistenza al distacco della testa, effettuati in condizioni d'uso superiori alla norma, confermano l'indefornabilità, la robustezza, la massima elasticità e leggerezza del manico.

La serie si distingue per la testa in acciaio speciale, lucida, fosfatata e con inserto magnetico nella martelleria da carpenteria. Il manico, super leggero antibrazione, è realizzato in grafite che assorbe le vibrazioni 8 volte in più rispetto ai manici tradizionali. L'impugnatura bi-componente (rubber) è ergonomica e antiscivolo.



KAGIP

www.kagip.com

Le forbici elettricista sono realizzate tutte con lame in acciaio inox microdentate con durezza che variano dai 54 ai 56 HRC, mentre le impugnature sono realizzate in materiali bicomponente ad alta resistenza.

Questi modelli hanno sostituito le forbici classiche ormai obsolete.



LEATHERMAN

www.leatherman.com/it

Wave + è l'utensile multifunzione dotato di 18 attrezzi completamente bloccabili, per la massima sicurezza e facilità di utilizzo. Molti dei suoi strumenti si aprono dall'esterno e sono accessibili anche quando lo strumento è ripiegato e chiuso.

Lungo appena 10 centimetri, Wave + è disponibile in diverse varianti, da quella più tradizionale con fodero in nylon balistico, alla versione con ossidazione nera, antiriflettente, per concludere con il modello heritage comprensivo di custodia in cuoio.



MORGANTI

www.kapriol.com

Fabbricate con acciai speciali di alta qualità, con un ciclo di produzione tecnologicamente avanzato e costantemente sottoposto a severi controlli di processo, le chiavi di manovra Kapriol offrono uno standard qualitativo d'eccellenza.

Lo studio delle forme e il design ricercato rendono le chiavi Kapriol particolarmente maneggevoli e leggere. Le zone soggette a sollecitazioni sono sovradimensionate per rendere la chiave più stabile e duratura nel tempo. La pregiata finitura permette una impugnatura confortevole anche in caso di uso prolungato e quando è richiesto un grande sforzo.



CONSEGNE RAPIDE IN TUTTA ITALIA - 12/48H

Malfatti
& Tacchini
ferramenta dal 1908

SHOP NOW!

SCOPRI SUBITO IL NOSTRO **NUOVO E-COMMERCE** WWW.MALFATTITACCHINIGROUP.IT

+39 02 66502262/61 +39 334 2993599 malfattitacchini@tacchini.info Spedizioni 24/48 h

Effettua l'accesso

Malfatti
& Tacchini
ferramenta dal 1908

Chi Siamo

Fornitori

Offerte

Novità

Download

Diventa nostro cliente

Area Stampa

Contatti

CATEGORIE

SERRATURE

SICUREZZA

DUPLICATRICI-CHIAVI-
RADIOCOMANDI

ACCESS. TAPPARELLE E
PERSIANE

CATENACCI-CERNIERE-
CANCELLI

MANIGLIE-POMOLI-MOBILI

UTENSILI

ELETTROUTENSILI

ARTICOLI PER LA CASA

VEDI/NASCONDI TUTTE

Ricerca...

Fornitore

DAL 1908 AL VOSTRO FIANCO

PIÙ DI 100 ANNI DI ESPERIENZA AL SERVIZIO DELLA
CLIENTELA



CONSEGNA RAPIDA 24/48h
IN TUTTA ITALIA



OLTRE 35.000 REFERENZE
ATTIVE A MAGAZZINO



45 AGENTI PRESENTI SUL
TERRITORIO AL SERVIZIO
DELLA CLIENTELA



7000 MQ DI MAGAZZINO
DOTATO DI
RADIOFREQUENZA

ALCUNE NOVITA'



FILTRI RICERCA PRODOTTO RINNOVATI



STOCK IN TEMPO REALE



POSSIBILITA' DI ORDINI IN DROPSHIPPING



PIATTAFORMA RESI COMPLETAMENTE RINNOVATA

“LAVORIAMO OGNI GIORNO CON IL ❤️ PER GARANTIRVI LA MIGLIOR ESPERIENZA DI NAVIGAZIONE E UTILIZZO POSSIBILE”



MALFATTITACCHINI



MALFATTITACCHINI



MALFATTITACCHINI

MALFATTI&TACCHINI SRL - VIA PUECHER 1 - 20037 PADERNO DUGNANO (MI) - WWW.MALFATTITACCHINIGROUP.IT

MUNDIAL ALFREDO CASARTELLI

www.mundial-casartelli.it

L'azienda produce e distribuisce utensili a mano professionali e propone espositori per il punto vendita Utensilerie-Industria tutti con esposizione organizzata per tipo di utensile e per ridurre lo spazio espositivo.

Tra i nuovi prodotti ci sono le forbici per elettricisti professionali (cod. 0677) e la serie di chiavi esagono maschio colorate (0353), in foto.



NESPOLI GROUP

www.nespoligroup.com

Spatola americana, lama inox lucidato a specchio con angoli arrotondati. Spessore con molatura variabile dal manico verso il taglio per ottenere una estrema flessibilità centrale, mantenendo la resistenza della parte finale di taglio. Manico polipropilene e gomma, tappo alluminio. Ideale per stucchi decorativi, veneziani, spatolati.



OMMA

www.ommautensili.it

All'interno del catalogo Omma nella sezione Pinze e Tronchesi sono presenti le Tenaglie Top Quality per cementisti professionali, taglienti con trattamento termico supplementare e verniciate. Sono disponibili in due lunghezze: da 220 mm e da 250 mm.



ORECA NEW

www.orecanew.it

Mazzetta con testa in acciaio e collare di sicurezza; manico a botticella; Din 6475. L'articolo è adatto per muratore e automotive. L'impugnatura è in faggio cerato.



REIT

www.reit.it

Cacciaviti a marchio Reitool in cromo vanadio e punta terminale temperata. Tutti i modelli sono proposti con impugnatura ergonomica in materiale bi-componente: materiale plastico con elevata resistenza agli urti, infrangibile, isolante, resistente agli oli e solventi, resistente a calore, non infiammabile;

TPE, materiale morbido nelle aree di massima aderenza e pressione.

Uno dei programmi maggiormente apprezzato è la linea Diamond Grip, con lama in acciaio cromo vanadio con punta temprata e rivestimento micro ruvido diamantato. Alcune piccole particelle di diamante presenti sulla superficie della punta forniscono il grip ottimale tra l'utensile e la vite riducendo al minimo lo slittamento (cam-out effect).



RIBIMEX ITALIA

www.ribimex.it

PRTOURBAT37, cacciavite a batteria. Caratteristiche tecniche: 1 cavo da ricarica USB - Phillips: PH0 / PH1 / PH2 - A taglio: 3.0 / 4.0 / 5.0 - Esagonale: 3.0 / 4.0 / 5.0 - Resistorx: T8 / T10 / T20.



CONSEGNE IN TUTTA ITALIA



MAGAZZINO

7000 mq di magazzino,
dotato di Radiofrequenza



CONSEGNE

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



ORDINI ONLINE

Nuovo sito E-Commerce
www.malfattitacchinigroup.it



AGENTI

45 Agenti presenti
sul territorio

SEGUICI SUI NOSTRI SOCIAL



MALFATTITACCHINI



MALFATTITACCHINI



MALFATTITACCHINI

Foto: Hultafors Group Italy



ROMEO MAESTRI

www.romeomaestri.it

Fissatrice manuale ROMATAK 10 4.0 progettata per utilizzare quattro diversi tipi di punti e chiodini metallici senza necessità di regolazione. Compatta, leggera e robusta è ideale per tutti i lavori di decorazione.

Il corpo in nylon caricato con fibre di vetro garantisce un prodotto di qualità e di notevole durata.

La fissatrice è dotata di un'ampia zona di appoggio e di una maniglia di azionamento ricoperta in gomma, che assicura per l'utilizzatore un'impugnatura ergonomica, comoda e antiscivolo.

È disponibile in un pratico blister appendibile.



SEBA

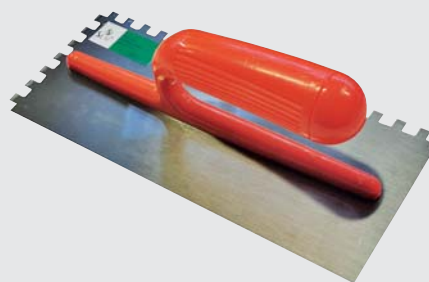
www.sebagroup.eu

Art. 1001201, frattone dentato su due lati con manico ergonomico in TPR (Thermo Poli Rock cioè un materiale ottenuto mediante lavorazione a freddo della plastica) e lama in acciaio inox.

Dimensioni: 280x120 mm.

Dimensione denti: 7x7 mm.

Peso complessivo: 0,400 kg.



SOCIETÀ METALLURGICA MINOTTI

www.metalminotti.it

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

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



STAHLWILLE

www.stahlwille.it

Le chiavi Stahlwille resistono a sollecitazioni ampiamente maggiori rispetto a quelle previste dalle norme DIN ISO di riferimento; per questo garantiscono prestazioni sensibilmente superiori e una maggior affidabilità e durata nel tempo. Grazie all'utilizzo di acciai speciali e alla realizzazione interna di tutti i passaggi produttivi, queste chiavi sono molto leggere (profilo alleggerito ad H) e sottili (più sottili a parità di performance, passano in spazi ristretti) ma, allo stesso tempo, molto resistenti tra quelle sul mercato.





**PERCHÈ
COMPRARE
LONTANO
QUANDO PUOI
COMPRARE
ITALIANO**



SIPA s.r.l.

Via dell'Artigianato, 16-18-20 - 36027 SAN PIETRO DI ROSÀ (VI) - ITALIA
Tel. 0039.0424.562044 - Fax 0039.0424.564055

E-mail: sipa@sipaitalia.it - E-mail: ordini@sipaitalia.it - Sito web: www.sipaitalia.it

ULLMANN

www.ullmann.it

Nella gamma di raschiatori Tajima, allo Scrape-Rite classico si affiancano altri 2 modelli: Scrape-Rite Solid Core Flex e Solid Core Hard. Il primo, in un'unica versione da 25 cm, monta una lama flessibile con bordi arrotondati. Il secondo, disponibile in due versioni da 25 e 50 cm, monta una lama rigida e obliqua con angoli affilati, per raschiare materiali resistenti. Le due lame sono intercambiabili e si adattano a tutti i modelli. Entrambi i raschiatori sono dotati di un sistema di regolazione della lama flessibile: basta farla scorrere lungo la testa dello strumento per avere più o meno flessibilità a seconda dell'utilizzo.



USAG

www.usag.it

La nuova pinza chiave 174 CX funziona sia come una pinza sia come una chiave per serrare o svitare facilmente i dadi. È lunga 25 cm, ha una capacità di apertura di 58 mm, la scala millimetrica per una regolazione precisa e una cremagliera a 20 posizioni. È dotata di un sistema a "chiusura rapida" che permette di chiudere velocemente le ganasce senza la necessità di premere il pulsante posto in prossimità della cremagliera stessa. Le ganasce sono molto sottili (17 mm) e i becchi sono piatti e paralleli con la battuta sagomata per far presa perfettamente sui 4 lati del dado esagonale senza rischio di danneggiarlo.

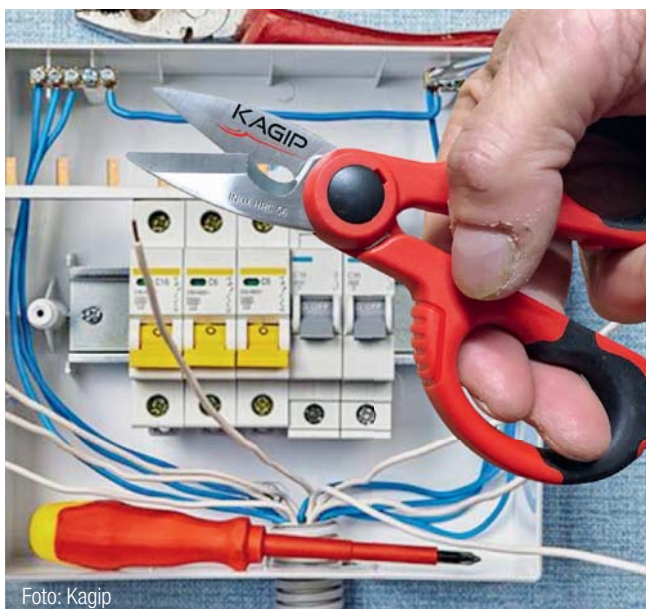


Foto: Kagip

VALEX

www.valex.it

Valex si contraddistingue per la completezza della sua offerta relativa agli utensili manuali, rafforzata nell'ultimo anno grazie all'ampliamento della gamma dei cutter e alla rivisitazione della gamma di utensili manuali per l'edilizia (in particolare spatole/frattazzi/cazzuole, con un focus su prodotti specifici per i sistemi a secco). L'azienda punta su prodotti di qualità e di maggiore durabilità, per rispondere a esigenze specifiche dei diversi lavori.

Valex ha studiato delle soluzioni espositive dedicate agli utensili manuali per offrire un assortimento completo e vario a seconda del tipo di esigenza del punto vendita: utensili manuali, per la lavorazione del legno, per l'edilizia, per il giardinaggio ecc.



VEBEX

www.vebex.it

In commercio possiamo trovare diverse tipologie di punte per avvitatore, tra queste: PH, PZ, TX/TX security, Flat, Square, Hexagonal/Hexagonal security, Ribe, Pentalobe, spanner, T-set, T-ala, XZN. Nel catalogo Blanditz si può scegliere tra una vasta gamma di punte per avvitatori, utili per i diversi usi di lavoro. In caso di necessità particolari, Blanditz ha la capacità produttiva per poter sviluppare diversi progetti.

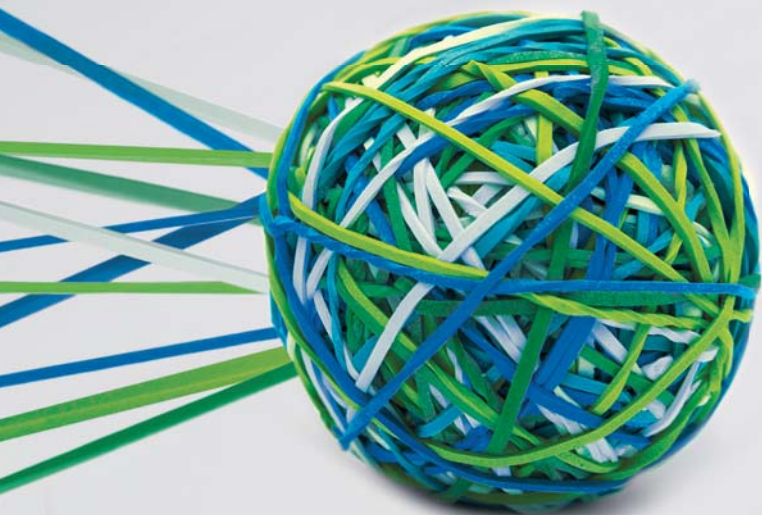


VIGLIETTA GROUP

www.viglietta.com

Serie 6 pezzi cacciaviti HU-FIRMA CRV taglio/croce-PH (cod. 38956-10). Realizzati in cromo vanadio durezza HRC50-54; soft-grip punta calamitata. Tre con taglio: 4x75 - 5,5x100 - 6,5x125 mm. Tre con croce PH: 0x60 - 1x80 - 2x100 mm.





ASSOCIATI A BRICOLIFE PER FAR CRESCERE LA TUA IMPRESA

Uniti, Organizzati, Efficienti



+ Potere
d'acquisto
e contrattuale



Unicità
dei marchi
privati



Condivisione delle
attività di marketing
e supporto sul
punto vendita



Forza del gruppo,
autonomia
del singolo

88 NEGOZI
AFFILIATI

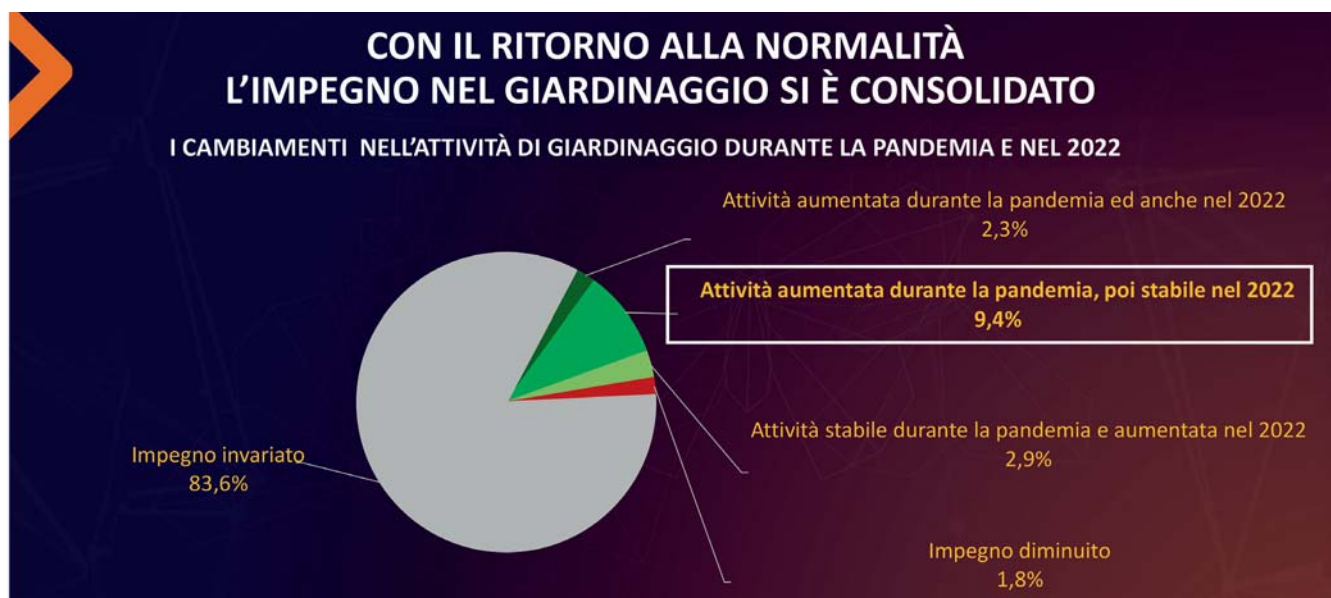
200.000 MQ DI SUPERFICIE
VENDITA

Contattaci per ottenere maggiori informazioni sull'affiliazione:

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



Nuova ricerca sul rapporto tra **e-commerce** e **green lovers**



Fonte: Promogiardinaggio/Kkienn Connecting People and Companies.

Gli italiani che si sono avvicinati al verde durante la pandemia hanno consolidato questa passione anche nel 2022. Il web è sempre più importante ma prevale un acquisto "onlife": i canali specializzati sono il principale riferimento, in particolare per l'acquisto di piante. Sono alcuni dei risultati emersi dalla nuova ricerca presentata da Promogiardinaggio.

a cura della redazione

Lo scorso 24 novembre l'associazione **Promogiardinaggio** ha presentato in un incontro pubblico una nuova ricerca di mercato sul consumatore italiano, realizzata quest'anno e dedicata all'Influenza dell'e-commerce nel processo d'acquisto dei prodotti per la cura del verde e del giardino. La nuova ricerca di Promogiardinaggio è stata affidata all'istituto di ricerca Kkienn Connecting People and Companies, con cui l'associazione aveva già collaborato in occasione dell'analisi di mercato dedicata all'impatto della pandemia sui consumi di giardinaggio, realizzata durante il primo lockdown e presentata nel novembre 2020. Ecco le principali tendenze emerse.

GLI ITALIANI E LA PASSIONE PER IL GIARDINAGGIO

L'obbligo a passare più tempo in casa negli anni della pandemia ha fatto avvicinare molti nuovi consumatori al mercato del giardinaggio. La diminuzione delle vendite nel 2022 ha indotto in molti operatori un dubbio: una volta tolti i divieti, **quanti neo-green lovers hanno abbandonato l'hobby della coltivazione?** Sembra siano molto pochi. La nuova ricerca di Promogiardinaggio ha indagato anche questo aspetto ed emerge un consolidamento della passione: solo l'1,8% ha diminuito l'impegno nel giardinaggio nel 2022, mentre per l'83,6% è rimasto stabile e per il 2,3% è addirittura

umentato. Rispetto alla pandemia c'è però una riduzione delle attività che richiedono molto tempo, come per esempio la coltivazione dell'orto sul balcone.

La diminuzione di spesa del 2022 rispetto al 2021 è piuttosto motivata da acquisti "eccezionali" e durevoli nel biennio 2020/21: se durante la pandemia ho deciso di riempire il terrazzo di balconette e vasi, non li acquisterò di nuovo nel 2022. Stiamo affrontando quindi una "normalizzazione della spesa" dopo due anni in cui abbiamo ampliato la base dei consumatori fedeli.

INFLUENZA DELL'ONLINE NEL PROCESSO D'ACQUISTO

Il **web** è sicuramente un'importante fonte di informazione per i green lovers italiani, così come il confronto con gli addetti alle vendite dei rivenditori specializzati, al quale i consumatori arrivano generalmente più preparati rispetto al passato.

Le giovani generazioni e gli appassionati che si sono avvicinati per la prima volta al giardinaggio

CHI È PROMOGIARDINAGGIO

Promogiardinaggio è un'associazione senza fine di lucro che ha l'obiettivo di promuovere la cultura del verde e i consumi di giardinaggio in Italia. Riunisce tutti gli attori della filiera del mercato italiano del gardening: aziende italiane e internazionali, retailer e servizi.

Opera come una "rete di imprese" per la produzione di strumenti utili e condivisi per studiare il mercato, comunicare in modo più efficace con i consumatori finali e migliorare la filiera. Negli ultimi anni ha investito più di 150.000 euro per la realizzazione di diverse ricerche di mercato e ne sta programmando un'altra per il 2023: un patrimonio a disposizione gratuita dei soci.

È stata fondata nel 2008 dalla volontà di 40 soci fondatori e grazie al know how dell'analogica associazione francese Promojardin e nel 2023 compirà il suo 15° anniversario.



www.promogiardinaggio.org

durante la pandemia sono spesso digiuni di informazioni. In particolare sulle tecniche di coltivazione delle diverse famiglie di piante. Ciò stimola un aumento delle consultazioni online: prima, durante e dopo gli acquisti.

Gli **acquisti online** sono in crescita, in particolare nelle categorie di prodotto più costose rispetto al canale fisico o difficili da reperire. Si registra un basso interesse per l'acquisto di piante online mentre emerge un nuovo

UN TAGLIO PER OGNI STAGIONE

— *Forbici per potatura forgiate*

LINEA PROFESSIONALE

Forged
STAFOR[®]

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



NEWS

LE FORGIATE



100% MADE IN ITALY

40th
Anniversary
STAFOR
1976-2016

ART. 951

I CANALI PREFERITI PER L'ACQUISTO SONO ANCORA QUELLI FISICI, PERCHÈ DANNO RISPOSTA AI BISOGNI CHIAVE DEI CONSUMATORI

IL CANALE PREFERITO PER L'ACQUISTO DELLE DIVERSE CATEGORIE DI PRODOTTI

	Impianti di irrigazione	Attrezzi a motore	Attrezzi manuali	Vasi in plastica colorati di qualità	Insetticidi	Vasi terracotta/ceramica	Concimi	Sementi e bulbi	Vasi in plastica semplici ed economici	Terricci	Piante
% di intervistati sul campione che hanno acquistato il prodotto	15	22	69	31	80	42	78	79	64	88	94
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Vivai, garden center	11	14	19	25	27	27	28	34	18	29	42
Grandi superfici specializzate	23	26	23	19	11	18	12	7	22	12	7
Supermercati e ipermercati	4	2	11	11	11	9	15	11	23	21	11
TOTALE PV FISICI	59	70	73	74	76	80	81	82	84	85	90
Amazon	22	11	16	14	13	11	9	7	10	5	3
TOTALE ONLINE	41	30	27	26	24	20	19	18	16	15	10

La forza dei canali fisici è legata alla capacità di assommare numerosi plus: poter vedere e toccare il prodotto, l'assortimento, la consulenza, il rapporto qualità-prezzo

Fonte: Promogiardinaggio/Kkienn Connecting People and Companies.

modello di spesa onlife, con una frequentazione ibrida sia di canali fisici sia di e-shop.

Le vendite online sono destinate a crescere, se non altro perché l'esperienza d'acquisto negli e-shop viene giudicata spesso soddisfacente dagli hobbisti italiani. Con l'uso e l'abitudine cadranno molte barriere verso l'e-commerce di tutti i prodotti per il giardinaggio, anche perché molti neo green lovers sono giovani famiglie. È infine interessante rilevare che chi ricorre frequentemente agli acquisti online spende il doppio di chi usa solo i canali fisici.

L'incidenza dell'e-commerce emerge maggiormente nei mercati dei prodotti per l'irrigazione (41%) e delle attrezzature a motore (30%), in cui il canale online è il più importante. Gli appassionati preferiscono i negozi fisici quando si tratta di acquistare piante (il 90% degli acquirenti di piante intervistati), terricci (85%), vasi (84%), sementi (82%) e concimi (81%). Benché i terricci siano prodotti voluminosi e quindi

adatti alla comodità di una consegna a domicilio, la maggior parte dei consumatori preferisce acquistarli insieme alle piante, per scegliere il substrato adatto al tipo di varietà che comprerà.

Tra i canali fisici spiccano i garden center e i vivai per l'acquisto di vasi, insetticidi, concimi, sementi, terricci e piante e le grandi superfici specializzate (come i centri bricolage) per l'acquisto di irrigazione e attrezzi manuali e motorizzati. La Gdo (super e iper) svolge un ruolo importante per la vendita di vasi in plastica economici e di terricci (per prezzo e parcheggio).

UNA NUOVA SENSIBILITÀ "VERDE"

Con l'ingresso delle famiglie millennial nel mercato del giardinaggio si sta modificando la relazione degli italiani con le piante. Da una funzione principalmente "strumentale", che spinge il coltivatore a impegnarsi per ottenere un risultato tangibile, come avere ortaggi naturali o semplicemente abbellire la

casa, si sta sviluppando una nuova percezione del mondo vegetale. **Alle piante viene riconosciuto lo status di "essere vivente" e quindi entrano a far parte della famiglia**, con la conseguente responsabilità della cura.

Così come proviamo un senso di benessere quando vediamo i nostri figli ridere felici, allo stesso modo il coltivatore trae un giovamento psicologico dal buono stato di salute della pianta e dall'osservazione dei suoi progressi (una nuova foglia, un fiore che sboccia, un frutto, ecc.). Una pianta in salute dà soddisfazione al suo coltivatore, così come al contrario il fallimento provoca stress.

La ricerca di Promogiardinaggio ci svela che questo nuovo modo di vivere il rapporto con le piante di casa ha determinato un aumento degli spazi a loro dedicati.

Case, terrazzi e giardini ospitano sempre più dei rifugi verdi e l'impegno non si limita alla bella stagione come avveniva in passato, ma prosegue per tutto l'anno. ■

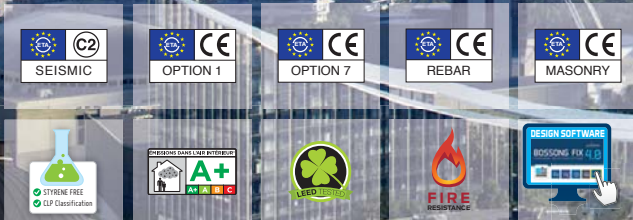


HAPPY BIRTHDAY



info@bossong.it

IL PRODUTTORE ITALIANO DI ANCORANTI CHIMICI



Z.I. 2 - Via E. Fermi, 49/51 - 24050 Grassobbio (BG)
Tel +39 035 3846 011 - info@bossong.com



SISTEMI DI FISSAGGIO

OPTION 7 - 1
SEISMIC C1-C2
ETAG 020 - 014
FIRE



Pictures: Milano-Bergamo landscapes

ManoManoPro: chi è il professionista che acquista online

ManoManoPro, la piattaforma di ManoMano dedicata al mondo professionale, ha elaborato il Barometro 2022, un'indagine rivolta ad un campione di clienti italiani, dal quale sono emersi alcuni spunti interessanti sulle abitudini di consumo dei professionisti.

a cura della redazione

ManoManoPro – la piattaforma di ManoMano dedicata al mondo professionale - compie due anni e, proprio in occasione di questa importante ricorrenza, ha voluto presentare alcuni dati interessanti sullo sviluppo del panorama professionale italiano e del suo rapporto con i mezzi digitali. ManoManoPro ha infatti elaborato il **Barometro 2022**, un'indagine rivolta ad un campione di clienti italiani, dal quale sono emersi alcuni spunti interessanti sulle abitudini di consumo dei professionisti.

Il Barometro 2022 di ManoManoPro ha l'obiettivo di misurare il livello di soddisfazione dei clienti, il loro indice di gradimento in termini di customer experience oltre che di illustrare alcune caratteristiche che contraddistinguono un segmento di mercato particolare come quello dei professionisti. ManoManoPro si rivolge infatti ai possessori di partita IVA, con un forte focus sul settore edile, ad elettricisti, idraulici e muratori. Inoltre, il marketplace



ha esteso la sua offerta ad ulteriori tipologie di professionisti quali alberghieri, ristoratori, parrucchieri, meccanici e agricoltori.

Partendo da qualche dato demografico di chi ha risposto all'indagine, il Barometro ManoManoPro evidenzia che tra le regioni italiane più performanti in termini di vendite della piattaforma, spiccano la **Lombardia (18%)**, il **Lazio (10%)** ed il **Veneto (9%)**. Gli acquiren-

ti più frequenti sono gli **uomini (87%)** – sebbene la percentuale di donne sia notevolmente cresciuta rispetto al 2021 – con un'età **media di 50 anni**.

Tra le categorie merceologiche più ricercate sulla piattaforma ManoManoPro troviamo al primo posto gli **utensili elettrici (37%)** a pari merito con gli attrezzi manuali, seguiti dai prodotti per l'**illuminazione (31%)**. Più del **20%** di chi ha

partecipato all'indagine ha inoltre dichiarato di avere l'abitudine di effettuare almeno la metà dei propri acquisti attraverso i **canali online**, dimostrando lo sviluppo della dimensione digitale anche nei settori meno inclini all'uso della tecnologia. A conferma di questa tendenza, i dati generali che analizzano il contesto attuale italiano, riportano che gli acquisti online valgono ben 48,1 miliardi di euro e registrano un +20% rispetto all'anno scorso.

La quasi totalità del campione, nello specifico il **93%**, ha inoltre espresso un **grado elevato di soddisfazione** rispetto ai servizi offerti da ManoManoPro. I professionisti italiani, in particolare, ripongono molta attenzione verso alcuni servizi che rendono il marketplace molto apprezzato nel nostro Paese: la grande expertise e le grandi

37%

TRA LE CATEGORIE
MERCEOLOGICHE
PIÙ RICERCATE
TROVIAMO AL
PRIMO POSTO GLI
UTENSILI ELETTRICI

competenze del brand nel riconoscere e rispondere alle esigenze dei professionisti.

"Le informazioni che abbiamo ottenuto attraverso il nostro Barometro mostrano che i professionisti italiani sono sempre più aperti agli acquisti di materiali online, soprattutto attraverso applicazioni mobile. Ecco

perché, con ManoManoPro, non vogliamo solamente incentivare la digitalizzazione ed essere sempre più presenti in settori nei quali gli acquisti avvengono prevalentemente offline, ma abbiamo anche l'obiettivo di semplificare il servizio di consegna rendendolo disponibile ovunque e nel più breve tempo possibile". Afferma **Marco Sacco Stevanella, Country Manager Italia di ManoMano** "Il supporto e l'accompagnamento dei nostri consulenti sul territorio è la chiave per la soddisfazione dei nostri clienti italiani. Ci appoggiamo a figure esperte che hanno le competenze necessarie per agire rapidamente fornendo soluzioni adatte a tutte le tipologie di clienti, a prescindere dal loro settore di provenienza". ■

www.manomano.it/pro

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

MONDOPRATICO.it
BRICO HOME GARDEN



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

Seguici
su LinkedIn!



Seguici
su Facebook!



Sfogliate gratis
le riviste

FERRA & CASA MENTA & LINGHI greenline



Iscriviti
alla newsletter!



IL PORTALE B2B
DEDICATO AL MERCATO
DEL DIY ITALIANO

È un'idea di



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

www.mondopratico.it

Legge di Bilancio 2023: l'Iva sul pellet ridotta al 10%

Risultato storico per la filiera legno-energia che vede ridurre l'Iva sul pellet dal 22% al 10% per il 2023. Forte l'impegno di Aiel (Associazione Italiana Energie Agroforestali) per una misura necessaria a contrastare la povertà energetica.

a cura della redazione

Come riportato da **Aiel** (Associazione Italiana Energie Agroforestali), è stato votato a fine dicembre al Senato il Ddl Bilancio 2023.

Tra le modifiche più significative, rispetto al testo inizialmente presentato al Parlamento, **la riduzione dell'aliquota Iva sulle compravendite di pellet per tutto il 2023, che passa dal 22% al 10%.**

Un risultato storico, raggiunto con il contributo e l'impegno di Aiel, che fin dagli inizi del 2022 ha avviato un'intensa interlocuzione a livello tecnico e politico per il ripristino dell'imposta agevolata sul pellet, coinvolgendo il Mef e le rappresentanze parlamentari, fino ad arrivare alla condivisione dell'emendamento da parte di tutti i capigruppo dei partiti in Commissione Bilancio della Camera.

Grande soddisfazione per l'approvazione della misura, a lungo auspicata dagli operatori del settore e dai due milioni di famiglie italiane che utilizzano il pellet di legno



per il riscaldamento domestico e che negli ultimi mesi hanno subito le conseguenze dei forti rincari dei prezzi energetici.

Prima di questo intervento, l'Italia era uno dei paesi con la maggiore aliquota Iva applicata alle compravendite di pellet di legno, a seguito della decisione della Legge di Stabilità 2015 di aumentare l'IVA sul pellet dal 10% al 22%, incidendo

così significativamente sul prezzo del pellet per il consumatore.

*“L'abbassamento dell'Iva sul pellet al 10% è frutto di un lungo lavoro portato avanti da Aiel – commenta **Annalisa Paniz**, direttrice generale di Aiel – attraverso un continuo confronto con i tecnici del Mef, che ha permesso all'Associazione di fornire i dati sul mercato del pellet, utilizzati dallo stesso Ministero per*

relazionare l'articolo, che sancisce la riduzione dell'imposta. Il Mef aveva confermato la fattibilità tecnica dell'abbassamento dell'Iva sul pellet già nel mese di febbraio 2022. Da quel momento la discussione si è spostata sul piano della volontà politica. L'accoglimento della proposta sostenuta da Aiel da parte del nuovo Governo e del Parlamento, con la firma e la condivisione dell'emendamento da tutto l'arco parlamentare, conferma la bontà di una misura che era davvero attesa e che è necessaria a contrastare il caro energia e favorire lo sviluppo di una fonte di energia rinnovabile scelta da oltre due milioni di famiglie italiane per la sua economicità e sostenibilità rispetto alle altre fonti fossili. Ribadiamo il nostro plauso al Governo e al Parlamento tutto per questa decisione nella convinzione che sia necessario affrontare l'attuale crisi energetica procedendo in una duplice direzione: da una parte proteggendo e salvaguardando le famiglie italiane a rischio di povertà energetica e dall'altro promuovendo politiche nazionali che favoriscano la transizione energetica e la decarbonizzazione. Da quest'ultimo punto di vista, non va dimenticato che le bioenergie impiegate nella produzione termica in forma di legna da ardere e pellet, sono la principale fonte energetica rinnovabile impiegata nel nostro paese nel settore termico. Anche per questo, continueremo a lavorare nel corso del 2023 affinché questa misura diventi strutturale". ■

www.aielenergia.it

**STELLA[®]
BIANCA**
dal 1924

Punte Elicoidali HSS DIN 338 con imbocco a gradini



Veloci, precise e senza preforo!



Nuova Filp Srl - Strada Lombardore, 274 - 10040 Leini (TO)
Tel. +39 011.9980088 - Fax +39 011 9980080
info@stellabianca.com

GIANMARCO VENTURI

Un Marchio Moda Italiano in Ferramenta!

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



Montatura da Donna

Lenti Blue Block



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

NUOVO MARCHIO
GIANMARCO VENTURI

PREZZI
CONSIGLIATI
AL PUBBLICO
€ 10,90

MODELLO
BLUE BLOCK
€ 12,90

MODELLO
CLIP ON
€ 12,90

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



Industrie Ottiche Italiane

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

NOTIZIE DAL MONDO

ACE HARDWARE NELLA TOP10 MONDIALE DEI FRANCHISING

www.prnewswire.com

Ace Hardware, la catena americana di ferramenta, è tra le 10 migliori catene in franchising al mondo per il 2023, secondo il Franchise 500 di Entrepreneur Magazine. Dopo il 12° posto raggiunto nel 2022, le vendite record di quest'anno appena trascorso hanno aiutato l'azienda a scalare l'elenco nel 2023 fino al 7° posto su 500 attività classificate. La rivista ha nominato Ace Hardware, la più grande cooperativa di ferramenta al mondo con 5.600 negozi, il franchising numero 1 nella sua categoria di vendita al dettaglio. *"Entrare nella Top 10 della lista Entrepreneur's Franchise 500 è un onore e un riflesso della nostra passione nell'aiutare i nostri proprietari di attività commerciali al dettaglio ad avere successo"*, ha dichiarato John Kittell, Vice President of Retail Operations and New Business.

LA PERUVIANA PROMART APRE IL SUO NEGOZIO PIÙ GRANDE

www.diyinternational.com

La catena peruviana Promart ha aperto il suo 34° negozio a San Martín de Porres, a nord della capitale Lima. Secondo l'azienda, questa è la sua sede più grande fino ad oggi. L'area di vendita è di 7.200 mq, di cui 1.200 destinati al reparto materiali da costruzione. È il primo punto vendita Promart a Lima dotato di impianto bioclimatico (su quattro in totale). Il nuovo negozio si trova nel centro commerciale Plaza Center nelle immediate vicinanze di un negozio della catena di supermercati Makro, riferisce Peru Retail. Grupo Intercorp ha investito 400 milioni di dollari nel centro commerciale con un'area di vendita totale di 100.000 m², riporta l'edizione online di La República. La prossima apertura di Promart è prevista per il primo trimestre del 2023, secondo quanto riportato dalla stampa locale.



LEROY MERLIN APRE GIGAMARKET A VARSAVIA

www.leroymerlin.pl

Leroy Merlin ha aperto un nuovo Gigamarket con un'area di vendita totale di 15.000 mq sul sito di un ex negozio Tesco nell'area di Varsavia. Dopo l'annuncio da parte della società che avrebbe aperto nel terzo trimestre del 2022, il negozio ha aperto le porte l'8 dicembre 2022.

È il secondo Gigamarket e, secondo Leroy Merlin, l'undicesimo negozio nell'area metropolitana di Varsavia. Su retailnet.pl è riportato che il negozio ha un garden center esterno di 2.000 mq e un magazzino interno di 5.500 mq, uno dei più grandi della catena. Secondo l'azienda, 160 dipendenti lavorano nel negozio, dove sono presenti circa 40.000 articoli. Ricordiamo che Gigamarket è un format di Leroy Merlin che affianca, alla classica vendita brico, anche soluzioni professionali e di progetti per la clientela polacca.



EXPO DIY 2023: APPUNTAMENTO A GIUGNO A BUCAREST

www.bricoretail.ro

EXPO DIY – Smart Green Home è un evento B2B che riunisce in due giorni (28-29 giugno) a Bucarest espositori provenienti dalla Romania e da altri Paesi europei. L'evento, organizzato da Brico Retail (partner del nostro Gruppo Editoriale Collins in Buyer Point) avrà come visitatori acquirenti al dettaglio (fisici e online), responsabili marketing di società di importazione e distribuzione, società di costruzioni, sviluppatori di progetti immobiliari, architetti e designer.

Durante le due giornate, nell'ambito dell'evento EXPO DIY, si svolgeranno anche incontri di lavoro precedentemente programmati, attraverso la piattaforma B2B Meetings. Gli incontri tra i fornitori e gli acquirenti di prodotti per bricolage e giardinaggio si svolgeranno in un'area appositamente allestita vicino all'area espositiva.

› per seguire tutte le notizie e gli aggiornamenti visita www.mondopratico.it

GRANDANGOLO

LEROY MERLIN PER IL SOCIALE

www.leroymerlin.it

Leroy Merlin, leader internazionale operante nella grande distribuzione, specializzata in bricolage e fai-da-te, edilizia, giardinaggio, decorazione e arredo bagno, con **oltre 50 negozi** in tutta Italia, ogni anno organizza **corsi di formazione per i propri collaboratori**. L'intento è sviluppare competenze volte ad aiutare al meglio i clienti per progettare il loro futuro. Quest'anno l'azienda **insieme a Enaip Lombardia** si è impegnata in un'iniziativa speciale dedicata alla **creazione di borse lavoro**, volte a dare un futuro anche a chi non ne immagina uno: i **detenuti dell'Istituto Penale Minorile Beccaria**.

Lab For Change è l'idea alla base della campagna realizzata da Publicis Italy / Le Pub, per un progetto che permette ai giovani detenuti, tramite

i laboratori di falegnameria di Enaip Lombardia all'interno dell'istituto stesso, di accedere a veri e propri corsi di formazione per aiutarli non solo a imparare e ad acquisire una **professione**, ma a **essere reinseriti in società** e essere **autonomi** nel costruire il proprio domani.

Negli ultimi mesi **nove ragazzi hanno ottenuto certificazioni di conoscenze e abilità**.

Lab For Change ha mosso i primi passi in uno degli istituti penali minorili più importanti d'Italia, attraverso borse lavoro finanziate da una raccolta fondi congiunta di Leroy Merlin con i suoi partner. **Uno dei ragazzi che ha seguito il laboratorio inizierà una collaborazione professionale in Leroy Merlin.**

Grazie anche alla collaborazione con



le associazioni Rò La Formichina, Semi Di Libertà, Bricolage del Cuore e Altromodo, **l'iniziativa proseguirà nel 2023 in altri istituti penali minorili** per formare più giovani detenuti nella speranza e l'augurio di poter progettare una nuova vita.

La campagna sarà veicolata sulle principali piattaforme di social network.

ECO SERVICE SCENDE IN CAMPO CON W8

www.eco-servicesrl.it

Eco Service è orgogliosa di annunciare ai propri rivenditori e utilizzatori che da inizio anno è iniziata la **campagna pubblicitaria** anche presso lo **stadio Bentegodi di Verona**. Il protagonista a bordo campo sarà il **prodotto W8**, lo **sbloccante biodegradabile otto funzioni**.

"Abbiamo scelto d'investire verso il mondo del calcio per affermare il nostro brand perché riteniamo che l'attaccamento alla maglia, l'educazione dentro e fuori dal campo, il rispetto per compagni e avversari, lo spirito di squadra e il rispetto delle regole sono gli stessi valori che quotidianamente cerchiamo di



diffondere nella nostra organizzazione" si legge in una nota ufficiale dell'azienda.

"Ringraziamo tutte le persone che, nonostante le difficoltà del momento ci aiutano a crescere al fine di poter continuare ad investire non solo nella comunicazione ma so-

prattutto **nell'attività quotidiana dei nostri laboratori per la ricerca di materie prime di origine europea**, che consentono ad Eco Service di offrire ai tanti consumatori dei nostri

prodotti sempre **soluzioni innovative, efficaci ed ecologiche, attraverso la formulazione di prodotti che rispettano l'ambiente e chi li utilizza**, di facile applicazione, capaci di risolvere qualsiasi problema di lubrificazione, protezione, pulizia, incollaggio, etc."

SONEPAR ACQUISISCE DIME

www.sonepar.it/it-it

È diventato effettivo dal 1 gennaio 2023, l'accordo siglato da Sonepar Italia per l'acquisizione del ramo d'azienda di Dime s.r.l., specializzato nella distribuzione di materiale elettrico, e che riguarda la sede e filiale di Dime con sede a San Giovanni Teatino (CH) e due negozi situati a Tortoreto Lido (TE) e L'Aquila.

Dime srl, azienda a conduzione familiare che opera da 35 anni sul territorio, è attiva in Abruzzo, dove **distribuisce prodotti elettrici per impianti, automazione industriale, domotica, sistemi fotovoltaici ed è presente nel settore della sicurezza professionale.**

"L'operazione conferma l'importanza per Sonepar del mercato abruzzese, dove l'azienda è già presente con cinque punti vendita - dichiara **Sergio**



Novello, Presidente di Sonepar Italia - È nostra intenzione continuare a investire nel territorio a servizio di installatori, imprese e utilities, spingendo sui servizi innovativi, nuove specializzazioni e un'offerta di prodotti costantemente aggiornata. Siamo felici che un'azienda storica e affermata come Dime sia entrata nella famiglia Sonepar, portando in dote una business unit specializzata nel comparto sicurezza. Un ringraziamento va alla famiglia De Dominicis che ha condiviso il nostro progetto di sviluppo che, ne sono convinto, sarà premiante an-

che per i clienti e avrà ricadute positive sul territorio".

L'attività di Sonepar in Italia inizia nel 1988 con l'acquisizione della padovana Elettroingross, per poi svilupparsi costantemente attraverso una crescita interna e una serie di acquisizioni. Oggi Sonepar è leader nella distribuzione B2B di apparecchiature elettriche, soluzioni e servizi correlati attraverso le sue principali aziende Sonepar Italia, Sacchi ed Elettroveneta. Nel 2021, Sonepar ha registrato un fatturato di 1,8 miliardi di euro in Italia e conta oltre 230 filiali e 3.400 associati.

BRICO IO SOSTIENE L'UNICEF

www.bricioio.it

Brico io ha deciso di sostenere il lavoro dell'UNICEF e l'istruzione dei bambini in Costa d'Avorio impegnandosi a raccogliere fondi per costruire una scuola ecosostenibile nel paese.

L'UNICEF in Costa d'Avorio porta avanti, insieme all'impresa sociale colombiana Conceptos Plásticos, un progetto che prevede di riciclare la plastica per farne mattoni da impiegare nella costruzione di scuole. Attraverso questo progetto oggi vengono riciclate più di 5 tonnellate di rifiuti di plastica (da involucri di caramelle a pneumatici per auto) e trasformati in mattoni, durevoli e sicuri. L'obiettivo è quello di re-

alizzare ambienti sani e sicuri dove i bambini possano studiare, giocare e sviluppare il proprio potenziale.

Dopo l'iniziativa attuata in novembre, in cui i dipendenti della catena hanno indossato delle speciali pettorine blu a sostegno dell'iniziativa UNICEF per celebrare la Giornata Mondiale dell'Infanzia e dell'Adolescenza, per i prossimi mesi, **i consumatori potranno dare il proprio contributo alla raccolta fondi di Brico io per l'UNICEF** e partecipare così alla costruzione di



una scuola ecosostenibile in Costa D'Avorio.

Brico io ha effettuato una donazione all'UNICEF con la speranza di raggiungere - insieme al contributo dei suoi clienti e dei partner com-

merciali che aderiranno all'iniziativa - l'obiettivo di 250.000€ utili alla costruzione di una scuola in Costa d'Avorio, comprensiva di 10 classi, servizi igienici, mensa, area esterna attrezzata, attrezzature didattiche e la formazione degli insegnanti.

ZANUTTA: DUE NUOVE FILIALI A TORINO E VICENZA

www.zanuttaspa.it

Dal 1° gennaio, le filiali Zanutta nel Nord Italia sono diventate 35, con l'incorporazione della Fonderia Velo di Vicenza e l'acquisizione del Colorificio Colors Torino.

Due operazioni che da una parte integrano il progetto di espansione territoriale verso il nord ovest (Torino, quartiere di Rebaudengo) e dall'altra lo completano nei termini di produzione di ferro.

Nel dettaglio, **Velo** è operativa dal 1937 come fonderia specializzata nella realizzazione di elementi in ghisa. Oggi, con quasi 20 dipen-

denti, oltre a commercializzare prodotti con marchio proprio, si avvale della collaborazione di fonderie d'eccellenza, europee ed extraeuropee. Nel corso degli anni l'azienda si è specializzata nelle forniture per reti stradali interrato e relative derivazioni tanto da ricevere dal Ministero per lo Sviluppo Economico il prestigioso riconoscimento del Marchio Storico di Interesse Nazionale.

Il **Colorificio Colors** è attivo da 30 anni nella zona di Rebaudengo (a Torino) ed è diventato uno dei punti di riferimento per la decorazione e



l'edilizia, sia privata che pubblica, grazie ad un'ampia area espositiva di circa 3000 mq e di personale altamente qualificato. Serietà, alta qualità dei servizi e costante ricerca nelle nuove proposte che il mercato offre sono il marchio distintivo della realtà piemontese in cui lavorano dieci dipendenti che resteranno in organico.

FOCUS FORWARD: STANLEY BLACK & DECKER GUARDA AL FUTURO

www.stanleyblackanddecker.com

La ricerca dell'eccellenza, che da sempre guida il successo di **Stanley Black & Decker**, caratterizza anche quest'anno le attività del Gruppo: si tratta di un percorso che porterà un'importante trasformazione strategica supportata da una visione e da un piano di sviluppo pluriennale con l'obiettivo di raggiungere una posizione di mercato sempre più rilevante in ognuno dei suoi settori di business, **Power Tools, Hand Tools & Storage, Outdoor**.

Accompagna il cambiamento la recente nomina di **Vito Galantino** a **General Manager Italia**: in Stanley Black & Decker Italia dal 1999, Galantino ha ricoperto ruoli apicali nelle vendite e nel marketing a livello internazionale, arrivando nel 2015 alla carica di Commercial General Ma-



Vito Galantino, General Manager Italia di Stanley Black & Decker Italia.

nager delle divisioni professionali. Negli ultimi tre anni è stato Marketing Director Sud Europa, Medio Oriente, Turchia e Africa, per tutti i brand del Gruppo. Nel suo ruolo di General Manager Galantino con-

tribuirà a guidare i diversi team impegnati nel mettere a disposizione della rete distributiva le migliori soluzioni attraverso implementazione di tre priorità strategiche, identificate da Stanley Black & Decker come **Focus Forward Strategic Priorities**:

- **Innovazione per l'utilizzatore:** una proposta di prodotti innovativi che consentano di raggiungere una leadership qualitativa nelle rispettive categorie per fornire la migliore esperienza di utilizzo ai clienti finali.
- **Cura del rivenditore:** per rafforzare la partnership con i rivenditori offrendo un eccellente servizio.
- **Eccellenza operativa:** con una riduzione della complessità per ottimizzare l'efficienza della supply chain.

VIKING



HELMUTH A. JENSEN A/S - DANIMARCA

RAPPRESENTANTE PER L'ITALIA: LUBIAN S.A.S. • VIA G. GALILEI, 14/3 • 35033 TEOLO (PD)

TEL.: 049/9902525 • FAX: 049/9903095 • E-MAIL: INFO@LUBIANSAS.IT



NUOVA COLLEZIONE ZIPPO® EYEWEAR 2023

www.zippobusiness.it

Zippo Italia è lieta di presentare il catalogo Zippo® Eyewear 2023 che raccoglie la nuova collezione di occhiali da lettura e da

sole, disponibili in tanti modelli e finiture in linea con le ultime mode e tendenze di mercato. Come ogni anno, proponiamo nuovi assortimenti pre-pack e pratici espositori da banco e

da terra, oltre che un gran numero di modelli disponibili singolarmente e in kit da 4 e 6 pezzi, così da poter soddisfare le esigenze espositive di ciascun punto vendita.

Nel catalogo trova conferma la linea Play & Drive: occhiali con lenti caratterizzate da un alto potere filtrante della luce blu emessa da schermi di computer, tv, dispositivi elettronici, ma altrettanto utili ed efficaci per la guida su strada in condizioni di scarsa luminosità o di pioggia. Proseguiamo

dunque sulla via dell'innovazione e del continuo incremento di quote di mercato, confermando una solida presenza nel canale della Ferramenta.

A conferma di ciò, Zippo Italia ha appena concluso il migliore anno di sempre in termini di fatturato e volumi di vendita.

Ci rivolgiamo quindi al nuovo anno, forti dei risultati ottenuti e fiduciosi di affermare il nostro trend positivo, puntando a nuovi e sempre più importanti obiettivi.

DIADORA UTILITY CANDIDATA AL COMPASSO D'ORO

www.diadorautility.com

Diadora Utility è stata selezionata dagli oltre 100 esperti dell'Osservatorio permanente del Design ADI (Associazione per il Disegno Industriale) per il premio Compasso d'oro 2024, l'Oscar italiano del design. Il prodotto candidato è Glove Eco, la calzatura antinfortunistica unica nel suo genere perché studiata per offrire altissime prestazioni non solo tecniche e di qualità ma anche di rispetto dell'ambiente. Ogni sua componen-



te, infatti, è stata studiata per ridurre l'impatto ambientale e aumentare il contributo sostenibile della filiera: dal battistrada ai lacci, dalla tomaia alle cuciture fino ai colori.

Glove Eco è la scarpa da lavoro Diadora Utility che, grazie all'utilizzo di materiali riciclati certificati Global Recycled Standard, permette una riduzione del consumo di risorse vergini. Un importante traguardo per l'azienda che ha visto la sua calzatura inserita all'interno della categoria "Design per il lavoro" tra i 248 prodotti presenti nell'ADI Design Index 2022, il volume dedicato ai candidati al Premio Compasso d'Oro.

VERNICI VERINLEGNO SULL'AUTO DI GHOSTBUSTERS

www.verinlegno.it/it/

La carrozzeria della prima replica italiana della leggendaria Ecto1, la macchina degli Acchiappafantasma, come appare nel film Ghostbusters del 1984 e del sequel 2021, è stata dipinta con la finitura trasparente Acribond texturizzata e goffrata e con l'effetto ruggine di Verinlegno, produttore toscano di vernici.

Per realizzare il colore base della smisurata vettura (oltre 6,54 metri di lunghezza per 1,92 di larghezza) è stato utilizzato Acribond bianco opaco. La Ecto1 è stata poi spruzzata e pagliettata a secco per invecchiare il colore e per le macchie di ruggine. A seguire è stato applicato il fissativo trasparente Acrybond opaco TX 20 gloss.





The Swedish Saw Expert



TECNOLOGIA, TRADIZIONE, QUALITA' SVEDESE 

G-MAN®
The Swedish Saw Expert

Rappresentante per l'Italia:
LUBIAN S.A.S.
Via G. Galilei, 14/3, 35033 Teolo (PD)
Tel. 049/9902525, fax 049/9903095
info@lubiansas.it

DMAT HA SVILUPPATO UN CALCESTRUZZO AUTORIPARANTE E SOSTENIBILE

www.dmat.co/it/

Certificata in Svizzera dall'Istituto di Meccanica dei Materiali, è disponibile una **nuova generazione di calcestruzzi caratterizzata dalla capacità di autoripararsi**. La tecnologia di **DMAT**, startup italiana, deep tech company specializzata in materiali d'avanguardia, garantisce un significativo **abbattimento dei costi e delle emissioni di CO₂ (-20%)** rispetto ai prodotti oggi presenti sul mercato.

Il primo calcestruzzo di nuova generazione a entrare sul mercato si chiama **D-Lime** e combina performance di durabilità e sostenibilità mai raggiunte prima. Questo prodotto permette infatti di allungare la vita e la qualità delle costruzioni attraverso la sua **capacità di auto-riparare**

eventuali crepe. Un processo che, analogamente al cemento romano utilizzato per il Pantheon e studiato dal chimico Admir Masic – professore associato di Ingegneria Ambientale del MIT-Massachusetts Institute of Technology, viene attivato dall'acqua che, invece di ammalorare il materiale, richiude le fessurazioni con un processo simile a quello della cicatrizzazione dei tessuti biologici. La realizzazione del calcestruzzo D-Lime è affidata direttamente ai produttori che, tramite un piano di licenze destinato ai produttori, alle aziende di costruzione e agli sviluppatori immobiliari, potranno applicare direttamente la nuova formula senza modifiche agli impianti produttivi. La tecnologia



Paolo Sabatini CEO di DMAT.

di DMAT permetterà di realizzare prodotti che a parità di performance consentiranno di ottenere un **risparmio fino al 50% dei costi**.

ANGAISA HA ADERITO A FEDERCOSTRUZIONI

www.angaisa.it

Federcostruzioni, la federazione rappresentativa della filiera italiana delle costruzioni, nata nel 2009 per riunire le categorie produttive più significative di tutto il mercato edile e infrastrutturale, ha accolto la manifestazione d'interesse di **Angaisa** con un voto unanime del Consiglio Generale, che attribuisce alla sigla nazionale dei commercianti articoli idrosanitari, climatizzazione, pavimenti, rivestimenti e arredobagno il titolo di **Socio Aggregato** dell'organizzazione confederale.

“L'ingresso di Angaisa, in qualità di Socio Aggregato, è motivo di grande soddisfazione” – dichiara la presidente Federcostruzioni **Paola Marone** – “e contribuisce a rafforzare e a far crescere la compagine

associativa della filiera delle costruzioni che, nel 2021, ha registrato un valore totale della produzione di oltre 475 miliardi di euro e circa 2,8 milioni di addetti ed è collegata a oltre il 90% di tutti i settori economici.”



“Sono soddisfatto di questo ulteriore passo avanti per Angaisa” – afferma il presidente ANGAISA **Maurizio Lo Re** – “che negli scorsi mesi ha intensificato la sua attività di relazioni industriali e può adesso operare nella rete di una delle federazioni più rappresentative, a livello nazionale,

dei mercati dell'edilizia. Avanza così la voce autorevole della distribuzione idrotermosanitaria specializzata e più qualificata, presente su tutto il territorio nazionale con circa 250 imprese distributrici e oltre 1.000 punti vendita. In rappresentanza dei 15.000 addetti del nostro circuito, sposiamo l'impegno di Federcostruzioni” – sottolinea – “a far valere a livello politico, economico e istituzionale le istanze e gli interessi comuni del settore delle costruzioni. In questo contesto, la distribuzione specializzata ITS sta assumendo un peso specifico rilevante, come testimoniano i dati di mercato, ma soprattutto la richiesta crescente di servizi e competenze da parte dei consumatori”.

PIASTRELLE: UN 2022 SEGNATO DAL CARO ENERGIA

www.angaisa.it

L'industria italiana delle piastrelle di ceramica ha chiuso il 2022 con una **sostanziale conferma dei volumi di produzione, vendite ed export** registrati nel 2021. La **domanda di ceramica Made in Italy**, proveniente da tutti i Paesi del mondo, ha registrato un progressivo **rallentamento** durante l'anno. Una situazione condizionata dai fortissimi rialzi nel **costo dell'energia**, che per la sola componente termica ha determinato un aggravio superiore a 1 miliardo di euro.

Il preconsuntivo 2022 elaborato da Prometeia evidenzia per l'industria italiana delle piastrelle di ceramica volumi di vendite intorno ai 458 milioni di metri quadrati (**+0,7%** rispetto al 2021), derivanti da esportazioni nell'ordine di 364 milioni di metri quadrati (**+0,2%**) e vendite sul mercato domestico superiori ai 93 milioni di metri quadrati (**+2,6%**).

La crescita ha interessato l'**area del Golfo** e il **Far East**, mentre stabili sono risultate le vendite in **Europa occidentale, Balcani e America Latina**; in flessione i mercati di **Europa orientale e NAFTA**. Le forti oscillazioni della domanda e dei costi produttivi registrati nel corso dell'anno richiedono una particolare attenzione nel valutare il dato di preconsuntivo della produzione, stimato da Prometeia in **crescita del 3%** a 448 milioni di metri quadrati.

AFFILATRICI PROFESSIONALI

PER COLTELLI E FORBICI

FAZZINI[®]
TECHNOLOGY

MADE IN ITALY
— CE —

FAZZINI TECHNOLOGY dal 1988 PRODUCE macchine affilatrici professionali per coltelli e forbici in grado di risolvere in modo semplice, sicuro ed efficace il problema dell'affilatura.

SEMPLICI: perché chiunque è in grado di ottenere una perfetta affilatura.

SICURE: perché sono realizzate nel rispetto delle normative.

EFFICACI: perché l'utilizzatore potrà autonomamente e rapidamente gestire le proprie lame.

Sono disponibili versioni per coltelli e lame similari o per coltelli e forbici.

WWW.FAZZINITECHNOLOGY.COM

23815 INTROBIO (LECCO) - VIA VITTORIO VENETO 9/D - TEL. 0341 981440
COMMERCIALE@FAZZINITECHNOLOGY.COM

SOLUZIONI EDILI DI AFFI (VR) ENTRA IN BIGMAT

www.bigmat.it

Edilizia per passione, potrebbe essere questo il motto di **Soluzioni Edili di Affi**, azienda veronese che a fine 2022 è entrata a far parte del Gruppo BigMat.

Ed è proprio guidata dalla passione che BigMat Soluzioni Edili si è affermata negli anni come un punto di riferimento per la distribuzione all'ingrosso e al dettaglio di materiali per costruire e ristrutturare. Esperienza ultratrentennale e un'ampia offerta di materiali edili, attrezzature e ferramenta hanno permesso a **BigMat Soluzioni Edili** di diven-

tare il fornitore edile di fiducia di imprese edili, professionisti e anche privati nella provincia di Verona e in particolare nella zona del Lago di Garda.

La storia di Soluzioni Edili, come rivendita di materiali edili, inizia nel 2018 quando Lino Giacomazzi rileva la storica Edil Gamma, trasferen-

do il suo know-how ventennale nella nuova e intraprendente realtà. La rivendita, che chiude il 2022 con un fatturato da 6 milioni di euro, si trova in una posizione strategica, in uno



degli snodi commerciali e logistici tra Lombardia, Veneto e Trentino, e nelle vicinanze del Garda, "Dove negli ultimi anni c'è stato un notevole sviluppo del settore dell'edilizia, soprattutto turistica e commerciale, che abbiamo cavalcato - racconta il titolare -. Siamo un'azienda in pieno sviluppo e vogliamo crescere a

360 gradi, grazie anche al supporto del Gruppo BigMat incrementando la nostra visibilità e la nostra offerta di servizi e soluzioni".

Negli oltre 8mila m2 totali del punto vendita è possibile trovare materiali edili e attrezzature professionali per il cantiere e strumenti per il fai da te, elettrotensili, antinfortunistica, dispositivi di protezione e molto altro. Prodotti specializzati per l'edilizia professionale ma anche per il giardinaggio, senza dimenticare il colore, con pitture per esterni e interni e la presenza di un tintometro Röfix.

Ai 1.800 m2 di superficie coperta, di cui 300 m2 dedicati a ufficio e reparto ferramenta, e ai 7mila m2 di piazzale si sono aggiunti nel 2022 altri 6mila m2 di spazio adibito a deposito, un investimento per efficientare il magazzino e poter migliorare il servizio.

LAVORAZIONE DEL LEGNO: CRESCE (+1,5%) L'EXPORT

www.acimall.com



Acimall (Associazione costruttori italiani di macchine e accessori per la lavorazione del legno) ha diffuso i dati relativi alle esportazioni nel 2022. L'Export di tecnologie italiane per lavorare il legno nel periodo gennaio-settembre 2022 ha fatto registrare ancora un dato positivo, pur con uno scostamento percentuale molto ridotto, **+1,5% confrontato con lo stesso periodo 2021**.

I paesi migliori acquirenti di macchine italiane sono gli **Stati Uniti**, che rimangono al primo posto, mentre la Francia supera la Germania portandosi in seconda posizione.

L'import è ancora in forte crescita **(+23,1%)**, con Germania e Cina ai primi posti come maggiori fornitori di macchine per l'industria italiana della lavorazione del legno.

BERNER GROUP: PRIMO SEMESTRE 2022 +7,7%

www.berner.it

Berner Group registra due nuovi record di vendite nel **primo semestre dell'anno finanziario 2022/2023 (dal 1° aprile al 30 settembre)**. L'impresa familiare operante nel settore B2B ha aumentato le vendite del Gruppo del 7,7% raggiun-

gendo 570 milioni di euro (dato dell'anno precedente: 530 milioni di euro) e pertanto ha raggiunto il più alto risultato di vendite nella sua storia. Dalla fondazione dell'azienda, nel 1957, settembre è stato il mese più proficuo per le vendite, con 113 milioni

di euro. Nel business principale Omnichannel Trading, le vendite sono incrementate di circa il 6%. Nel settore della Chimica, il Gruppo Caramba è stato in grado di superare i livelli di vendita pre-Covid con una crescita a doppia cifra.

OLTRE 2.800 VISITATORI A FASTENER FAIR ITALY 2022

www.fastenerfairitaly.com/

La terza edizione di **Fastener Fair Italy 2022**, l'unico evento fieristico in Italia dedicato all'industria della viteria, bulloneria e sistemi di fissaggio svoltosi negli spazi di Fiera Milano City, ha visto l'affluenza di **oltre 2.800 esperti dell'industria**, di cui oltre 2.300 visitatori tra manager, dirigenti e ingegneri e la presenza di **oltre 205 espositori** provenienti da **18 Paesi**, con una solida presenza di aziende da Italia, Cina, Germania e Turchia. Il mix di visitatori in fiera ha rispecchiato la diversità dei mercati nei quali opera l'industria della viteria, bulloneria e sistemi di fissaggio: prodotti in metallo (29%), distribuzione (28%), automotive (22%), costruzioni (18%) e ingegneria meccanica (13%).

Grandi numeri caratterizzano questo settore in continua evoluzione: **il mercato italiano dei sistemi di fissaggio vede una crescita attesa nel quinquennio 2020-2025 del 2,3% annuo**. Questo valore medio comprende tutti i sistemi di fissaggio, sia quelli legati ai settori industriali e manifatturieri, sia all'automotive, sia ad applicazioni molto specialistiche, come nel campo aerospaziale. I dati pre-pandemia indicano come le aziende del settore dei sistemi di fis-

saggio abbiano avuto un incremento significativo del giro d'affari negli anni, con crescite del 6,2% nel 2018 e del 6,9% nel 2019, prima dello stop pandemico che nel 2020 ha fatto segnare un decremento del -3,4% (una diminuzione comunque contenuta se comparata con altri mercati).



I dati dell'Ufficio studi di Anima Confindustria riferiti al primo semestre 2022 confermano **l'export come motore trainante della meccanica italiana: +9% nel primo semestre** in confronto allo stesso periodo del 2021, per un valore totale di 17,1 miliardi di euro. Il principale mercato di destinazione rimane l'area UE, che fa segnare +15% e oltre 8 miliardi di euro di esportazioni, mentre la crescita maggiore in termini percentuali avviene nel continente americano: +37% in America set-

tentrionale e +17% nel Centro e Sud America.

"Possiamo affermare che Fastener Fair Italy è stata un successo. È stato il primo grande evento face-to-face post pandemia dedicato al settore dei sistemi di fissaggio in Italia. Non c'è niente di meglio che incontrarsi di

persona per costruire relazioni durature, ritrovare colleghi e scoprire le ultime innovazioni. Questi giorni di fiera hanno permesso all'intero settore di riunirsi mediante incontri significativi ricchi di contenuti di attualità e di fondamentale importanza. Il settore è in fermento e il nostro appuntamento ne è stato la prova", afferma **Liljana Goszdziewski**, Portfolio Director per le fiere europee Fastener Fair.

La prossima edizione di Fastener Fair Italy tornerà a Milano nell'autunno 2024, dal 29 al 30 ottobre.

ANNUNCI

CERCO/OFFRO

NEW

➔ Affermata agenzia di Rappresentanze con importante introduzione nei settori Ferramenta / Forniture Industriali / Edilizia / Garden nei canali Dettaglio / Grossisti / GDO valuta **PROPOSTE DI AGENZIA** da Aziende qualificate per la zona Abruzzo e Molise. L'Agenzia si avvale di una efficace piattaforma organizzativa con un rilevante Portafoglio clienti selezionato e fidelizzato.

Per info e contatti: 3bagency@libero.it

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

Per informazioni scrivere a: daniedi@libero.it

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

Per informazioni e invio CV: direzione@sodifer.it

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

Per contatti e info: samefer@tiscali.it

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

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

Ricerca sul mercato nuovi prodotti per ampliamento del catalogo. Si occuperà di valutare la potenzialità di nuovi canali di vendita e di distribuzione e di creare nuove reti vendita. Collabora con l'ufficio acquisti per la ricerca dei prodotti e con l'ufficio commerciale per la cura dei clienti. Seguirà direttamente clienti direzionali. Titolo di studio richiesta: laurea. È richiesta un'esperienza almeno quinquennale nella vendita diretta o di gestione rete vendita nel mondo degli articoli tecnici o di consumo.

Inviare i curriculum a info@vincoasti.it

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

Mail per CV: contabilita@vebex.it

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

Per informazioni contattare: info@laferramentasrl.it

> VUOI PUBBLICARE UN ANNUNCIO?

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

L'inserimento degli annunci in queste pagine è gratuito ma non può contenere testi in forma anonima.
È quindi obbligatorio specificare almeno un dato riconoscibile (email aziendale, sito, telefono ecc.).



LA FERRAMENTA S.p.A.

AFFIDABILITÀ • COMPETENZA • ASSORTIMENTO



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

Vuoi rinnovare l'immagine del tuo punto vendita?

Il nostro team ti offre

Consulenza, Progettazione e Allestimento

Visita il nostro portale e scopri le offerte

www.laferramentaspa.it



Catalogo generale 2023 Mistral

Realtà importante nei settori dell'edilizia, della ferramenta e dell'utenileria, **Mistral** mette al servizio dei propri clienti da oltre 45 anni la sua professionalità.

L'alta qualità delle proposte, la puntualità del servizio unito alla filosofia "just in time" sono un vero valore aggiunto alle forniture di questa azienda.

Mistral ha saputo negli anni focalizzare l'attenzione sulle esigenze dell'utilizzatore, sulla ricerca di nuove soluzioni e sul continuo aggiornamento dei prodotti: così presenta un catalogo completo di merceologie e che si rinnova negli anni.

IL CATALOGO 2023

Studiato con l'intento di agevolare al massimo il cliente in fase di ordine, il nuovo catalogo generale 2023 presentato da **Mistral** si rivela uno strumento indispensabile. Nelle 240 pagine di cui è composto trovano spazio articoli noti ai professio-



Inquadra il Qr code per scaricare direttamente il nuovo catalogo generale in formato pdf.



nisti e molte novità, che l'azienda inserisce in ogni nuova edizione.

Dopo la pagina di legenda, estremamente utile per rendere più facile e immediata la lettura delle 17 sezioni del catalogo, la prima parte è dedicata alla presentazione della gamma degli elettro-utensili, importati direttamente da Mistral. Si prosegue poi

con tutto il programma di utensileria manuale. Immagini chiare, anche dei particolari, e schede tecniche precise ed esaurienti, accompagnano nella ricerca dell'articolo di interesse con una grafica quindi che agevola la lettura e la scelta. Altrettanto pratico è l'indice alfabetico per prodotto o quello per codice articolo. È possibile inoltre scaricare direttamente il catalogo in formato ".pdf", inquadrando il codice QR presente sul retro della copertina, mentre il secondo QR code riporta i dati dell'azienda. ■



plastic generation

Nuovo Urban Eco System 60 L

Maniglione posteriore
per movimentazione

Anello fermasacco

misura sacco rifiuti
consigliata:
70x90 cm

con ruote



cm 51x40x65h

Apertura a pedale

Per rispondere a tutte le esigenze di una **raccolta differenziata** attenta e sostenibile, Stefanplast presenta **Urban Eco System 60 L Bidone compatto** con un'altezza di **65 cm**, disponibile in 5 colori per le diverse categorie di rifiuto.

Pratico, veloce nella pulizia e resistente per adattarsi agli spazi esterni.



Scopri tutta la varietà di prodotti e di colori della linea Casa su www.stefanplast.it



Nuova linea biocamini Divina Fire Outdoor

Cura del **design**, **attenzione** al cliente e **qualità** ineccepibile dei prodotti. Queste sono le caratteristiche che hanno permesso a **Divina Fire**, brand specializzato nella distribuzione di **camini a bioetanolo ed elettrici e stufe a legna**, di diventare negli ultimi anni un vero protagonista nel settore del riscaldamento e dell'home and garden. Forte dei suoi risultati, l'azienda continua nella sua **ricerca dell'innovazione**, e lancia la sua nuova linea di biocamini da esterno: nasce così **Divina Fire Outdoor**.

DIVINA FIRE OUTDOOR: IL CALORE ANCHE FUORI CASA

Divina Fire è un marchio italiano nato dall'esperienza di professionisti specializzati in soluzioni innovative per il **riscaldamento** degli ambienti domestici, con l'obiettivo di migliorare la qualità della vita e il comfort nelle abitazioni. Grazie a un **catalogo ricco e diversificato**, l'obiettivo dell'azienda è soddisfare le esigenze di un **vasto target**, garantendo un ventaglio di soluzioni adatto a ogni ambiente e arredamento. Dopo il successo ottenuto per i suoi prodotti di riscaldamento da interno, Divina Fire alza l'asticella e prosegue nella sua mission con una nuova linea di **alta qualità**.

A chi desidera lasciarsi avvolgere da un confortevole calore anche all'esterno della propria abitazione, **Divina Fire presenta la sua nuova linea Outdoor**: disponibile dalla stagione Primavera/Estate 2023.

I biocamini da esterno sono una soluzione unica per riscaldare e illuminare gli spazi all'aperto, creando un'**atmosfera accogliente e confortevole**. Grazie all'utilizzo del bioetanolo, questi prodotti sono una fonte di energia **rinnovabile e sostenibile**, poiché non impattano sull'ambiente e non producono fumi o cenere, fattore che li rende perfetti per l'uso all'aperto.



Una delle caratteristiche uniche è la loro **flessibilità di posizionamento**. Possono essere infatti installati in una varietà di ambienti – come terrazze, giardini, piscine, pergole e locali commerciali – ed essere spostati facilmente in base alle esigenze, senza il timore delle intemperie: resistono infatti a qualsiasi condizione atmosferica.

Versatili, sicuri e sostenibili. I prodotti della nuova linea Divina Fire Outdoor sono una **soluzione all'avanguardia** per chi vuole assicurarsi dolci momenti da esterno, senza dimenticarsi del **design**. Un passo in avanti verso l'**innovazione** del riscaldamento, puntando sempre al meglio: ecco come **Divina Fire sta rivoluzionando le regole del settore**. ■

VIVI L'ESTERNO CON

DIVINA
— F I R E — *Outdoor*



www.divinafire.it

BIOCAMINI - CAMINI ELETTRICI - STUFE A LEGNA



Divina Fire è un brand distribuito da

YOURSELF
IL TUO PARTNER

Nuova Filp: una storia italiana di utensili

La storia di **Filp (Fabbrica Italiana Lime di Precisione)** risale al 1888, quando l'azienda comincia a unire e mettere in sinergia più realtà locali artigianali per dare una nuova veste industriale alla produzione di utensili, in particolare le lime per meccanica. Nel 1924 nasce il marchio **Stella Bianca** che si configura in breve tempo come leader di settore.

Nel 1929, con l'acquisizione di FILUT (le Lime Martina), Filp si trasferisce a Rivoli nei pressi di Torino. Alla vigilia della Seconda guerra mondiale l'azienda è leader nella produzione di lime per meccanica, con quasi 2000 dipendenti. Terminata la guerra l'azienda si configura pronta per una forte ripresa, ma le condizioni dell'immediato dopoguerra risultano disastrose per la scarsità delle materie prime, dell'energia e per un sensibile esubero di manodopera.

Negli anni Cinquanta, con l'avvento dell'ingegner Pradelli, l'azienda rivive un nuovo grande rilancio. Impianti e attrezzature rinnovate portano Filp a grande competitività.

Nel 1985 la proprietà è rilevata dal dott. Alfani Ernesto, che avvia un serio processo di ammodernamento e riorganizzazione, il quale culmina con il trasferimento a Leini dell'attività produttiva, e con la vendita degli ampi spazi di Cascine Vica.

Alla fine degli anni Ottanta la nuova Filp Srl è di nuovo pronta per un nuovo sprint. La vision aziendale

si rivela certamente corretta e in linea con le tendenze di mercato. Alle lime sono affiancati molti altri prodotti, soprattutto accessori di elettro utensili, entrando nel neonato settore della produzione delle frese a tazza, di cui Stella Bianca è ancora oggi tra i leader.

Nel 2002 Filp riceve il premio di Azienda Centenaria attribuito dall'API.



**STELLA[®]
BIANCA**
dal 1924



Recentemente l'azienda ha sviluppato un restyling dei prodotti, per conferire un packaging riciclabile al 100%, moderno e adeguato per i rivenditori e in grado di fornire tutti i dati tecnici e i consigli d'uso agli utilizzatori mediante QR Code.

Nel 2020 è stato anche conseguito il marchio di Industria 4.0, ottimizzando e informatizzando tutti i processi; non per ultimo l'acquisto di un nuovo capannone e la realizzazione di un magazzino elettronico.

Stella Bianca oggi è presente in modo capillare anche all'estero, compreso il continente africano dove cerca di espandere i propri interessi in modo sostenibile, nel rispetto del territorio e delle persone che lo vivono, e partecipando ad attività benefiche quali, ad esempio, la collaborazione con la scuola Niccolisi di Volterra dove si è contribuito alla costruzione di una scuola in Burkina Faso resa autonoma da pannelli fotovoltaici, un pozzo e un'area sperimentale per la frutticoltura.

Nuova Filp si prepara al 2024 quando festeggerà i suoi 100 anni di Stella Bianca e contribuirà sempre più a dar lustro al Made in Italy dell'industria italiana. ■

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



Palletways: trasportiamo i tuoi pallet anche in Europa.

Palletways è il Network di trasporto espresso di merce pallettizzata che grazie alla sua capillarità sul territorio con una copertura in 24 Nazioni e l'utilizzo delle più moderne tecnologie, offre la giusta soluzione per ogni tipo di esigenza, assicurandoti un servizio di consegna rapido, sicuro ed affidabile, e favorendo lo sviluppo commerciale del tuo business in tutta Italia ed Europa.



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


Palletways Plus


portal.palletways.com



FOCUS

PRODOTTI IN PRIMO PIANO

CENTURY ITALIA

UP&DOWN +: applique da esterno

Century presenta UP&DOWN +, l'applique da esterno che permette di regolare il fascio luminoso e il colore della luce. Disponibile da 10 e 20 W e fino a 1.800 lumen source, è costruito interamente in alluminio per un'elevata dissipazione del calore e verniciato con polveri epossidiche: ciò lo rende resistente alla cor-

rosione, alle alte temperature e ai raggi UV.

UP&DOWN + è l'applique di design costruita interamente in alluminio con fascio luminoso bidirezionale. Le sue alette sono regolabili singolarmente per personalizzare la luce in ogni ambiente esterno, senza limiti.

UP&DOWN + è disponibile anche in versione 20 W. Tale

potenza è semplicemente perfetta per l'illuminazione scenica delle facciate degli edifici. La protezione IP65 lo rende resistente a qualsiasi condizione atmosferica.

www.century-italia.com



TAVOLA

Arbre Magique® Winter Season

Arbre Magique® presenta una limited edition che sprigiona una fragranza glaciale con sentori di pino e menta. Un avvolgente profumo d'inverno si sprigionerà in auto grazie alla nuova profumazione, ideata

per sintetizzare tutte le caratteristiche di una stagione fresca e frizzante.

La grafica celebra la bellezza dell'inverno con un paesaggio innevato dove una coppia di cervi domina la scena e, sullo sfondo, c'è una baita. Un profumo che ha la magia di emozionare e creare la magia dell'inverno.

Le note di pino e menta di Arbre Magique® Winter Season donano quella tipica freschezza della stagione invernale.

www.arbremagique.it



BAMA

Scorta box, conservare naturalmente

Scorta box di Bama è il nuovo contenitore per ortaggi, frutta e legumi che temono luce e umidità. Ideale sotto il lavello quanto in ambiente esterno, è l'alleato ideale per una conservazione dei vegetali "naturale". È molto importante imparare a conservare adeguatamente gli alimenti, sia per la nostra salute sia per mantenere

intatte le proprietà dei cibi. Sarebbe infatti buona norma prediligere sempre frutta e verdura di stagione, in vista di un futuro rivolto alla sostenibilità e alla riduzione degli sprechi.

Scorta box grazie alla sua ampia capacità (9 lt) può conservare due varietà in contemporanea, comodamente separate da un divisorio estraibile all'occorrenza. Il naturale ricircolo interno d'aria e l'assenza di luce prolungano la durata dei vegetali. È perfetto per patate, cipolle, aglio, noci, kiwi, mele, pere, pomodori, peperoni e per tutto quello che deve stare fuori dal frigorifero.



www.bamagroup.com

LAVATELLI

La giusta dose con Pronto Caffè

Dosatore di caffè Pronto Caffè Cristal, un articolo classico ma rinnovato. Con Pronto Caffè è possibile dosare perfettamente da una a sette tazze di caffè, di cui mantiene intatto l'aroma, in quanto è dotato di una speciale valvola brevettata.

È un prodotto Made in Italy.

www.lavatelli.com



FITT

FITT Freel, l'avvolgitubo dinamico



FITT Freel è la soluzione di FITT pensata per rendere disponibili in un'unica combinazione l'avvolgitubo, pronto a essere connesso al rubinetto, e l'innovativo tubo compatto e leggero FITT Force. L'avvolgitore presenta al suo interno un meccanismo dinamico, appositamente disegnato per i tubi compatti e leggeri: l'originale congegno, in attesa di brevetto, si adatta infatti al volume del tubo – se il tubo è pieno d'acqua si

restringe, se il tubo è vuoto si distende - evita strozzature e restrizioni del flusso e garantisce così un'esperienza d'uso senza pari. FITT Freel è dotato di tubo raccordato FITT Force da 20 metri, lancia multifunzione, presa rubinetto e raccordi per la connessione al rubinetto. Può essere installato a muro o ancorato al terreno, la leggerezza, la compattezza e l'impugnatura ergonomica ne facilitano il trasporto. FITT Freel utilizza il 30% di materiale plastico proveniente da riciclo ed è garantito 5 anni.

www.fitt.com

FRATELLI BASSOLI

Fresa a tazza HSS

La fresa a tazza per Inox Bassoli integrale con mandrino e denti in metallo duro 5 mm, profondità di taglio di 16 mm, è altamente professionale garantisce un'elevata qualità e resa sulla foratura di tubi, profilati e lamiera inox. I suoi denti in metallo duro garantiscono ottimi risultati su porte blindate, così da assicurare forature anche su materiali molto duri e complessi.



La fresa a tazza HSS, interamente rettificata con denti scaricati lateralmente che facilitano

l'espulsione del truciolo, ha una profondità di taglio di 5 mm; l'innovativo disegno dei denti e l'elevata qualità del materiale la rende particolarmente precisa nella foratura di lamiera in acciaio, leghe leggere e ferro.

www.bassoli.it

GIMI

Lo stendibiancheria per grandi bucati

Gimi Dinamik 20 Più è lo stendibiancheria che si allunga, ideale per stendere anche capi di grandi dimensioni; realizzato in acciaio, con griglia centrale telescopica, estensibile da 117 fino a 205 cm, consente di ottimizzare lo spazio di stenditura secondo le proprie necessità e di stendere agevolmente anche capi ingombranti come tovaglie o lenzuola senza piegarli, riducendo in questo modo il tempo di asciugatura. La superficie di stenditura massima è di 19 metri e la griglia è progettata con fili tubolari molto spessi che non segnano il bucato, riducendo di conseguenza anche i tempi di stiratura.

A garanzia di totale sicurezza, i fili tubolari sono provvisti di un'esclusiva tecnologia di bloccaggio che li rende durevoli e li mantiene stabili anche quando la griglia è estesa alla massima lunghezza. Inoltre, grazie all'altezza di 1 metro da terra i capi più lunghi non toccheranno il pavimento.

www.gimi.eu



TERAPLAST

Sassi decorativi Pebbles

La proposta tera® si completa anche con i Pebbles, sassi decorativi realizzati in plastica riciclata e riciclabile al 100%. Possono essere utilizzati per coprire il terreno, impedire la crescita delle malerbe, per mantenere l'umidità nel suolo o per creare suggestivi giochi di colore e forma negli ingressi di spazi ricettivi o location particolari. I Pebbles sono



disponibili nelle cromie: white, black, forest, fog e brown e in due diverse misure small (3-4 cm) e large (5-8 cm). Impediscono la formazione di muffe e si prestano per essere utilizzati come pietre decorative in ambienti indoor: come ornamento per le piante in vaso o per arricchire il fondale di acquari con pesci e piante acquatiche. I ciottoli tera® Pebbles sono certificati Plastica Seconda Vita Mix Eco dall'IPPR - Istituto per la Promozione delle Plastiche da Riciclo.

www.teraitaly.com

ROSI**Adattatore triplo Emilia Extra-piatta**

L'adattatore Emilia Extra-piatta di Rosi si inserisce senza creare ingombro a parete anche dietro a mobili e grandi elettrodomestici, grazie allo spessore ridotto e a un esclusivo design che ottimizza lo spazio nella placca.

Questo adattatore triplo consente di massimizzare lo spazio a disposizione, rendendo disponibili tre prese senza ostacolare le altre spine. Il design ergonomico è stato studiato per garantire la massima facilità di presa e inserimento in spazi ridotti.

Emilia Extra-piatta è disponibile in due versioni, con tre prese da 10A 2P+T 250V e spina 10A 2P+T 250V e con tre prese 10/16A 2P+T 250V e spina 16A 2P+T 250V, ed è compatibile con tutte le placche presenti in commercio. Grazie al suo design moderno e raffinato, con scocca bianca o nera, l'adattatore Emilia Extra-piatta si inserisce armoniosamente in qualsiasi stile di ambiente e arredamento.



www.rosi.it

DIADORA UTILITY**Nuove versioni per Fly**

La calzatura Fly, nata dalla collaborazione con Vibram, è dotata della suola innovativa Litebase, che, nonostante spessore e peso minori, garantisce le stesse prestazioni di una suola normale. Ai modelli classici si aggiungono due nuove versioni: Fly Litebase Low e Fly Litebase Mid.



www.utilitydiadora.it

MAKITA**Aspiratore a zaino**

Ideale per la pulizia di ambienti, l'aspiratore a zaino VC008GZ garantisce bassa rumorosità, 60 dB(A), nel rispetto di utilizzo in luoghi sensibili quali scuole, uffici e strutture sanitarie.

Caratteristiche tecniche: 40 V, max 2 Litri – BL MOTOR 4 velocità. Imbragatura confortevole e traspirante. Il LED incorporato permette di lavorare anche in condizioni di scarsa luminosità. L'aspiratore

è dotato di un sistema che non permette l'avvio se non viene inserito il sacco raccogli-polvere. Campi di utilizzo: scuole, laboratori, cinema, chiese, cimiteri, mezzi di trasporto, manutenzioni generali.



www.makita.it

USAG**Carrello portautensili Start rinnovato**

Usag ha ulteriormente migliorato il carrello portautensili Start 516 ST. Stabile e capiente, con una profondità totale di 515 mm, da oggi è ancora più resistente e affidabile.

Il piano di lavoro in ABS ad alta resistenza con bordi integrati da 15 è stato ulteriormente ampliato (dimensioni 460 x 560 mm). I cassetti sono ad estrazione totale



montati su resistenti guide telescopiche da 35 mm, con portata fino a 40 Kg. Le maniglie rinforzate con apertura basculante sono realizzate in ABS; ogni cassetto può contenere 3 moduli portautensili. La chiusura di sicurezza avviene tramite una serratura centralizzata, le ruote – di diametro 125 mm – sono in gomma antiolio (due fisse e due pivotanti), di cui una munita di freno.

www.usag.it



www.protemax.it

PROTEMAX & GIEFFE

PER DARE
AL CONSUMATORE
MASSIMA PROTEZIONE
DA INSETTI
E PARASSITI

RODENTICIDI

Pasta, Grano, Blocco, Colla e trappole adesive, Contenitori per esche



INSETTICIDI

Gel in box, Gel in siringhe, Spray aerosol, Spray no gas, Trappole adesive, Polvere



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

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

GIEFFE
gruppo grossisti ferramenta

www.gruppogieffe.com

RICA LEWIS WORKWEAR

Betty, pantalone da lavoro

Dalla nuova linea d'abbigliamento da lavoro al femminile Unlimited Woman Workwear, il jeans da lavoro multitasche Betty è il pantalone da lavoro denim work in tessuto stretch Fiberflex® confortevole e resistente. Garantisce una vestibilità femminile e moderna, arrotondata sui fianchi, gamba dritta e appena sagomata sul ginocchio. Permette i movimenti con facilità pur rimanendo aderente e ha pratiche e ampie tasche davanti e dietro; tasche laterali porta-metro e porta-martello e un tascone laterale con velcro. Robustezza e solidità sono garantite da un cavallo rinforzato e cuciture a triplo ago, con un ulteriore rinforzo per quelle di arresto.



www.ricalewisworkwear.com/it

VILEDA

Copriasse Total Reflect

Vileda Total Reflect è il copriasse per stirare in meno tempo senza gocce di condensa. La superficie in puro cotone con speciale rivestimento interno in film alluminato riflette il calore e consente al ferro di scorrere agevolmente sul tessuto, così da stirare contemporaneamente entrambi i lati dei vestiti.

Inoltre, il film alluminato interno, totalmente impermeabile, previene la caduta di gocce d'acqua sul pavimento anche dopo una lunga attività di stiratura. L'innovativo sistema di fissaggio QUICK FIX, con elastico e clip fermacorda, semplifica le operazioni di installazione sull'asse da stiro e garantisce una perfetta aderenza al piano.



www.vileda.it

DFL

Potatore a batteria

Lif è il marchio di riferimento per il settore giardinaggio e agricoltura, uno dei nove marchi distribuiti esclusivamente da DFL che da tempo ha deciso di investire in una propria linea di private label, accuratamente studiata per soddisfare ogni necessità.

Il potatore a batteria LF-10MP è adatto per l'uso con una sola mano.

Compatto e maneggevole, è indicato in operazioni di potatura.

Impugnatura ergonomica soft grip,

consente tagli fino a Ø 25 mm. Lunghezza barra

10 cm. A doppia posizione di taglio, ampia copertura

dell'impugnatura e catena a basso contraccolpo garantiscono

un funzionamento sicuro. Motore brushless, passo catena 1/4',

velocità di taglio 6,7 m/s. Lubrificazione della catena manuale (non

automatica). Completo di batteria, carica batteria, copri barra, chia-

ve di servizio. Peso senza accessori 970 gr.



www.dfl.it

AREXONS

Quattro nuovi disinfettanti

Arexons ha rinnovato e ampliato la linea per la disinfezione delle superfici sotto il proprio storico brand Fulcron.

I nuovi disinfettanti, disponibili nei nuovi formati che vanno da 400ml a 5L, comprendono: Fulcron Disinfettante Multisuperfici, in formato

750 ml e 5L e Fulcron

Disinfettante Super

Concentrato, in formato 1L,

che hanno una formula

professionale a base di

sali quaternari d'ammo-

nio per disinfettare ed eli-

minare il 99,9% di virus,

funghi e batteri da grandi

e piccole superfici lavabili. Fulcron

Acaricida insetticida, con un'azio-

ne ad ampio spettro e dal marcato

effetto residuale, è disponibile

in formato 400ml mentre, Fulcron

disinfettante gel mani, che elimina

il 99,9% di batteri, lieviti e virus, è nei formati 100ml, 500ml e 5L.



www.fulcron.it

STARRETT

Lame per seghetto alternativo

Starrett presenta le lame per seghetto alternativo Dual Cut™ che tagliano legno tenero e duro, MDF, formica e acrilico. L'Unified Shank® si adatta a tutte le macchine per seghetti alternativi più diffuse. Queste lame per seghetti alternativi con tecnologia per seghetti



Bi-Metal Unique® durano il 25% in più in media rispetto alle lame bimetalliche esistenti. Il taglio risulta pulito su entrambi i lati del materiale.

Starrett Unique™ unisce due strisce di filo di acciaio super rapido a un acciaio di supporto in fase solida, utilizzando il principio del legame per diffusione allo stato solido.

www.starrett.it

VORTICE

Termoventilatori Caldopro

I Caldopro di Vortice sono termoventilatori molto robusti, destinati a rendere più confortevoli ambienti quali cantieri, magazzini, laboratori e negozi, locali dove di norma è necessaria un'elevata potenza riscaldante (fino a 5 kW), il rischio di urti è frequente e gli ambienti spesso sono caratterizzati da presenza di polveri, acqua e umidità.



La gamma si compone di 2 modelli (3000 T, 5000 M) con motore trifase, differenti per potenza massima. La resistenza tubolare è da 3000 o 5000 W, protetta dal contatto con polveri e acqua. Sulla sommità dell'apparecchio sono posizionate un'ergonomica maniglia,

per facilitarne il trasporto, e il pannello comandi. Il cavo di alimentazione è di una lunghezza pari a 1,8 m ca. Dimensioni: larghezza cm 30; altezza cm 34; profondità cm 25. Peso: 5,4 kg.

www.vortice.it

MCZ

Le nuove versioni di Ego

Ego è la stufa a pellet tra le più vendute della collezione MCZ, con struttura in acciaio nero, rivestimento in acciaio verniciato e top in ghisa. Disponibile in 8 versioni per rispondere alle esigenze più diverse (due le versioni novità: Core Air Matic e Core Comfort Air Matic; tre versioni ad aria, due canalizzate e una Hydro).

Le novità 2022 di Ego sono le due versioni Air Matic e Comfort Air Matic con focolare CORE, una tecnologia innovativa di combustione che garantisce una splendida fiamma naturale ed un abbattimento del 40% delle emissioni rispetto ai più severi limiti europei.



www.mcz.it

VALLI&VALLI

Collezione H 1049 Divara

La collezione H 1049 Divara di Valli&Valli, disegnata dal team Valli Workshop, è una linea di maniglie in ottone caratterizzata da volumi importanti e forme squadrate che ne sottolineano la personalità e linee leggermente arrotondate che ne enfatizzano le forme.

Quattro le finiture disponibili: Cromo, Cromosot (cromo satinato), Light Black (nero chiaro) e Neropaco.



Ogni elemento è disponibile anche con rosetta rotonda nella collezione parallela H 1049 T Divara.

Sulle finiture Light Black e Neropaco è disponibile, inoltre, il trattamento antimicrobico BioCote® che risponde all'esigenza ormai diffusa di buone pratiche di igiene negli edifici.

La collezione comprende: maniglia da porta e maniglia da finestra.

www.vallievalli.com/it

IDEL

Vasi in materiale riciclato e riciclabile

Idel presenta Plasticotto Eco, una linea di vasi in materiale riciclato e riciclabile e prodotta con energia rinnovabile, il che consente ai consumatori di poter fare una scelta etica senza rinunciare alla qualità. L'eleganza delle linee viene esaltata dalla ruvidezza della superficie ed incorniciata dal caratteristico decoro, in una grandissima varietà di forme e di colori, dai più tenui ai più vivaci, che si sposano perfettamente con ogni ambiente. Per Plasticotto Eco, Idel ha inol-



tre elaborato una comunicazione chiara ed efficace che, attraverso le etichette sul prodotto e le soluzioni espositive create ad hoc, permetterà ai clienti di capire a colpo d'occhio le principali caratteristiche di

questi prodotti ecosostenibili e il valore dell'acquisto che stanno compiendo. Come tutti i vasi Idel, anche quelli di questa linea sono resistenti alle alte e basse temperature, ai raggi ultravioletti e agli urti.

www.idel.it

IL PAESE VERDE

Micogreen: concime per prato con microrganismi attivi

Micogreen è un concime organo-minerale studiato per soddisfare le necessità del prato nel periodo primaverile ed invernale. Oltre il 50% dell'azoto contenuto è a lento rilascio e la sua durata può arrivare fino a 3 mesi. Micogreen contiene matrici organiche vegetali che apportano un alto contenuto di sostanza organica indispensabile per migliorare la struttura e la fertilità del suolo, ottenendo così una migliore circolazione e disponibilità d'acqua e una maggiore efficienza nell'assorbimento degli elementi nutritivi. Le matrici organiche contenute sono inoculate con microrganismi utili (micorrize, tricotoderma, bacillus) che hanno un effetto positivo sull'apparato radicale e prevengono l'insorgere di malattie fungine. Grazie alla sua formulazione a scaglie, il concime è facile da distribuire e viene assorbito più velocemente dal prato. Micogreen, infine, è inodore e non macchia le superfici pavimentate.



www.ilpaeseverde.it

VERDEMAX

Grembiule corto da giardinaggio

Tutti gli hobby all'aria aperta necessitano di un abbigliamento che non sia solo comodo, ma anche bello, pratico e resistente. Per questo Verdemax ha creato la linea di abbigliamento Out-Fit, un modo elegante e pratico per vivere il giardino e gli spazi verdi. La linea completa Out-Fit unisce praticità, robustezza e comfort dei tessuti allo stile italiano, interpretando le esigenze degli appassionati del verde. Ontano, per esempio, è un grembiule da giardinaggio corto, pratico e molto veloce da indossare. Dotato di una capiente tasca a soffiutto sulla quale si sviluppano tre tasche più piccole per riporre gli attrezzi da avere sempre a portata di mano e per collocare vari oggetti in tutta sicurezza grazie alla zip centrale. I due lacci permettono una chiusura perfettamente regolabile in base alle diverse esigenze e corporature. Disponibile nei colori aztec, olivine, brushed nickel e curry.



www.verdemax.it

STIHL

Nuovo tagliasiepi a batteria

Stihl HSA 60 è il nuovo tagliasiepi a batteria per utilizzatori privati, caratterizzato dalla prestazione di taglio potente, pulita e precisa grazie al profilo a goccia delle lame e al taglio laser delle stesse, che garantisce anche una lunga durata dell'affilatura. Il sistema antibloccaggio è consentito dal cambiamento di rotazione delle lame quando si incastrano nelle fronde, attraverso la pressione del frilletteo dell'acceleratore. La gestione intelligente della batteria garantisce la stessa potenza fino all'ultimo minuto di carica e tempi di ricarica ridotti. Il sistema antivibrante, il design ottimamente bilanciato, le impugnature ergonomiche e ampie con superficie in soft grip e la ridotta rumorosità rendono il tagliasiepi a batteria Stihl HSA 60 un vero alleato nella cura del giardino. Inoltre questo modello presenta la nuova concezione del posizionamento dell'interruttore sull'impugnatura circolare, per facilitare ulteriormente l'utilizzo.



www.stihl.it

KIT ANTIFORATURA

RIPARA, GONFIA E RIPARTI!

BICI



slime



MOTO

AUTO



MEZZI
AGRICOLI



SLIME è il nuovo sistema automatico che **ripara in pochi minuti** i tuoi pneumatici senza danneggiarli, ovunque tu sia!



DIVENTA RIVENDITORE

RICHIEDI SUBITO L'ESPOSITORE DA BANCO

Numero Verde
800 904 961

392.9580992
www.puntogas.it
info@puntogas.it

Via Cancelliera, 11C
00041 - Albano Laziale
Roma (Italy)

Distributore per l'Italia
PUNTOGAS
IL VERO PUNTO DI PARTENZA



NOBILI

Nuovo miscelatore multifunzione

Con il nuovo miscelatore Filtra, nato dalla collaborazione con l'austriaca BWT, Nobili entra nel settore dell'acqua filtrata, e nel 2023 saranno presentati altri prodotti dedicati all'erogazione di acqua gasata e acqua bollente.



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

www.nobili.it

QUNDIS

Nuovi modelli Q heat 5.5

I contatori di calore con trasmettitore radio integrato Q heat 5.5 R sono ideali per la registrazione del consumo di energia dei sistemi di riscaldamento, solari e di acqua calda e sono disponibili "a vite" e "a capsula" in diverse misure. Grazie al trasmettitore radio integrato e all'avvio automatico dello stesso, la messa in funzione e l'integrazione in un sistema Q walk-by o Q AMR sono molto rapidi: il breve ciclo di misurazione statica ogni 6 secondi si traduce in una precisione di misurazione molto elevata.



www.qundis.it

TESCOMA

Cottura sana ed economica

Perché non sfruttare il vapore della cottura di altre pietanze, per esempio della pasta, per cuocere contemporaneamente anche altri ingredienti? La proposta di Tescoma si realizza con alcuni accessori furbi che aiutano a ottimizzare le risorse.



Il cestello per cottura a vapore (ref. 423010) della linea Presto Steam, con ø 20 cm e altezza 8 cm,



permette di beneficiare di una alimentazione cotta al vapore. Inoltre, è possibile sovrapporre più cestelli e cuocere pietanze diverse, tenendo in alto quelle più delicate e in basso quelle che richiedono un trattamento termico più deciso.

www.tescomaonline.com

OLIMPIA SPLENDID

Nuovi termoventilatori ceramici

Olimpia Splendid rinnova la gamma dei termoventilatori ceramici, con l'ingresso di 5 nuove referenze (plug&play e a installazione a parete): Caldo Trendy e Caldo Sky.

Nel segmento dei termoventilatori plug&play, le novità si chiamano Caldo Trendy e si distinguono per un'estetica dal gusto contemporaneo: il design è minimalista e si basa sull'accostamento di bianco e nero e diverse finiture, lucide e opache. Disponibili in 3 diversi modelli - con layout compatto, lineare o a torre e potenze variabili da 1.800 a 2.000W - sono tutti dotati della Funzione Eco che consente di regolare automaticamente la potenza per ottenere fino al 50% di risparmio energetico. Sulla taglia più piccola di potenza è presente anche la protezione IP21, contro il gocciolamento verticale: importante elemento di differenziazione nel segmento dei ceramici, che garantisce la sicurezza anche in bagno.



www.olimpiasplendid.it

The Networking Event for the Home Improvement Industry

9th Global DIY-Summit 2023

VISIONS OF DIY IN THE AGE OF UNCERTAINTY

14-16 June 2023

Estrel Congress Center, Berlin



Speakers:



Erwin van Osta
Owner and CEO,
Hubo



Veronica Valdez
CEO, Promart



Erik Cuypers
Group CIO, Maxeda
DIY-Group



Mattias Ankarberg
CEO, Byggmax Group



Takashi Yanase
President and CEO,
GooDay



JJ van Osten
Chief Digital and
Technology Officer,
Kingfisher



**Christina
Stathopoulos**
Professor of Analytics,
IE Business School



Dr. Ira Kalish
Chief Global Economist,
Deloitte



**Steven van
Belleghem**
International Keynote
Speaker



Mariano Imberga
Head of Operations,
Sodimac



Ariel Schilkrot
Co-Founder, Zipped!



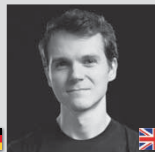
Chris Roebuck
Visiting Professor,
Cass Business School



Maïke Schnell
Industry Leader,
Retail, Google



Dr. Christopher Fink
Principal Analytical
Consultant, Retail,
Google



Nick Brackenbury
Co-Founder & CEO,
NearSt



Ken Hughes
Consumer and Shop-
per Behaviouralist



+ Store Tour on 14 June 2023

+ Get-Together on 14 June 2023

+ International Congress Exhibition
14 - 16 June 2023

+ Gala Dinner 15 June 2023

Special guests:



For more information and online registration visit us on <http://diysummit.org>

Diamond Sponsors



Platinum Sponsors



NAVIGANDO IN INTERNET E CURIOSANDO
IN GIRO PER LE FIERE, ABBIAMO “SCOVATO”
I PRODOTTI PIÙ INNOVATIVI

Il brand spagnolo

Vigar propone vasi componibili pensati per essere appesi e ricavare spazio prezioso per nuove piante. Si possono assemblare fino a 3 vasi, dotati di filtro per l'acqua. Tre colori disponibili.



Grazie alla pratica

struttura a rete, questo cestino è ideale per raccogliere le verdure dall'orto e sciacquarle dalla terra prima di portarle in casa. Realizzato a mano, è in vendita sul sito di Uncommon Goods.

Il sottopentola in

acciaio Monstera di Fermob misura 24x22 cm ed è disponibile in 4 colori. Resistente ai raggi Uv e quindi utilizzabile anche per i pranzi all'aperto, è inoltre dotato di cuscinetti antiscivolo.



Nelly di Scheurich

è una riserva d'acqua a forma di annaffiatoio. Una volta riempita, Nelly rilascia autonomamente l'acqua necessaria alla pianta, garantendole la giusta umidità quando ci si assenta da casa.

Il versatile tavolino

Palmera firmato Ella James funge anche da cestello per bevande e fioriera da esterno, grazie al contenitore interno in plastica impermeabile. Coperchio in legno di acacia.



Questi contenitori

personalizzabili in carta piantabile (con semi a scelta) di igreen gadgets sono perfetti per confezioni regalo originali e completamente ecologiche. Quattro diverse forme disponibili.

Per prendersi cura

della propria collezione di cactus senza rischiare di pungersi, Urban Outfitters propone un set composto da 3 piccoli pennelli pensati per rimuovere sporco e polvere da queste piante spinose.



La spazzola da

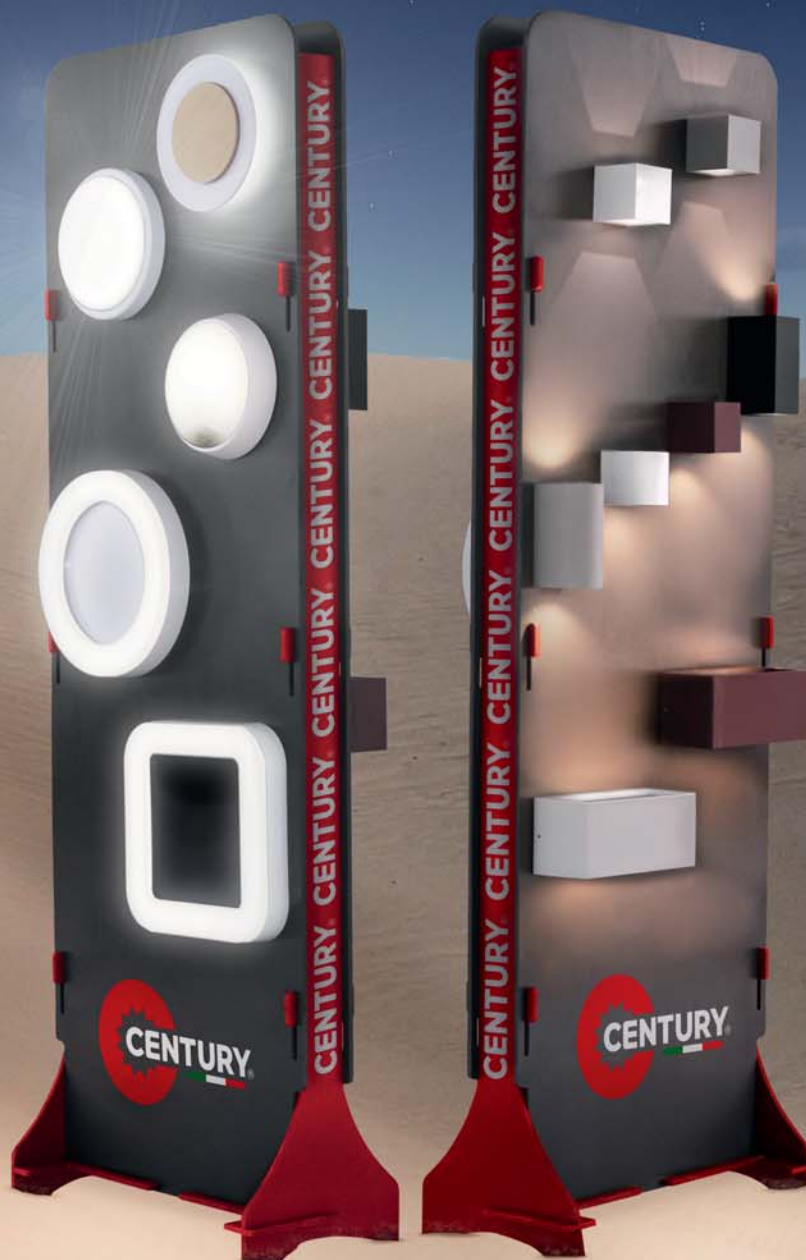
bagno per pet Furminator favorisce la lucentezza del pelo grazie al rilascio dello shampoo e alle setole che districano i peli permettendo al prodotto di raggiungere al meglio la cute.

L'azienda canadese Avalanche! ha ideato un attrezzo per liberare agilmente i tetti dalla neve, grazie al leggero manico telescopico allungabile in fibra di vetro e a un ingegnoso scivolo in plastica.



Perfetto per

cucinare uniformemente le pietanze su tutti i lati e senza l'uso di alcun condimento, il cestello da barbecue in acciaio inox di Napoleon si applica facilmente sullo spiedo e ruota lentamente sopra la griglia.



Non è un miraggio.

Raddoppia le tue possibilità di vendita con il nuovo sistema **Double Expo**: il pacchetto per la vendita chiavi in mano dei best-seller dell'illuminazione **CENTURY**®.



Scopri di più su century-italia.com

SOLUZIONI PER FISSAGGIO IN ZONA SISMICA



ETA-CE - Valutazione Tecnica Europea

- Opzione 1: calcestruzzo fessurato e non fessurato

- Valutazione Sismica: categoria di prestazione C2-C1

HXE CONCRETO

LA VITE PER CALCESTRUZZO



YouTube

HVE

Ancoranti per alte prestazioni



YouTube

AJE

Ancoranti con lamierino



YouTube

SWE

Resina epossidica bicomponente



DGE

Resina vinilestere bicomponente



DGE12 - Basse temperature

DGE22 - Alte temperature

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

IL TUO PARTNER INDUSTRIALE IN EUROPA



7000 mq dedicati esclusivamente alla produzione e al laboratorio tecnico