

FERRA MENTA & CASA LINGHI

IL MAGAZINE DEL BRICOLAGE ITALIANO
BRICO HOME & GARDEN

€ 1,55

GRUPPO EDITORIALE
COLLINS SRL

609

ANNO LVIII
MARZO 2023



Sorridi
Di noi ti puoi fidare

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

Machieraldo

Ferramenta & Casalinghi

SEDE:

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

TAKE&CARRY:

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

www.machieraldo.it

COVER STORY



**Il mercato argentino
della ferramenta**

INTERVISTE

Sergio Angiulli

CAFARA

Gianluca Pileggi

**FERRAMENTA
PRENESTINA**

Loris Boseggia

**BRUNNEN
INDUSTRIE**

EVENTI

- › Buyer Point
- › Expo Machieraldo
- › BigMarket

NEWS

Claber entra a far parte
del Gruppo Fitt

ANALISI

- › Le vendite del DIY in Italia
- › Mercato concimi

SPECIALE

Zanzariere e prodotti
antizanzare



MONDOPRATICO.it
BRICO HOME GARDEN



BOTTARO
WIRE POWER SINCE 1956



BWCTM
BOTTARO WIRE
CONSTRUCTION

La matassina perfetta non esis...



Bobinetta!

LA MATASSINA PERFETTA

www.bottaro.org





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 





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

RICHIEDI GRATUITAMENTE
IL BOX DEL GIARDINIERE
CON I CAMPIONI DEI PRODOTTI
DI TUO INTERESSE





CONTATTACI
www.euroterriflora.it
info@euroterriflora.it



PORTACEREALI
NOVITA
2023

TOSCA
kitchen collection

stefanplast®

plastic generation

Portacereali Tosca

Da Stefanplast i nuovissimi contenitori ermetici per conservare e mantenere inalterata la freschezza degli alimenti di tutti i giorni.

Scopri tutta la collezione Tosca, una vasta gamma di articoli e colori per la tavola e la cucina su www.stefanplast.it



> COVERSTORY 18

Il mercato argentino della ferramenta

> BREAKING NEWS 11

- MAREFIX entra a far parte di G&B GROUP
- Azzeramento Cessione del Credito e Sconto in Fattura: la preoccupazione di Assofermet Ferramenta
- Aperto a Cagliari il primo Leroy Merlin Garden
- Bonus pubblicità 2023 per la stampa
- ExpoOD a marzo a Milano, con un progetto ad hoc per il mondo brico
- Bosch acquisirà il 12% di Husqvarna
- Brico io: la fiera con fornitori e collaboratori per festeggiare i 35 anni
- Thierry Garnier, CEO di Kingfisher, eletto Presidente di EDRA/GHIN
- Sonepar, a Bolzano il primo punto vendita in Trentino - Alto Adige
- Migliore reputazione online: trionfa il DIY, podio tutto di Adeo
- Jürgen Klopp è Brand Ambassador del Gruppo fischer

> INTERVISTE

Sergio Angiulli | **CAFARA** 18

Il mercato della ferramenta in Argentina

Gianluca Pileggi | **FERRAMENTA PRENESTINA** 22

Ferramenta Prenestina, il grossista "ibrido"

Loris Boseggia | **BRUNNEN INDUSTRIE** 24

Brunnen Industrie accende l'ambiente

> EVENTI

Buyer Point: aperte le iscrizioni! 28

Tremila ospiti a Expo Machieraldo 36

BigMat ha riunito l'edilizia a Firenze 42

Francoforte si conferma centro internazionale
dei beni di consumo 76

Le novità di Myplant&Garden 78

> NEWS

Claber entra a far parte del Gruppo Fitt 38



18

Il mercato della ferramenta in Argentina



22

Ferramenta Prenestina, il grossista "ibrido"



24

Brunnen Industrie accende l'ambiente



28

Buyer Point: aperte le iscrizioni!



40

Le vendite del DIY in Italia



54

Lieve calo per i concimi nel 2022



82

L.A.M.A., pistola per schiuma poliuretanica



84

Marten: un alleato per il professionista

46

SPECIALE <

Liberi dalle zanzare

40

54

ANALISI <

Le vendite del DIY in Italia

Lieve calo per i concimi nel 2022

62

NOTIZIE DAL MONDO <

- The Home Depot lancia un'app per i dipendenti in negozio
- La panamense Cochez Novey entra in EDRA/GHIN
- Screwfix: 87 punti vendita aperti nell'ultimo anno
- Australia: fusione tra le due principali associazioni

64

GRANDANGOLO <

- Formazione e sicurezza in edilizia: protocollo d'intesa Formedil - fischer Italia
- Diadora Utility e Ducati: si consolida la partnership
- Messe Frankfurt Italia organizza la prima edizione di Deco & Style Italia
- ISO 9001 - 14001: GYS è esemplare in termini di qualità e ambiente
- Concorso a premi "Aria di novità con Gimi"
- Fatturato 2022 Gruppo Bosch pari a 88,4 mld
- Sonepar Italia: Giovanni Mazza è il nuovo VP Commercial
- ISEO sceglie Avanade come partner per la digital transformation
- "Scegli il tuo regalo" con Fiskars
- Alberto Pedroni nuovo direttore generale in Rossini
- Nuovo Emporio Fai da Noi a Brescia
- Svitolo è Prodotto Ufficiale del Giro d'Italia
- Fervi ha ottenuto la Certificazione ESG livello AA-
- Artigianalità e sostenibilità a HOMI
- National Hardware Show dà appuntamento a marzo 2024
- Italia Legno Energia: puntare alle biomasse
- Fastener Fair attende il comparto a Stoccarda
- The Inspired Home Show apre i battenti

74

ANNUNCI <

82

84

L.A.M.A. - Pistola per schiuma poliuretanica: attenti alla scelta

Marten: un alleato per il professionista

86

FOCUS <

Prodotti in primo piano

96

INNOVAZIONE <



PHM255C
MOTOSEGA A SCOPPIO
PER POTATURA
BARRA CARVING



PHM255
MOTOSEGA A SCOPPIO
PER POTATURA



PHT25
TAGLIASIEPI A SCOPPIO



PH033
DECESPUGLIATORE
A SCOPPIO 4 INT



PHD43
DECESPUGLIATORE
A SCOPPIO 2 INT

**GARDEN
LINE**

mistralTOOLS



Mistral S.p.A

S.R. 307del Santo, 110 - 35010 Cadoneghe (PD)

tel. 049.8873838 fax 049.8873796

vendite@mistraltools.it - www.mistraltools.it

Inserzionisti

ALUBOX	LAMPA
AMBROVIT	MACHIERALDO
BAMA	MALFATTI&TACCHINI
BOTTARO	METALLURGICA FRIGERIO
BRICOLIFE	MISTRAL
BRUNNEN INDUSTRIE	NERI
CENTURY ITALIA	NUOVA FILP
CIFO	PUNTO GAS
ECOPLAST	REIT
EUROTERRIFLORA	ROMEO MAESTRI
F.LLI BASSOLI	SODIFER
FISCHER ITALIA	STEFANPLAST
FITT	TECFI
FRATELLI VITALE	ZIPPO
GEOVITAL SERVICE	
GIEFFE	
INDUSTRIAL STARTER	
IOI	
ITALAGRO	
KOELNMESSE ITALIA	



» Guarda lo sfogliabile
su www.mondopratico.it

» Segui 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 01/01/2022 - 31/12/2022	
Periodicità: bimestrale	
Tiratura media: 9.471 copie	
Diffusione media: 9.368 copie	
Certificato CSST n° 2022 - 6576 del 20/02/2023	
Società di revisione: REFIMI	

 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.

UTILIA™

PIÙ CORTI PIÙ FORTI!

**LE FORBICI UTILIA
CON CRICCHETTO O CON APERTURA
REGOLABILE** sono lo strumento migliore
per una potatura confortevole.
Sono dotate di **lama in acciaio al carbonio**,
rivestimento **antiaderente** con trattamento
termico e impugnatura ergonomica **soft grip**.



CONTATTACI

+39 0825 449281

commerciale@fratellivitale.it

www.fratellivitale.it



**FRATELLI
VITALE**

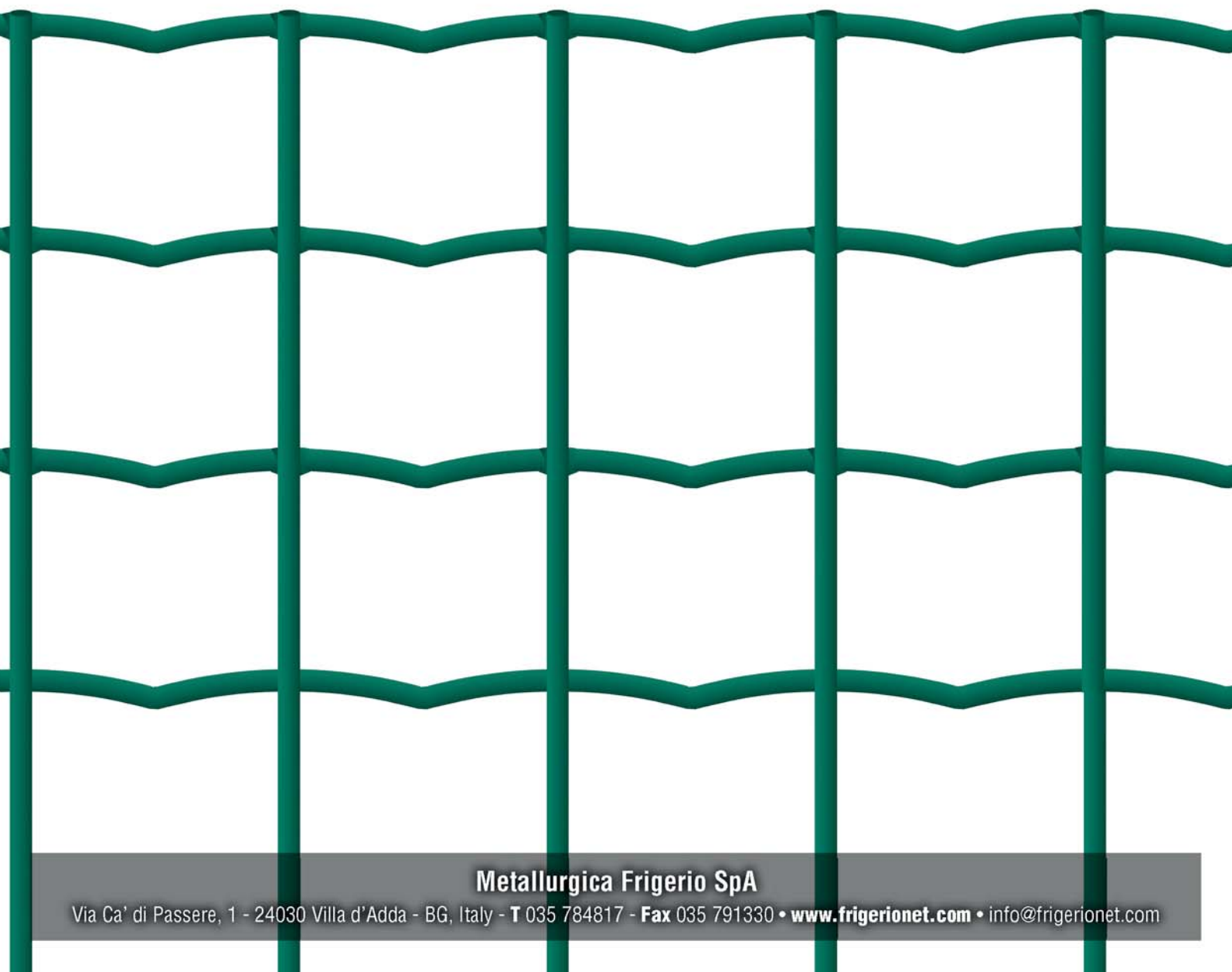


FRIGERIO

S I N C E 1 9 2 0

OGNI IMPIEGO HA LA SUA RETE FRIGERIO

Delimitare, proteggere, contenere ... Edilizia, agricoltura, aree verdi, aree protette, giardini, impianti sportivi, allevamenti: per ogni esigenza applicativa, c'è sempre la rete tecnica FRIGERIO ideale per forma, struttura, dimensioni. Risposte mirate e risolutive per rendere più facile il lavoro e più sicuri i risultati, con tutta la qualità e l'esperienza dello specialista italiano del settore.



Metallurgica Frigerio SpA

Via Ca' di Passere, 1 - 24030 Villa d'Adda - BG, Italy - T 035 784817 - Fax 035 791330 • www.frigerionet.com • info@frigerionet.com

BREAKING NEWS

editoriale



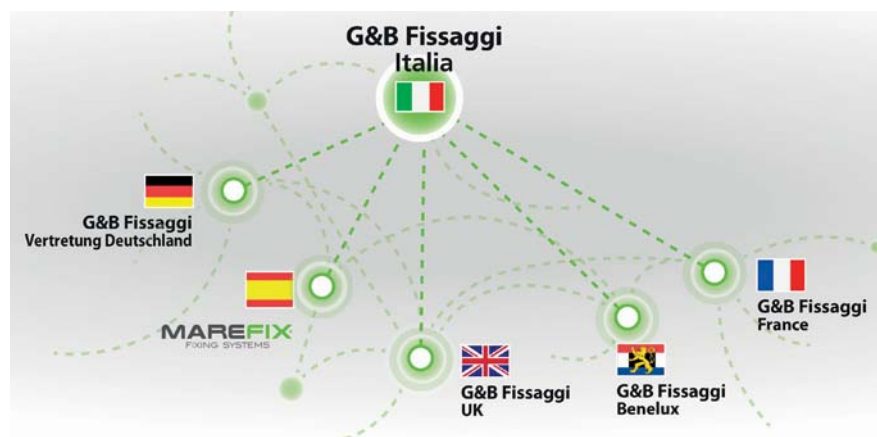
marco.ugliano@netcollins.com

MAREFIX ENTRA A FAR PARTE DI G&B GROUP

www.gebfissaggi.com

Grandi novità in G&B Fissaggi: MAREFIX, affermata azienda spagnola di Logroño, specializzata nel comparto della viteria, è entrata a far parte del Gruppo G&B. La competenza e l'esperienza di G&B Fissaggi, produttore di sistemi di fissaggio da oltre 40 anni, oggi può avvalersi anche della tecnica e del know-how di una realtà produttiva importante del settore viteria. Questo permetterà al Gruppo G&B di offrire ai propri clienti un servizio ancora più completo e

prodotti e servizi di elevato livello con una qualità altissima e una versatilità massima" dichiara Enrico Galeasso - CEO di G&B Fissaggi e aggiunge "la nostra forza competitiva sarà ulteriormente consolidata dalla serietà e dall'esperienza di un punto di riferimento per il comparto viteria nel mercato spagnolo. Siamo certi che, anche grazie a questa nuova acquisizione, riusciremo a soddisfare ogni esigenza di fissaggio... e viteria, con un approccio sempre più globale".



un catalogo ancora più ampio. I prodotti a marchio MAREFIX - by G&B Group fanno parte di una linea completa di viteria e accessori di alta qualità e ampia versatilità per applicazioni su acciaio-alluminio, legno e cartongesso per i settori Ferramenta ed Edilizia. Tutti i dettagli e le specifiche saranno disponibili a breve nel nuovo catalogo 2023 nella sezione Viti GE-TO-FIX. "Il nostro obiettivo è quello di continuare a garantire ai nostri clienti

Il Gruppo G&B cresce ancora per consolidare e sviluppare nuove opportunità di mercato, mantenendo al contempo i valori, l'affidabilità e la flessibilità che contraddistinguono la sua storia. "È con grande orgoglio ed entusiasmo che abbiamo accolto questa nuova sfida, sicuri di vincerla perché da oggi abbiamo un unico, grande cuore pulsante in grado di creare valore per Clienti e Azienda" afferma José Maria Manso - CEO MAREFIX.

Buyer Point scalda i motori

Manca poco alla 19° edizione di **Buyer Point**, l'evento del nostro Gruppo Editoriale Collins pensato per favorire l'incontro tra fornitori e compratori del comparto ferramenta-brico-garden.

Un evento partito in punta di piedi e diventato oggi il punto di riferimento in Italia per le aziende del nostro settore che guardano con interesse all'export, grazie alla ricca delegazione di buyer esteri che di anno in anno ha reso Buyer Point un evento dal respiro internazionale.

Ma non ci limitiamo a convocare solo i compratori da tutta Europa (mentre scrivo **sono già oltre 50 le insegne internazionali confermate**): da qualche anno è aumentata anche la quota (circa un quarto del totale presenti) di fornitori stranieri, che spesso utilizzano la vetrina di Buyer Point per presentarsi per la prima volta sul mercato italiano, spesso con merceologie nuove e interessanti per i compratori italiani.

A pag.29 di questo numero troverete già una prima lista dei buyer (italiani ed esteri) a cui è possibile chiedere un incontro nel corso di Buyer Point, opportunità riservata in esclusiva agli espositori dell'evento.

E allora appuntamento al **25 maggio a Milano**: restate intanto connessi al sito buyerpoint.it, dove in tempo reale sono pubblicate tutte le novità e la lista aggiornata dei buyer presenti.

AZZERAMENTO CESSIONE DEL CREDITO E SCONTO IN FATTURA: LA PREOCCUPAZIONE DI ASSOFERMET

www.assofermet.it

Assofermet Ferramenta esprime preoccupazione per la pubblicazione in Gazzetta Ufficiale del decreto-legge n. 11 del 16.02.23, che prevede la sospensione immediata delle cessione dei crediti fiscali e all'applicazione dello sconto in fattura legati ai bonus edilizi.

"L'inaspettata introduzione del nuovo provvedimento, che cambia radicalmente e in così poco tempo

*la struttura dei bonus edilizi, rappresenta un **grave pericolo** che mette a rischio gli impegni assunti e il lavoro svolto da tutto il comparto delle aziende che operano all'ingrosso e al dettaglio nel settore della Ferramenta - si legge in una nota ufficiale dell'associazione, firmata dal Presidente Sabrina Canese - Chiediamo un immediato confronto con il Governo affinché, in sede di conversione, vengano introdotti*

*correttivi che possano tutelare le aziende della filiera con i suoi numerosi posti di lavoro a rischio, evitando di bloccare definitivamente un settore che in questi anni ha sostenuto l'intera economia italiana, tra cui il settore delle vendite dei **Grossisti e Detaglianti tutti di Ferramenta**, la cui attività in numerosi casi contempla la vendita di materie prime, prodotti, componenti e beni per l'edilizia".*

APERTO A CAGLIARI IL PRIMO LEROY MERLIN GARDEN

www.leroymerlin.it

Il primo marzo ha ufficialmente aperto a Cagliari il primo punto vendita Leroy Merlin Garden, l'inedito format tutto dedicato al comparto giardinaggio dell'insegna francese in Italia.



*"Siamo felici di annunciare l'inaugurazione del punto vendita **Leroy Merlin Garden**, nuovo e particolare da diversi punti di vista" si legge in un post pubblicato sui social da Leroy Merlin "È il nostro primo negozio in Sardegna, precisamente a Elmas (Ca); ha un format innovativo, interamente dedicato all'outdoor, ha una squadra ricca di profes-*

sionisti e appassionati del mestiere e lo store leader del negozio, Catalina Natalia Tapuc, è l'unica a non avere origini sarde.

Crediamo molto in questa nuova apertura, per conoscere nuovi clienti, per supportare la realizzazione di progetti che permettano di vivere, in ogni stagione e al meglio, lo spazio esterno e per creare salde relazioni

con il territorio basate su fiducia, trasparenza, professionalità e interdependenza".

Sul prossimo numero di aprile di Ferramenta&Casalinghi troverete un dettagliato resoconto e la galleria fotografica dell'apertura, mentre sul numero di febbraio potete recuperare l'intervista all'ideatore del progetto "Garden" Gianluca Carpanesi.

**BONUS
PUBBLICITÀ
2023 PER
LA STAMPA**

www.mondopratico.it



Torna il bonus pubblicità: fino al **31 marzo** è possibile, infatti, presentare la comunicazione per l'accesso al credito d'imposta che, da quest'anno, è concesso nella **misura del 75%** del valore incrementale degli investimenti pubblicitari effettuati esclusivamente sulla **stampa quotidiana e periodica (anche online)**, rispetto a quelli dell'anno precedente. Il tetto di spesa è pari a 30 milioni di euro.

È presumibile, quindi, che quest'anno si potrà arrivare a cifre più alte rispetto a quelle degli scorsi anni, in virtù dell'esclusione di investimenti fatti su Radio e TV.

Ricordiamo che chi effettua investimenti pubblicitari sui nostri magazine Ferramenta&Casalinghi e GreenLine e sui nostri siti MondoPratico.it e GreenRetail.it può accedere al credito.

Per ulteriori informazioni, scrivere a marketing@netcollins.com

**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 Leinì (TO)
Tel. +39 011.9980088 - Fax +39 011 9980080
info@stellabianca.com

EXPOOD A MARZO A MILANO, CON UN PROGETTO AD HOC PER IL MONDO BRICO

www.expood.eu

ODpiù SPA, distributore nazionale leader di prodotti per ufficio, scuola e ambienti di lavoro, è lieta di annunciare le date del suo **primo evento espositivo che si terrà a Milano**, presso gli East End Studios di via Mecenate, il **23-24 marzo 2023**, in occasione del lancio del nuovo catalogo "Servizi Generali".

La manifestazione, che prevede la presenza di 70 fornitori rappresenta-



tivi del mercato in cui opera OD, rappresenta il primo evento della società dedicato a tutti i suoi clienti rivenditori e a qualunque operatore B2B o B2C sia interessato.

In particolare ODpiù sta studiando un progetto ad hoc per il mondo brico, selezionando dal suo catalogo le referenze che meglio si prestano per l'allestimento di un'area dedicata all'interno di un negozio di bricolage.

Due in particolare i focus attigui al mondo DIY: il mondo scrittura (marcatori, belle arti...) e il visual (etichette, portacartelli, plastificazione...).

BOSCH ACQUISIRÀ IL 12% DI HUSQVARNA

www.bosch.it www.husqvarna.com

Bosch ha deciso aumentare la propria quota di azioni della storica azienda svedese Husqvarna. L'acquisizione porterà la sua partecipazione a circa il **12%** del capitale azionario complessivo dell'azienda. Husqvarna è quotata al Nasdaq di Stoccolma. Con questa operazione, Bosch intende rafforzare l'alleanza sulle batterie delle due aziende. Husqvarna comprende anche la consociata Gardena e il suo marchio Flymo, entrambi partner della divisione Power Tools di Bosch nel progetto "Power for All Alliance".

La partnership "Power for All Alliance" è creata nell'estate del 2020 da Bosch Power Tools e da Gardena – con-

sociata di Husqvarna – per il mercato europeo ed è una delle prime alleanze per le batterie cross-brand che include prodotti per attività in ambito domestico. "Power for All Alliance" comprende dieci marchi, con una gamma di circa 100 utensili, con l'obiettivo di offrire al consumatore il migliore e più diffuso sistema 18V cross-brand. Lo scorso anno, il brand **Husqvarna ha ampliato "Power for All Alliance" con prodotti per il fai da te per il giardino.**

Husqvarna si posiziona con successo nel mercato che include attrezzi professionali per la silvicoltura e il giardinaggio, attrezzatura leggera per movimento terra, robot tagliaerba e macchinari per la molatura. Le tre divisioni di Husqvarna, Forest & Garden, Gardena e Husqvarna Construction hanno successo economico con utensili, macchinari, soluzioni a batteria ricaricabile e robotica.

La finalizzazione dell'acquisizione delle quote è soggetta all'approvazione delle autori-

tà antitrust brasiliane.

*"Perseguiamo una strategia di crescita nelle nostre attività di business per i consumatori – ha dichiarato **Christian Fischer**, vice presidente del consiglio di amministrazione del Gruppo Bosch e responsabile dei settori di business Energy and Building Technology e Consumer Goods – .*
*"Posso confermare la notizia che il Gruppo Bosch ha recentemente aumentato la propria posizione di azionista all'interno del Gruppo Husqvarna, che ricordo essere una Società per azioni quotata alla Borsa Svedese di Stoccolma, portandola al 12% rispetto al 5% precedentemente detenuto – sostiene **Roberto Mozzoni**, Managing Director di Husqvarna Italia – L'operazione in questione ad oggi presenta caratteristiche prettamente finanziarie, ma indubbiamente tenderà ulteriormente a rinsaldare la collaborazione tra le nostre aziende, al fine di essere così in grado di affrontare il futuro che ci attende in maniera sempre più organica ed efficace, visto tutte le sfide che il mondo attuale ci presenta e sempre più ci chiederà di affrontare".*



BRICO IO: LA FIERA PER FESTEGGIARE I 35 ANNI

www.bricoio.it

“Costruiamo il futuro insieme!”: il claim scelto da Brico io per festeggiare i 35 anni di attività descrive in pieno la filosofia dell'azienda, aperta alle partnership e da sempre convinta che la collaborazione sia lo strumento migliore per raggiungere i propri obiettivi.

Brico io ha festeggiato, il 16-17 febbraio a Milano,

i 35 anni di attività con una fiera/evento incentrata sulla presentazione di nuovi prodotti alla rete di vendita, sull'incontro di collaboratori, fornitori, partner e anche concorrenti, per costruire insieme il futuro.

Presenti oltre 700 persone e 80 stand, per dar vita ad un momento davvero unico, a cui ha partecipato, per la prima volta, anche l'intero organico della sede Brico io, affinché tutto il network di vendita potesse relazionarsi direttamente. Non è mancata inoltre una parte di formazione, tenuta da esperti di settore e dedicata ai collaboratori e al personale di negozio.



La fiera è stata anche l'occasione per comunicare un'ulteriore novità che caratterizzerà il 2023 di Brico io: l'apertura del canale TikTok. Uno strumento che va ad inserirsi nel Marketing Communication Mix dell'azienda, per raggiungere un importante fetta di target tra i 24 e i 35 anni, che è sempre più alla ricerca di consigli pratici e accessibili per prendersi cura dei propri spazi.

Un ritorno dell'evento in grande stile per Brico io, per celebrare questo compleanno, ma soprattutto il modo migliore per veicolare valori molto cari all'azienda come affidabilità, squadra, appartenenza, condivisione e collaborazione.

Kart



il garden trolley



bama[®]

www.bamagroup.com 100% PRODOTTI ITALIANI

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

THIERRY GARNIER, CEO DI KINGFISHER, ELETTO PRESIDENTE DI EDRA/GHIN

www.edra-ghin.org

Thierry Garnier, CEO di Kingfisher, è stato eletto Presidente di EDRA/GHIN (rispettivamente European DIY Retail Association e Global Home Improvement Network), succedendo così a Sergio Girolodi; Erwin van Osta, AD della catena belga Hubo, è stato votato vicepresidente.

Thierry Garnier, in Kingfisher dal 2019, vanta un'esperienza di 20 anni presso Carrefour. Durante la sua permanenza in Kingfisher, ha guidato lo sviluppo digitale e omnicanale e ha contribuito a espandere



la rete dei negozi, inclusa la recente apertura di Screwfix in Francia.

Commentando la sua nomina,

Thierry Garnier ha dichiarato: *"Sono onorato di avere l'opportunità di rappresentare questo fantastico settore, che svolge un ruolo unico nell'aiutare i nostri clienti a migliorare le loro case e le loro vite. Dal supporto alle persone per rendere le loro case più efficienti dal punto di vista energetico, allo sviluppo delle competenze necessarie per il futuro, il nostro settore può fare un'enorme differenza su alcune delle maggiori sfide che le nostre società devono affrontare".*

SONEPAR, A BOLZANO IL PRIMO PUNTO VENDITA IN TRENTINO - ALTO ADIGE

www.sonepar.it

Sonepar Italia, azienda di riferimento a livello nazionale nella distribuzione di materiale elettrico con 160 filiali in 17 regioni, ha inaugurato il suo primo punto vendita in Trentino-Alto Adige, nella città di Bolzano.

All'interno è presente un'area self-service con un assortimento di circa 6000 articoli a scaffale, uffici, sala riunioni e magazzino. Il personale fornisce assistenza tecnica e commerciale ai clienti, ed è composto da un addetto alla vendita al banco, quattro figure tecnico-commerciali e il responsabile, Gabriel Hofer. Fanno capo al punto vendita anche altri quattro collaboratori che si occupano di sviluppo commerciale sul territorio. *"A due anni dall'apertura di un ufficio commerciale qui a Bolzano – dichiara Sergio Novello, Presidente e AD di Sonepar Italia –, oggi raggiungiamo l'obiettivo dell'inaugura-*

zione del primo punto vendita. Ma non ci fermiamo; da oltre un anno è presente un ufficio a Trento e siamo altresì pronti ad aprirne uno a Brunico. Stiamo procedendo spediti verso nuovi progetti di sviluppo in Trentino-Alto Adige e siamo certi di entrare in un territorio molto interessante e stimolante per noi. Per l'apertura di questo punto vendita abbiamo già assunto personale e prevediamo di assumere ancora tre profili tecnico-commerciali".

A Bolzano, i clienti possono velocizzare gli acquisti utilizzando lo smartphone come un vero e proprio carrello virtuale, grazie alla funzionalità QR Order presente con l'app Sonepar Italia.

Sonepar ha scelto da tempo di investire nell'area Digital. Un approccio che ha consentito di lanciare a fine 2022 una nuova piattaforma omnicanale proprietaria, ritagliata sulle



esigenze dei clienti. Il nuovo E-commerce sfrutta tutta l'esperienza accumulata dall'azienda in quest'ambito negli ultimi anni per ridefinire gli standard qualitativi delle vendite online nel settore.

MIGLIORE REPUTAZIONE ONLINE: TRIONFA IL DIY, PODIO TUTTO DI ADEO

www.partoo.co/it

Il barometro annuale della società francese **Partoo**, basato sulle recensioni Google dei consumatori, ha decretato la classifica delle aziende italiane con migliore eReputation. Ebbene, quest'anno il podio è tutto del nostro settore: **Leroy Merlin** al primo posto, **Bricocenter** al secondo e **Tecnomat** al terzo. Le tre aziende del Gruppo Adeo si sono dunque aggiudicate le prime tre piazze, superando colossi della distribuzione come, per fare alcuni esempi, Euronics nell'elettronica, KFC nella ristorazione e Decathlon nell'abbigliamento sportivo.



La classifica si basa su 5 criteri specifici:

- valutazione media nazionale;
- numero di recensioni per store;

- tasso di risposta alle recensioni;
- tempo di risposta;
- diversità delle risposte.

JÜRGEN KLOPP È BRAND AMBASSADOR DEL GRUPPO FISCHER

www.fischer.com

Dal 1° gennaio 2023, **Jürgen Klopp** è **Brand Ambassador** del Gruppo **fischer**.

Per l'allenatore del Liverpool, uno dei più vincenti e iconici nel mondo del calcio, si tratta di una sorta di ritorno a casa: "La partnership con fischer non è una collaborazione convenzionale, è una questione che mi sta a cuore" ha dichiarato Jürgen Klopp ai giornalisti.

Il Gruppo fischer ha infatti avuto un ruolo importante nella vita di Klopp fin dall'infanzia, con il padre Norbert che ha lavorato nel servizio tecnico di fischer fino al 1998.

"È un grande piacere e un onore per noi avere come ambasciatore del marchio uno dei migliori allenatori di



Jürgen Klopp, Brand Ambassador del Gruppo con il Prof. Klaus Fischer, Titolare e Presidente del Gruppo

calcio al mondo e una delle personalità più popolari - ha detto Klaus Fischer, Titolare e Presidente Gruppo. "Con il suo modo di pensare, i suoi valori e la sua professionalità Jürgen Klopp si inserisce perfettamente nella nostra squadra e nella famiglia fischer".

Jürgen Klopp e Klaus Fischer non si sono mai persi di vista nel corso degli anni e una maglia da calcio, incorniciata e autografata con la dedica "Per Klaus da Klopp" con uno smile disegnato a mano, fa bella mostra nell'ufficio del Titolare e Presidente del Gruppo.

"È un po' come tornare a casa per me", ha detto Jürgen Klopp. E la storia di famiglia continua.

Il mercato della ferramenta in Argentina



Abbiamo intervistato Sergio Angiulli, presidente di CAFARA, l'associazione nazionale argentina dei negozi di ferramenta, per conoscere più da vicino il mercato di un Paese lontano geograficamente dal nostro, ma al tempo stesso legato a noi da radici profonde.

di Marco Ugliano

Due nazioni distanti oltre 11mila chilometri, ma il cui legame ha radici profonde: Italia e Argentina sono due Paesi vicini per storia e tradizioni. Non dimentichiamo che, tra la fine dell'800 e 1970 circa, sono stati oltre 3 milioni gli italiani emigrati in Argentina (fonte Wikipedia): oggi, secondo alcuni studi, si stima che il 60% della popolazione ha origini italiane.

Proprio in virtù di questo legame speciale, abbiamo voluto indagare sul mercato della ferramenta nel Paese sudamericano, e per farlo abbiamo intervistato Sergio Angiulli, presidente di CAFARA, l'associazione nazionale argentina dei negozi di ferramenta.

"Personalmente ho avuto la possibilità di essere in Italia quattro

volte, in virtù delle mie origini italiane da parte di tutti e quattro i miei nonni, emigrati in Argentina dall'Italia: grazie per questa opportunità!": inizia così questa piacevole e interessante chiacchierata con Sergio Angiulli, il quale ci ha presentato le dinamiche principali del mercato argentino della ferramenta.

F&C: Com'è strutturato il mercato della ferramenta in Argentina? Negozi tradizionali, grandi magazzini fai da te, grossisti? Quali sono i numeri del mercato?

Sergio Angiulli: In Argentina, i negozi di ferramenta sono nella maggior parte dei casi piccole e medie imprese familiari. Sono negozi molto specializzati, dove praticamente non c'è standardizza-



zione dei prodotti, come avviene invece in altri Paesi.

Non esistono grandi negozi di bricolage, e i pochi presenti non sono legati al settore della ferramenta, ma a prodotti d'arte e artigianato. So che, invece, in Europa le grandi superfici di fai da te offrono ai consumatori prodotti per la casa come rivestimenti, vernici e decorazione. In Argentina non abbiamo questo tipo di negozi, possiamo trovare alcuni di questi prodotti nei grandi magazzini o nei punti vendita specializzati in rivestimenti.

F&C: Quali sono le categorie merceologiche che trainano il mercato? Qual è la tendenza attuale in Argentina?

Sergio Angiulli: I settori che trainano il mercato sono quelli costi-

ARGENTINA

Superficie: 2 780 403 km²

Abitanti: 46 044 703 (2022)

Punti vendita di

ferramenta: 5.000 negozi "puri" e 5.000 punti vendita (supermercati, colorifici, stazioni di servizio, negozi di alimentari) che vendono anche prodotti di ferramenta.

tuiti dall'intera "catena del valore": importatori, distributori, commercio, fabbriche, costruzioni, clienti. Per quanto riguarda il giardinaggio e gli articoli per la casa, per entrare nel dettaglio delle merceologie, dipende molto dalla collocazione geografica del negozio. L'Argentina è un paese molto esteso: nelle

grandi città le vendite di giardinaggio, ad esempio, si limitano alla decorazione degli appartamenti. Nelle città, dove i consumatori hanno spazi e giardini molto più grandi a disposizione, il discorso ovviamente cambia, e il giardinaggio è un'attività molto apprezzata. Le vendite di prodotti garden raggiungono cifre interessanti anche grazie agli acquisti degli argentini della media e alta società, che hanno seconde case situate nelle periferie delle grandi città, dove prevale il verde.

Gli articoli per la casa, invece, sono venduti principalmente nelle grandi città, dove c'è tanta scelta di prodotti e registrano maggiori vendite rispetto ai centri più piccoli.

F&C: Il periodo della pandemia ha aiutato molto il nostro settore, dando nuovo slancio al commercio locale e alla cura della casa: è stato così anche in Argentina?

Sergio Angiulli: In Argentina, così come in Italia, siamo stati dichiarati essenziali sin dalla prima ora, richiesta che è stata fatta al Governo prima che venisse stabilita la quarantena estesa, dato che quotidianamente seguivamo ciò che succedeva in Europa. In quei momenti eravamo una delle poche attività rimaste in piedi e il nostro lavoro è cresciuto, nella maggior parte dei casi, fino al 30%.

Nel nostro Paese i negozi di ferramenta non servono solo le case, ma anche le istituzioni: ospedali, scuole, oltre alle aziende locali.

F&C: Il costo delle materie prime e i ritardi nelle importazioni dalla Cina, negli ultimi tempi, hanno creato non poche difficoltà in Europa: avete riscontrato gli stessi problemi in Argentina?

Sergio Angiulli: Totalmente e forse più che in Italia, visto che il

CAFARA

CAFARA (letteralmente Camara Ferreterias y Afines de la Republica Argentina) è stata fondata il 3 settembre 1905 e riunisce tutto il settore della ferramenta del Paese ed è attualmente una delle istituzioni argentine con la più lunga tradizione ed esperienza.

L'obiettivo dell'ente è la difesa e lo sviluppo del commercio al dettaglio di ferramenta. La vision è che le PMI argentine possano sviluppare le loro attività al massimo del loro potenziale commerciale e professionale. La mission è generare azioni che favoriscano lo sviluppo del settore, attraverso l'azione sindacale, la difesa dell'economia di quartiere, l'identità della prossimità, nonché promuovere la formazione, lo sviluppo tecnologico e la promozione dell'industria nazionale.

nostro Paese è lontano dall'Asia e l'economia argentina negli ultimi anni non ha avuto la forza per poter importare tutto il necessario. In questo momento non possiamo avere tutti i prodotti che il mercato richiede.

F&C: I negozi di ferramenta in Italia sono storicamente poco aperti al "nuovo" e, ad esempio, l'e-commerce non è ancora diffuso nel nostro settore come in altri: la situazione è simile in Argentina o i negozianti sono in media più "evoluti"?

Sergio Angiulli: In Argentina, la maggior parte dei negozi di ferramenta si sta convertendo all'online. L'esperienza d'acquisto nei negozi di ferramenta è migliorata per i clienti finali: i punti vendita sono passati dall'essere luoghi bui, dove le vetrine erano prati-

60%

L'IMPORTANTE QUOTA DI E-COMMERCE SUL TOTALE DELLE VENDITE IN FERRAMENTA

camente inesistenti, a negozi con grandi esposizioni di macchine e oggetti in genere, negozi illuminati e climatizzati. Teniamo presente che nelle città che si trovano da Buenos Aires a nord, il caldo in estate raggiunge solitamente i 42°. Oggi praticamente tutte le

attività commerciali dispongono di condizionatori d'aria: ciò può sembrare un'ovvietà, ma fino a pochi anni fa non lo era...

Per quanto riguarda l'e-commerce, questo canale è aumentato notevolmente e, oggi, il 60% delle vendite viene raccolto tramite l'online e i più grandi negozi di ferramenta vendono anche attraverso i loro negozi virtuali.

L'Argentina è un paese giovane, dove c'è ancora molto da fare e dove si sta costruendo molto. Tutto questo movimento, in un Paese così grande, dà ovviamente lavoro ai tanti negozi di ferramenta dislocati su tutto il territorio, salvo alcune limitazioni all'importazione, come quelle che abbiamo al momento.

www.cafara.org.ar

Dall'esperienza di

**FERRA & CASA
MENTA & LINGHI**

tutto il brico-home-garden in un click!

MONDOPRATICO.it
BRICO HOME GARDEN



IL PORTALE B2B
DEDICATO AL MERCATO
DEL DIY ITALIANO

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!



Iscriviti
alla newsletter!



Seguici
su Facebook!



Sfoglia gratis
le riviste



NERI 

FUEGO LADY

Sicurezza al femminile

Tomaia
senza
cuciture
Evita i punti
di rottura

Protezione
ESD
Dissipazione
elettrostatica



Online su
www.nerispa.com



Punta
rinforzata
Resistente
all'abrasione



Ferramenta Prenestina, il grossista “ibrido”

In centro a Roma è un punto di riferimento per le ferramenta di quartiere e per i clienti finali, svolgendo il duplice ruolo di ingrosso e dettaglio: scopriamo Ferramenta Prenestina attraverso le parole del direttore acquisti-vendite Gianluca Pileggi.

di Marco Ugliano

Da 65 anni è un punto di riferimento nella Capitale e oggi svolge il duplice ruolo di negozio al dettaglio e grossista per le ferramenta del centro e della provincia, sfruttando la posizione strategica pressoché unica in una città estesa e trafficata come Roma.

Ferramenta Prenestina è un interessante caso di attività “ibrida” di negozio-grossista specializzato sugli ordini last-minute di clienti ferramenta che fanno sempre meno magazzino: per conoscere più da vicino l'azienda, abbiamo

intervistato il responsabile acquisti-vendite, Gianluca Pileggi.

F&C: Ferramenta Prenestina ha un'importante storia alle spalle, con 65 anni di attività nella Capitale: ci racconti i passaggi fondamentali della vostra attività?

Gianluca Pileggi: Ferramenta Prenestina nasce nel 1958 come negozio di ferramenta. Il primo importante passo lo fa nel 1973, quando cambia sede, spostandosi di pochi metri e trasformandosi in ingrosso: in quel momento avviene l'importante passaggio

da punto vendita di prossimità di quartiere in magazzino all'ingrosso, capace di distribuire articoli di ferramenta in tutta Roma e provincia.

F&C: Ma il punto vendita al dettaglio resta attivo...

Gianluca Pileggi: Esatto, dagli anni '80 a oggi Ferramenta Prenestina è sul mercato con la duplice veste di ingrosso e dettaglio.

F&C: Siete dunque una figura “ibrida” nella distribuzione, svolgendo il ruolo di grossista ma anche di dettagliante:



Gianluca Pileggi, direttore acquisti-vendite di Ferramenta Prenestina

qual è il valore aggiunto del vostro lavoro?

Gianluca Pileggi: Senza dubbio il valore aggiunto della nostra attività è la centralità: siamo nel cuore di Roma e ciò ci rende raggiungibili da molti clienti che hanno bisogno dell'articolo dell'ultimo minuto; l'altro plus della nostra azienda è poi la storicità: siamo nel quartiere da 65 anni e rappresentiamo un punto di riferimento costante per tutta la nostra clientela.

F&C: Dopo gli ultimi avvenimenti, a partire ovviamente dalla pandemia, il nostro settore è sicuramente cambiato: in che modo?

Gianluca Pileggi: A mio parere, il mercato è diventato sempre più

last-minute: mi riferisco soprattutto alle ferramenta di quartiere, che non fanno praticamente più magazzino e lavorano sulla necessità del momento.

Ecco, in questo senso il nostro lavoro si focalizza sulla soddisfazione delle esigenze quotidiane dei clienti: non è facile, ma siamo preparati e strutturati per farlo.

F&C: La ferramenta e l'e-commerce sono due mondi ancora abbastanza lontani: pensi che l'online sarà un canale che "sfonderà" anche nel nostro settore?

Gianluca Pileggi: Non credo, l'online a mio parere farà ancora molta fatica nel nostro comparto, perché questo è un settore prevalentemente tecnico e, a parte alcuni articoli dell'utensileria manuale ed elettrica, per tutto il resto occorrono capacità specifiche che l'online non può soddisfare, soprattutto nel canale professionale.

F&C: Come si è chiuso il 2022 e come è iniziato il 2023? Avete qualche novità in programma per il breve-medio periodo?

Gianluca Pileggi: Il 2022, dopo la ripresa del 2021, è stato un anno di assestamento per tutti. Il

2023 sta cominciando lentamente e il nostro obiettivo è quello di proseguire lungo la nostra strada che porta alla soddisfazione della clientela: la scelta focalizzata di



articoli mirati e la possibilità di rispondere alle richieste last-minute fanno di noi un player unico sulla piazza ed è su questo che ci concentriamo quotidianamente.

www.ferramentaprenestina.it

Brunnen Industrie accende l'ambiente



Conosciuta sul mercato per il pellet e i tronchetti di puro legno vergine, Brunnen Industrie propone prodotti innovativi e accattivanti nell'ottica di un servizio al cliente sempre più mirato.

di Marco Ugliano

Specializzata nella produzione e nella commercializzazione di pellet e tronchetti di puro legno vergine, la vicentina **Brunnen Industrie** intercetta da sempre le esigenze del mercato. **Loris Boseggia**, responsabile acquisti Brunnen Industrie e sviluppo progetto Carboncil, ci presenta l'azienda e i prodotti proposti ai clienti negozianti.

F&C: Chi è Brunnen Industrie e come opera sul mercato?

Loris Boseggia: Brunnen Industrie nasce dall'unione di un team di per-

sone con esperienza pluriennale nel campo della commercializzazione del pellet e dei tronchetti di puro legno vergine, ai quali ha affiancato, nel corso del tempo, altri prodotti di punta quali il carbone vegetale e la carbonella istantanea.

L'analisi del mercato, la valutazione degli obiettivi e l'identificazione di nuovi bisogni sono i fattori chiave che hanno incoraggiato lo sviluppo di nuovi prodotti, il miglioramento di quelli già esistenti e hanno garantito a Brunnen Industrie una crescita costante nel tempo.

F&C: Quali caratteristiche distintive hanno i vostri prodotti?

Loris Boseggia: Fin dalla sua costituzione, Brunnen Industrie si è prefissata lo scopo di selezionare e distribuire alla propria clientela solo prodotti con elevati standard qualitativi, confezionati con packaging accurati e gestiti con una logistica puntuale e precisa e con un servizio di post-vendita professionale nei confronti del consumatore finale. Come già accennato, all'originario pellet di legno, la cui qualità è garantita dalla certificazione

IL SERVIZIO AL CLIENTE È
UN ASPETTO ESSENZIALE SE SI
VUOLE CONTINUARE AD OPERARE
IN UN MERCATO SEMPRE PIÙ
DIFFICILE E COMPETITIVO.

ENplus®, si sono affiancati via via nuovi prodotti quali la carbonella vegetale a marchio “Carbonito” e “Top Quality”, caratterizzata dall’elevato grado di incandescenza, dall’alto potere calorifico e dalla ridotta produzione di fumi e successivamente dai bricchetti di carbone a marchio “Grill” che, forti della loro forma regolare, bruciano più lentamente ed hanno una durata maggiore rispetto alla carbonella di legna e sono l’ideale per le grigliate che richiedono un tempo di cottura prolungato.

Ultima nata, ma già fonte di soddisfazione è la rivoluzionaria carbonella istantanea Carboncil®, un prodotto naturale che in soli dieci minuti permette già di grigliare e che non ha bisogno di accendifuoco, legnetti e carta per la sua accensione: basta un solo fiammifero. Distribuita in esclusiva europea, è attualmente pubblicizzata su web e sulle reti Mediaset e La7.

Il trasporto di questi prodotti può avvenire via terra, nave e treno, anche tramite container, con lo scarico finale presso i CEDI o rivenditori.

F&C: Le note vicende degli ultimi anni hanno inevitabilmente cambiato le dinamiche del mercato: come ha reagito la vostra azienda?

Loris Boseggia: Quella venutasi a delineare negli ultimi anni è una situazione di mercato totalmente diversa rispetto a quella degli esercizi precedenti. La pandemia Covid-19 prima, la contestuale crisi che ha toccato il settore dei trasporti, soprattutto su container, e la successiva guerra russo-ucraina hanno fatto emergere crescenti preoccupazioni e tensioni legate alle difficoltà logistiche, al rialzo dei prezzi e alle difficoltà degli approvvigionamenti. Condizioni, queste, assolutamente imprevedibili fino a poco tempo prima.

Ciononostante, l’andamento della gestione di Brunnen Industrie è stato positivo, in quanto ha visto il fatturato aziendale crescere costantemente in un contesto di maggiore richiesta del prodotto commercializzato e ha garantito il raggiungimento degli obiettivi previsti.

F&C: Quanto influiscono le scelte della politica (penso all’IVA ridotta al 10% dell’ultima legge di bilancio) sul vostro lavoro?

Loris Boseggia: La recente riduzione dell’IVA sul pellet di legno dal 22% al 10% per il 2023 è da considerarsi un risultato storico per la filiera legno-energia e rappresenta la conclusione dell’intensa interlocuzione che AIEL, l’Associazione Italiana Energie Agroforestali, ha intrapreso con le rappresentanze parlamentari e con il MEF. Questo intervento garantisce una boccata di ossigeno a quei quasi 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.

D’altra parte, sarebbe auspicabile un provvedimento simile anche per il carbone vegetale, la cui aliquota IVA è rimasta invariata. Crediamo, comunque, che un intervento del genere sia poco probabile.

F&C: In che modo Brunnen Industrie supporta il negoziante nella vendita?

Loris Boseggia: Curiamo il packaging dei nostri prodotti con



la stessa attenzione con la quale monitoriamo la qualità di questi ultimi. Per questo, cerchiamo di offrire sempre qualcosa di accattivante e di innovativo, anche a marchio personalizzato, sviluppando linee dedicate e differenziate per ogni cliente o realtà commerciale. Cerchiamo di essere sempre reattivi nei confronti del cliente e, in contatto costante con lui, cerchiamo di trovare una soluzione ad ogni possibile difficoltà che dovesse incontrare.



F&C: Oggi non conta più solo la qualità del prodotto, ma anche (e soprattutto) la disponibilità a magazzino: quanto conta per voi il servizio al cliente?

Loris Boseggia: Il servizio al cliente è un aspetto essenziale se si vuole continuare ad operare in un mercato sempre più difficile e com-

petitivo. I magazzini di stoccaggio localizzati in più regioni, il nuovo impianto di confezionamento che opera secondo una logica di Industria 4.0, l'approvvigionamento di materia prima dai principali fornitori esteri, i contatti costanti con gli spedizionieri e i trasportatori in-

ternazionali e una logistica la cui solidità è basata sull'esperienza maturata nel corso degli anni garantiscono a Brunnen Industrie la possibilità di fornire i propri clienti in modo sicuro e puntuale. ■

www.brunnenindustrie.com

Dall'esperienza di greenline nasce:

greenline
GREENRETAIL.it



IL PORTALE B2B
DEDICATO
AL MERCATO
DEL GIARDINAGGIO
ITALIANO

Iscriviti
alla newsletter!



È un'idea di



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

KIT ANTIFORATURA

RIPARA, GONFIA E RIPARTI!

BICI



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

WWW.SLIME.IT

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



BUYER POINT

Aperte le richieste di appuntamento!

Torna a Milano, il 25 maggio, la giornata dedicata agli incontri tra produttori e buyer italiani e internazionali. Buyer Point, giunto alla sua 19° edizione, si conferma sempre più punto di riferimento nel mercato della distribuzione brico-garden, appuntamento imprescindibile per le aziende italiane che guardano all'export e per i buyer italiani che cercano nuovi fornitori che per la prima volta si presentano nel nostro Paese.

a cura della redazione

Dall'inizio del mese di marzo, le aziende espositrici di **Buyer Point** possono richiedere gli appuntamenti con i buyer che saranno a **Milano** il prossimo **25 maggio**.

Con questo passaggio si entra nella fase più operativa dell'evento organizzato dal nostro Gruppo Editoriale Collins. Gli espositori hanno infatti la possibilità di caricare il materiale della propria azienda (cataloghi, listini, offerte, novità) che i buyer a loro volta possono consultare per decidere con quali aziende prefissare gli appuntamenti.

Sono oltre cento le insegne con le quali è possibile chiedere l'incontro, a rappresentanza di tutto il mondo distributivo italiano ed europeo. Si va dai nomi della grande distribuzione ai grossisti, dagli e-commerce alle insegne di edilizia.

INTERNAZIONALITÀ

Cresce ancora un volta in maniera importante la rappresentativa estera, con oltre 50 insegne che hanno già confermato la propria presenza, un numero che è destinato pressoché a raddoppiare quando si arriva a ridosso dell'evento.

Tra le novità va sicuramente segnalata la presenza di molti distributori, a coprire praticamente il 100% del territorio europeo dall'Atlantico fino all'Ucraina che anche quest'anno vedrà la presenza del colosso Epicentr K che continua la sua attività anche durante la guerra.

Ancora una volta quindi Buyer Point si conferma una vetrina importante per l'export, ma anche un'occasione per le aziende estere di approcciare il mercato

italiano avendo a propria disposizione tutti gli interlocutori migliori per sondare le opportunità nel nostro Paese.

Anche l'elenco degli espositori è infatti ricco di nomi esteri, molti dei quali arrivano per la prima volta in Italia, con 12 nazioni rappresentate per un totale di oltre 50 aziende provenienti da fuori dai confini nazionali.

Oltre alla giornata di incontri del 25 maggio è confermatissima la cena inaugurale nella serata di mercoledì 24, un appuntamento che negli anni si è affermato come la festa del brico-garden italiano per la sua capacità unica di abbinare incontri di lavoro a un clima rilassato e conviviale. ■

www.buyerpoint.it



#SAVETHEDATE

25 MAGGIO 2023

East End Studios - MILANO

GLI ESPOSITORI POSSONO CHIEDERE GLI APPUNTAMENTI AI BUYER DELLE SEGUENTI AZIENDE:

- AGRICOLA HOME & GARDEN
- **AGROLAND** (Romania)
- ALBINTRA (Belgio)
- **ALTONA** (Francia)
- AOSOM
- **ARABESQUE** (Romania)
- ARTOOL (Romania)
- **ARTSANI** (Romania)
- AVITRADING (Francia)
- **AXEL GROUP**
- BIGMAT
- **BLADE MOTORS** (Romania)
- BRICK ROMANIA (Romania)
- **BRICO BRAVO**
- BRICO IO
- **BRICO OK**
- BRICO SA (Svizzera)
- **BRICO SHOPPING**
- BRICOCASA DEODATO
- **BRICOLIFE**
- CAESAROO
- **CANESE DANTE**
- CARDINALE FERRAMENTA
- **CARREFOUR** (Romania)
- CDF - MACHIERALDO FERRARI VIANELLO
- **COOP ITALIA**
- CORA (Romania)
- **CRAFTINO** (Romania)
- DAXI (Romania)
- **DEKOMAG** (Romania)
- DENNER (Svizzera)
- **DEPO DIY** (Lettonia)
- DESIVERO
- **DFL LAMURA**
- **DIEFFEMATIC**
- E-BAY
- **E-MAG** (Romania)
- EDIN EUROPE (Lussemburgo)
- **EPICENTR K** (Ucraina)
- ERMITAZAS (Lituania)
- **ETRACOM**
- EURONARCIS (Romania)
- **EVOLUZIONE BRICO**
- EZOOZA
- **FDT GROUP**
- FEROSHOP (Romania)
- **FERRAMENTA CAROZZI**
- FERRAMENTA COBIANCHI
- **FERRAMENTA DEODATO**
- FERRAMENTA PRENESTINA
- **FRANCHINISHOP**
- FRASCHETTI
- **FRATELLI VITALE**
- GALICO (Belgio)
- **GARDEN TEAM**
- GIARDINERIA
- **GIARDINIA**
- GLOBUS (Germania)
- **GLS72**
- GO BRIKO
- **GOLDEN FISH** (Romania)
- GRANARIUM (Croazia)
- **GRUPPO GIEFFE**
- HOME CENTER DISTRIBUTION (Romania)
- **HOMELUX** (Romania)
- INFERRAMENTA
- **INSIGNIS** (Romania)
- INTERGAMMA (Olanda)
- IRONSIDE (Francia)
- **JYSK** (Danimarca)
- KADIRELLI (Belgio)
- **LA FERRAMENTA SPA**
- LA FERRAMENTA CARDINALE
- **MANOMANO**
- MAOZ (Israele)
- **MAT GROUP** (Rep. Ceca)
- MATHAUS (Romania)
- **MAVROFIPOPOULOS** (Grecia)
- MEZONI (Romania)
- **MISTER WORKER**
- MR BRICOLAGE (Bulgaria)
- **NEAKAISA** (Romania)
- NEOPRO (Spagna)
- **OBI ITALIA**
- PAYMATE (Spagna)
- **PEDONE FERRAMENTA**
- PERAGA GARDEN CENTER
- **PN GROUP** (Israele)
- PRAKTIKER (Grecia)
- **PRODUCE SHOP**
- REMBKA (Romania)
- **SAFIT**
- SHAZAR (Israele)
- **SHOPNOW**
- STOCK ATH (Belgio)
- **SUNNY IMPEX** (Rep. Ceca)
- TEMAD (Romania)
- **TJX** (USA)
- TRIUSO (Germania)
- **TT GROUP**
- TUTTOGIARDINO
- **WORKSHOP**

L'elenco è aggiornato a fine febbraio ed è implementato quotidianamente: per la lista aggiornata dei buyer, vai su www.buyerpoint.it

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

Tecfi
Fixing Systems

Tecfi certezze
per lavorare

TSTORE
IL NEGOZIO SECONDO TECFI

CI TROVI A BOLZANO

Klimahouse

Fiera internazionale per il
risanamento e l'efficienza energetica

08-11 Marzo 2023

Pad: CD Stand: C21/42



TSTORE IL NEGOZIO SECONDO TECFI

Riorganizzare il Visual Merchandising di un intero punto vendita permette di dare giusti spazi ed emozionalità ai prodotti, creando visibilità e animando le vendite. L'obiettivo è focalizzare l'attenzione del cliente finale sul giusto mix di prodotti, aumentando i volumi e migliorando la struttura delle vendite.

Richiedi un intervento per lo studio della soluzione espositiva più efficace in base ai tuoi spazi e alle tue esigenze. Il nostro Ufficio Trade Marketing assieme al nostro Agente di Zona, saprà fornirti la giusta soluzione.

PER INFORMAZIONI SCRIVICI QUI: trademarketing@tecfi.it



Idee e
soluzioni
per il tuo
PUNTO
VENDITA



Scarica una copia
GRATUITA in formato PDF

IL TUO PARTNER INDUSTRIALE IN EUROPA



YouTube

f

oi

in

Tecfi S.p.A. | S.S. Appia km.193
www.tecfi.it | 81050 - Pastorano (CE) - ITALY
ph. (+39) 0823 88 33 38 | info@tecfi.it
| sales@tecfi.it



TERRICCI DI QUALITÀ

GEOVITAL SERVICE SRL

Via della Vecchia Fornace - Perugia

Telefono: 075 5915016 - Email: info@geovital.it

stand H12

ESPOSITORE

vithal[®]

SIAMO PARTNER
SEMPRE PIÙ **VITHALI**,
INNOVATIVI,
RESPONSABILI
E ANCORA
PROTAGONISTI
NEL MERCATO
DELLA PROTEZIONE

fuoridiverde.it

Ital-Agro srl
Via V. Veneto, 81
26857 Salerano
sul Lambro (LO)
info@ital-agro.it





FISSATRICE A BATTERIA ROCAMATICA®

REGOLATORE DELLA POTENZA DI SPARO

Consente di modulare una maggiore o minore infissione del punto nel legno.

BATTERIA RICARICABILE CON TECNOLOGIA AGLI IONI DI LITIO

Garantisce una durata lunga nel tempo.

LUCE DI LAVORO A LED

Alta visibilità grazie alla lampadina che illumina il piano di lavoro.



GRILLETTO DI SPARO

Comodo e preciso con blocco meccanico, atto ad evitare lo sparo accidentale.



romeo maestri & figli s.p.a.
sistemi di cucitura a punto metallico - stapling systems manufacturer
www.romeomaestri.it | info@romeomaestri.it



stand S1

ESPOSITORE

Tremila ospiti a **Expo Machieraldo!**



EXPO FERRAMENTA
CASALINGHI
COLORI
SICUREZZA

Oltre 1.200 ragioni sociali (per circa 3.000 presenze) hanno affollato i padiglioni di MalpensaFiere il 26-27 febbraio per l'open day del grossista piemontese Machieraldo.

a cura della redazione

Si è conclusa con grande soddisfazione da parte di tutti gli attori della filiera l'edizione 2023 della kermesse targata **Machieraldo Gustavo SpA**, andata in scena **domenica 26 e lunedì 27 febbraio** presso i padiglioni di MalpensaFiere. I numeri parlano da soli: **circa 3.000 ingressi, 1.232 ragioni sociali accreditate, 132 espositori, 9 aree food, 8 postazioni** per il gettonatissimo **torneo di Calcio Balilla, 2 simulatori di guida, un'area bambini** e il **Machieraldo Village**, la grande novità del 2023 che ospitava 11 marchi esclusivi dell'azienda di Cavaglià (BI).

Ancora una volta l'offerta merceologica della manifestazione, giunta alla sua sesta edizione, è stata protagonista delle due giornate di incontri e di business. Il pubblico ha potuto vedere le novità di mercato proposte dalle aziende dei comparti casalinghi, edilizia, colori, sicurezza, garden, pet, servizi e approfittare delle tante offerte per acquistare a condizioni vantaggiose. Due giornate dedicate agli affari ma anche alla famiglia, al divertimento, al buon cibo e alla condivisione, grazie agli stand food e alle attività collaterali messe a disposizione di tutti i partecipanti. ■

www.machieraldo.it



PARTNERSHIP TRA MACHIERALDO E PIELLEBI



Si è concretizzato un importante accordo di partnership nella distribuzione all'ingrosso di ferramenta e casalinghi: **la piemontese Machieraldo, con sede a Cavaglià (BI), entra in Piellesi, realtà veneta con sede a Badoere di Morgano (PN).** La formalizzazione dell'accordo avverrà nei prossimi mesi.

Ricordiamo che Machieraldo opera nel settore delle rivendite di ferramenta,

specialisti della sicurezza, magazzini edili, agricole, casalinghi nelle regioni del Piemonte, Valle d'Aosta, Liguria, Lombardia e Triveneto; Piellesi opera nel settore delle rivendite di ferramenta e casalinghi nel territorio del Triveneto ed è un grossista specializzato nei prodotti per la casa, pulizia, forniture alberghiere.

Le famiglie Bovone e Machieraldo hanno trovato molte similitudini personali e lavorative e hanno deciso di continuare insieme questo percorso di successo, per rafforzare le proprie posizioni.

L'aggregazione ha il fine di rafforzare le due società in un mercato sempre più competitivo e complesso.

Si tratta di un'operazione strategica a livello commerciale. Machieraldo cercava infatti da tempo un appoggio "fisico" nel Triveneto e Piellesi voleva implementare la propria offerta commerciale: le due esigenze si sono incontrate e hanno trovato la loro reciproca soddisfazione.

Dal punto di vista operativo, verrà potenziato l'attuale assortimento di Piellesi con ulteriori prodotti casalinghi ed in un prossimo futuro anche con la gamma di ferramenta e sicurezza attualmente trattata da Machieraldo. Ciò permetterà di aumentare notevolmente l'offerta e la penetrazione nei clienti del Triveneto delle aziende citate. Entrambe le aziende continueranno ad effettuare in completa autonomia vendite ed acquisti, da ora in sinergia.

Sul prossimo numero di aprile di Ferramenta&Casalinghi pubblicheremo un approfondimento a questa importante notizia, con le dichiarazioni ufficiali dei protagonisti.

Claber entra a far parte del Gruppo Fitt



Il gruppo vicentino specialista nello sviluppo di soluzioni per il passaggio di fluidi per uso domestico, professionale, industriale e il player dell'irrigazione domestica
Made in Italy uniscono le forze per accelerare il percorso di crescita nel segno della sostenibilità.

A cura della redazione

FITT e **Claber**, entrambe fondate nel 1969, oltre che l'appartenenza al Nord Est italiano, sinonimo del connubio tra innovazione tecnologica e eccellenza del Made in Italy, condividono un modo di fare impresa che affonda le sue radici nei sistemi valoriali di due famiglie, Mezzalira e Spadotto, che hanno saputo evolvere il paradigma imprenditoriale, affermandosi sul mercato nel rispetto dei valori e del legame con il territorio. Proprio questo comune denominatore ha permesso di trovare una immediata intesa tra le due realtà che ha portato alla firma di un accordo (siglato nel mese di febbraio) che vede **l'ingresso di Claber nel Gruppo FITT**.

Nel passato sono state molte, infatti, le occasioni di collaborazione tra le due aziende sulla base di uno scambio di competenze e sinergie di business che hanno preparato il terreno per questa acquisizione, che si fonda sulla volontà di mettere a fattor comune le reciproche conoscenze sia in ambito materiali sia IOT, e la scelta di porre la responsabilità sociale al centro del pro-

prio operato per crescere insieme, piuttosto che optare per soluzioni più immediate e meno lungimiranti come vendere a grandi gruppi esteri o delocalizzare la produzione.

Claber conta oggi circa 180 dipendenti distribuiti nei 2 siti produttivi e nel Centro Logistico dislocati nella provincia di Pordenone. Nel 2021 ha raggiunto i 39 milioni di euro di fatturato in Italia e in oltre 80 Paesi esteri. L'accordo permette a FITT di potenziare la propria offerta in termini di soluzioni complete per il mondo dell'irrigazione domestica, in grado di associare all'innovazione dei materiali sostenibili, una gestione efficiente e responsabile dell'utilizzo di una risorsa sempre più preziosa quale l'acqua.

LE DICHIARAZIONI UFFICIALI

"Da tempo FITT pone la sostenibilità al centro delle proprie scelte d'impresa indirizzando i propri investimenti nella creazione di prodotti che mirano ad essere carbon neutral. Questa operazione nasce dalla volontà di unire le competenze

tecnologiche e i risultati della Ricerca&Sviluppo di Claber e FITT per rispondere alla crescente sensibilità ecologica e sociale delle persone, valorizzando al contempo il patrimonio di esperienza umana e industriale del nostro territorio a livello internazionale" dichiara **Alessandro Mezzalira, Presidente di FITT**.

Claber trova in FITT un'azienda che condivide i propri valori fondanti quali il legame con il territorio e la responsabilità del fare impresa, e il partner ideale per la continuità e lo sviluppo futuri.

"Fare impresa oggi significa affrontare un'epoca di sfide globali che impone non solo di prepararsi ad affrontare e gestire il cambiamento, ma di diventarne protagonisti, attuando nuove iniziative e sinergie, guidando il mercato e non subendolo. Per questo ritengo che l'ingresso nel Gruppo FITT potrà portare nuovo impulso allo sviluppo dell'azienda" afferma **Gian Luigi Spadotto, Presidente di Claber**. ■

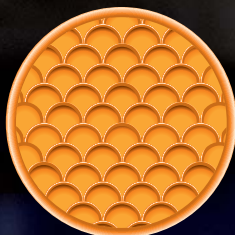
www.fitt.com

www.claber.com

Grippaz®

Patented Non-Slip Gloves

**RESISTENTE
&
DUREVOLE**



**NUOVI STANDARD
PER IL GRIP**

- Protezione da sostanze chimiche e virus
- Supporto interno alla trazione
- Aderente alla mano
- Compatibile con Touch-Screen
- 100% Nitrile

**DURA FINO A 5
VOLTE DI PIÙ
RISPETTO AI
NORMALI GUANTI
MONOUSO**



246BK
Lunghezza: 240 mm



246OR
Lunghezza: 240 mm



306DB
Lunghezza: 300 mm



GRIPPAZ-FSDU
immagine indicativa

Grippaz è una gamma di guanti semi-monouso che ha rivoluzionato l'uso dei guanti nell'industria e nell'automotive. Realizzato con una speciale formula di NBR (Gomma nitrilica), garantisce un'eccellente barriera protettiva contro molti agenti chimici, oli, grasso, patogeni del sangue e virus.

Il grip brevettato a spina di pesce è stato sottoposto a test indipendenti ed approvato dal rinomato laboratorio inglese SATRA, che certifica la superiorità di presa rispetto agli altri guanti monouso dello stesso spessore.



EN ISO 374-1:2016
EN ISO 374-5:2016
EN 420:2003 + A1: 2009
EN 1186
AQL 1.5

Robusto guanto in nitrile brevettato, con motivo a squama di pesce migliora la trazione e presa per superfici oleose o bagnate. Compatibile con touch-screen.

Touch-Screen: sì
Composizione: 100% nitrile (senza silicone)
Spessore: 0.15 mm (6 mil)

ANTINFORTUNISTICA
INDUSTRIAL STARTER
PART OF THE **PIP** GLOBAL FAMILY

Le vendite del DIY in Italia nel 2022



GfK ha analizzato le vendite dello scorso anno nei punti vendita specializzati DIY, che hanno registrato un +1,4% sul 2021, con un focus specifico sulle singole merceologie di prodotti: ecco come è andato il 2022.

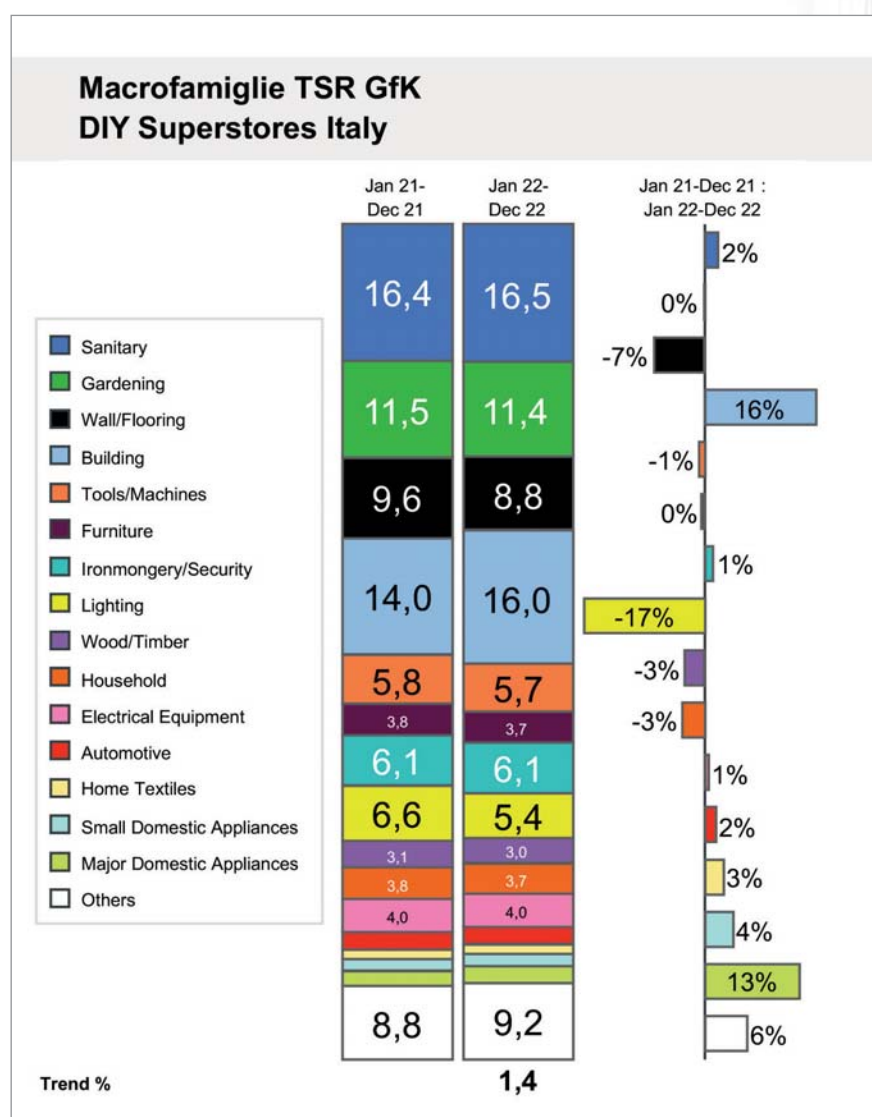
A cura della redazione

I servizio TSR (Total Store Report) di **GfK** monitora il 100% delle vendite del canale, codificando i prodotti venduti per famiglia merceologica.

L'universo dei negozi di fai da te monitorato è composto da 723 punti vendita (dato consuntivo 2022). Si tratta di negozi specializzati con una superficie di vendita di almeno 1000mq.

Il canale DIY Superstores ha chiuso il 2022 registrando una leggera positività rispetto all'anno precedente (+1,4%), ricordando che si trattava anche di un anno, il 2021, di forte recupero rispetto alle chiusure Covid.

Sanitary e Building si confermano come le due categorie di prodotti a più alto turnover per il canale e



Fonte: GfK

mostrano una crescita positiva rispetto al 2021.

Tra i settori maggiormente positivi troviamo anche MDA (Major Domestic Appliances, ovvero i grandi elettrodomestici). In questo caso la performance va letta soprattutto in relazione al mondo dell'Air

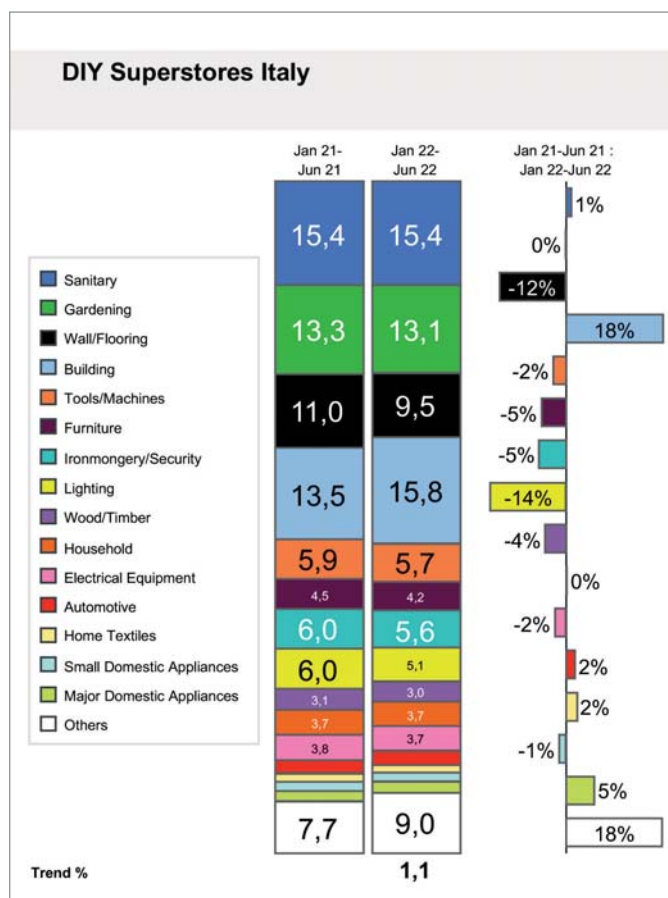
Conditioning: le temperature particolarmente elevate e prolungate della scorsa stagione estiva hanno determinato un vero boom di tali prodotti.

Più in sofferenza prodotti della categoria Wall/Flooring (a fronte di una riscoperta della casa durante

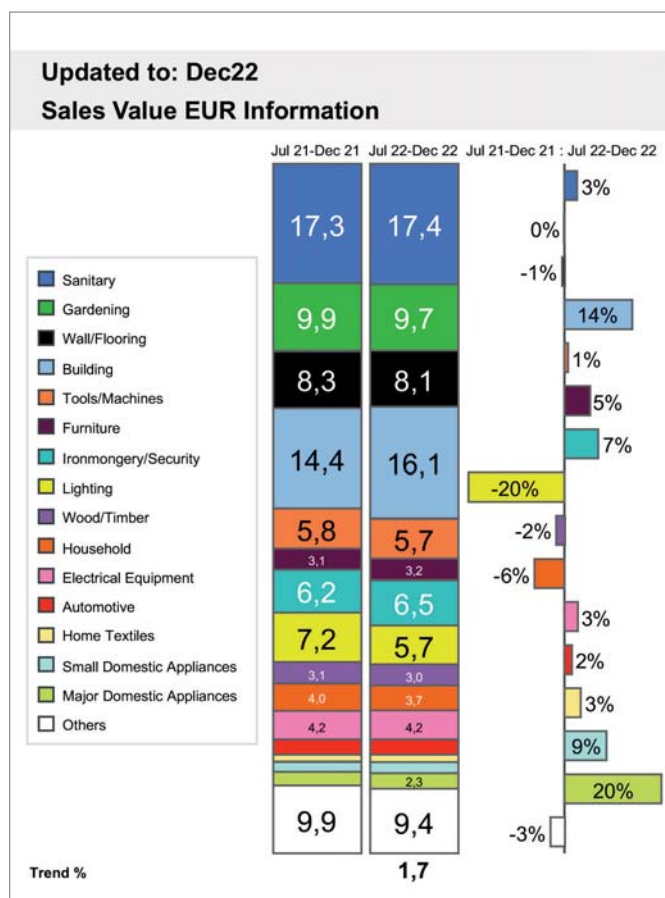
il periodo più intenso della pandemia con piccoli lavori di abbellimento, si è quindi assistito ad un parziale rilassamento nell'acquisto di tali categorie) e il Lighting. Sostanzialmente per lo stesso motivo, il gardening, che era invece stato protagonista di una poderosa crescita durante il 2020/2021 a seguito appunto della riscoperta dello spazio domestico, è oggi sostanzialmente stabile.

In generale la seconda parte dell'anno vede poi una accelerazione della positività dei mercati (+1,7%) dettata da una ripresa abbastanza trasversale tra le categorie, che lascia ben sperare per l'inizio del 2023.

www.gfk.it



Fonte: GfK



Fonte: GfK

BigMat ha riunito l'edilizia a Firenze

Oltre mille le presenze registrate alla 9ª edizione di BigMarket, l'esclusiva fiera di BigMat, che si conferma un appuntamento strategico per rafforzare le relazioni tra distributori e produttori di materiali edili.

A cura della redazione

“W e are BigMat” è stato il motto dell'edizione 2023

del BigMarket, la fiera esclusiva di BigMat, Gruppo leader in Italia e in Europa di punti vendita di materiali per costruire, ristrutturare e rinnovare, che si è svolta a Fortezza da Basso di Firenze, il 16 e 17 febbraio, e che ha visto una **partecipazione record con 1.000 ospiti** tra titolari e responsabili acquisti degli oltre 230 punti vendita BigMat in Italia (per 150 soci) e oltre 95 fornitori di materiali edili, leader nel loro comparto.

Uno slogan che ben rappresenta l'idea di unità e di fronte comune di tutta la filiera, e in particolare di BigMat, per fronteggiare un settore così dinamico e in costante trasformazione. La due giorni è stata un'occasione di incontro e confronto, di relazione e formazione (grazie alla novità dei workshop tematici), per scoprire le ultime tendenze e le proposte del mercato in termini di prodotti e soluzioni, oltre che gli ultimi progetti di BigMat.

In un momento in cui la filiera edile si trova ad affrontare un nuovo cambio di normativa su incentivi e



Superbonus, è quanto mai fondamentale rafforzare la partnership tra i principali attori della filiera, e questo è stato proprio l'obiettivo di BigMarket. *“È un momento di grandi cambiamenti, a seguito del*

nuovissimo blocco di sconto in fattura e cessione del credito – racconta Matteo Camillini, direttore di BigMat Italia e International –. L'impulso del Superbonus è stato importante nel 2022 e ha caratteriz-

zato il nostro settore e anche il nostro sviluppo, che è stato supportato senza dubbio dagli incentivi ma anche dalle strategie messe in atto dal Gruppo BigMat che ha saputo reggere la strutturale volatilità con cui abbiamo imparato a convivere. Ci apprestiamo ad affrontare i mesi a venire, che registreranno un previsto rallentamento, con entusiasmo ed energia e per questo abbiamo predisposto dei progetti strategici che riguardano l'assetto del Gruppo e del network e che sveleremo nei prossimi mesi".

LA CRESCITA DI BIGMAT

È stato un inizio 2023 all'insegna della crescita quello di **BigMat**, che sta vivendo un momento di fondamentale sviluppo. E proprio l'accrescimento del network è uno degli asset su cui il Gruppo ha co-



stantemente lavorato arrivando a oltre 230 punti vendita e a 150 soci, con un fatturato in Italia di oltre 850 milioni di euro nel 2022, confermando il ruolo da protagonista della distribuzione edile grazie ai valori condivisi e alla solidità di una struttura che offre servizi innovativi a supporto delle realtà imprenditoriali.

Una crescita costante in dimensione ma soprattutto in qualità e in aree economiche strategiche del Paese, con nuovi soci di grande caratura imprenditoriale. La formula vincente di BigMat pone le sue basi sulla trasparenza e indipendenza dei soci, sulla condivisione del know-how tecnico e strategico, senza dimenticare

LINEA VASI **KRETA** LA SOLUZIONE GIUSTA PER CHI AMA PIANTE E FIORI

Un oggetto di design dalla duplice funzione: **Kreta** è vaso e coprivaso insieme. Interamente prodotti in Italia, realizzati in plastica riciclata e riciclabile al 100 %.



VASO

COPRIVASO

l'expertise specializzata e la prossimità al territorio e ai professionisti del settore.

A fare di BigMat la scelta di molti imprenditori negli ultimi mesi sono stati i servizi e i numerosi progetti messi a disposizione dei soci aderenti, e BigMarket è stata l'occasione per scoprirne alcuni dal vivo. *“Siamo un Gruppo solido e in costante crescita, e questo ci riempie di orgoglio. L'ampia partecipazione a BigMarket è il segnale del grande desiderio di incontrarsi e fare squadra, non solo tra i soci, ma anche con i fornitori partner – sottolinea Alessandro Cerbai, presidente di BigMat Italia – BigMat è pronto a offrire ai propri clienti grandi novità con alcuni nuovi progetti, proposti proprio durante la fiera, sia per il comparto finiture, che rappresenta il 20% del fatturato annuale del Gruppo, ma anche per il libero servizio, altra area strategica della rivendita. Nel 2023 punteremo ancora sulla digitalizzazione per rendere più competitive le nostre rivendite efficientando la gestione in ottica digitale; e per stare sempre al passo*



LIBERO SERVIZIO

Sempre alla ricerca di modi più efficienti per supportare la rivendita e i clienti, BigMat ha proposto in occasione di BigMarket anche l'allestimento di una nuova area libero servizio. Si tratta di un progetto specifico per l'allestimento del libero servizio nei negozi: **un “concept” chiavi in mano che può essere declinato in ogni rivendita**, secondo le esigenze e specificità e con il totale supporto del Gruppo in ogni fase della configurazione e implementazione in rivendita.

per semplificare le fasi d'acquisto. L'area libero servizio, dedicata solitamente a ferramenta e utensileria ma anche ad altre categorie, è spesso uno spazio non pienamente valorizzato; il nuovo concept di **BigMat vuole supportare il negozio nella gestione e creazione di un'area attraente e pratica, uniformando la comunicazione e l'aspetto visivo attraverso un layout riconoscibile che può però essere declinato a seconda delle esigenze** del punto vendita, sia nella disposizione sia nell'inserimento delle famiglie merceologiche.

“Il progetto del nuovo libero servizio nasce dall'esigenza di supportare i soci nella gestione di un'area di business che vale fino al 10% del fatturato BigMat e che occupa spesso ampie metrature, da 120/150 m2 e oltre – spiega Marco Palermo, responsabile acquisti BigMat Italia –. La crescita del Gruppo si accompagna sempre a esigenze di miglioramento costante dei servizi offerti, era quindi necessario proporre una logica condivisa degli spazi del libero servizio per un accesso più intuitivo del cliente e un'organizzazione ottimizzata da parte del punto vendita”.



con il mercato abbiamo sviluppato un progetto unico dedicato alla sostenibilità: con GreenMat vogliamo proporre soluzioni che ci consentano di posizionarci ancora più come punto di riferimento dell'edilizia green, una strada obbligata se vogliamo perseguire un'edilizia di qualità e rispettosa dell'ambiente”.

Durante la fiera è stata allestita una vera e propria area libero servizio, dove scoprire dal vivo il percorso di vendita e le caratteristiche del layout studiato da BigMat per soddisfare le necessità dei punti vendita e dei clienti, con un'offerta chiara e intuitiva delle soluzioni e prodotti dei fornitori partner, ideale



LA FERRAMENTA S.p.A.

AFFIDABILITÀ • COMPETENZA • ASSORTIMENTO



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

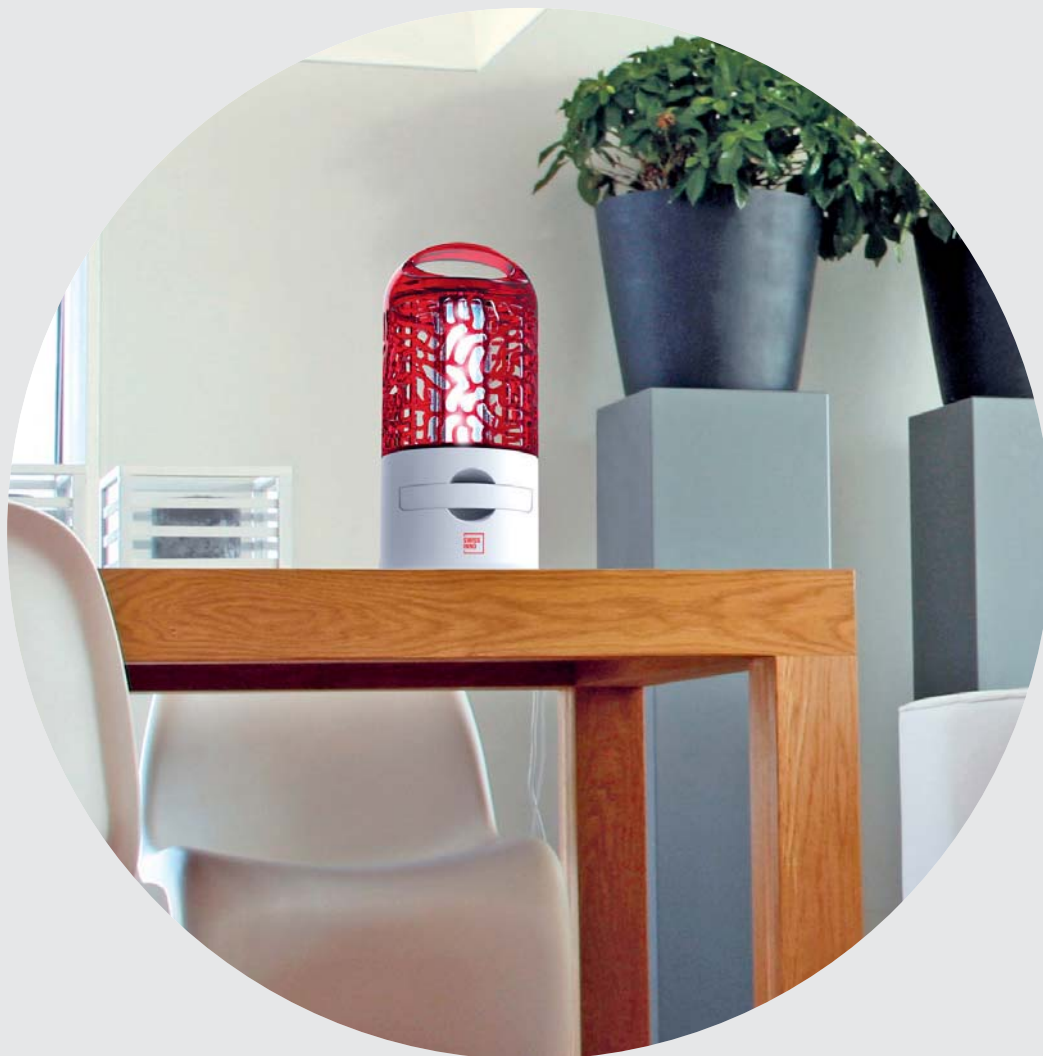
*Vuoi rinnovare l'immagine del tuo punto vendita?
Il nostro team ti offre*
Consulenza, Progettazione e Allestimento

Visita il nostro portale e scopri le offerte
www.laferramentaspa.it



Santarcangelo di Romagna (RN), Via del Grano, 241/243, Tel. 0541 325211 / E-mail: info@laferramentaspa.it

Liberi dalle zanzare



Per liberarsi dalle zanzare si può scegliere tra una zanzariera, un dispositivo, un trattamento o anche accendere una lampadina: di seguito tutte le proposte più efficaci, sia all'interno sia all'esterno della casa, per la prossima estate.

di Anna Tonet

ACTIVA

www.thermacell.it

I device Mini Halo sono progettati per combattere le zanzare e pensati per un utilizzo facile. È garantita una protezione totale di 21 mq, grazie all'effetto repellente dovuto alla piastrina insetticida.

Il dispositivo va azionato almeno 10 minuti prima di soggiornare all'esterno per consentire il raggiungimento della corretta temperatura di esercizio della piastrina insetticida.

Sette i colori disponibili con un design moderno e accattivante.



CENTURY ITALIA

www.century-italia.it

Per allontanare definitivamente le zanzare è sufficiente accendere una lampadina LED.

KILLER50, dal particolare colore giallo, filtra i raggi infrarossi UV generando una lunghezza d'onda in grado di tenere lontane le zanzare in modo efficiente, sicuro e inodore.

KILLER50 è un'innovazione utile ed ecologica per combattere le zanzare, offre una soluzione a lungo termine, fornisce illuminazione e può essere utilizzata sia all'interno sia all'esterno della casa, rendendola un'opzione versatile per ogni abitazione.



CIFO

www.cifo.it

Reset 10 è un insetticida-acaricida concentrato ad ampio spettro che agisce per contatto e ingestione nel controllo di insetti volanti, striscianti e zecche.

Il prodotto può essere impiegato in ambienti sia interni sia esterni, e si può usare anche nelle aree verdi quali giardini e tappeti erbosi, per la lotta contro le zanzare, compresa la zanzara tigre. Essendo un concentrato, va diluito in acqua in dosi differenti a seconda del tipo di trattamento che si intende fare e del tipo di insetto da contrastare.

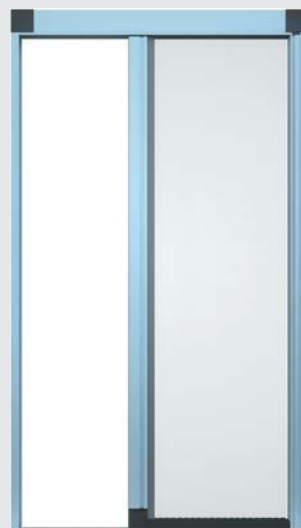
Presidio Medico Chirurgico Registrazione del Ministero della Salute n. 20286. Disponibile in flacone da 250 ml; 1 L.



DATE SYSTEM

www.datesystem.eu

Nuova zanzariera con avvolgimen-
to laterale Ermetika. Si tratta di una
zanzariera con rete liscia e doppia
serie di catene sia in basso sia in
alto con la possibilità di raggiunge-
re fino a 180 cm di larghezza e
oltre 330 cm di altezza. Disponi-
bile anche con apertura centrale
per raggiungere una larghezza fino
a 360 cm e, per grandi superfici, è
possibile affiancare più zanzariere
senza montanti intermedi. Sistema
modulare.



DFL

www.dfl.it

Insetticida elettrico da tavolo a marchio Kasart. Realizzato in abs, lampada attacco E27, griglia di protezione. Ideale per ambienti esterni e interni, facile da pulire.

Grazie alla lampada UV, attrae gli insetti ed è perfetto per essere utilizzato in casa, campeggio, ufficio.

Silenzioso in fase di utilizzo.

Copertura fino a 30 mq.

Modello: 9 W - cm 21,7 x 11,2 x h 23,2.



EKOMMERCE

www.mosquitomagnet.it

Mosquito Magnet Executive è un dispositivo progettato per combattere le zanzare in modo efficace ed ecologico. Emettendo un mix di anidride carbonica, calore e umidità attrae le zanzare e le aspira in una rete.

L'obiettivo perseguito attraverso l'impiego di dispositivi funzionali a combattere in modo ecologico le zanzare è quello di individuare strategie d'intervento che si pongano come priorità l'ottenimento di risultati efficaci attraverso l'applicazione di tecniche di lotta che riducano i rischi sanitari e l'impatto ambientale.



EUROEQUIPE

www.sandokan.com

Mosquito-over è un elettro insetticida ad aspirazione con una copertura indicativa di 200 mq. Gli insetti attratti dai led vengono aspirati dalla potente ma silenziosa ventola e muoiono in breve tempo nell'apposito contenitore.



Grazie ai led di ultima generazione impostati su frequenze specifiche, il consumo energetico è di soli 4 W cioè l'80% in meno rispetto al modello precedente.

La maglia di protezione della ventola è calibrata in modo da salvaguardare farfalle, lucciole e altri insetti utili.

Il prodotto non richiede insetticidi chimici; potente e silenzioso è indicato sia per interni sia per gli esterni.

FREEZANZ SYSTEM

www.freezanz.it

La zhalt portable è un impianto a nebulizzazione fai da te, è posizionabile ovunque e non richiede l'uso di cavi o prolunghe elettriche.

Bastano solo 2 cicli di nebulizzazione da 3 minuti al giorno per allontanare gli insetti, copre fino a 150mq.

Dispone di una WebApp realizzata internamente e accessibile a tutti i dispositivi, che permette la gestione della macchina e la programmazione dei cicli comodamente da smartphone. Grazie alle differenti tipologie di cicli, Direct e Pulse, si esaudiscono le esigenze di ogni giardino, permettendo di intervenire meticolosamente sulla zona da proteggere. Efficacia garantita al 95%.



IL PAESE VERDE

www.ilpaeseverde.it

Sferagel alla Citronella è un prodotto studiato specificamente per tenere lontano le zanzare dagli ambienti domestici e adiacenti all'abitazione (balconi, davanzali, terrazzi, giardini ecc.). A base di una miscela di oli essenziali, il prodotto sviluppa un'azione particolarmente sgradevole per questi insetti, in modo da evitare la loro fastidiosa presenza.

Il prodotto, in formato sferagel, è già pronto per essere distribuito; agisce per diversi giorni e resiste all'acqua e all'umidità. Se usato correttamente, è innocuo per animali domestici, persone e per l'ambiente in cui vivono.



ITAL-AGRO

www.fuoridiverde.it

Nexa® Zanzare Giardino e Casa è un insetticida liquido pronto all'uso, progettato per il controllo di tutti i tipi di zanzare, tra cui la temibile zanzara tigre. Questo prodotto ha un forte effetto abbattente e una lunga durata d'azione. Può essere facilmente applicato nelle aree frequentate dalle zanzare, come la vegetazione o altre superfici, e risulta efficace su diversi tipi di materiali.

Nexa® Zanzare Giardino e Casa non lascia alcuna macchia né alcun odore fastidioso, ed è adatto anche per il controllo di altri insetti volanti e striscianti. Una soluzione efficace e conveniente per tenere lontane le zanzare dalla casa e dal giardino.



KEMPER GROUP

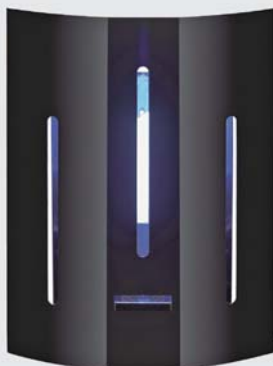
www.kempergroup.it

TM-1NE – Attirainsetti è un elettroinsetticida a scarica con lampade attiniche compatibile con i requisiti della normativa HACCP. La sua struttura è completamente in metallo colore nero.

È dotato di lampada attinica 13 W ad alta efficienza della durata di 8000 h circa. Gli insetti vengono attratti dalla luce emessa dalla lampadina attinica e imprigionati dalla carta moschicida.

È ideale per l'utilizzo in locali, bar, ristoranti e negozi. Copre un raggio d'azione di 80 mq. 1 foglio di carta moschicida incluso.

È appendibile a parete.



MEDAL

www.zanzarierabazar.it

La zanzariera Bazar, che si distingue per qualità costruttiva, esclusivamente Made in Italy, è disponibile nella versione Sun-Screen, dotata cioè di una rete con schermatura solare certificata che garantisce un G-TOT (fattore solare) inferiore a 0,35, perfettamente in regola quindi per il Bonus zanzariera previsto anche per il 2023 che consente di detrarre il 50% della spesa di acquisto. Una zanzariera e una schermatura solare insieme, ideale per la casa, per uffici, bar, ristoranti, alberghi, negozi.





LA STABILITÀ DI CHI È VELOCE PER NATURA

La preparazione del nostro team e l'efficienza di un magazzino totalmente automatizzato permettono la massima velocità di esecuzione, senza lasciare spazio a errori.



NONSIAMONUMERI.IT 



AMBROVIT®
BOLTS+SCREWS

MO-EL

www.mo-el.com

MOONLED attira gli insetti e li cattura. La luce emessa dai 6 LED ha una frequenza di 365 nm e un raggio d'azione di 15 m lineari, unendo al potere attrattivo, ridotti consumi energetici e lunga durata.

Gli insetti volanti vengono aspirati e restano intrappolati nel cassetto che si chiude automaticamente ad apparecchio spento. Il cassetto si può aprire per lavarlo e svuotarlo.

Il design originale si combina con la robustezza della struttura e la possibilità di posizionamento all'esterno grazie alla protezione da acqua e polvere IP34. La ventola è sicura e si ferma da sola in caso di tocco accidentale.



OFFICINE RAMI

www.officinerami.com

Libera 43 è la zanzariera avvolgibile a scorrimento laterale con carrarmato senza barriere architettoniche. È pratica e di semplice movimentazione grazie all'impugnatura ergonomica, ha il vantaggio di poter fermare la corsa dell'avvolgimento in qualsiasi posizione.

Con struttura in alluminio, disponibile in svariati colori e rete in fibra di vetro, è composta da un cassetto, guida superiore e priva di guida a pavimento. Grazie alla possibilità di coprire fino a 4 m è l'ideale anche per vani di grandi dimensioni come porta-finestre.

Il modello è disponibile anche nella versione da incasso, così da risultare praticamente invisibile.



QUIRAX

www.quirax.it

Quirax Insetti volanti Outdoor è un insetticida concentrato, a base di Cipermetrina e Tetrametrina, in emulsione acquosa appositamente studiata per assicurare il minor impatto ambientale. È adatto a contrastare le zanzare, ma anche flebotomi, mosche, vespe e calabroni, tarme, tignole, formiche, blatte, cimici del letto, pulci e zecche.

Può essere utilizzato sia in interni sia in esterni di luoghi di comunità, abitazioni, edifici ad uso produttivo o commerciale e mezzi per il trasporto. Contro gli insetti volanti può essere impiegato per il trattamento spaziale di giardini e parchi. Disponibile in flacone da 1 litro.



RESSTENDE

www.resstende.it

L'azienda realizza su misura le zanzariere con sistema zip, solide, affidabili e funzionali. Sono ideali per le grandi vetrature, pratiche da installare ed eleganti. Il materiale utilizzato per l'installazione è l'alluminio disponibile in vari modelli con comando manuale ad argano oppure motorizzato. Oltre a proteggere dai fastidiosi insetti sono un ottimo filtro contro l'inquinamento atmosferico, nello specifico la polvere presente nell'aria e i pollini primaverili. Queste soluzioni sono fornite per i privati ma anche per ristoranti, alberghi e aziende.



SBM LIFE SCIENCE

www.lifescience.sbm-company.com

Le trappole Biogents sono sistemi di cattura efficaci, scientificamente testati, innovativi e sicuri per la protezione dalle zanzare in giardino e in casa. Riducono fino all'85% le punture e si tratta di una soluzione integrata in cui queste trappole permettono sia la cattura delle zanzare che "pungono" (BG-Mosquitaire) sia di quelle in "attesa di ovideporre" (BG-Gat). Per l'interno e balconi, verande al chiuso è stata studiata BG-Home. Biogents si basa su un doppio meccanismo d'azione che imita un flusso d'aria prodotto dal corpo umano e disperde l'odore umano artificiale.



SEPRAN

www.sepran.it

Linea Seribak zanzaricida/acaricida Verde & Casa è un insetticida pronto all'uso ad ampio spettro d'azione, lunga persistenza e attivo per ingestione e per contatto. È efficace contro gli acari che si annidano all'interno delle mura domestiche o nelle cucce/ricoveri di animali. Negli ambienti chiusi è efficace e duraturo contro insetti volanti (zanzare) e contro insetti striscianti (pesciolini d'argento).

Inoltre può essere impiegato con efficacia e persistenza per trattamenti di aree verdi (cespugli e siepi ornamentali, tappeti erbosi ecc.) per il controllo delle zanzare.

Prodotto P.M.C. Reg. n. 19880 del Ministero della Salute.



**"I DETTAGLI FANNO
LA PERFEZIONE
E LA PERFEZIONE
NON È UN DETTAGLIO"**

- LEONARDO DA VINCI -



SWISSINNO SOLUTIONS

www.swissinno.com

Il Mini cattura insetti unisce la potenza dei raggi UV con la luce a LED per una massima efficacia e sicurezza per bambini, animali domestici ed esseri utili all'uomo, come le api.

Design svizzero e funzionalità innovative permettono di attirare zanzare e insetti indirizzandoli direttamente su un foglio adesivo facilmente ricambiabile. La Lampada a LED con raggi ultravioletti da 4W garantisce una irresistibile attrazione con consumi particolarmente ridotti. Ideale per ambienti interni o coperti sino a 20 mq di superficie, grazie alla sua forma, è facilmente adattabile e poco ingombrante lungo le pareti.



TAVOLA

www.orphea.it

Orphea Zampirone PRA 0,4 MC è una spirale zanzaricida contenente Pralletrina composta al 100% da fibre vegetali. Questo fa sì che non sia soggetta a rotture, garantisca nello stesso tempo una combustione lenta, costante e completa. Orphea Zampirone PRA 0,4 MC elimina tutti i tipi di zanzare (*Aedes albopictus*, *Culex pipiens*, *Aedes aegypti*, *Anopheles gambiae*), comprese le tigre e le specie vettori di Dengue, Malaria e Chikungunya. Una doppia spirale garantisce una protezione di 9 ore, sia di giorno sia di notte.



TRAPPEN

www.trappen.it

L'azienda produce in Italia aspiratori brevettati per insetti.

Il modello 3000TX con lampada attinica 32W è in grado di catturare tutti gli insetti volanti in modo silenzioso ed ecologico senza griglia ad alta tensione, una volta che l'insetto si avvicina, richiamato dalla speciale fonte luminosa, viene aspirato e convogliato in un cassetto.

Utilizzabile sia per l'uso professionale (a norma HACCP) sia per l'uso domestico.

Bassi consumi, alta efficienza e garanzia 48 mesi.



VEBI ISTITUTO BIOCHIMICO

www.vebigarden.it

Draker RTU è un insetticida acaricida liquido microincapsulato pronto all'uso a largo spettro d'azione e a lunga persistenza, utilizzabile spruzzando direttamente nell'area interessata.

Agisce in modo efficace nel controllo di zanzare, mosche, cimici, formiche, blatte e in generale contro la maggior parte degli insetti striscianti e volanti. Il prodotto elimina gli insetti presenti al momento del trattamento (azione abbattente immediata) e previene l'insorgere di successive infestazioni per almeno 2-3 settimane (effetto a lungo termine), grazie alla tecnologia della microincapsulazione.

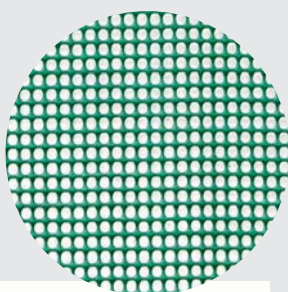


VERDEMAX

www.verdemax.it

Rete zanzariera in fibra di vetro in tre varianti colore: bianco, grigio e verde (in foto cod. 7515).

Rotoli al taglio: h m 1 x 30. Imballo: 10x100x10 cm; 3,21 kg.



ZAPI

www.zapigarden.it

Protemax Ring Rtu Barriera Insetticida Anti Zanzare è una soluzione pronto uso ideale per difendere gli spazi per 8 ore dalle zanzare. Protemax Barriera crea una zanzariera invisibile, da attivare semplicemente spruzzando il prodotto nell'ambiente intorno allo spazio da difendere (il portico, in giardino, sui davanzali, sulle porte), in modo che la sostanza contenuta (transflutrina) si attivi immediatamente evaporando in modo costante e duraturo per 8 ore. Si crea così una barriera insetticida sufficiente a impedire alle zanzare di entrare, eliminando quelle già presenti all'interno della zona trattata. La composizione è: Transflutrina 0,10%, Piperonilbutossido 0,20%.





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

Spazzole tergicristallo

FLAT-TYPE
Technology



Skylon

Pilot

Raptor

One Fit **Flat**
posteriore

**VASTO ASSORTIMENTO
DI ESPOSITORI**
per l'allestimento
del punto vendita

**MULTI-FIT
SYSTEM**
Kit Attacchi
Intercambiabili



Interni



Tappeti



Coprisedili



Esterni



Elettrici



Lampadine



Decorazioni



Car care



Tergicristallo



Portaggio



Ruote



Garage

Lieve calo per i concimi nel 2022

Dopo un biennio straordinario di crescita continua, il mercato dei fertilizzanti per hobbisti nel 2022 ha subito un lieve calo, che potremmo definire fisiologico, assestandosi sopra i livelli del 2019. Per saperne di più abbiamo intervistato 12 aziende leader del settore: ecco le loro testimonianze.

a cura della redazione

Come ormai ben sappiamo, il 2020 e il 2021 hanno rappresentato un biennio d'oro per il mercato dei prodotti da giardinaggio e i fertilizzanti per hobbisti non hanno fatto eccezione. Con la fine dei lockdown, il rincaro delle materie prime e lo scoppio e il protrarsi del conflitto russo-ucraino, nel 2022 le vendite di gardening sono calate, comprese quelle dei concimi per hobbisti, che sono scese da 30 a 29 milioni di euro (-3%), pari a un giro d'affari con prezzi al consumo di circa 55,3 milioni di euro contro i circa 56 del 2021.

La buona notizia è che le vendite non sono diminuite rispetto al livello pre pandemico del 2019, quando stimammo un giro d'affari sell in di 24,2 milioni di euro.

I fertilizzanti granulari continuano a guidare le vendite del comparto, così come procede inarrestabile la scalata dei prodotti bio, che hanno rappresentato nel 2022 circa il 32% del totale delle vendite dei concimi per hobbisti.

A seguito dell'entrata in vigore, il 1° gennaio 2023, del DM 33/2018

che vieta l'uso e l'acquisto di gran parte degli agrofarmaci da parte degli utilizzatori non professionali, c'è poi da chiedersi se si assisterà a un'evoluzione di alcuni fertilizzanti verso prodotti in grado anche di curare la pianta, per proporsi come sostituti nel vuoto di offerta che si è inevitabilmente venuto a creare.

Per analizzare tutti questi fenomeni e provare ad azzardare qualche previsione sull'anno appena iniziato, abbiamo intervistato le principali imprese del settore. Ci hanno gentilmente risposto Agribios Italiana (nota per il brand consumer Il Paese Verde), Cifo, Compo Italia, Copyr, Fertil, Geogreen, Green Ravenna, I Consigli dell'Esperto, Ital-Agro, Orvital, Sementi Dotto e Tercomposti. Di seguito le loro risposte, in ordine alfabetico.

UN 2022 DI ASSESTAMENTO

Come giudicate l'andamento del mercato dei fertilizzanti per hobbisti nel 2022? Dopo i record del 2021 ci sembra che le vendite di un po' tutti i prodotti legati al giardinaggio si siano assestate. Qual è

l'esperienza del mercato dei fertilizzanti? Avete rilevato nuovi trend di consumo emergenti?

AGRIBIOS ITALIANA IL PAESE VERDE

Stefano Losio

Responsabile commerciale

I rivenditori sono stati molto cauti nel 2022: uscivano da anni molto buoni, ma la guerra e i costi crescenti, oltre all'incertezza fino all'ultimo della normativa sui fitofarmaci, non hanno stimolato i punti vendita ad investire su prodotti nuovi o alternativi, ma piuttosto si sono messi "alla finestra" per capire cosa fare.

Sicuramente, nelle serie storiche dei fatturati, gli anni di pandemia andrebbero eliminati per non falsare la valenza statistica, ma il trend rimane positivo. Il 2023 potrebbe essere un anno di sorprese positive.

CIFO

Maria Chiara Siciliani

Product manager Home & Garden

Da quanto abbiamo osservato, in Cifo, ma non solo, il 2022 è stato certamente un buon anno per il

mercato dei fertilizzanti. Infatti, se altri comparti sono tornati ad assestarsi sui numeri del pre Covid, quello della nutrizione, invece, ha tenuto, riuscendo a riconfermare i dati record del 2021.

Per quanto riguarda i trend di consumo emergenti, continuiamo a riscontrare una sempre maggiore attenzione del consumatore verso i prodotti bio e sostenibili, e non a caso stiamo andando anche noi sempre più verso questa direzione. Cifo ha infatti inaugurato il 2023 con il lancio di una innovativa gamma per la nutrizione: si tratta di Bionatura, la prima ed esclusiva linea di prodotti naturali, biologici, ecologici e sostenibili, frutto di una grande ricerca dal punto di vista delle materie prime dei formulati e al tempo stesso dei packaging. È il segno tangibile della volontà di Cifo di coniugare la qualità dei propri prodotti con un sempre maggiore rispetto per l'ambiente.

COMPO ITALIA

Reporto marketing

Dopo due floridi e inaspettati anni di crescita, il mercato dei concimi ha registrato una prevedibile e inevitabile leggera flessione, pur non perdendo troppo terreno da un significativo

ANDAMENTO MERCATO FERTILIZZANTI HOBBY

(giro d'affari annuale complessivo – dati in milioni di euro – sell in)



anno come il 2021 che ricorderemo come periodo storico ideale per clima, tempo e desiderio di acquisto. Attualmente, il freno più significativo lo abbiamo intercettato nei concimi liquidi e nei granulari indoor.

Piccola sorpresa del 2022, dato il clima caldo e poco piovoso, è la costante crescita dei concimi per il tappeto erboso. Non abbiamo rilevato particolari nuovi trend, anche se prende sempre più piede la richiesta di imballi e confezioni in plastica e materiali riciclati.

sti nel 2022 ha registrato un assestamento, pur rimanendo con livelli più alti rispetto agli anni precedenti. Il trend è in crescita perché continua ad aumentare l'interesse delle persone nei confronti del giardino e degli spazi aperti ma ci sarà un arresto dovuto all'incremento dei costi delle materie prime e quindi al conseguente aumento dei prezzi delle miscele.

COPYR

Ufficio marketing

Confermiamo che l'andamento del mercato dei fertilizzanti per hobbi-

FERTIL

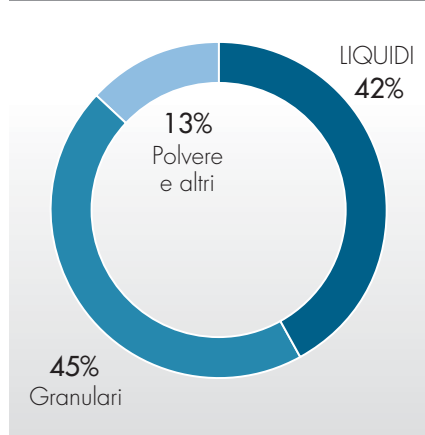
Filippo Colleoni

Responsabile commerciale

Il 2022 ha avuto un andamento complesso soprattutto da un punto di vista di aumento dei costi delle materie prime, praticamente

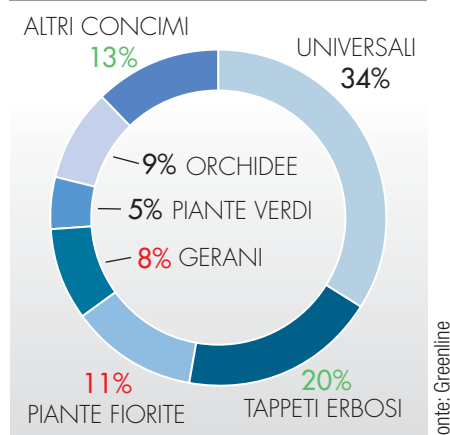
QUALE FERTILIZZANTE?

(split % delle vendite Italia 2022 in base al tipo di prodotto)



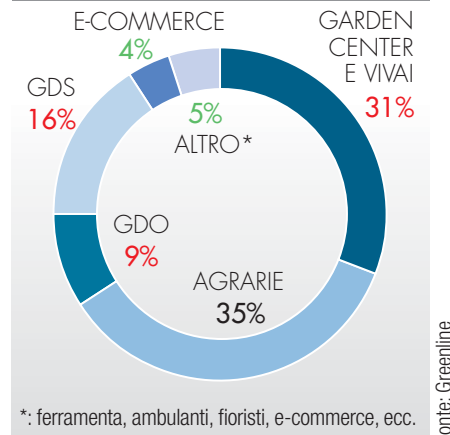
QUALE SPECIALITÀ?

(split % delle vendite Italia 2022 in base al tipo di prodotto)



QUALE CANALE?

(split % delle vendite Italia 2022 in base al canale distributivo)



qualunque tipologia e fonte di approvvigionamento ha rivisto il listino, anche più volte nel corso dell'anno. Il trend del 2022 è sicuramente legato al bio, ormai questo trend è in continua crescita, ed il consumatore attento. Il futuro vedrà il bio come caratteristica imprescindibile.

GEOGREEN

Williams Cavallari

Responsabile commerciale

Il mercato dei fertilizzanti nel 2022 ha risentito dei primi aumenti legati alle materie prime e, soprattutto come sell out, di negative condizioni climatiche che hanno inciso su tutto il settore, in modo particolare orto e fiori. I non eccezionali risultati ottenuti si sono riscontrati anche nel settore dei fertilizzanti.

GREEN RAVENNA

Luca Zanoletti

Direttore marketing

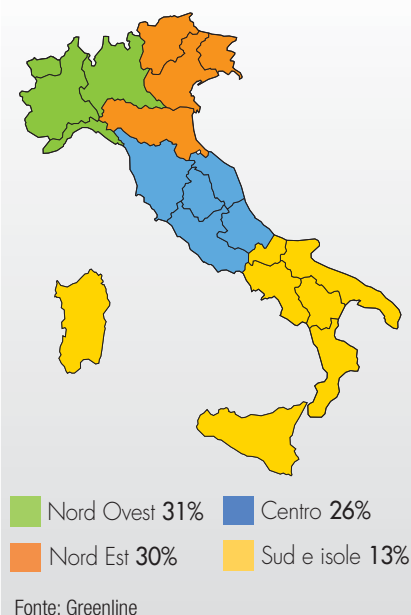
Nel 2022 il mercato dei fertilizzanti per hobbisti ha subito una contrazione rispetto agli anni precedenti, principalmente per 2 motivi. Il primo è che, dopo la pandemia, molte persone sono tornate alla vita "normale", per cui il tempo per la cura del proprio giardino/orto è andato in calando. Il secondo è l'aumento di inflazione e prezzi che ha portato le famiglie a rivedere le spese e inevitabilmente la cura di orto e giardino ha subito un taglio, con conseguente diminuzione del consumo di fertilizzanti.

Bisogna aggiungere che dal lato delle aziende produttrici/fornitrici i consumi sono calati anche a causa dei magazzini saturi da parte dei rivenditori che negli anni 2020 e 2021 sono stati portati (per via dei consumi sempre in aumento) a caricare i magazzini di merce che però, finiti i vari lockdown, è rimasta invenduta.

A fronte di questo calo però, la

L'ITALIA DEI CONSUMI

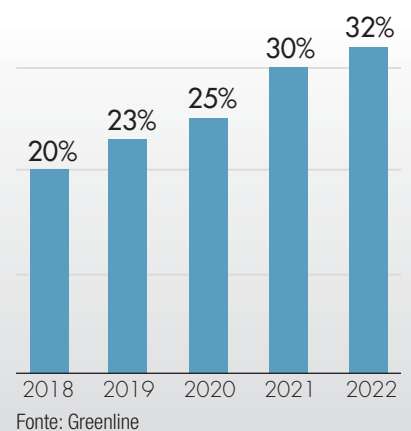
(split % delle vendite Italia 2022 in base alle macro aree)



nuova normativa sui fitofarmaci Unp, che ha dato un drastico taglio ai prodotti fitosanitari per il mercato hobbistico, metterà in luce nuove esigenze per questo settore, partendo da una revisione totale della modalità di coltivazione: si inizierà a pensare al concetto di concimazione preventiva per evitare che le piante si ammalino o vengano attaccate da insetti, il che porterà sicuramente ad un aumento del

QUANTO VALE IL BIO?

(% delle vendite Italia di fertilizzanti bio sul totale)



consumo di fertilizzanti e prodotti alternativi quali sostanze di base o corroboranti.

I CONSIGLI DELL'ESPERTO

Eugenio Cassiani

Direttore

Il 2022 è stato caratterizzato da una stabilizzazione dei consumi, dovuta al graduale ritorno alla normalità post Covid. Nonostante ciò, c'è stato un incremento rispetto al 2019 delle vendite di prodotti per l'orto ed il giardino domestico, con particolare attenzione al bio; con la scelta di investire (da parte del cliente finale e del rivenditore) su quelli che saranno i prodotti del futuro in vista del cambio epocale che questa categoria sta affrontando. La nostra realtà, da sempre rivolta a offrire prodotti efficaci e naturali, beneficia di una crescita esponenziale sul mercato hobbistico.

ITAL-AGRO

Ufficio marketing

L'andamento del mercato nell'anno appena concluso si è assestato, in termini di valore, sui livelli del 2021. Abbiamo rilevato un leggero calo nella vendita dei concimi liquidi, compensato però dalla vendita dei granulari e di quelli speciali. Come da voi premesso, i livelli sono sicuramente superiori al 2019 (pre Covid) ma i volumi sono decisamente diminuiti rispetto al 2021, causa gli aumenti delle materie prime che si sono susseguiti durante tutto l'anno.

ORVITAL

Sales & marketing team

Le vendite si sono sicuramente assestate, dopo i picchi del periodo Covid siamo tornati ad un allineamento sulla numerica clienti che però non ha perso i nuovi acquisiti durante la pandemia. Il fattore che ha maggiormente inciso sull'anda-

Casellari Postali Condominiali

Disponibili in qualsiasi colore - Personalizzabili

Made in Italy • Made in Italy • Made in Italy • Made in Italy



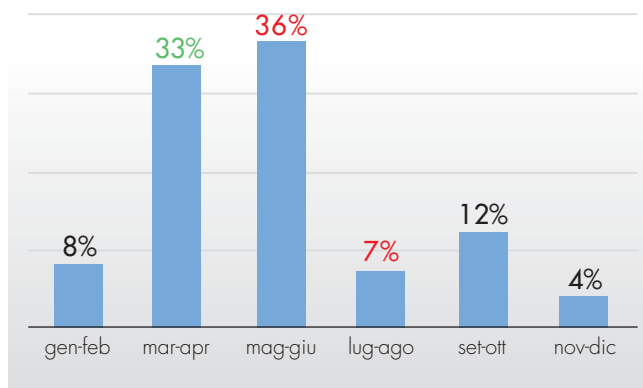
ALUBOX

ALUBOX s.r.l. - 40065 Pianoro (BO) Italy - Via Boaria, 5 - Tel 051 743565 - Fax 051 744010 - info@alubox.it

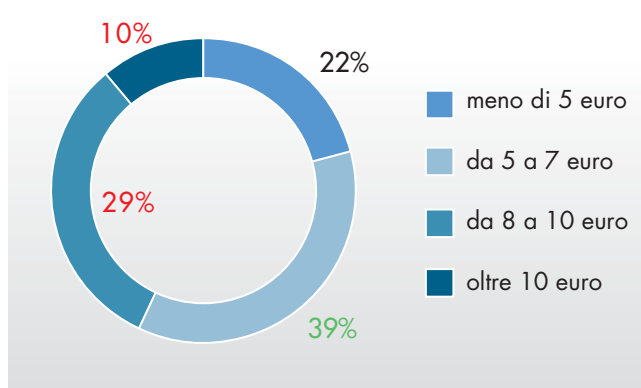
www.alubox.it

I TEMPI DEL SELL OUT

(split % delle vendite Italia 2022 in base ai periodi di vendita al pubblico)

**UNIVERSALI: QUALE PREZZO?**

(split % delle vendite Italia 2022 di fertilizzanti liquidi da 1 litro in base al prezzo)



mento del 2022 è stato invece il clima: abbiamo assistito a una primavera alta molto fredda che poi è esplosa in un caldo anomalo portando problemi non indifferenti. Il trend del biologico continua la sua crescita. Si evidenzia una maggiore consapevolezza dell'impatto dell'uso dei prodotti sull'ambiente anche grazie all'abbassamento dell'età media dei consumatori.

SEMENTI DOTTO**Michele Olivo***Tecnico commerciale*

Il mercato dei fertilizzanti dopo due anni di forte espansione dovuta al Covid (2020 e 2021) è ritornato ai livelli pre pandemia, generalmente in linea con il 2019.

Le coltivazioni di piante ornamentali e orticole, fortemente incrementate a causa della bolla pandemica e delle relative restrizioni, sono rientrate ad un livello normale e la richiesta di fertilizzanti, sia liquidi che granulari, è sensibilmente diminuita.

TERCOMPOSTI**Romina Tribi***Direttore marketing*

Confermo quanto da voi anticipato: dopo il record del 2021, l'anno appena trascorso ha avuto un lieve

calo, ma i numeri si assestano comunque altamente superiori al pre Covid.

LE ASPETTATIVE PER IL 2023

L'aumento dell'inflazione e dei prezzi negli ultimi mesi ci fa pensare a un consumatore più povero e con minore potere d'acquisto. Alcuni esperti però ritengono che negli anni di "crisi" dei consumi, il mercato del giardinaggio solitamente performi bene. Voi che 2023 vi aspettate?

**AGRIBIOS ITALIANA
IL PAESE VERDE****Stefano Losio***Responsabile commerciale*

La questione inflazione potrebbe pesare, ma non possiamo ancora capire la dimensione del fenomeno. Non stiamo parlando certamente di inflazione strutturale visti i livelli raggiunti, per cui se dovessero rientrare i costi energetici potremmo vedere un calo della stessa e una ripresa dei consumi. Vero anche che in momenti di grandissima crisi (vedi il periodo della piena pandemia), i consumi del nostro settore sono sempre stati agevolati perché la riduzione pesa spesso su altre voci, riscoprendo il gusto della casa e quindi della cura del verde.

CIFO**Maria Chiara Siciliani***Product manager Home & Garden*

Difficile da prevedere che anno sarà il 2023. Nel 2022 la crisi si è iniziata a sentire e la particolare situazione del mercato dei fitosanitari lascia ulteriori margini di incertezza, perché non sappiamo come risponderà il consumatore, né quanti prodotti e in che tempi saranno disponibili sul mercato. In ogni modo siamo fiduciosi che il settore possa continuare a crescere, magari anche con l'aiuto del meteo.

COMPO ITALIA**Reparto marketing**

Nonostante un 2022 segnato da una primavera inesistente, poche piogge e situazione socio-economica difficile, il consumatore hobbistico non ha drasticamente rinunciato alla cura del suo angolo verde. Questo ci fa ben sperare per il 2023: il giardinaggio resta una distrazione alla quale il consumatore difficilmente rinuncia anche durante periodi di "crisi".

COPYR**Ufficio marketing**

Dal 2023 ci aspettiamo una stabilizzazione del mercato e una contrazione dei consumi da parte

del cliente finale che, a causa del calo del suo potere d'acquisto, ricercherà prodotti sempre più economici.

FERTIL

Filippo Colleoni

Responsabile commerciale

Ci aspettiamo un 2023 caratterizzato da incertezza economica generale, ma il mercato del verde sembra appunto sostenere bene periodi come questo. La popolazione preferisce spendere per la cura della abitazione e dei relativi spazi verdi.

GEOGREEN

Williams Cavallari

Responsabile commerciale

Sono convinto che per il 2023 una buona primavera e una maggiore stabilità (meglio discesa) in termini di prezzi possano essere condizioni sufficienti a far riprendere il trend positivo per il nostro settore; l'attenzione al verde e alla natura continuano ad essere assolutamente attuali.

GREEN RAVENNA

Luca Zanoletti

Direttore marketing

Come dicevo prima, le famiglie hanno dovuto rivedere il loro budget di spesa, andando ad analizzare quali sono i prodotti/servizi superflui sui quali si può risparmiare, e credo che questo avrà un certo impatto sul settore hobbistico. Le persone saranno costrette e/o motivate a utilizzare il minimo indispensabile per curare le proprie piante, portando inevitabilmente ad un calo di consumi di prodotti fertilizzanti e affini.

I CONSIGLI DELL'ESPERTO

Eugenio Cassiani

Direttore

Nonostante la situazione sociale

difficile del momento, con le famiglie costrette ad affrontare spese crescenti, ci aspettiamo una stagione 2023 di crescita visto che questi rincari generalizzati porteranno il cliente finale a sperimentare per la prima volta o a dare ancora più spazio alla coltivazione di frutta e verdura per il consumo familiare.

ITAL-AGRO

Ufficio marketing

L'inflazione sicuramente influenza e influenzerà in maniera significativa l'andamento del mercato ed è un parametro da non sottovalutare. Ci aspettiamo però un 2023 con un aumento sicuramente in termini di volumi, magari non altrettanto in termini di fatturato. Pensiamo che nei momenti difficili e di "contrazione" molte persone si dedichino maggiormente all'orto e al giardino domestico e quindi acquistino i concimi per godersi al meglio questi spazi, magari puntando su concimi con una battuta di cassa leggermente inferiore agli anni precedenti.

ORVITAL

Sales & marketing team

Intanto speriamo in un clima più clemente e "normale". Gli aumenti incideranno, ma in linea di massima i nostri prodotti hanno un punto prezzo contenuto e non necessitano di acquisti ripetuti nella stagione, quindi il mercato dovrebbe tenere.

Se entriamo nello specifico delle tipologie di prodotti, i granulari potrebbero soffrire un po' di più perché abbiamo subito degli aumenti importanti dei costi delle materie prime.

SEMENTI DOTTO

Michele Olivo

Tecnico commerciale

Il forte aumento delle materie prime

sta influenzando negativamente i prezzi dei fertilizzanti, prodotti molto energivori, in certi casi con aumenti di oltre il 50%.

Il potere d'acquisto delle famiglie dalla metà del 2022 si è notevolmente ridotto a causa dell'inflazione che ha superato il 12% su base annua; di conseguenza il consumatore è sempre più attento alla qualità e soprattutto al prezzo tendendo a ridurre il consumo di beni superflui.

Il 2023 sarà un anno di sfide importanti per il nostro settore, che vedrà sicuramente una maggiore attenzione per prodotti biologici e con minore impatto sull'ambiente.

TERCOMPOSTI

Romina Tribi

Direttore marketing

Anche noi siamo fiduciosi, abbiamo grandi aspettative nell'anno appena iniziato, anche perché è già partito molto bene con le vendite in pre stagionale, sicuramente anche il meteo dovrà però essere dalla nostra parte.



Per ragioni di spazio, il servizio completo è disponibile su GreenRetail.it, con approfondimenti sull'evoluzione tecnologica dei fertilizzanti a fronte della stretta sugli agrofarmaci.

Lo trovate al link <https://bit.ly/3WOU0uz> o fotografando il codice Qr.

È IN ARRIVO IL NUOVO CATALOGO SERRATURE & CHIAVI

*REGISTRATI SU WWW.MALFATTITACCHINIGROUP.IT
PER RIMANERE AGGIORNATO E RICHIEDERE LA TUA COPIA!



MALFATTITACCHINI



MALFATTITACCHINI



MALFATTITACCHINI

LA NOSTRA LOGISTICA

VENDI UN PRODOTTO AL TUO CLIENTE FINALE
APPOGGIANDOTI ALLA LOGISTICA M&T



WWW.MALFATTITACCHINIGROUP.IT



1. La Ferramenta invia l'ordine a M&T (tramite E-Commerce M&T) inserendo l'indirizzo del proprio cliente finale.

2. M&T elaborerà l'ordine tramite la propria logistica.

3. M&T provvederà alla spedizione dell'ordine all'indirizzo del cliente finale (inserito in fase ordine).

4. Il Cliente finale riceverà entro **24/48h** la merce ordinata.

SEGUICI SUI NOSTRI SOCIAL



MalfattiTacchini



MalfattiTacchini



MalfattiTacchini



+39 3342993500

THE HOME DEPOT LANCIA UN'APP PER I DIPENDENTI IN NEGOZIO

www.homedepot.com



The Home Depot® sta lanciando una nuova app, sviluppata internamente, per aiutare i dipendenti in negozio a stabilire le priorità delle attività in modo più efficace. L'app, chiamata Sidekick, è una nuova aggiunta a hdPhones, i dispositivi "mobile" di The Home Depot dedicati a migliorare l'esperienza degli associati e dei clienti. L'app guida i dipendenti a dare la priorità al prodotto più richiesto, a rifornire lo scaffale giusto e a posizionare il prodotto in eccesso sugli scaffali sopraelevati.

"Il primo passo per il servizio clienti è essere disponibili con il prodotto giusto e facilmente individuabile", afferma Muzammil Akram, vicepresidente per la tecnologia del negozio di The Home Depot. "Dotare i nostri dipendenti di una tecnologia innovativa è un fattore chiave per realizzare questa iniziativa. Sidekick utilizza un approccio basato sui dati, per aiutare i nostri dipendenti a stabilire le priorità delle attività a vantaggio dei nostri clienti".

LA PANAMENSE COCHEZ NOVEY ENTRA IN EDRA/GHIN

www.novey.com.pa



Il gruppo Cochez Novey di Panama, leader di mercato nel settore dell'edilizia e del bricolage con oltre 50 anni di esperienza nel Paese centroamericano e ben 25 punti vendita sparsi sul territorio, è ufficialmente entrato nelle associazioni EDRA (European DIY Retail Association) e GHIN (Global Home Improvement Network). EDRA/GHIN registra anche l'ingresso di Silvan, uno dei maggiori rivenditori danesi di materiali da costruzione e fai da te (con 43 negozi in tutto il Paese).

John W. Herbert, segretario generale di EDRA/GHIN, ha dichiarato: *"L'ingresso dei nuovi membri nelle nostre associazioni dimostra ancora una volta l'importanza di imparare gli uni dagli altri. L'obiettivo fondamentale di EDRA/GHIN è migliorare la qualità della vendita al dettaglio di articoli per la casa a livello globale, ed è solo attraverso la nostra adesione internazionale che siamo in grado di farlo".*



SCREWFIX: 87 PUNTI VENDITA APERTI NELL'ULTIMO ANNO

www.screwfixmedia.com

La britannica Screwfix continua a espandersi e lo fa con l'apertura di ben 80 nuovi negozi nell'ultimo anno (72 nel Regno Unito, 10 in Irlanda e 5 in Francia). Le ultime aperture, che portano Screwfix a oltre 870 negozi, confermano l'incredibile lavoro dell'azienda, che si era ripromessa di aprire un negozio alla settimana ormai da dieci anni e punta sempre più a raggiungere il traguardo dei mille punti vendita.

Attraverso nuovi format e il pluripremiato servizio Sprint, che consegna ai clienti in meno di 60 minuti dall'ordine, Screwfix continua a essere un punto di riferimento importante nel mondo del DIY-hardware.

Ricordiamo che Screwfix, inizialmente presente solo nel Regno Unito, è sbarcato in Francia prima attraverso l'online nel 2021, e poi con i suoi cinque negozi fisici nel 2022.

AUSTRALIA: FUSIONE TRA LE DUE PRINCIPALI ASSOCIAZIONI

www.hardwareaustralia.com.au

Hardware Australia e TABMA Australia hanno recentemente annunciato la loro intenzione di unire le forze in un'entità unica, volta a creare un'associazione che rappresenti l'industria della ferramenta e del legno a livello nazionale.

La nuova organizzazione nasce per stare al passo con il cambiamento e l'evoluzione dell'industria e del mercato in generale: TABMA Australia e Hardware Australia si stanno dunque unendo per garantire che i loro membri siano adeguatamente supportati in questo nuovo e più diversificato ambiente.

Entrambi i consigli di amministrazione considerano questa una grande opportunità per essere "più forti insieme": l'unione porterà l'associazione a essere presente a livello nazionale con oltre 700 membri provenienti dall'industria del legno, materiali da costruzione e tutto il mondo della ferramenta.



GRANDANGOLO

FORMAZIONE E SICUREZZA IN EDILIZIA: PROTOCOLLO D'INTESA FORMEDIL - FISCHER ITALIA

www.fischer.it/it-it

Migliorare le capacità professionali degli operatori del settore edile in materia di tecniche di fissaggio.

È questa, in sintesi, la finalità del **protocollo d'intesa sottoscritto da Formedil con fischer Italia** che prevede la **realizzazione di corsi di aggiornamento teorici e pratici rivolti ai formatori dei 119 enti della rete presenti sul territorio**.

Il Formedil, l'ente paritetico nazionale per la formazione, la sicurezza e i servizi per il lavoro, attraverso una capillare presenza su tutto il territorio nazionale, garantisce un'offerta formativa in ogni realtà locale e per tutte le esigenze, in una logica che tende a privilegiare l'aggiornamento continuo e la crescita professionale costante per tutte le figure coinvolte nel processo produttivo edilizio.

A questo si aggiungono l'attività volta all'incontro tra domanda e offerta di



lavoro attraverso una rete di servizi e sportelli territoriali dedicati e il supporto e la consulenza alle imprese e ai lavoratori, nell'interesse di entrambi, sulla sicurezza degli ambienti di lavoro.

fischer Italia, consociata italiana del Gruppo fischer, è tra i leader nei sistemi di fissaggio, con una gamma completa di tasselli in nylon e meccanici, ancoranti chimici e ad alte prestazioni per la messa in sicurezza in zona sismica, applicazioni strutturali su legno, fissaggi per isolamento, sistemi per pannelli solari, per impiantistica, facciate ventilate, fissaggi per idrotermosanitaria.

Da sempre riferimento per i progettisti, le imprese e gli installatori nell'edilizia civile e industriale fischer offre prodotti di valore, innovativi, sicuri, certificati secondo le normative europee e americane, facili e veloci nell'installazione.

Nella sede di Padova si trovano la produzione, il dipartimento ricerca e sviluppo, i laboratori e la fischer Academy, l'area dedicata alla formazione con un articolato calendario di corsi, tenuti dal team di esperti unendo la teoria e la pratica.

I corsi del protocollo d'intesa tratteranno le tecniche di fissaggio, dalle soluzioni per edilizia leggera agli ancoranti strutturali.

L'accordo, che porterà all'**ottenimento di una qualifica professionale per il fissaggio**, nasce dalla necessità che il settore edile ha di figure sempre più qualificate e aggiornate, sia rispetto a tecniche tradizionali sia innovative.

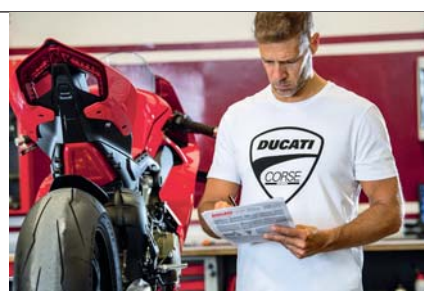
DIADORA UTILITY E DUCATI: SI CONSOLIDA LA PARTNERSHIP

www.diadorautility.com/it

Dopo il successo della scorsa stagione, la **partnership tra Diadora Utility e Ducati si consolida**. Il brand veneto ha creato una **capsule esclusiva** dedicata alla squadra campione del **mondo della MotoGP**, volta a garantire eccellenza tecnologica, massima sicurezza e prestazioni elevate. L'azienda ha lanciato la **collezione Diadora Utility x Ducati 2023** per rispondere al meglio alle esigenze dei lavoratori con un outfit tecnico, personalizzato Ducati Corse, altamente performante e

dallo stile deciso. La capsule, a edizione limitata, si compone di un'ampia scelta di capi da lavoro: Jacket Softshell, Vest Softshell, Pant Performance, Bermuda, Sweatshirt, T-shirt.

Gli inserti di colore rosso Ducati e le patch con il logo della casa motociclistica testimoniano l'**attenzione per i dettagli** e sottolineano ancora di più il legame tra le due grandi realtà italiane. Nella MotoGP, come nel mondo del lavoro **reattività, precisione e velocità** sono fondamentali per ottenere



le migliori performance e raggiungere il top dei risultati. Principi che Diadora Utility esprime appieno nella nuova collezione che si compone di prodotti esclusivi, dallo stile inconfondibile, che garantiscono al lavoratore altissima qualità e comfort senza eguali, in qualsiasi ambiente e situazione.

La collezione Diadora Utility x Ducati è disponibile sul sito diadorautility.com e presso rivenditori selezionati.

MESSE FRANKFURT ITALIA ORGANIZZA LA PRIMA EDIZIONE DI DECO & STYLE ITALIA

www.messefrankfurt.it/it/fiera/deco-style-italia

L'ambiente casa continua a confermarsi come fulcro del vivere, del benessere umano, con una cura sempre più accurata verso gli accessori decorativi e, di pari passo, il mercato collegato a questo tema conferma buone prospettive di crescita anche nel contesto italiano. In questo ambito si inserisce la **nuova fiera b2b Deco & Style Italia**, lanciata da **Messe Frankfurt Italia**, filiale italiana del gruppo internazionale, che offrirà l'opportunità ad aziende nazionali e internazionali di presentare le loro collezioni con il **focus verso la prossima stagione autunnale, invernale e natalizia**. Quale piattaforma di business pensata in primis per i rivenditori specializzati e al dettaglio italiani indipendenti che desiderano ordinare a breve termine, la manifestazione rappresenta l'unico appuntamento nel secondo semestre per i dettaglianti del Centro-Nord Italia. "Con Deco & Style Italia vogliamo offrire al settore un concept fieristico che possa rappresentare il punto d'incontro ideale per il retail

italiano. Gli espositori avranno la possibilità di proporre ai loro potenziali clienti un'offerta di prodotti varia e di tendenza che completi il loro assortimento in vista dell'imminente periodo natalizio. Ma non solo.



Deco & Style Italia sarà anche un'ulteriore occasione per presentare i nuovi articoli in vista della stagione primavera/estate 2024" dichiara Donald Wich, Amministratore Delegato di Messe Frankfurt Italia. "Abbiamo scelto Parma come location in quanto si colloca in una posizione baricentrica rispetto alle aree di provenienza dei potenziali visitatori e dispone di un quartiere accessibile e facilmente raggiungibile. Siamo molto felici di compiere

questo primo passo che rientra nel piano strategico che il nostro gruppo ha annunciato qualche mese fa e che mira a consolidare la presenza in Italia". Deco & Style Italia si inserisce come un appuntamento che asseconda in maniera ottimale gli ultimi acquisti dei piccoli e medi dettaglianti verso la fine dell'anno, e fornisce allo stesso tempo una proiezione sulle tendenze.

Le aziende interessate al mercato italiano, in particolare del Centro-Nord, sceglieranno questo momento per poter incontrare in un unico luogo sia i loro diretti clienti negozianti sia nuovi contatti. Saranno quattro i principali **mondi tematici** all'interno dei quali verrà proposta l'offerta fieristica: "Home & Garden", "Gifts & Stationery", "Jewellery & Fashion" e "Kitchen". Riunire domanda e offerta, importatori e acquirenti, agevolare il business e fornire ispirazione: questi sono i principali obiettivi che a **Parma, dal 23 al 25 settembre 2023**, si pone la prima edizione di Deco & Style Italia.

ISO 9001 - 14001: GYS È ESEMPLARE IN TERMINI DI QUALITÀ E AMBIENTE

www.gys.fr

Premiata per i frutti del suo impegno quotidiano, **GYS**, azienda francese operante dal 1964 nel settore delle attrezzature per saldatura e taglio, manutenzione batterie, riparazione carrozzeria, ha nuovamente ottenuto la **certificazione ISO 9001** per

il suo coinvolgimento nel miglioramento dei sistemi di gestione. Lo scorso dicembre, l'azienda ha ottenuto anche la **certificazione 14001**, che onora l'impegno di GYS per un sistema di gestione rispettoso dell'ambiente.



CONCORSO A PREMI “ARIA DI NOVITÀ CON GIMI”

www.novitacongimi.it

FHP di R. Freudenberg sas - filiale italiana del gruppo tedesco Freudenberg Home and Cleaning Solutions, attiva in Italia con i marchi Vileda, Gimi, Wettex e Marigold – presenta “Aria di novità con Gimi”: il suo primo concorso a premi della durata di oltre 5 mesi, che coinvolge tutti i prodotti a brand Gimi (esclusi portarifiuti, appendiabiti, scale e sgabelli).

Fino al 31 luglio, i consumatori che acquisteranno – presso i punti vendita fisici e online che aderiscono alla promozione – un prodotto Gimi tra quelli coinvolti nell’iniziativa, avranno la possibilità di partecipare all’Instant Win e scoprire subito se hanno vinto uno dei 100 set in palio, a scelta tra: un set di pentole con coperchio Ballarini, un set tavola Brandani per 6 persone in decori e colori assortiti e un set

spugne completo Zucchi. Partecipare è molto semplice: basterà registrarsi sul sito www.novitacongimi.it, compilare il form di registrazione, inserire i dati del documento d’acquisto unico e allegare lo scontrino o la fattura d’acquisto; una volta completata la procedura, i partecipanti potranno scegliere il premio desiderato e scoprire immediatamente se è stato vinto. A seguito della verifica e convalida della vincita, il premio selezionato verrà spedito all’indirizzo indicato.

A sostegno dell’iniziativa, nei punti vendita aderenti saranno presenti volantini, post-it, totem e locandine dedicati alla comunicazione della promozione.

Questo nuovo concorso a premi rappresenta una ulteriore opportunità per rinnovare i propri stendibiancheria,



assi da stiro o carrelli portaspesa con soluzioni innovative a livello funzionale e di design e al contempo provare ad aggiudicarsi uno dei set per la casa, firmati da 3 eccellenze “Made in Italy”. Tutte le informazioni sull’operazione e il regolamento completo sono disponibili sul sito www.novitacongimi.it.

FATTURATO 2022 GRUPPO BOSCH PARI A 88,4 MLD

www.bosch.com

Nonostante la difficile contingenza macroeconomica, Bosch, il fornitore di tecnologia e servizi, nell’esercizio 2022 ha realizzato un incremento del fatturato e dell’utile netto. In base ai dati preliminari, il Gruppo Bosch ha generato un fatturato totale di 88,4 miliardi di euro. Le vendite sono dunque aumentate di ben il 12% rispetto all’anno precedente, pari a circa il 10% al netto degli effetti valutari.



Bosch ha recentemente annunciato che nei prossimi dieci anni investirà 950 milioni di euro nel proprio Centro di ingegneria e produzione di Suzhou, in Cina. Qui verranno realizzate soluzioni e prodotti per la mobilità nel campo dell’elettrificazione e dell’automazione, specificamente progettati per rispondere alla domanda del mercato locale. Allo stesso tempo, Bosch sta rafforzando la posizione dell’Europa come polo high-tech.

Inoltre, Bosch intende concentrarsi sull’espansione del business a livello globale in Paesi come l’Egitto, l’India, il Messico, gli Stati Uniti e il Vietnam. Per quanto riguarda i diversi settori, il Consumer Goods è riuscito a realizzare un lieve aumento del fatturato nonostante la ridotta spinta dei con-

sumatori ad acquistare elettrodomestici ed elettrodomestici, ha riferito Markus Forschner, CFO del gruppo Bosch. Il fatturato di questo settore è aumentato del 2% - 3% al netto degli effetti valutari -, arrivando a 21,5 miliardi di euro. Per l’anno in corso Bosch si aspetta un rallentamento dell’economia e prevede una crescita della produzione economica mondiale inferiore al 2%. In Europa a questo si aggiunge l’importante aumento dei costi dell’energia, anche dopo i recenti cali. In Cina, invece, dopo l’abbandono della politica zero-Covid, è probabile che si assisterà a un processo di ripresa una volta stabilizzata la situazione sanitaria. Nel corso del 2023, Bosch si prefigge di aumentare le vendite e di migliorare ulteriormente la propria redditività.

SONEPAR ITALIA: GIOVANNI MAZZA È IL NUOVO VP COMMERCIAL

www.sonepar.it

Sonepar Italia, azienda di riferimento a livello nazionale nella distribuzione di materiale elettrico, con 160 punti vendita e oltre 2200 dipendenti, nomina **Giovanni Mazza** nuovo Vice President Commercial.



La posizione rappresenta una novità nell'assetto organizzativo di Sonepar Italia e risponde alle necessità di **rafforzamento della divisione commerciale** che si trova a sostenere le esigenze legate a un fatturato sempre crescente, alla maggiore diffusione di punti vendita sui territori e al percorso dell'azienda verso le specializzazioni.

Giovanni Mazza, attuale Direttore della Divisione Sud e nella squadra Sonepar da 21 anni, ricoprirà il nuovo ruolo a partire da marzo. A lui riporteranno **Marco Trentin**, Direttore Divisione Nord; **Matteo Michieli**, Direttore Divisione Centro; il **Direttore Divisione Sud** di futura nomina; **Francesco Sferra**, Direttore Generale di Elettroveneta; **Davide Lombardi**, Direttore Grandi Clienti; e **Andrea Da Re**, Direttore Strategia e Prodotto.

BIO linea NATURA

Soluzioni sostenibili per il benessere del verde



BioNatura®, la prima ed esclusiva linea Cifo di prodotti **biologici, ecologici e sostenibili**, formulati con ingredienti naturali, per soddisfare tutti i consumatori che ricercano concimi di qualità e hanno a cuore la salute del pianeta. Prodotti sostenibili che utilizzano ingredienti e materiali realizzati nel pieno rispetto dell'ambiente, dalla scelta delle materie prime al packaging del prodotto.

www.cifo.it

cifo
dal 1965

Segui tutte le novità CIFO su    

Al sensi dell'art. 48 del Regolamento CE 1272/2008 (CLP), prima di concludere il contratto d'acquisto si richiede di prendere visione dei pericoli associati al prodotto. Poiché la classificazione dei prodotti può subire variazioni nel corso del tempo, per eventuali aggiornamenti si rimanda all'etichetta del prodotto.

ISEO SCEGLIE AVANADE COME PARTNER PER LA DIGITAL TRANSFORMATION

www.iseo.com/it/it/home



Roberto Gaspari, Amministratore Delegato di ISEO Ultimate Access Technologies.

ISEO Ultimate Access Technologies, multinazionale italiana leader in Europa nelle soluzioni meccaniche ed elettroniche per la sicurezza e la gestione intelligente degli accessi, ha scelto **Avanade**, fornitore leader di soluzioni Microsoft, come **partner di riferimento per il suo percorso di trasformazione digitale e modernizzazione dei sistemi IT**, puntando a un tool di integrazione dei processi veloce e sicuro. Il progetto ha come scopo l'**implementazione di un unico sistema**

gestionale ERP basato sulla nuova piattaforma Microsoft Dynamics 365 Finance & Supply Chain Management, il cui perimetro è rappresentato da tutti gli stabilimenti produttivi ISEO localizzati in Europa e gli uffici commerciali o logistici nel resto del mondo.

Focus principale della collaborazione è l'implementazione di una nuova piattaforma tecnologica flessibile che permetta di supportare i processi delle diverse società e l'integrazione di funzionalità future.

“SCEGLI IL TUO REGALO” CON FISKARS

www.fiskars.com

È iniziata la nuova campagna “Scegli il tuo Regalo” di Fiskars: fino al 31 maggio, sarà possibile ricevere in omaggio un paio di Forbici Fiskars x littala 21 cm, Helle o un Taglierino pieghevole Fiskars PRO, a fronte di un acquisto di almeno € 50,00 di prodotti Fiskars in un unico scontrino.

Sarà possibile partecipare alla campagna, arrivata alla sua quinta edizione, all'interno degli spazi dei rivenditori specializzati in giardinaggio, bricolage, ferramenta e agrarie. Gli store aderenti si distinguono per il profondo assortimento di prodotti: non sarà affatto difficile trovare gli attrezzi giusti per le proprie attività

all'aria aperta.

Una volta effettuato l'acquisto,

il consumatore si registrerà su **fiskars.it/promozioni** con la possibilità di ricevere il premio direttamente all'indirizzo comunicato.



ALBERTO PEDRONI NUOVO DIRETTORE GENERALE IN ROSSINI

www.rossini1969.it

Rossini, eccellenza italiana che dal 1969 veste con stile, comfort e sicurezza il lavoro di ogni professionista, presenta **Alberto Pedroni**, il quale ricoprirà la carica di **nuovo Direttore Generale**.

Alberto vanta una lunga carriera durante la quale ha ricoperto il ruolo di direttore generale per diverse realtà, sviluppando ottime capacità nel risa-

namento aziendale, nell'acquisizione di quote di mercato e nella gestione dei rapporti tra le Business Units e l'Headquarter. Il suo spirito imprenditoriale e la sua mentalità sempre dinamica, innovativa ed energetica lo portano a mantenere sempre un focus ben preciso sugli obiettivi aziendali: **crescita, ottimizzazione dei costi e produttività**.

La sua profonda conoscenza delle logiche commerciali, acquisite grazie alle diverse esperienze internazionali, lo portano a essere un ottimo giocatore di squadra, creatore di nuovi leader, oltre che ad avere una profonda conoscenza delle logiche di approvvigionamento, produzione, ricerca, sviluppo e gestione del bilancio aziendale.



La tecnologia LED del futuro è già qui.

CENTURY® è tra le prime aziende a lanciare una gamma di lampadine LED ultra efficienti classificate come A nella nuova scala di valori.



Scopri di più su century-italia.com



NUOVO EMPORIO FAI DA NOI A BRESCIA

www.leroymerlin.it

È stato inaugurato il 1° febbraio il **nuovo Emporio Fai da Noi a Brescia**, allestito **grazie a Leroy Merlin** e in collaborazione con l'**Associazione MAREMOSSO**. Il progetto arriva così alla **39esima apertura sul territorio nazionale**, confermando l'impegno di Leroy Merlin Italia nel cammino della **responsabilità sociale**

d'impresa. Un impegno che trova una espressione concreta nel format dell'Emporio, che applica in sé i principi dell'economia circolare, allungando il ciclo di vita dei beni materiali e riducendo al minimo gli scarti. Al suo interno, per le famiglie in difficoltà, sono messi **gratuitamente** a disposizione gli utensili necessari a ef-

fettuare piccoli lavori di ristrutturazione, manutenzioni di base e decorazioni: avvitatori e trapani, scale, pennelli e idropittura, per fare qualche esempio. Come in una "biblioteca del bricolage", ciascuno potrà usufruire del prestito e, per le persone più bisognose, saranno forniti **anche prodotti consumabili** (vernici, stucco, lampadine ecc.).

SVITOL È PRODOTTO UFFICIALE DEL GIRO D'ITALIA

www.arexons.it/it/

Arexons ha annunciato che i prodotti dei marchi **Svitol** e **Svitol BIKE** saranno **prodotti ufficiali del 106° Giro d'Italia 2023**, in programma dal 6 al 28 maggio 2023. Arexons presenta la partnership con RCS e Giro D'Italia annunciando il lancio della limited edition del celebre lubrificante multifunzione Svitol e dell'intera gamma Svitol BIKE che vanterà il logo Prodotto Ufficiale Giro d'Italia 2023. I prodotti avranno un packaging dedicato a tinta rosa per omaggiare la famosa maglia della gara ciclistica e

celebrare l'unione perfetta tra le performance eccellenti di Svitol e le prestazioni straordinarie dei ciclisti del Giro. "Sin dalla prima edizione nel 1909, il Giro d'Italia è l'appuntamento sportivo capace di raccontare a livello internazionale la cultura e il territorio del nostro Paese dal punto di vista unico e prestigioso del ciclismo su strada. Per questo motivo, siamo orgogliosi



di supportare questa manifestazione con il nostro storico marchio Svitol e la linea Svitol Bike che, con le loro elevate performance, sono gli alleati perfetti per garantire le migliori prestazioni sia ai ciclisti coinvolti nella

gara sia al pubblico di appassionati di questo affascinante sport", ha commentato **Mario Patrick Parenti**, Amministratore Delegato di Arexons.

FERVI HA OTTENUTO LA CERTIFICAZIONE ESG LIVELLO AA-

www.fervi.com

La serie di iniziative e investimenti di **Fervi** orientati alla sostenibilità aziendale, attivati negli ultimi anni (la prima Certificazione ESG risale al 2021), sono stati positivamente valutati dall'ente certificatore, premiando l'azienda emiliana, già punto di riferimento nel settore delle attrezzature professionali e dei prodotti per il mercato MRO e fai-da-te, con un **migliore rating ESG che passa da A ad AA -**. Il percorso

intrapreso, volto a incrementare qualità e sostenibilità dell'azienda su diversi fronti, ha visto un particolare impegno per quanto riguarda **lavoro dignitoso e crescita economica, imprese innovazione e infrastruttura, consumo e produzioni responsabili**, in coerenza con le rispettive categorie facenti parte degli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile delle Nazioni Unite (SDGs). Per quanto riguarda il lato della **soste-**

nibilità ambientale l'azienda di Vignola sta portando avanti misure come la raccolta differenziata dei rifiuti, l'utilizzo di strumenti a basso consumo energetico e l'ottimizzazione della logistica. Sul fronte del **sociale** poi, in Fervi si lavora costantemente per garantire condizioni di lavoro sicure ed eque. Molto apprezzati in fase di certificazione anche il Codice Etico e il trattamento dei dati di governance.

DuoPower.

Il re dei tasselli universali con il 20% in omaggio.

Solo a marzo le esclusive confezioni promozionali DuoPower Ø6 e Ø8 con vite offrono il 20% di tasselli e viti in più in omaggio. Non perdere l'occasione! Contatta subito il tuo referente fischer.



ARTIGIANALITÀ E SOSTENIBILITÀ A HOMI

www.homimilano.com

Positivi i risultati per l'edizione invernale di **HOMI**, la manifestazione fieristica dedicata agli oggetti e ai complementi di arredo per il vivere contemporaneo che si è chiusa il 29 gennaio 2023. Con la sua **variegata offerta merceologica**, HOMI offre a ogni edizione il suo punto di vista privilegiato sulle **nuove tendenze per la casa**. **Artigianalità e sostenibilità** sono stati il filo conduttore della totalità dei prodotti esposti e, da parte degli espositori, è tangibile la ricerca di valori che vadano ben oltre l'aspetto estetico.

Un'attenzione che in questa edizione si è tradotta in **materiali ricicla-**



ti, riciclabili, sostenibili e per lo più provenienti dal territorio di appartenenza dei vari **brand** presenti in mostra (che sono stati **oltre 500**, il **30%** dei quali **esteri**). Tra i trend per la prossima stagione anche i colori rimangono protagonisti e percorrendo gli stand, si sono potuti così

osservare prodotti dominati da intense suggestioni cromatiche. Dai **toni del beige** che richiamano il **legno** e la natura, a quelli più tenui per la primavera in arrivo, passando per le **texture più geometriche**, fino al **floreale** dai colori più accesi e decisi. Molto seguiti inoltre tutti gli incontri del palinsesto di incontri che includeva **differenti talk e workshop di formazione** e grande attenzione da parte di tutti per le due monumentali installazioni A Vista D'uomo e Skyline che sotto le sagome di simboli milanesi di ieri e di oggi, hanno ospitato oggetti d'arredo e home decor, proposti in chiave innovativa.

NATIONAL HARDWARE SHOW DÀ APPUNTAMENTO A MARZO 2024

www.nationalhardwareshow.com/

National Hardware Show (NHS) ha annunciato che le date della sua fiera torneranno a spostarsi in primavera per soddisfare la crescente comunità di appassionati di prato, giardino e vita all'aria aperta e per continuare a espandere nuove categorie che offrono un valore aggiunto all'industria dell'home improvement. L'appuntamento sarà nella nuova **West Hall del Las Vegas Convention Center dal 26 al 28 marzo 2024**. Oltre a riportare in auge la grande comunità del prato, del giardino e della vita all'aria aperta, NHS prevede di **introdurre nuove categorie, tra cui articoli da regalo, hobby, artigianato, articoli sportivi e servizi e soluzioni**.

NHS amplierà inoltre la sua **serie di corsi di formazione** per offrire una gamma più ampia di contenuti pensati sia per i gruppi buyer sia

per i venditori, ponendo l'accento su nuove esperienze che favoriscono il networking e il divertimento. NHS si impegna a mantenere un occhio di riguardo per il futuro dell'industria dell'home improvement e rimarrà fedele al suo core business nel fornire nuovi prodotti, connessioni ed esperienze nel 2024 e oltre.

"Siamo entusiasti di riunire l'intera comunità di NHS e di dare il benvenuto a nuovi membri, mentre continuiamo a crescere per soddisfare le esigenze dell'industria dell'home improvement. Questo periodo primaverile sarà la nuova normalità per NHS, quindi segnatevi in calendario e rimanete sintonizzati per gli aggiornamenti man mano che procediamo", ha dichiarato **Beth Casson**, Event Leader, National Hardware Show.

I buyer di Home Depot, Lowes, Ace, True Value, Wayfair, Orgill e altri an-



cora, insieme agli espositori di tutte le categorie, sono soddisfatti delle nuove date e si augurano di rivedere l'evento in primavera.

L'**edizione 2023** (31/01 – 02/02) si è conclusa con successo, accogliendo **oltre 1.000 espositori** (di cui più del **60% nuovi**); più di **50 le presentazioni/seminari didattici**; **NHS Expanded Backyard** ha compreso tutto ciò che riguardava il prato, il giardino, la fattoria, la vita all'aria aperta e le grigliate; il **New Retail Solutions Center** ha presentato tecnologie in evoluzione e soluzioni di merchandising che migliorano la funzionalità e stimolano le vendite nei punti vendita.

ITALIA LEGNO ENERGIA: PUNTARE ALLE BIOMASSE

www.italialegnoenergia.it/

Italia Legno Energia sarà l'unico appuntamento italiano del 2023 dedicato al **riscaldamento a biomassa**: si svolgerà dal **9 all'11 marzo** la nuova edizione della manifestazione biennale promossa da **Piemmeti SpA**, società di Veronafiere, che negli anni pari organizza a Verona **Progetto Fuoco**, la più importante manifestazione al mondo in questo settore.

La drammatica situazione in Ucraina, l'impennata dei prezzi dell'energia, i timori per la continuità delle forniture di gas hanno ulteriormente confermato la necessità di guardare con maggior attenzione al **contributo che il settore**

produttivo delle biomasse legnose può fornire alla diversificazione degli approvvigionamenti, riducendo la dipendenza energetica da altri Paesi, contrastando il caro energia e promuovendo al contempo lo sviluppo locale e la transizione energetica.

Nei padiglioni espositivi della **Fiera di Arezzo** e nelle attigue aree esterne, per un totale di **25.000 mq**, saranno in mostra **cinque settori merceologici**: **Caminetti, stufe, cucine, barbecue; Caldaie e grandi impianti a biomassa; Pellet, cippato e legna da ardere; Macchine per pellet; Fumisteria ed accessori.**

Uno degli obiettivi di Italia Legno Energia 2023 è quello di avvicinare i consumatori finali ai benefici della filiera corta e delle energie da biomassa: **economicità, sostenibilità, sicurezza e possibilità di accedere agli incentivi del Conto Termico.**

Grazie alla partnership scientifica con **Aiel** (Associazione Italiana Energie Agroforestali), Italia Legno Energia darà inoltre l'opportunità di aggiornarsi su tutti i temi caldi del settore, quali ad esempio **le certificazioni, gli incentivi, la progettazione e la scelta del giusto pellet**, attraverso un nutrito programma di incontri, convegni e workshop.

FASTENER FAIR ATTENDE IL COMPARTO A STOCCARDA

www.fastenerfairglobal.com

Dopo quattro anni torna **Fastener Fair Global**. La **9ª 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 commer-

ciali di successo tra fornitori, produttori, distributori, ingegneri e altri professionisti del comparto di vari settori produttivi e manifatturieri alla ricerca di tecnologie di fissaggio. **Oltre 980 aziende**, che saranno nei padiglioni 1, 3, 5 e 7 del centro espositivo Messe Stuttgart, hanno già confermato la loro partecipazione a Fa-

stener Fair Global 2023, coprendo uno spazio espositivo netto di **oltre 23.000 mq**. Alla fiera espongono aziende internazionali provenienti da **43 Paesi**, in rappresentanza di PMI e grandi imprese multinazionali di Germania, Italia, Cina, Taiwan, India, Turchia, Paesi Bassi, Regno Unito, Spagna e Francia.

THE INSPIRED HOME SHOW APRE I BATTENTI

www.housewares.org/show

Sono previsti più di **1.600 espositori** provenienti da **oltre 40 Paesi** che esporranno i loro prodotti a **The Inspired Home Show 2023 di Chicago (4-7 marzo)**.

Il Salone 2023 sarà di gran lunga il più grande raduno di marchi e rivenditori di articoli per la casa dal 2019. Infatti, i 10 principali rivenditori statunitensi si sono tutti registrati per partecipare, fatto che

testimonia l'alta qualità dei buyer che si troveranno a percorrere le corsie. Questi grandi rivenditori saranno affiancati da migliaia di buyer di medie dimensioni e specializzati, nonché da una forte presenza internazionale, rendendo il Salone la migliore opportunità per raggiungere l'intero mercato. La possibilità di scoprire prodotti nuovi e innovativi è offerta dall'esposizione dei premi già

Global Innovation Awards e dai New Product Showcases, presenti in ogni padiglione. Un altro vantaggio della partecipazione è il networking, con diversi eventi speciali in programma.

Sono previste numerose sessioni formative, tra cui Keynote e sessioni specialistiche incentrate sulle tendenze attuali dei prodotti e su argomenti commerciali rilevanti.

ANNUNCI

CERCO/OFFRO

➡ ABC Tools: **VENDITA STOCK** materiale di piccola ferramenta e casalinghi.

Per maggiori informazioni contattare il nr. 02 25111221

NEW

➡ Pro.Metal Trading srl azienda leader nella produzione di armadi e scaffali metallici seleziona **AGENTI PLURIMANDATARI** per le regioni Lombardia ed Emilia Romagna.

La ricerca è rivolta a professionisti inseriti nei grossisti del settore ferramenta e nella distribuzione organizzata del settore DIY.

Per maggiori informazioni o invio dei CV scrivere all'indirizzo: vendite@prometaltrading.com

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

➡ 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 TAVO-LA&CO. (tovaglie cerate, pellicole adesive decorative, tappetini e passatoie).

Per informazioni e invio CV: direzione@sodifer.it

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

Per informazioni scrivere a: daniedi@libero.it

➡ 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

> 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.).

fitt force®

**Il tubo da giardino responsabile:
leggero - resistente - compatto**

FITT presenta un'innovativa tecnologia che garantisce **elevata resistenza** alle varie sollecitazioni unita ad un'**eccezionale leggerezza**. Grazie ai **materiali altamente evoluti** il prodotto risulta estremamente **compatto** e quindi facile da utilizzare anche nelle **situazioni più estreme**.



FLESSIBILE ALLE
BASSE TEMPERATURE

RESISTENTE ALLE
ABRASIONI E PUNTURE

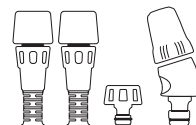
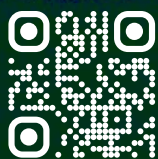


ASSENZA DI NODI
ASSENZA DI TORSIONI
FACILE DA UTILIZZARE

-43%

DI EMISSIONI DI CO₂e

Rispetto all'attuale FITT NTS in PVC.



IN DOTAZIONE

accessori per
Ø1/2" (12,5mm) &
Ø5/8" (15mm)



fitt®

FITT GARDENING SOLUTIONS

Francoforte si conferma centro internazionale dei beni di consumo

a cura della redazione

Le principali fiere internazionali dei beni di consumo **Ambiente**, **Christmasworld** e **Creativeworld**, unite per la prima volta nello stesso luogo e nelle stesse date, si sono confermate come **hub globale per le tendenze future del lifestyle**. **4.561 espositori** hanno occupato l'intero quartiere fieristico di Francoforte, dal 3 al 7 febbraio, su una superficie lorda di **352.950 m²** e hanno incontrato **154.000 visitatori** provenienti da tutto il mondo.

Per cinque giorni, i padiglioni espositivi, al completo, sono stati animati da incontri e da un'energica atmosfera di ordini.

“Con una straordinaria partecipazione internazionale, abbiamo realizzato un incredibile ritorno per il mondo dei beni di consumo globali dopo due anni di pandemia. Il nostro nuovo concetto One-Stop-Shop ha funzionato”, ha dichiarato **Detlef Braun**, membro del comitato esecutivo.

I buyer hanno beneficiato di una varietà unica di nuovi impulsi commerciali: ad **Ambiente Dining**, **Living** e **Giving** sono stati ampliati dalla nuova sezione **Working**, con uno sguardo ai moderni mondi del lavoro. **Christmasworld** ha ispirato il settore con attrazioni stagionali e



Messe Frankfurt/ Petra Welzel.

decorazioni festive con effetto wow per il periodo più bello e più venduto dell'anno. Con numerose offerte creative e workshop interattivi, **Creativeworld** ha celebrato il boom del bricolage come nessun'altra fiera. L'alto livello di internazionalità ha superato ogni aspettativa: **il 70% dei visitatori proveniva dall'estero**. Oltre alla **Germania**, tra le nazioni più forti che hanno partecipato, vi erano **Italia, Francia, Paesi Bassi, Stati Uniti, Gran Bretagna, Spagna, Turchia, Svizzera, Grecia e Polonia**.

“La combinazione di Christmasworld, Ambiente e Creativeworld si sta rivelando una soluzione molto fortunata sia per gli espositori sia per gli acquirenti, che dovrebbe essere

assolutamente mantenuta”, ha sottolineato **Lars Adler**, presidente del consiglio di amministrazione EVL (European Lifestyle Association).

Il fatto che gli operatori del settore vedano in Ambiente, Christmasworld e Creativeworld la loro nuova piattaforma di successo è confermato anche dal sondaggio condotto da Messe Frankfurt sui visitatori. **L'indice di soddisfazione** è molto alto e attualmente si attesta al **94%**.

Queste le date per la prossima edizione: **Ambiente/Christmasworld: 26 - 30 gennaio 2024; Creativeworld: 27 - 30 gennaio 2024.** ■

<https://ambiente.messefrankfurt.com/frankfurt/en/profile/home-of-consumer-goods.html>

NOVITA'



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

REITOL



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 antislittamento 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



Grande afflusso per scoprire le novità a **Myplant & Garden**

Una presenza variegata e internazionale ha affollato i padiglioni di Fiera Milano per **Myplant & Garden** (22-24 febbraio). Piena soddisfazione tra espositori e visitatori e un'attenzione straordinaria da parte delle istituzioni, anche estere, hanno decretato il successo della settima edizione del Salone internazionale del Verde. **Lombardia, Veneto, Paesi Bassi e Toscana** sono state le aree geografiche con **più espositori** (in totale **655** espositori, **21%** dall'estero); significativa la presenza di **aziende danesi, francesi, tedesche e spagnole**.

Accreditate in fiera **85** insegne estere d'acquisto in visita, **150** delegazioni ufficiali di buyer internazionali da **40** Paesi e 5 continenti, dal Nord America all'Oceania.

Molte le novità e le innovazioni presentate nei padiglioni, dalla **botanica** alla **motoristica**, passando per la **digitalizzazione**, la **tecnica**, i **materiali costruttivi** e l'**economia circolare**. Proposte di soluzioni nutritive attive sinergicamente su suolo, radice e pianta per il miglioramento della resistenza vegetale, miscugli per prati sportivi a rapido insediamento ed elevata resistenza all'usura, terricci universali per agricoltura biolo-

gica, terricci universali pre-concimati a pronto effetto, pratici contenitori di terricci frutto di riciclo e riciclabili a loro volta, sistemi innovativi di ancoraggio delle rampicanti, pratici packaging da riciclo e anti puntura per le cactacee; vasi salva acqua, vasi provenienti al 100% dal recupero di rifiuti marini, contenitori in-outdoor nati dal riciclo, contenitori in resina e cocco, pasta di legno, torba, mais biodegradabili, sistemi a rete per coltivazioni totalmente decomponibili per piante, semi e talee, soluzioni per l'areazione radicale, il controllo dell'umidità e il rilascio di sostanze macro e micronutritive.

"Siamo molto soddisfatti dei feedback diretti e indiretti ricevuti da parte di espositori, visitatori, buyer. Lavoriamo insieme alle aziende, alle associazioni, ai consorzi, agli esperti del settore tutto l'anno per poter dare vita a uno dei più importanti e decisivi eventi espositivi e culturali internazionali – affermano gli organizzatori. Molto presto saremo al lavoro per garantire a imprese e operatori il miglior palcoscenico possibile perché sviluppino affari, relazioni e nuovi contatti con la prossima edizione: 21-23 febbraio 2024".

www.myplantgarden.com

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



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

Pistola per schiuma poliuretanic: attenti alla scelta

Con il continuo sviluppo di metodi di costruzione nuovi e più efficienti dal punto di vista energetico, sul mercato vengono lanciati una crescente varietà di adesivi e sigillanti per le pareti di tenuta e l'isolamento di nuovi e vecchi edifici. Uno di questi prodotti è sicuramente la Schiuma Poliuretanic.

Da oltre 35 anni l'azienda **L.A.M.A. Snc | Eurochimica** ha intrapreso con successo la produzione e commercializzazione di pistole per Schiuma Poliuretanic A.G. Europur, rigorosamente 100% Made In Italy e di elevata qualità professionale. Si tratta di pistole con adattatore universale per tutti i tipi di bombole a vite in commercio, con modelli che vanno dal fai da te al professionale.

CHE COSA CONSIDERARE IN FASE DI ACQUISTO

Un elemento da non sottovalutare è l'adattatore, cioè l'attacco a vite dove viene avvitata la bombola di Schiuma Poliuretanic; deve avere un disegno tecnico preciso e soprattutto materiali di ottima qualità per permettere una connessione sicura e senza perdite d'aria o materiale.

L.A.M.A. Snc | Eurochimica, nella stragrande maggioranza dei casi, utilizza l'ottone come materia prima per fabbricare i propri adatta-

tori, che risulta essere il miglior metallo per tenuta e conduzione della Schiuma Poliuretanic.

Inoltre, un adattatore che non tiene la pressione farà consumare molte più bombole di schiuma.

Un altro elemento da tenere in considerazione è la tenuta ermetica in generale della pistola, i cui punti critici sono: la chiusura tra ago e corpo; la chiusura tra ago e ugello; la valvola di connessione tra pistola e

EC LAMA Snc
di GALIMBERTI PIERLUIGI e PAOLO
EUROCHIMICA
Dal 1980, la Scelta dei Professionisti



bombola. Se una di queste giunzioni presenta una perdita, l'aria entra nella pistola causando l'indurimento del materiale al suo interno e provocandone quindi il non utilizzo.

Un terzo aspetto generale è la qualità della produzione. Le pistole a basso costo sono spesso realizzate con parti che sono fuse troppo grossolanamente o da materiali economici e soffrono di una scarsa lavorazione meccanica. Al contrario, le migliori pistole per Schiuma Poliuretanic sono prodotte utilizzando lavorazioni meccaniche di precisione, parti plastiche e guarnizioni di alta qualità, che garantiscono una lunga durata. Un'altra considerazione al riguardo è la portata in volume dalla pistola, che dipende dalla precisione e dalla qualità delle parti meccaniche.

L'ago e l'ugello come un'unità e il modo in cui operano insieme a tutte le altre parti garantiscono un'applicazione precisa e regolabile.

Altri fattori da considerare al momento dell'acquisto sono il servizio post-vendita e la disponibilità di pezzi di ricambio e altri accessori. La pistola deve inoltre essere conforme alle normative UE. ■





VI AIUTIAMO
A FAR
CRESCERE
LE VOSTRE
IMPRESE



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

GleFFE
gruppo grossisti ferramenta

[www.gruppogieffe.com]

Marten: un alleato per il professionista

Marten Srl è un distributore di prodotti chimici industriali specializzato in tre direzioni di attività.

1. Commercializzazione di prodotti chimici di base: acqua ossigenata, acido nitrico, acido solforico, acido fosforico, acido cloridrico, ipoclorito di sodio, soda caustica, cloruro ferrico, policloruro d'alluminio e ammoniaca, stoccati in cisterne da 30 metri cubi.

2. Import e distribuzione di chimici e accessori per il trattamento piscina con marchio Marten Pool e/o terzi. I clorati sono il nostro punto di forza!

3. Produzione della linea Marten Professional, una selezione di prodotti specifici per la pulizia. Tra questi spicca il prodotto di maggiore rilevanza: la soda caustica scaglie in barattolo da 1 kg.

MARTEN IN CIFRE

3 divisioni di prodotti
30 anni di esperienza
150 tipi di prodotto
12.500 mq di superficie

OBIETTIVI RAGGIUNTI NELL'ANNIVERSARIO

Il 2023 è un anno importante per l'azienda Marten, poiché festeggia il suo trentesimo anno di attività,



PRODOTTI CHIMICI INDUSTRIALI

Vieni a trovarci a Buyer Point 2023!

un traguardo importante che valorizza la solidità dell'azienda calabrese.

La forza di Marten è stata costruita nel tempo investendo in qualità per ottenere la fiducia e la soddisfazione del cliente. I processi aziendali sono infatti sempre più efficienti e in grado di garantire elevati standard qualitativi. Altro fattore in cui l'azienda ha saputo impegnarsi è la competitività, ottenuta grazie a un aggiornamento costante e al miglioramento delle prestazioni tali da garantire buoni livelli e conseguenti risultati nel raggiungimento degli obiettivi prefissati.

L'azienda ha ottenuto nel 2018 la certificazione UNI EN ISO 9001:2015 e la UNI EN ISO 14001:2015.

Marten: una squadra, il tuo alleato!



www.martensrl.com

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, Bygghem Group



Takashi Yanase
President and CEO,
GooDay



JJ van Oosten
Chief Digital and
Technology Officer,
Kingfisher



Christina Sathopoulos
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 Schilkrut
Co-Founder, Zippedi



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



FOCUS

PRODOTTI IN PRIMO PIANO

CENTURY ITALIA

Reverso, applique di design



Century presenta Reverso, l'applique di design che diffonde la luce in due direzioni. Reverso è realizzato con struttura in alluminio e doppio diffusore opale per garantire un'illuminazione omogenea. Disponibile in 4 fantastiche finiture è l'ideale per illuminare con stile ambienti esterni grazie al grado

di protezione IP65 e di resistenza agli urti IK10. Reverso contiene un portalampada con attacco E27 per una massima personalizzazione della luce. Per un effetto scenico ottimale è consigliato l'uso di lampade Incanto Filamento, come la ING3-082727.



www.century-italia.it/

ZIPPO ITALIA

Occhiali con lenti anti luce blu



Zippo Italia Srl, sempre più protagonista nel mondo dell'occhiale premontato da lettura, dispone di un ricco catalogo, regolarmente rinnovato con l'inserimento di nuovi modelli, decori e colorazioni al fine di soddisfare i gusti di un mercato in continua mutazione.

Una vera "chicca" contenuta nel catalogo attualmente in vigore è la linea con occhiali filtro luce blu dotati di speciali lenti in grado di offrire un elevato potere filtrante della luce blu emessa dagli schermi led di computer, tv e dispositivi elettronici in genere. Questi occhiali nello specifico sono disponibili con e senza potere diottrico.

Il catalogo completo e tutti gli assortimenti sono visibili ed acquistabili per tutti i possessori di partita IVA su www.zippobusiness.it. Grazie a questa piattaforma, semplice e intuitiva, ciascun Cliente potrà effettuare il proprio ordine in piena autonomia, 24 ore su 24, sette giorni su sette.

Iscriversi è facile e richiede solo pochi istanti.

www.zippobusiness.it

SIPA

Nuova piastrina di riparazione

Sipa è lieta di far conoscere la sua nuova piastrina di riparazione.

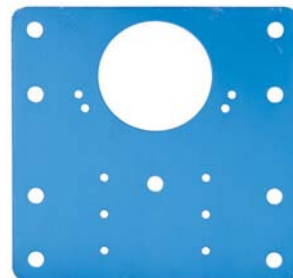
Questo articolo permette di riparare facilmente qualsiasi anta danneggiata a livello della cerniera e di coprire le parti rovinate del legno, garantendo il normale e sicuro funzionamento della cerniera.

Questo nuovo prodotto è realizzato

in acciaio inox 430 ed è confezionato in scatole da 50 pezzi.

Anche in questo nuovo articolo i clienti possono trovare la qualità e la puntualità nelle consegne che da sempre distingue Sipa.

www.sipaitalia.it



OLIVO PRO

Locali più puliti con l'asciugapasso

L'asciugapasso è un tappeto d'ingresso realizzato con materiale ad alto potere assorbente e a rapida asciugatura. L'intento principale di un asciugapasso è quello di trattenere lo sporco e asciugare accuratamente le suole delle scarpe, in modo da mantenere i locali interni più puliti, più a lungo.

Un tappeto asciugapasso si distingue da un classico zerbino anche per lo spessore di 5 o 6 mm, il tessuto realizzato in fibre sintetiche morbido al tatto e la presenza di un bordo in gomma che funge sia da anti-inciampo sia da antiscivolo.



Olivo Pro dà la possibilità di far stampare il logo dell'attività tramite stampa digitale.

Altre personalizzazioni possono essere relative alle dimensioni, alla forma, all'orientamento, nonché ai colori della base su cui verrà stampata la grafica scelta.

www.olivo.pro

STEFANPLAST

Elegance Slim

Stefanplast presenta la nuova cassettera Elegance Slim a tre cassetti, caratterizzata da una elegante finitura in midollino. È un articolo versatile per molteplici impieghi, in cucina fino al soggiorno, ma anche all'ingresso, in studio o in cameretta.

Si può scegliere tra diverse opzioni d'appoggio: con o senza piedini o mobile grazie alle ruote in dotazione. Misure: cm 40x40x60h. È disponibile in cinque colori.



www.stefanplast.it

CIFO

Rethrin multinsetto pronto uso

Rethrin insetticida multinsetto pronto uso è un formulato in microemulsione acquosa che agisce per contatto e ingestione, con forte azione abbattente e residuale. Indicato per ambienti domestici e civili è efficace contro i principali insetti indesiderati tra cui mosche, zanzare, cimici, vespe, scarafaggi, formiche, zecche, pesciolini d'argento, forbicine.

Non macchia, non contiene gas propellenti e va nebulizzato dove si nota la presenza degli insetti (negli angoli, nelle fessure, sulle zanzariere). Si usa anche per trattamento nelle aree verdi, cespugli, siepi e tappeti erbosi contro le zanzare. Presidio Medico Chirurgico n. 19625 del Ministero della Salute. Disponibile in trigger da 500 ml.



www.cifo.it

VILEDA

La spazzola cattura peli

Quando il cane o il gatto adorano la poltrona, il divano e i cuscini di casa, i loro peli restano sui tessuti.

Come risolvere il problema velocemente? La soluzione perfetta per catturare in modo rapido ed efficace i loro peli da abiti, imbottiti e tappeti è Vileda Margherita: la spazzola multiuso dotata di fogli pretagliati adesivi che garantisce un'ottima aderenza sui tessuti; il manico ergonomico offre una comoda e pratica impugnatura.

www.vileda.it



FRA-BER

Pulitore rapido per auto e moto

W1 Quick Detailer di Innovacar è il pulitore rapido super profumato che non lascia aloni con proprietà protettive e lucidanti ideale per una rifinitura rapida. È la soluzione per rifinire rapidamente l'auto e qualsiasi altro mezzo.

Può essere utilizzato: sull'auto/moto asciutta, per un mezzo sempre perfetto; sull'auto/moto bagnata diventando un valido aiuto per la fase di asciugatura; nella pulizia delle plastiche, trasformandolo di fatto in un prodotto altamente versatile ed efficace.

È ideale per utilizzare un unico rifinitore che lucida e protegge il mezzo; avere un prodotto pronto all'uso e che preserva e prolunga i film e i trattamenti nanotecnologici eventualmente già applicati; pulire il mezzo senz'acqua e senza risciacquo; per correggere i piccoli difetti di uniformità dei prodotti applicati in precedenza.

W1 Quick Detailer è disponibile in due diversi formati: 100 ml e 500 ml.

www.innovacar.it/



GIMI

Nuovo stendibiancheria Carezza

Gimi amplia la gamma di stendibiancheria con Carezza: il primo ed esclusivo modello progettato per lasciare meno segni dei fili sui capi stesi, infatti, è dotato di fili tubolari dal diametro di 12 mm, cinque volte più spessi di uno stendibiancheria standard.

Elevata stabilità e sicurezza sono garantite dalla robusta struttura in acciaio e dalla conformazione delle gambe a cavalletto con innesto anti-chiusura accidentale sullo snodo; questo, in combinazione con gli angolari in resina completi di ruote, facilita la movimentazione anche quando completamente carico. Lo spazio di stenditura massima è di 19 m; grazie al suo ingombro ridotto e al blocco all'integrato, può essere riposto facilmente. È provvisto della certificazione TÜV-GS.

www.gimi.eu



GHIDINI PIETRO BOSCO

Maniglia Farfalla, redesign di un'icona

Da icona del design degli anni Sessanta, la maniglia Farfalla di Ghidini, ridisegnata dall'Arch. Francesco Lucchese, riprende il volo con una veste rinnovata nella forma e nei materiali.

Inizialmente progettata in zama pressofusa e cromata, prendeva ispirazione dal mondo della natura e la sua forma era facilmente riconducibile alle ali di una farfalla.

Il profilo rimane elegante e sinuoso, ma le linee diventano più smussate e i volumi più solidi, sempre leggeri e mai banali; l'impugnatura diventa più ergonomica e più ampia, valorizzando maggiormente tutto l'ambiente circostante;

un'attenta ricerca cromatica amplia la selezione di finiture disponibili, un mix tra il mood degli anni Sessanta e le nuove tendenze dell'interior design di oggi.

www.ghidini.com



IL PAESE VERDE

Linea "Benessere delle Piante"

La linea Benessere delle Piante è composta da prodotti contenenti solo sostanze naturali, microorganismi ed estratti vegetali non dannosi per l'uomo o per gli animali domestici. La logica di azione è quella di prevenzione, come dimostra ad esempio la presenza del triconderma, un particolare fungo buono che nutre e protegge le radici, per migliorare l'aspettativa di vita delle piante rafforzando le loro difese e per un benessere generale dello stato vegetativo e del terreno.



Le novità di prodotto 2023 sono: Ortica, un estratto con funzione insetticida, fungicida, acaricida; Equiseto, un decotto con proprietà fungicide e di stimolo delle difese naturali; Propolis che attiva le funzioni metaboliche; Tannino, che stimola la radicazione e le difese e Diato Pro, che esercita un'azione fisica contro afidi, acari e altri insetti.

www.ilpaeseverde.it

FISKARS

Cesoie da siepe

Per rifinire siepi e cespugli, le Cesoie per siepi PowerGear™ X HSX92 sono l'alleato perfetto.

L'esclusivo meccanismo PowerGear™ riduce lo sforzo fino a 3 volte rispetto alle cesoie tradizionali. Lame leggere e resistenti con rivestimento in PTFE per ridurre la frizione durante il taglio.

L'attrezzo è completato da impugnatura SoftGrip™, per un comfort ottimale.

www.fiskars.com



TERAPLAST

Trama, sistema di vasi e fioriere modulari

Teraplast propone Trama, il nuovo sistema di vasi e fioriere modulari progettate per creare aree verdi e delimitare gli spazi in ambienti outdoor. I nuovi modelli, realizzati in polipropilene con tecnologia a iniezione, sono caratterizzati da leggere venature che richiamano la naturalezza del legno. I modelli Trama sono perfetti per essere abbinati tra loro e creare diverse soluzioni modulari utili a delimitare gli spazi o a valorizzare ambienti outdoor come



aiuole e zone verdi. Trama 003 — la fioriera di grandi dimensioni (100x100 cm) è pensata per gli hobby farmer urbani e i veri greenlovers: ideale per realizzare l'orto rialzato, consente di coltivare in maniera pratica e funzionale ortaggi e piantine aromatiche.

www.teraplast.com/it

ITAL-AGRO

98% delle zanzare abbattute entro due ore

Nexa® Zanzare è un insetticida composto da Permetrina, Pralletrina e PBO che fornisce una soluzione completa per il controllo delle zanzare con un effetto stanante, abbattente e residuale. Questo prodotto presenta un'efficacia eccezionale nell'abbattere zanzare anche in infestazioni difficili, grazie all'azione sinergica dei suoi componenti. Anche con dosaggi minimi dello 0,5%, Nexa® Zanzare ha dimostrato di causare la mortalità del

98% delle zanzare entro 120 minuti dall'applicazione. La Permetrina fornisce un'azione abbattente e residuale, la Pralletrina è nota per la sua rapidità ed elevata efficacia abbattente, mentre il piperonil butossido rafforza l'azione dei due piretroidi di sintesi.

www.fuoridiverde.it



GARDENA

Nuova gamma MicroCutting

Gardena lancia la nuova linea MicroCutting composta da cinque utensili da taglio progettati per garantire il supporto giusto per ogni necessità di raccolta e di cura delle piante. La linea è composta da: il coltello da raccolta VeggieCut, le forbici per erbe e fiori FreshCut, le forbici GripCut



con lame di precisione affusolate in acciaio inossidabile, le forbici HerbCut particolarmente adatte per tagliare gli steli legnosi e MultiCut, le forbici multiuso per la casa, il giardino e vari hobby.

Tutti i modelli della nuova gamma di forbici MicroCutting sono dotate di manici ergonomici con componenti morbidi, che consentono un uso confortevole anche dopo un lungo periodo di utilizzo. Tutti i modelli sono adatti per utenti destrorsi e mancini. Le lame sono realizzate con materiali adatti al contatto alimentare e alla pulizia in lavastoviglie.

www.gardena.com

DIADORA UTILITY

Capsule Collection Diadora Utility x Ducati

Diadora Utility ha lanciato la collezione Diadora Utility x Ducati 2023 per rispondere al meglio alle esigenze dei lavoratori con un outfit tecnico, personalizzato Ducati Corse, altamente performante e dallo stile deciso.

La capsule, a edizione limitata, si compone di un'ampia scelta di capi da lavoro. Jacket Softshell a tre strati, idrorepellente e altamente traspirante. Vest Softshell in tessuto idrorepellente elasticizzato. Pant Performance in tessuto idrorepellente elasticizzato con dettagli reflex. Bermuda in tessuto elasticizzato con trattamento wicking. Sweatshirt garzata internamente. T-shirt Plus in materiale tecnico per fast drying dal design innovativo, disponibile in due varianti colore (rosso e nero) e la T-shirt grafica monocolore con logo Ducati Corse, 100% cotone.



www.diadorautility.com

SWISSINNO SOLUTIONS

Dispositivo per trappole per topi

Swissinno ha sviluppato il dispositivo "Aviso di cattura Connect SuperCat" che notifica e facilita il controllo delle trappole mediante smartphone o tablet. Può essere facilmente collegato a tutte le trappole per topi e ratti Swissinno e trasmette automaticamente lo stato della trappola a un'App, scaricabile in modo gratuito, via Bluetooth. L'applicazione è disponibile per i sistemi operativi Android e Apple. Le notifiche push avvisano dell'attivazione della trappola per poi controllare lo stato della stessa in qualsiasi momento senza alcun problema. Il piccolo dispositivo è alimentato da due batterie AAA convenzionali. Si possono collegare all'App un numero qualsiasi di sistemi "Connect SuperCat".



www.swissinno.com



AREXONS

Nuova linea detergenza pavimenti

Arexons presenta una nuova gamma di detergenti lavapavimenti in formato da 1 L sotto lo storico brand Fulcron.



Tre sono i detergenti profumati ad asciugatura rapida per la pulizia quotidiana di tutte le superfici lavabili, mentre per quella specifica di pavimenti in cotto, parquet e gres ci sono tre detergenti concentrati senza risciacquo.

In caso di pulizia intensiva c'è un detergente con materie prime di origine vegetale a elevato potere sgrassante. Si prosegue con un detergente ad azione sbiancante e risanante per la pulizia occasionale e straordinaria, capace di rimuovere ogni tipo di sporco. Infine, due trattamenti completi per pulire, proteggere tutti i pavimenti con un solo prodotto e un disinfettante PMC super concentrato per una profonda pulizia e disinfezione di tutti i tipi di pavimenti.

www.fulcron.it

WEBER

Barbecue elettrico Lumin

Per una memorabile grigliata non serve più il giardino: il nuovo barbecue elettrico Lumin, efficiente, compatto e multifunzionale, è stato pensato per chi ama l'autentico sapore di barbecue ma non dispone di un ampio spazio esterno.



Grazie alle diverse funzioni disponibili e ai numerosi accessori opzionali, Lumin rosola, affumica, cuoce a vapore, scongela e molto altro. Disponibile in due varianti colore (nero e cremisi), con o senza stand, e anche nella versione compatta.

www.weber.com

LEDVANCE

Illuminazione Outdoor

Ledvance presenta la linea di illuminazione Outdoor che comprende una gamma completa di lampade, applique e faretti LED studiati per l'esterno.

Semplici, ma senza compromessi, gli spot e i faretti Classic puntano sul design più tradizionale e sulla funzionalità essenziale: con corpo fisso o teste rotanti, orientano la luce secondo la perfetta angolazione. Si possono equipaggiare con lampadine LED normali o con faretti LED smart+... e in un attimo diventano intelligenti! Dedicati a chi ricerca un sistema più essenziale, ma sempre di alta qualità.

In foto, Endura Classic Garden Spot Spike.

www.ledvance.it



NUKI

Nuki Keypad 2.0: semplice entrare in casa

Nuki Keypad 2.0 è il dispositivo che permette l'accesso tramite impronta digitale e codice. Il processore ad alte prestazioni rileva e verifica le impronte in un secondo, rendendo questo prodotto un'opzione non solo altamente sicura, ma anche veloce e con-



veniente.

Il nuovo accessorio è perfetto anche per i più piccoli che non sono in possesso delle chiavi di casa.

Il Keypad 2.0 salva fino a 20 impronte digitali e 200 codici di ingresso a 6 cifre.

Nuki Keypad 2.0 può essere incollato su una superficie liscia. Per sostituire le batterie AAA, il Keypad 2.0 deve essere rimosso dalla piastra di montaggio attaccata alla parete. Le batterie durano circa 12 mesi, considerando un utilizzo medio.

www.nuki.io

PALAZZETTI

Sistema di cottura Oreste

Il sistema di cottura Oreste, in un unico volume, comprende: piastra cottura in pietra lavica; forno a legna; 2 pratici piani lavoro; vano per caricare la legna e fare la fiamma. L'interno del forno è in Thermofix, speciale materiale refrattario a elevate prestazioni che rende omogenea e costante la temperatura — ideale per cotture prolungate — e il gusto dei cibi inimitabile.



La piastra in pietra vulcanica si scalda in soli 10' ed è ideale per cucinare carne, pesce, verdure e formaggi, senza l'aggiunta di condimenti. La camera di combustione, facilmente accessibile grazie allo sportello, consente l'accensione e la gestione della fiamma estremamente agevole, ideale anche per cuochi meno esperti.

www.ingiardino.palazzetti.it

YALE

Nuova Cassaforte Smart

Yale presenta la nuova Cassaforte Smart.

Insieme allo Smart Lock Linus®, la Cassaforte Smart risponde all'obiettivo di gestire tutti i dispositivi elettronici da un'unica app, garantendo al cliente delle modalità più intelligenti, sicure ed efficienti.

Questa cassaforte permette varie modalità di apertura, con chiave, tastierino numerico o mediante l'app. Quando qualcuno accede alla cassaforte, o quando la



batteria si sta scaricando, l'app invia una notifica; i connettori della batteria esterna a 9 V alimentano la cassaforte in caso di emergenza. È una soluzione molto comoda poiché l'utente può sbloccare la cassaforte da remoto, sapere chi vi ha accesso, e condividere in modo permanente o temporaneo i codici di accesso con persone fidate da qualsiasi parte del mondo - e tutto al semplice tocco di un tasto sull'intuitiva app Yale Access.

www.yalehome.it

HELTY

Aria pulita, zero acari

Uno dei sistemi più efficienti per arginare il problema degli acari in casa è l'utilizzo di un sistema di Ventilazione Meccanica Controllata in grado ricambiare e purificare in modo continuo l'aria interna, riducendo anche



l'eccessivo livello di umidità che favorisce la proliferazione degli acari. Hely ha sviluppato il sistema di VMC ad alta efficienza Flow Elite, installabile a parete senza necessità di lavori invasivi sulla muratura. Dotato di serie di doppio filtro purificante in entrata F7+G4 e di sensore igrometrico integrato, Flow Elite rinnova l'aria e mantiene ideale il livello di umidità. Grazie allo scambiatore di calore entalpico a doppio flusso incrociato controcorrente, inoltre, questa tecnologia permette di recuperare fino all'91% del calore dell'aria in uscita.

www.helyair.com

GRISPORT

Scarponcino Maranello

Alla Linea STS (Super Trail System) di Grisport per il settore antinfortunistico si aggiunge lo scarponcino Maranello, con una suola Vibram con numerose caratteristiche: da una linea di flessione per una rullata naturale del piede a una differente densità di materiale per sostenere l'arco plantare e stabilizzare la camminata, passando per incisioni sul fiamme per una migliore trazione su terreni sconnessi. Non mancano, inoltre, canaletti per la fuoriuscita dei liquidi per maggiori grip e sicurezza, disegno "spider" per controllo longitudinale e laterale, tasselli in punta e sul tacco per favorire l'aderenza su diverse tipologie di terreno. Il puntale è forato; la suoletta è estraibile, anatomica, antistatica, traspirante e antibatterica, mentre la fodera interna è resistente allo strappo, all'abrasione ed è altamente traspirante.



www.grisport.it/

GONZATO GROUP

Pinza di giunzione

Dall'innovazione e dall'attenzione alle esigenze dei professionisti, che da sempre contraddistinguono le soluzioni Arteferro System di



Gonzato Group, nasce una nuova pinza di giunzione: una soluzione che facilita e velocizza l'installazione di parapetti e ringhiere.

La nuova pinza di giunzione tra il pannello di tamponamento e la struttura portante non necessita

infatti di viti, basta una semplice pressione e la pinza si chiude con estrema facilità bloccando definitivamente e in totale sicurezza gli elementi da unire. E per riapirla è stata studiata una speciale chiave a pressione che in pochi secondi sblocca la pinza.

www.gonzato.com

GRUPA TOPEX

Borsa da giardino

Tra le novità del catalogo Giardino di Grupa Topex c'è la borsa da giardino linea Verto (15G541) in PP 150 g/m² con capacità 270 l e dimensioni 269 x 76 cm.

Le caratteristiche principali sono: 3 comode maniglie per un agevole trasporto e scarico; dimensioni compatte, quando ripiegata, per una facile conservazione; bordo rinforzato; ideale per raccogliere foglie, rifiuti ed erbacce; resistente a danneggiamenti e intemperie.



www.grupatopex.com

VARTA

Nuove lanterne Outdoor Ambiance

Le nuove lanterne Outdoor Ambiance di Varta L10, L20 e L30RH, pratiche e funzionali, illuminano con atmosfera ed eleganza. Sono ideali sia per il campeggio, sia per l'uso domestico.

Con un'altezza ridotta di 15,3 cm e un peso di soli 280 grammi, l'Outdoor Ambiance L10 è la compagna perfetta per un viaggio con lo zaino in spalla.



Per godersi il campeggio durante il fine settimana, l'Outdoor Ambiance L20 con la sua potente emissione fino a 400 lumen, crea la giusta atmosfera di illuminazione notturna dentro e intorno alla tenda. Infine l'Outdoor Ambiance L30RH, grazie alla sua alimentazione ibrida, garantisce condizioni di luce ideali durante i lunghi tour in camper. I tre modelli in grigio (L10), blu (L20) e nero (L30RH) sono oggetti di design accattivanti grazie all'impermeabilità certificata IPX4, alle linee resistenti agli urti.

www.varta-ag.com/it/consumatore

U-POWER

Camicie confortevoli con ogni tipo di clima

All'interno della linea Exciting ci sono anche diverse tipologie di camicie. Ideale anche per i periodi più freddi dell'anno, Willow



è una camicia in pile a scacchi, a maniche lunghe. L'imbottitura trapuntata interna garantisce un'ottima tenuta termica. È corredata di molteplici tasche - due applicate sul petto, di cui una con foro portapenne, due sul fondo e una tasca interna chiusa con velcro - e rifinita con

cura con rivestimento interno del colletto, dei polsini, del profilo in basso e dell'interno delle tasche in morbido velluto a costine. Dark green, red magma, yellow pepita sono le varianti colore. Per i climi più miti è indicata invece Cedar, camicia in morbida flanella di cotone con fantasia a scacchi che, pur essendo leggera, ha un alto rendimento termico.

www.u-power.it

CARGILL

Otto Hunter: energia pronta all'uso

Otto Hunter è un alimento completo per cani adulti composto da gustose crocchette ad alto contenuto energetico e proteico. La sua formulazione ricca di ingredienti di altissima qualità in percentuali elevate, come i ciccioli di suino al 40% e il riso, lo rende particolarmente appetibile e adatto per i cani impegnati in un'intensa attività fisica.

Otto Hunter è un vero e proprio pieno di energia pronta all'uso, per cani da caccia ma non solo. Formato disponibile: 15 kg.

www.raggiadisole.it



GIMBORN

Gimdog Eco-Relax: anche il riposo può essere eco!

Per garantire ai pet parent accessori di alta qualità che allo stesso tempo rispettino il più possibile l'ambiente che ci circonda, Gimborn ha arricchito la sua gamma con prodotti realizzati con plastica e tessuti riciclati.



La nuova linea Eco-Relax di Gimborn è composta da materassi e cuscini belli e comodi, con eco-tessuto esterno realizzato per il 70% in fibre riciclate. Il pratico rivestimento è facilmente rimovibile grazie alla zip e lavabile a mano, e la qualità dei materiali garantisce la brillantezza dei colori - nelle tonalità del blu, verde e ocra, lavaggio dopo lavaggio. Anche la morbida imbottitura dei cuscini è costituita da schiuma riciclata.

www.gimborn.it

RUBINETTERIE TREEMME

Doccioni moderni

I soffioni doccia di Rubinetterie Treemme, sia multifunzione sia classici, sono progettati all'insegna della funzionalità, dell'innovazione e della ricerca estetica. Per chi è in cerca di qualcosa di veramente scenografico il soffione in acciaio della collezione Watertube, disegnato da Massimiliano



Braconi, è la soluzione ideale. Per chi ama invece linee più discrete, sottili e minimali, c'è il soffione in acciaio della nuova collezione 28mm (in foto), pensato per un ambiente bagno moderno e all'avanguardia.

Infine il soffione della collezione 3.6, con le sue linee molto sottili, ha le funzioni getto a cascata o a pioggia.

www.rubinetterie3m.it

ARDES

Torre ceramica Sound XL

La torre ceramica Sound XL (AR4P18) di Ardes offre 2 livelli di potenza: eco e comfort. L'articolo è dotato di: termostato di regolazione della temperatura; oscillazione orizzontale; interruttore anti ribaltamento. Ceramico: sicuro ed efficiente. La maniglia integrata



permette un facile trasporto. È dotato di sistema di protezione anti surriscaldamento.

Caratteristiche tecniche: resa 60 m³; 220-240 V; 50-60 Hz; potenza 2000 W; classe di isolamento II. Protezione IPX0; 2 livelli di potenza - 1300/2000 W. Peso netto 2,37 kg; peso lordo 2,1 kg. Dimensioni prodotto LxPxH: 17,5 x 13 x 38,5 cm.

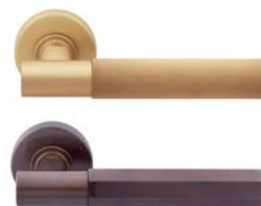
www.ardes.it

FUSITAL

Nuove maniglie H379 e H380

Disegnate dall'architetto Antonio Citterio per Fusital, le maniglie H 379 e H 380 sono eleganti e funzionali.

Per l'impugnatura del modello H 379 Citterio ha affiancato due cilindri, uno con superficie liscia e l'altro con texture ruvida; realizzato in ottone, è disponibile nelle finiture opache Orsatop e Bronzop e in quella satinata Cromosat. La maniglia H 380, invece, affianca un piccolo cilindro a un prisma con sezione ottagonale, entrambi con superfici lisce; il materiale è l'ottone e si può scegliere nelle finiture Cromo, Cromosat e Bronzo Scuro. Cilindri e prismi, linee decise, morbide o spigolose, superfici lisce o lavorate: il risultato è sempre una forte sensazione di sicurezza, concretezza ed eleganza senza tempo.



www.vallievalli.com/it

NOVACOLOR

Finitura "soft touch"

Celestia_Wall Painting è una finitura dall'effetto "soft touch" di Novacolor, che esalta al massimo il senso di percezione decorativa delle ambientazioni.

Si tratta di un rivestimento decorativo che risponde alle esigenze progettuali sia in termini di estetica sia di funzionalità: una finitura altamente versatile che consente di ottenere soluzioni cromatiche attraverso sensazioni visive così profonde da indurre a "toccare" le superfici colorate.

Ha una formulazione a basso contenuto di COV e priva di formaldeide aggiunta.

www.novacolor.it



FERRABOLI

Barbecue Garda

Il barbecue Garda di Ferraboli poggia su un carrello dotato di due ruote per consentire un facile spostamento anche a cottura in essere ed è dotato di paravento in acciaio inox e due comodi piani di appoggio: una mensola laterale e un'ampia mensola portaoggetti disposta nella parte inferiore del carrello.

Garda possiede inoltre un doppio braciere e un comodo cassetto per raccogliere la cenere e per dare più o meno ossigeno alle braci. Questo barbecue dal design moderno ed elegante è dotato infine di un coperchio in acciaio inox utile per mantenere le pietanze cucinate al caldo e per la chiusura finale dello strumento al fine di proteggere il braciere e la griglia dalle intemperie.



www.ferraboli.it

INTERNATIONAL
HARDWARE FAIR
ITALY

5-6 maggio 2023
Bergamo

hardwarefair-italy.com

powered by
EISENWARENMESSE



INTERNATIONAL HARD WARE FAIR ITALY

Ferramenta | Sicurezza | Edilizia | DIY | Colore | Elettrico | Giardino e Outdoor | Automotive



Con il patrocinio di:



Main sponsor



SEGRETERIA ORGANIZZATIVA

+39 02 869 61 31 | hardwarefair-italy@koelnmesse.it

koelnmesse

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

Peleg Design

presenta i Leafriend, gli amici perfetti da posizionare sul bordo del vaso per sostenere i fiori o le piantine nei loro primi passi. Il set è composto da 3 friends, ognuno dei quali misura 6,6x3,5x2,3 cm.

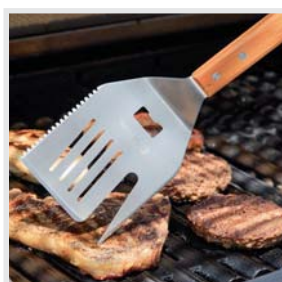


Flex Cobra di Orbit

è un ingegnoso sistema che, collegato semplicemente a un tubo da giardino, spruzza con precisione nella zona desiderata dell'acqua vaporizzata, per rinfrescarsi d'estate o per aumentare l'umidità.

Questa pratica

pala pieghevole di Gentlemen's Hardware, robusta e resistente, consente di portare comodamente con sé l'attrezzo (per esempio in macchina) e di riporlo dopo l'utilizzo occupando pochissimo spazio.



Flip Fork

rivoluziona gli accessori da barbecue racchiudendo 5 funzioni in 1: spatola, forchetta, coltello, "inteneritore" (tenderizer) e apribottiglie, il tutto in acciaio inox. Manico ergonomico in legno di acacia.

Spleash è

un innovativo porta guinzaglio che permette di portare sempre con sé una pratica vaschetta per far bere il proprio cane, oltre che di spruzzare un getto d'acqua per allontanare altri animali troppo socievoli.



È dell'azienda

spagnola Vigar questo mini secchiello da giardinaggio, che permette di trasportare comodamente i vari utensili dotati di manici in bambù e di essere appeso facilmente a qualsiasi superficie verticale.

Florida Dancing

Birds, dal 2004, realizza a mano diverse specie di uccelli ornamentali in Pvc per il giardino, che si muovono nella brezza alzandosi, abbassandosi e ruotando di 360° sul loro picchetto zincato.



Un regalo per

gli amanti del giardinaggio firmato Transomnia: sotto la scritta *You'll find me in the garden* c'è un cartello rotante che su un lato recita *Down on my knees weeding* e sull'altro *With a drink in my hand*.

Boutique Garden

propone un modo originale per far avvicinare i più piccoli al giardinaggio: dei kit per piantare e far crescere delle piantine di loglio sotto forma di simpatiche capigliature di diversi animali.



Si dice che per far

crescere bene le piante ci si debba parlare. Per mitigare (o forse alimentare?) la sensazione di straniamento durante questi colloqui, il sito Vat19 propone questi buffi occhi magnetici per foglie.



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



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

OCCHIALI DA LETTURA E DA SOLE

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



REPARTO TRINCIATURA



PLASTIC & RUBBER INJECTION



WIRE COLD FORMING

7000 mq dedicati esclusivamente alla produzione e al laboratorio tecnico