RASSEGNA STAMPA

FERVI

Indice

Valigette con utensili 4
Macchine utensili - 01/09/2026

FERVI valigette con utensili 5
Fonderia Pressofusione - 01/09/2026

Da contenitori a strumenti per l'efficienza operativa 6
Ferramenta 2000 Hardware Magazine - 01/09/2026

La GDS seleziona così: la parola ai fornitori 16
Ferramenta 2000 Hardware Magazine - 01/09/2026

Pragmatika e Fervi Group sperimentano l'influencer experience 17
Brico Magazine - 01/09/2026

ABRASIVI, UN SEGMENTO CHE RESTA CENTRALE 18
Ferrutensil - 01/09/2026

Un sistema “+SMART" nell ADV di FERVI.Pronti al lancio del nuovo concept comunicativo 25
Subfornitura & Eco-industria - 01/09/2026

Due nuove valigette con utensili ampliano la gamma FERVI dedicata a professionisti del- la manutenzione e appassionati di bricolage 27
Meccanica & Meccatronica - 01/09/2026

Carrello porta utensili 28
Costruire Stampi Newsmec - 01/09/2026

FOCUS prodotti in primo piano 29
Ferramenta & Casalinghi - 01/09/2026

IVICOLORS Alta la partecipazione alle “Giornate della carrozzeria” 30
BellAuto - 01/09/2026

ESPOSITORI ITALIANI IN ORDINE ALFABETICO 32
Notiziario Motoristico - 01/09/2026

La forza della competenza 35
Parts - Distribuzione Aftermarket - 01/09/2026

Una work station sempre disponibile 38
Far da sé - 01/09/2026

Valigette portautensili complete ed essenziali 39
techmec.it - 07/09/2026

Attrezzare il camper per le riparazioni 41
girareliberi.it - 11/09/2026

Tre nuovi torni professionali targati FERVI 47
iocarrozziere.it - 17/09/2026

FERVI: tre nuovi torni professionali 49
ilgiornaledelmeccanico.it - 17/09/2026

Torni professionali precisi, affidabili e versatili 51
techmec.it - 22/09/2026

FERVI C088: l'officina che ti segue 53

Macchine Utensili

PUBBLICAZIONE: Macchine utensili
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: €600.30
REACH: 50815
AUTORE: N.D.
PAGINA: 114
SUPERFICE: 29.00 %

> 1 settembre 2026 alle ore 0:00



FERVI

Valigette con utensili

FERVI amplia la propria gamma dedicata all'utensileria manuale con due nuove valigette complete di utensili, di dimensioni e capacità diverse, progettate per offrire praticità, ordine e affidabilità sia in ambito professionale sia nelle attività quotidiane di manutenzione e fai-da-te domestico. Le due valigette prevedono al loro interno un ricco assortimento di utensili e sono entrambe realizzate in ABS resistente agli urti per assicurare robustezza anche in condizioni di utilizzo frequente. Inoltre, la pratica maniglia e il sistema di chiusura di cui sono dotate consentono di spostare le valigette e il loro contenuto in tutta comodità.
La nuova valigia con utensili e accessori (art. 0171) è una soluzione completa e versatile pensata per chi necessita di un set ampio e organizzato di utensili sempre disponibili.
Con un peso di 8,00 kg, questa valigetta è completa di 95 utensili compresi nel set, un assortimento pensato per andare incontro alle necessità degli operatori della manutenzione, e che comprende: chiavi esagonali, giraviti, pinze, forbici, tronchese, bussole e porta bussole, chiavi a bussola, martello, chiavi a cricchetto, inserti, adattatore, chiavi combinate, leva a T scorrevole, snodi, prolunghe e adattatore maschio.
Accanto alla versione completa, FERVI introduce anche la nuova mini-valigia con utensili (art. 0172), progettata per un utilizzo pratico e immediato in ambito DIY e Home-Use. Grazie alle sue dimensioni super-compatte e alla sua leggerezza (1,00 kg utensili compresi), rappresenta la soluzione ideale da tenere sempre a disposizione in casa, in auto o per piccoli interventi quotidiani. La valigetta include 39 utensili così composti: chiavi esagonali, pinza, inserti, porta inserti, prolunga, giraviti, cutter, martello, flessometro e forbici.
Le due nuove valigette completano la gamma di set-utensili selezionati e organizzati per ogni esigenza di manutenzione. Qualità, assortimento, comodità d'uso, gradevolezza estetica e robustezza sono le caratteristiche che FERVI propone al settore MRO con un ottimo rapporto qualità-prezzo, molto apprezzato da professionisti e hobbisti.



Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: Fonderia Pressofusione
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: €1040.00
REACH: 11576
AUTORE:
PAGINA: 77
SUPERFICE: 8.00 %
> 1 settembre 2026 alle ore 0:00

FERVI
Valigette con utensili



FERVI amplia la propria gamma dedicata all'utensileria manuale con due nuove valigette complete di utensili, di dimensioni e capacità diverse, progettate per offrire praticità, ordine e affidabilità sia in ambito professionale sia nelle attività quotidiane di manutenzione e fai-da-te domestico. Le due valigette prevedono al loro interno un ricco assortimento di utensili e sono entrambe realizzate in ABS resistente agli urti per assicurare robustezza anche in condizioni di utilizzo frequente. Inoltre, la pratica maniglia e il sistema di chiusura di cui sono dotate consentono di spostare le valigette e il loro contenuto in tutta comodità.
La nuova valigia con utensili e accessori (art. 0171) è una soluzione completa e versatile pensata per chi necessita di un set ampio e organizzato di utensili sempre disponibili. Con un peso di 8,00 kg, questa valigetta è completa di 95 utensili compresi nel set, un assortimento pensato per andare incontro alle necessità degli operatori della manutenzione, e che comprende: chiavi esagonali, giraviti, pinze, forbici, tronchese, bussole e porta bussole, chiavi a bussola, martello, chiavi a cricchetto, inserti, adattatore, chiavi combinate, leva a T scorrevole, snodi, prolunghe e adattatore maschio.
Accanto alla versione completa, FERVI introduce anche la nuova mini-valigia con utensili (art. 0172), progettata per un utilizzo pratico e immediato in ambito DIY e Home-Use. Grazie alle sue dimensioni super-compatte e alla sua leggerezza (1,00 kg utensili compresi), rappresenta la soluzione ideale da tenere sempre a disposizione in casa, in auto o per piccoli interventi quotidiani. La valigetta include 39 utensili così composti: chiavi esagonali, pinza, inserti, porta inserti, prolunga, giraviti, cutter, martello, flessometro e forbici.
Le due nuove valigette completano la gamma di set-utensili selezionati e organizzati per ogni esigenza di manutenzione. Qualità, assortimento, comodità d'uso, gradevolezza estetica e robustezza sono le caratteristiche che FERVI propone al settore MRO con un ottimo rapporto qualità-prezzo, molto apprezzato da professionisti e hobbisti.

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: Ferramenta 2000 Hardware Magazine
PAESE: ITA
AUTORE: N.D.
TIPOLOGIA: Print
PAGINA: 44,46,47,48,49,50,51,52,54
AVE: €21216.00
SUPERFICE: 816.00 %
REACH: 8356
> 1 settembre 2026 alle ore 0:00



Da contenitori a strumenti per l'efficienza operativa

Organizzano gli utensili, ne facilitano il trasporto, riducono i tempi di ricerca e consentono di verificare immediatamente eventuali mancanze. Modularità, organizzazione interna, sicurezza ed ergonomia li trasformano in veri sistemi di lavoro, configurabili sulle esigenze dei professionisti e capaci di migliorare ordine, mobilità ed efficienza nelle attività quotidiane

Un mercato competitivo che vede i player puntare con decisione su soluzioni modulari, personalizzabili e ad alto valore aggiunto, capaci di migliorare organizzazione, mobilità e produttività. **Pietro Gentilini** Product Manager **Fervi** descrive un "mercato che sta evolvendo verso soluzioni sempre più complete e orientate alla produttività. I professionisti cercano prodotti che non siano soltanto robusti, ma che consentano di organizzare al meglio gli utensili, ridurre i tempi di ricerca e migliorare l'efficienza operativa. Nei prossimi dodici mesi prevediamo una domanda stabile, con crescente interesse per carrelli completi di utensili, pronti all'uso e caratterizzati da un elevato rapporto qualità-prezzo". Parla di un'evoluzione che va oltre la semplice funzione di trasporto e stoccaggio **Stefano Mattaini**, Responsabile Advertising **Makita Italia**. "La domanda si orienta sempre più verso sistemi modulari, integrabili e scalabili, che consentano di personalizzare la propria dotazione in base alle diverse attività e ai diversi cantieri. Questa tendenza è sostenuta dalla crescente ricerca di efficienza, organizzazione e mobilità da parte degli utilizzatori professionali. Per i prossimi 12 mesi ci aspettiamo una prosecuzione di queste tendenze. In particolare, vediamo opportunità di crescita per le piattaforme Maktrak. Riteniamo inoltre che l'integrazione tra utensili, batterie e sistemi di stoccaggio continuerà a rappresentare un importante fattore competitivo, premiando i marchi in grado di offrire un ecosistema completo e coerente. In questo scenario, Makita continuerà a investire nello sviluppo di soluzioni che combinino robustezza, praticità e integrazione con la propria gamma professionale". In controtendenza rispetto a un mercato "generalmente poco entusiasmante Stahlwille ha vissuto un periodo di grande crescita in tutte le famiglie di prodotto ed in particolare in quella dei sistemi contenitivi di organizzazione della postazione lavorativa" afferma **Enzo Orso Campione**, Direttore Generale **Stahlwille Utensili**. "La domanda, negli ultimi anni orientata verso prodotti "da prezzo" oggi si rivol-



Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: Ferramenta 2000 Hardware Magazine
PAESE: ITA **AUTORE:** N.D.
TIPOLOGIA: Print **PAGINA:** 44,46,47,48,49,50,51,52,54
AVE: €21216.00 **SUPERFICE:** 816.00 %
REACH: 8356
> 1 settembre 2026 alle ore 0:00



ge maggiormente verso il prodotto di alta qualità, dotato di caratteristiche quali l'antiribaltamento (nei nostri carrelli, presente sin dai modelli "base")". **Samuele Varotto**, Ceo di **Mistral** ritiene che a guidare l'evoluzione del mercato sia "la ricerca di efficienza nei luoghi di lavoro. La domanda si orienta verso soluzioni di qualità superiore, capaci di garantire durata e sicurezza" e ritiene che i prossimi 12 mesi saranno caratterizzati da una forte attenzione alla riorganizzazione degli spazi professionali, dove l'attrezzatura non è più un costo, ma un investimento strategico per la produttività". Registra un'evoluzione verso "prodotti sempre più professionali, funzionali e modulari **Davide Baraggioli**, Sales Manager **Art Plast** secondo cui la "domanda è orientata non solo alla capacità di contenimento, ma soprattutto all'organizzazione e all'efficienza del lavoro. La crescita è sostenuta in particolare dall'automotive e dagli utilizzatori professionali. Al tempo stesso, l'e-commerce e la concorrenza dei prodotti low-cost continueranno a esercitare pressione sui prezzi. Per questo, vediamo le maggiori opportunità nei prodotti



***Fervi** - C600C4 è il carrello portautensili a 7 cassetti completo di 300 utensili professionali organizzati in 4 termoformati dedicati (C600/1A, C600/2A, C600/3A e C600/4A). Progettato per garantire ordine, rapidità d'intervento e massima efficienza è dotato di sistema anti-apertura involontaria dei cassetti, piano superiore con vasca di contenimento e serratura con chiave. Portata totale 200 kg, ideale per officine, manutenzione e industria.*



***AcTecno** – Con la gamma Squad composta da 8 nuovi modelli con relativi accessori l'azienda risponde alla domanda di soluzioni personalizzabili.*

a maggior valore aggiunto, dove qualità, ergonomia, modularità e personalizzazione permettono di differenziarsi". In un settore che definisce "altamente competitivo è fondamentale offrire soluzioni su misura che rispondano alle esigenze dell'utente finale" afferma **Alberto Capozzi** Amministratore **AcTecno** secondo cui "l'innovazione e la qualità faranno sicuramente la differenza" anche in prospettiva. **Filippo Castelnuovo**, Ufficio Commerciale **Ferval** riferisce "Stiamo ricevendo molte richieste di personalizzazioni da parte dei clienti. Questo è un mercato sempre in crescita".

La categoria si arricchisce di "nuove soluzioni sia per i prodotti in plastica (ancora oggi i più diffusi) che in tela che stanno crescendo" nota **Maurizio Verna** Business Development Manager **GTX Poland** secondo cui "gli zaini porta utensili sono quelli che presentano la maggiore evoluzione, mentre per i prodotti in plastica, la modularità è la nuova frontiera dell'evoluzione". **Massimo Centinaro**, Direttore Generale di **Smarty** ritiene necessario "suddividere le cassette porta utensili in due categorie, le professionali, impilabili salvaspazio e robuste, dedicate ad artigiani o DIY evoluto e le classiche, dedicate a tutti coloro che hanno utensili in casa e vogliono un "contenitore" per riporli all'interno e che utilizzeranno un paio di volte all'anno. L'artigiano apprezza robustezza e modularità. Con questo obiettivo abbiamo perseguito e realizzato con il sistema Boxonbox. La classica valigetta per attrezzi avrà sempre un suo mercato, ma qui forse la leva commerciale più forte sarà il rapporto qualità-prezzo".

Gli altri plus del prodotto apprezzati dal professionista

Il passaggio dal concetto di semplice contenitore a strumento di organizzazione del proprio lavoro porta il professionista a valutare cassette e carrelli portautensili tenendo conto di modularità e personalizzazione ma anche di un range più ampio di requisiti. "Il concetto di "con-

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: Ferramenta 2000 Hardware Magazine
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: €21216.00
REACH: 8356
AUTORE: N.D.
PAGINA: 44,46,47,48,49,50,51,52,54
SUPERFICE: 816.00 %
> 1 settembre 2026 alle ore 0:00



tenitore" è da tempo superato", conferma **Enzo Orso Campione** di **Stahlwille Utensili**. Oggi " si parla di sistemi di organizzazione della postazione lavorativa in grado di rendere più efficiente e, se possibile, più efficace il lavoro quotidiano. La possibilità di personalizzazione è fondamentale e noi siamo stati pionieri in questo. Possiamo soddisfare ogni esigenza attraverso la combinazione dei nostri moduli standard o, per esigenze ancor più dettagliate e specifiche, realizzare termoformati personalizzati per contenere qualsiasi tipologia di utensile, rendendo perfettamente visibile la sua eventuale mancanza dal cassetto a fine lavoro grazie al TCS (tool control system)". **Massimo Centinaro** di **Smarty** ritiene che "le soluzioni più richieste dal mercato siano quelle che offrono modularità. In Germania da molti anni hanno successo tra gli artigiani le cassette portautensili impilabili. Da qualche tempo anche gli artigiani italiani si stanno accorgendo della comodità che offrono le cassette modulari, sia in termini di utilizzo che di migliore organizzazione dello spazio all'interno del furgone". **Filippo Castelnuovo** di **Ferval** nota che "oltre al rapporto qualità/prezzo che, inutile dirlo, è importante, sono molto ricercate anche robustezza e ergonomia". Il range dei requisiti è ampio. **Davide Baraggioli** di **Art Plast** sottolinea che "i professionisti cercano soprattutto prodotti che combinino robustezza e praticità d'uso. Sono particolarmente apprezzati carrelli e cassette con elevata capacità di carico, facilità di movimentazione, cassetti ad apertura fluida e sistemi che permettano di avere gli utensili sempre ordinati e immediatamente accessibili. Cresce inoltre l'attenzione per sicurezza, durata nel tempo e qualità dei materiali certificata, elementi che incidono direttamente sull'efficienza quotidiana del prodotto". Secondo **Maurizio Verna** di **GTX Poland** "la resistenza e la durabilità sono le altre caratteristiche che possono far la differenza e far propendere l'acquisto per l'uno o per l'altro prodotto". I professionisti, dichiara **Pietro Gentilini** di **Fervi** "ricercano robustezza, affidabilità e praticità. Sono particolarmente apprezzati sistemi di sicurezza come il blocco dei cassetti, cassetti ad elevata portata, piani di lavoro funzionali e utensili organizzati in termoformati che consentano di individuare immediatamente l'attrezzatura necessaria. Anche la qualità delle ruote e la facilità di movimentazione sono sempre più importanti".

In aumento anche l'attenzione per ergonomia e produttività. Ne è convinto **Stefano Mattaini** di **Makita Italia**: "Artigiani, installatori e manutentori chiedono soluzioni robuste ma leggere, facilmente trasportabili e capaci di proteggere l'attrezzatura in contesti di lavoro sempre più dinamici. Allo stesso tempo, cresce l'interesse per sistemi che consentano di integrare utensili elettrici, batterie e accessori all'interno di un unico ecosistema organizzato". Oltre a "ergonomia, robustezza dei materiali e sistemi di chiusura di sicurezza avanzati", afferma **Samuele Varotto** di **Mistral**. Per i professionisti un aspetto chiave è l'organizzazione interna

***Smarty** – Il sistema di cassette impilabili BoxOnBox soddisfa le esigenze del professionista. Robusto grazie all'utilizzo di ABS antiurto, è stato sottoposto a test e prove specifiche, rispondendo in modo ottimale a urti e sollecitazioni. L'interno è sigillato per garantire la totale protezione del contenuto da pioggia e umidità. Il sistema di aggancio è brevettato (brevetto No. 269975). Appoggiando una cassetta sull'altra, con l'impiego di una sola mano, l'impilaggio avviene automaticamente, grazie ai ganci laterali provvisti di molle.*





***Art Plast** - La gamma di soluzioni affidabili e funzionali per la movimentazione, l'organizzazione e la gestione degli spazi professionali comprende il carrello multiuso in polipropilene D+75373, con una capacità di 40 kg per ripiano; la linea Dolly, piattaforme con ruote resistenti, certificate TUV, ideali per facilitare lo spostamento di materiali pesanti; ed il robusto carrello metallico 1851 con contenitori porta minuteria.*

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: Ferramenta 2000 Hardware Magazine
PAESE: ITA **AUTORE:** N.D.
TIPOLOGIA: Print **PAGINA:** 44,46,47,48,49,50,51,52,54
AVE: €21216.00 **SUPERFICE:** 816.00 %
REACH: 8356
> 1 settembre 2026 alle ore 0:00



LE CARATTERISTICHE A CUI GUARDA IL PROFESSIONISTA

Caratteristica	Beneficio
QUALITÀ, ROBUSTEZZA E DURATA	Assicurano affidabilità nell'impiego intensivo e prolungano la vita del prodotto
MODULARITÀ E PERSONALIZZAZIONE	Consentono di configurare la dotazione in funzione delle attività e degli spazi
ORGANIZZAZIONE E ACCESSIBILITÀ	Riducono i tempi di ricerca e rendono immediatamente disponibili gli utensili
ERGONOMIA, PRATICITÀ E MOBILITÀ	Facilitano trasporto, movimentazione e utilizzo quotidiano
SICUREZZA E PROTEZIONE	Tutelano utensili e utilizzatore, limitando aperture accidentali e ribaltamenti
CAPACITÀ E INTEGRAZIONE	Permettono di riunire utensili, batterie e accessori in una soluzione completa

intelligente - con termoformati sagomati o vassoi dedicati - che permette di individuare immediatamente l'utensile mancante, riducendo i tempi morti e azzerando gli errori operativi in officina".

Per **Alberto Capozzi** di **AcTecno** "l'utente cerca innanzitutto l'efficienza nell'organizzazione quotidiana, che si traduce in un risparmio di tempo. La nostra gamma di schiuma Evawe con protezione in carbonio va proprio in questa direzione, garantendo un'organizzazione ottimale degli attrezzi. La facilità di pulizia e la finitura complessiva dei contenitori sono importanti per mantenere un'immagine professionale. Infine, anche la disponibilità dei pezzi di ricambio è fondamentale per la durata dei prodotti".

Il ruolo dei diversi canali distributivi

Com'è inevitabile che sia nell'era dell'omnicanalità, le aziende protagoniste di questo dossier presidiano con questa categoria diversi canali, ferramenta tradizionali, utensilerie specializzate, GDS DIY e online attenendosi a una strategia che tiene conto del ruolo attribuito a ciascuno. **Stefano Mattaini** spiega che per **Makita**, "rappresentano canali complementari, ciascuno con un ruolo strategico ben definito all'interno del nostro modello distributivo. La GDS DIY svolge un ruolo importante nel garantire visibilità al marchio e accessibilità a un pubblico più ampio, che comprende sia appassionati evoluti sia utilizzatori occasionali. In questo contesto lavoriamo su assortimenti selezionati, packaging chiari, comunicazione immediata e percorsi d'acquisto semplici, capaci di facilitare la scelta del consumatore finale".

"I tre canali hanno un ruolo complementare nella nostra strategia", dichiara **Davide Baraggioli** di "**Art Plast**, "Ferramenta tradizionali e utensilerie specializzate sono particolarmente importanti per il rapporto con il professionista, grazie alla competenza e al servizio, mentre la GDS DIY ci permette di raggiungere un pubblico più ampio e un consumatore maggiormente orientato al fai-da-te. Adattiamo quindi assortimento, posizionamento e supporto commerciale alle caratteristiche di ciascun canale, mantenendo però una proposta coerente in termini di qualità e affidabilità".

Ogni canale svolge un ruolo complementare" è la premessa con cui esordisce anche **Pietro Gentilini** di **Fervi**: "Le ferramenta e le utensilerie specializzate rappresentano il riferimento per il cliente professionale grazie alla consulenza tecnica e alla competenza. La GDS permette invece di raggiungere un pubblico più ampio con prodotti adatti anche all'hobbistica evoluta. La nostra strategia consiste nel proporre assortimenti e strumenti commerciali coerenti con le specifiche esigenze di ciascun canale". Il prodotto **Stahlwille** chiarisce **Enzo Orso Campione,** "non viene distribuito tramite GDS e si colloca in una fascia di prezzo poco compresa dalla DIY. Noi distribuiamo solo attraverso partner tecnici specializzati, sia di tipo tradizionale sia nel mondo e-commerce, in grado di fornire sempre un importante aspetto consulenziale all'utilizzatore". Ogni canale riceve un'offerta calibrata sulle reali esigenze dei pro-



***Dewalt** – Si adatta perfettamente a laboratori, veicoli commerciali e cantieri, il Sistema DXL. Struttura robusta, componenti modulari e connettività diretta con i sistemi Dewalt Tough System DXL, Toughsystem 2.0 e Tstak. DXL, comprende due moduli con cassetti profondi e cassetti doppi, con divisori interni per personalizzare lo spazio. Ogni componente è dotato di guarnizioni per proteggere gli utensili da polvere e acqua. Il piano di lavoro DXL (DWST08550-1) offre un'ampia superficie da 50x66 cm e trasforma il sistema in un banco di lavoro mobile.*

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: Ferramenta 2000 Hardware Magazine
PAESE: ITA **AUTORE:** N.D.
TIPOLOGIA: Print **PAGINA:** 44,46,47,48,49,50,51,52,54
AVE: €21216.00 **SUPERFICE:** 816.00 %
REACH: 8356
> 1 settembre 2026 alle ore 0:00



pri acquirenti precisa **Samuele Varotto** di **Mistral**. "Le ferramenta tradizionali e le utensilerie specializzate ricevono supporto tecnico e prodotti professionali, mentre le GDS DIY beneficiano di soluzioni più immediate e orientate al pubblico degli hobbisti evoluti." **Massimo Centinaro** di **Smarty** analizza la questione focalizzandosi sul tipo di assortimento. "Vista la competenza, ferramenta specializzate ed utensilerie possono vendere le cassette portautensili professionali e modulari. Sono infatti in grado di motivare il costo più alto con i benefit che si ricevono in cambio. GDO E GDS invece possono realizzare le vendite delle cassette più economiche". Grazie a un'offerta "composta da 18 linee e 8.000 articoli disponibili a magazzino" dichiara **Alberto Capozzi,** "la strategia di **AcTecno** si concentra principalmente sui negozi di ferramenta e sui negozi specializzati in utensili. Proponiamo assortimenti orientati in base al settore di attività, il che ci consente di adattarci al meglio alle esigenze dei clienti. Effettuiamo analisi sul campo per fornire la soluzione più adatta alle esigenze dei nostri clienti". **Filippo Castelnuovo** riferisce che "**Ferval** vende soprattutto nelle utensilerie specializzate perché le ferramenta tradizionali sono servite da grossisti". La ferramenta tradizionale " rimane il nostro punto di riferimento anche per veicolare prodotti con un posizionamento di prezzo importante (i carrelli porta utensili allestiti, per esempio)" riferisce **Maurizio Verna** di **GTX Poland** osservando che "bisogna però dare atto che nel DIY si può avere una visualizzazione del prodotto più impattante".

L'online è sempre più spesso la prima vetrina

E-commerce e marketplace stanno acquisendo un peso sempre più importante soprattutto per quanto riguarda la capacità di assicurare all'utilizzatore la possibilità di avere una visione dell'offerta abbastanza completa e confrontare prezzi e caratteristiche. **Maurizio Verna** di **GTX Poland** sottolinea che è "fondamentale poter governare tutti i canali anche se non è facile, visto il proliferare su e-commerce di operatori con politiche spesso molto aggressive, pur di acquisire visibilità e scalare le graduatorie nelle pagine dei vari browser di ricerca o marketplace". **Enzo Orso Campione**, di **Stahlwille Utensili** chiarisce che "il nostro non è, nè vuole essere, un prodotto da iper distribuzione." Da questo segue la scelta "una sola offerta annuale e un listino nazionale semplice e chiaro" e la conclusione: "Nel canale e-commerce (così come in quello "fisico") solo i rivenditori che sanno argomentare il prodotto o proporre con le molteplici possibilità da noi offerte la soluzione ideale alle necessità dell'utilizzatore, riescono ad avere successo". **Davide Baraggioli** di **Art Plast** nota che "e-commerce e i marketplace stanno diventando sempre più importanti come strumenti di visibilità e di informazione, oltre che come canali di vendita. Questo ci porta a lavorare in modo sempre più coordinato con i rivenditori, garantendo coerenza di prezzo, disponibilità e contenuti tra online e offline. Riteniamo infatti fondamentale evitare conflitti tra i canali e fare in modo che il digitale rappresenti un supporto alla rete tradizionale, valorizzandone il ruolo e il

Makita *- Maktrak è realizzato con materiali di provenienza globale e basato su quattro funzioni principali: trasporto, accesso, stoccaggio e organizzazione. Ogni funzione è supportata da un design orizzontale che offre più spazio interno per utensili e accessori più grandi, consente un accesso più facile, operazioni di carico e scarico di livello superiore sul cassone di un furgone o pickup.*







Mistral *- Massimo ordine e praticità con la cassetta porta utensili ART.102104 completa di 109 utensili. La valigetta rigida, robusta e antiurto, è progettata con alloggiamenti sagomati per tenere ogni accessorio al proprio posto, azzerando i tempi di ricerca. All'interno, una ricca dotazione in acciaio al cromo-vanadio (chiavi, cacciaviti, pinze e inserti) con impugnature ergonomiche anti-scivolo. Facile da trasportare.*

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: Ferramenta 2000 Hardware Magazine
PAESE: ITA **AUTORE:** N.D.
TIPOLOGIA: Print **PAGINA:** 44,46,47,48,49,50,51,52,54
AVE: €21216.00 **SUPERFICE:** 816.00 %
REACH: 8356
> 1 settembre 2026 alle ore 0:00



Davide Baraggioli Sales Manager Art Plast



Enzo Orso Campione, Direttore Generale Stahlwille Utensili



Massimo Centinaro, Direttore Generale di Smarty



Maurizio Verna Business Development Manager GTX Poland



Pietro Gentilini Product Manager Fervi



Stefano Mattaini, Responsabile Advertising Makita Italia

servizio al cliente. Art Plast non vende online direttamente agli utilizzatori, questo approccio è apprezzato dai nostri clienti e ci differenzia da molti competitors".

Prendendo atto che "l'online è ormai parte integrante del percorso di acquisto e rappresenta un'importante vetrina per il prodotto, Fervi", riferisce **Pietro Gentilini** "lavora affinché informazioni tecniche, immagini, disponibilità e posizionamento siano coerenti su tutti i canali. Garantire continuità di prezzo, affidabilità delle informazioni e disponibilità del prodotto è fondamentale sia per valorizzare il marchio sia per supportare il lavoro dei rivenditori". E-commerce e marketplace, rileva **Stefano Mattaini** di **Makita Italia** "hanno modificato il percorso d'acquisto, diventando spesso il primo punto di contatto tra l'utente e il prodotto. Per questo motivo li consideriamo parte integrante della nostra strategia distributiva, non in contrapposizione, ma in sinergia con la rete specializzata dei rivenditori. Per Makita il valore del canale fisico resta fondamentale, soprattutto in un settore professionale dove consulenza, dimostrazioni pratiche, assistenza e servizi post-vendita fanno la differenza. L'obiettivo è quindi garantire al cliente un'esperienza coerente indipendentemente dal canale scelto. In questo contesto, disponibilità di prodotto e coerenza delle informazioni sono elementi sempre più importanti. Un approccio omnicanale efficace", conclude Mattaini, "consente di rafforzare la fiducia nel marchio, tutelare il valore della distribuzione e offrire al cliente finale un'esperienza d'acquisto trasparente e affidabile". Anche **Samuele Varotto** di **Mistral** riconosce che i canali digitali e i marketplace sono ormai il principale punto di contatto informativo tra brand e utente. Questo richiede una gestione rigorosa per garantire coerenza tra il canale fisico e quello online, evitando squilibri di prezzo e assicurando una costante disponibilità a magazzino. Per noi, supportare il cliente che lavora online è anche un amplificatore di valore che non manca di valorizzare la rete dei rivenditori tradizionali senza scavalcarla". Anche secondo **Massimo Centinaro** di **Smarty** la sfida è presidiare l'online senza intaccare le relazioni già in atto. Premesso che "il nostro fatturato al 60% è fatto con le industrie all'estero, in quanto realizziamo prodotti personalizzati con loghi e colori dei vari produttori" spiega che "lavoriamo indistintamente con tutti i canali, cercando di preservare il rivenditore tradizionale". Lo sviluppo dell'e-commerce e dei

PUBBLICAZIONE: Ferramenta 2000 Hardware Magazine
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: €21216.00
REACH: 8356
AUTORE: N.D.
PAGINA: 44,46,47,48,49,50,51,52,54
SUPERFICE: 816.00 %
> 1 settembre 2026 alle ore 0:00



marketplace "ha dato vita a nuove tendenze di vendita", spiega **Alberto Capozzi** di **AcTecno.** Prestiamo la massima attenzione al rispetto delle politiche di vendita (PVP) comunicate sui siti dei rivenditori, al fine di tutelare i nostri rivenditori. La nostra presenza è attualmente limitata, il che non incide sulla ridistribuzione nei punti vendita fisici".

Supporto ai rivenditori: su cosa investono le aziende

Ma quali sono gli strumenti che le aziende mettono a disposizione dei rivenditori per sostenerli nello stimolare il sell out? **Stefano Mattaini** di **Makita Italia** rileva che in un mercato sempre più competitivo " il supporto al rivenditore va ben oltre la qualità del prodotto. Crediamo che il vero valore si costruisca attraverso una combinazione di com-

***Makita** - Maktrak è realizzato con materiali di provenienza globale e basato su quattro funzioni principali: trasporto, accesso, stoccaggio e organizzazione. Ogni funzione è supportata da un design orizzontale che offre più spazio interno per utensili e accessori più grandi, consente un accesso più facile, operazioni di carico e scarico di livello superiore sul cassone di un furgone o pickup.*



Le leve per differenziarsi sul mercato creando valore per il cliente rivenditore e per l'utilizzatore finale

La concorrenza dei prodotti a basso costo è presente, soprattutto in periodi di crescita rallentata del mercato europeo. Tuttavia, vogliamo mantenere il nostro posizionamento professionale puntando sulla qualità e su un'ampia gamma di prodotti e sulla loro disponibilità che è un elemento essenziale per soddisfare le aspettative dei clienti. Stiamo attualmente lavorando al lancio di una piattaforma web per la creazione del nostro banco da lavoro su misura. Vorremmo inoltre sviluppare edizioni limitate di cassette degli attrezzi e carrelli per realizzare versioni uniche.
Alberto Capozzi Amministratore AcTecno

Puntiamo sempre più su una gamma bilanciata: entry-level, mid-range e high-end. L'obiettivo è offrire al rivenditore un prodotto con un buon rapporto valore/prezzo e all'utilizzatore finale funzionalità ed efficienza nel lavoro. A questo si aggiungono modularità, disponibilità, ricambi e un servizio post-vendita che permetta di costruire un rapporto con il cliente.
Davide Baraggioli, Sales Manager Art Plast

Il nostro obiettivo è offrire un valore concreto attraverso un equilibrio tra qualità, completezza dell'offerta e servizio. Selezioniamo prodotti affidabili, sviluppati per un utilizzo professionale, supportati da una rete distributiva capillare, disponibilità di ricambi, assistenza e continuità di gamma. Sono aspetti che permettono al rivenditore di fidelizzare il cliente e all'utilizzatore finale di fare un investimento duraturo.
Pietro Gentilini Product Manager Fervi

Dal punto di vista della domanda, osserviamo una buona tenuta del segmento professionale, mentre il valore si sta spostando verso prodotti premium e ad alto contenuto funzionale. Gli utilizzatori tendono a investire meno in soluzioni generiche e più in sistemi durevoli che migliorino concretamente l'efficienza operativa quotidiana.
Stefano Mattaini, Responsabile Advertising Makita Italia

Cerchiamo di differenziarci sotto l'aspetto tecnico e del contenuto.
Filippo Castelnuovo, Ufficio Commerciale Ferval

La presenza di prodotti "low cost" caratterizza un po' tutte le categorie di prodotti. Non è quindi una problematica specifica di questa categoria che trova però nella forza del marchio o nell'ampiezza della proposta una variabile importante per creare differenziazione.
Maurizio Verna Business Development Manager GTX Poland

A fronte della pressione dei prodotti a basso costo, la nostra leva principale è la qualità che è il valore aggiunto complessivo. Ci differenziamo offrendo una durata nel tempo superiore, un servizio post-vendita affidabile e un design orientato al comfort dell'utilizzatore finale. Per il rivenditore, questo si traduce in margini stabili, fidelizzazione della clientela e un marchio su cui poter sempre contare.
Samuele Varotto, Ceo di Mistral

Robustezza e modularità siano apprezzate dagli artigiani anche se devono spendere una cifra più alta. Il mercato delle cassette low cost segue altre dinamiche ed è rivolto soprattutto a chi vuole riporre in casa i propri utensili.
Massimo Centinaro, Direttore Generale di Smarty

Qualità. L'unica leva che conosciamo. Solo la qualità del prodotto restituisce certezza e valore al rivenditore. Sempre la qualità del prodotto, sia esso "contenuto" o "contenitore" garantisce la soddisfazione dell'utilizzatore finale. Un prodotto low cost vale sempre per quanto costa: poco.
Enzo Orso Campione, Direttore Generale Stahlwille Utensili

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: Ferramenta 2000 Hardware Magazine
PAESE: ITA **AUTORE:** N.D.
TIPOLOGIA: Print **PAGINA:** 44,46,47,48,49,50,51,52,54
AVE: €21216.00 **SUPERFICE:** 816.00 %
REACH: 8356
> 1 settembre 2026 alle ore 0:00



mente l'efficienza operativa quotidiana.
Stefano Mattaini, Responsabile Advertising Makita Italia

lo valore per il cliente rivenditore

Cerchiamo di differenziarci sotto l'aspetto tecnico e del contenuto.
Filippo Castelnuovo, Ufficio Commerciale Ferval

La presenza di prodotti "low cost" caratterizza un po' tutte le categorie di prodotti. Non è quindi una problematica specifica di questa categoria che trova però nella forza del marchio o nell'ampiezza della proposta una variabile importante per creare differenziazione.
Maurizio Verna Business Development Manager GTX Poland

A fronte della pressione dei prodotti a basso costo, la nostra leva principale è la qualità che è il valore aggiunto complessivo. Ci differenziamo offrendo una durata nel tempo superiore, un servizio post-vendita affidabile e un design orientato al comfort dell'utilizzatore finale. Per il rivenditore, questo si traduce in margini stabili, fidelizzazione della clientela e un marchio su cui poter sempre contare.
Samuele Varotto, Ceo di Mistral

Robustezza e modularità siano apprezzate dagli artigiani anche se devono spendere una cifra più alta. Il mercato delle cassette low cost segue altre dinamiche ed è rivolto soprattutto a chi vuole riporre in casa i propri utensili.
Massimo Centinaro, Direttore Generale di Smarty

Qualità. L'unica leva che conosciamo. Solo la qualità del prodotto restituisce certezza e valore al rivenditore. Sempre la qualità del prodotto, sia esso "contenuto" o "contenitore" garantisce la soddisfazione dell'utilizzatore finale. Un prodotto low cost vale sempre per quanto costa: poco.
Enzo Orso Campione, Direttore Generale Stahlwille Utensili

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: Ferramenta 2000 Hardware Magazine
PAESE: ITA
AUTORE: N.D.
TIPOLOGIA: Print
PAGINA: 44,46,47,48,49,50,51,52,54
AVE: €21216.00
SUPERFICE: 816.00 %
REACH: 8356
> 1 settembre 2026 alle ore 0:00



SU COSA SI INVESTE PER DIVENTARE ANCORA PIÙ COMPETITIVI

Ecco una sintesi delle indicazioni fornite dalle aziende intervistate

DIGITALIZZAZIONE DEI PROCESSI E DEI SERVIZI
Piattaforme B2B per monitorare le scorte, gestire campagne promozionali e tracciare gli ordini; digitalizzazione delle informazioni di prodotto; strumenti digitali per la rete distributiva e i social media; sistemi per la tracciabilità e l'archiviazione documentale delle attività svolte.

INNOVAZIONE DI PRODOTTO E AMPLIAMENTO DELLA GAMMA
Investimenti in attrezzature e macchinari, ampliamento delle gamme, sviluppo di prodotti più funzionali, ricerca di soluzioni innovative e miglioramento del rapporto qualità-prezzo.

NUOVI MATERIALI E SOSTENIBILITÀ
Ricerca e miglioramento dei materiali, attenzione alla sostenibilità, rispetto delle normative applicabili alle resine plastiche e risposta ai requisiti espressi dai clienti.

SERVIZI E ATTIVITÀ A SUPPORTO DELLA DISTRIBUZIONE
Post-vendita, formazione, riunioni commerciali, ottimizzazione della logistica, disponibilità degli articoli, visual merchandising, iniziative dedicate ai rivenditori e aggiornamento dei servizi.

petenze, servizi e strumenti che aiutino il punto vendita a generare consulenza, fidelizzazione e vendite. La formazione rimane uno degli ambiti su cui investiamo maggiormente. I professionisti e gli utilizzatori finali si aspettano rivenditori preparati, in grado di consigliare la soluzione più adatta alle loro esigenze. Per questo sviluppiamo programmi di formazione tecnica e commerciale dedicati alle novità di prodotto, alle tecnologie a batteria e alle applicazioni professionali, sia in presenza sia attraverso strumenti digitali. Un secondo pilastro è rappresentato dal supporto consulenziale e dimostrativo. Le prove pratiche, le giornate demo e le attività sul territorio consentono ai clienti di toccare con mano le prestazioni degli utensili e aiutano il rivenditore a trasformare la consulenza in opportunità di vendita. Questo approccio", conclude Mattaini, "è particolarmente efficace nei segmenti professionali, dove la scelta è sempre più orientata al valore e alla produttività".

"Ci stiamo concentrando sugli strumenti digitali e sul concept del negozio per attirare i clienti" dichiara **Alberto Capozzi** di **AcTecno**. "Il nostro nuovo concept "Partner Project" può essere personalizzato in base allo spazio disponibile e alle attività commerciali. La nostra strategia attuale prevede inoltre di potenziare il supporto sul campo tramite i nostri furgoni dimostrativi e la partecipazione a giornate di porte aperte per sostenere le vendite". **Davide Baraggioli** spiega che **Art Plast** ritiene fondamentale affiancare al prodotto un supporto concreto al rivenditore, attraverso materiali espositivi, iniziative commerciali promozionali, espositori, materiale tecnico, e strumenti digitali che facilitino la presentazione e la vendita. Stiamo investendo sui nostri canali web con l'obiettivo di trasferire al rivenditore non solo le caratteristiche del prodotto, ma tutte le informazioni tecniche di cui può aver bisogno e che può offrire al cliente finale".

Filippo Castelnuovo riferisce che **Ferval** "usa con successo la propria piattaforma B2B" e che "strumenti digitali, espositori, promozioni sono le scelte migliori". Nella strategia **Fervi** "il supporto ai rivenditori è un elemento centrale del-



GTX Poland *- Il carrello Neo Tools PRO 84-225-6 della linea Moto Expert, è una soluzione in acciaio SPCC con portata di 600 kg, per utilizzi intensivi in officina. Dispone di 12 cassetti ad apertura totale con blocco e inserti in schiuma EVA, completi di 358 utensili (bussole, cricchetti, chiavi, cacciaviti, lime, martelli, pinze) disposti su 6 inserti. Include piano di lavoro in alluminio attrezzato, serratura centralizzata a chiave, pareti perforate per ganci e frontali con adesivi informativi.*

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: Ferramenta 2000 Hardware Magazine
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: €21216.00
REACH: 8356
AUTORE: N.D.
PAGINA: 44,46,47,48,49,50,51,52,54
SUPERFICE: 816.00 %
> 1 settembre 2026 alle ore 0:00



la strategia", afferma **Pietro Gentilini**. "Mettiamo a disposizione materiali informativi chiari e completi, come cataloghi, volantini tecnici e schede prodotto dettagliate, pensati per facilitare la vendita e la consulenza al cliente finale. A questi strumenti affianchiamo un'attività più diretta sul territorio. Disponiamo infatti di dimostratori specializzati e di furgoni attrezzati che consentono di portare i prodotti direttamente presso i clienti e di farli provare in condizioni reali di utilizzo. Per prodotti tecnici, la possibilità di vedere e testare concretamente un'attrezzatura è spesso molto più efficace di una semplice descrizione. È un'attività che rafforza la relazione con l'utilizzatore finale e, allo stesso tempo, offre al rivenditore un ulteriore strumento per supportare la vendita." Anche **Stahlwille Utensili** "continua l'investimento in formazione e supporto consulenziale per tutti quei rivenditori che partecipano a gare o ricevono richieste tecnicamente sempre più specializzate". **Enzo Orso Campione** spiega che "il personale di Stahlwille è sempre disponibile e crea con i partner un rapporto di fiducia elevatissimo. Chi si rivolge a noi ha la certezza di ricevere una risposta competente, risolutiva e chiara sempre guidata dalla passione per il nostro lavoro".

Maurizio Verna di **GTX Poland** è convinto che "in questa categoria le iniziative commerciali sono la leva che può creare i ritorni più soddisfacenti in abbinamento alla capacità di veicolare i contenuti di specificità del singolo prodotto".

Oltre che sulla qualità del prodotto **Mistral** dichiara **Samuele Varotto**, "investe fortemente in strumenti che facilitano la vendita al banco: espositori performanti per il punto vendita, materiale informativo chiaro e iniziative commerciali mirate".

Forse per sfruttare il ruolo di vetrina dell'online **Smarty**, come spiega **Massimo Centinaro** "sta investendo sulla vendita on line e su video che illustrano la potenzialità dei prodotti".

Stahlwille *- I carrelli portautensili 93/6A, 95/7 PRO, 98/7 PRO e il banco mobile Workbench WB625 coniugano robustezza costruttiva e una capacità di personalizzazione totale. Il triplo sistema di sicurezza garantisce sicurezza dei contenuti, protezione da aperture accidentali e prevenzione del ribaltamento del carrello. Ogni esigenza trova risposta con i moduli standard oppure con termoformati su misura, grazie al sistema brevettato TCS, Tool Control System, che rende subito visibile l'eventuale mancanza a fine lavoro. Portata da 500 a 1.400 kg.*





Forval *- La solida struttura in acciaio di questo carrello portautensili a 7 cassetti assicura resistenza e affidabilità nel tempo, mentre i cassetti ad alta scorrevolezza permettono di avere ogni utensile sempre in perfetto ordine. Facile da spostare grazie alle ruote piroettanti con freno, offre sicurezza, comfort e massima efficienza durante il lavoro. La chiusura centralizzata protegge gli attrezzi. Possibilità per acquisti in quantità di personalizzazione.*

Stanley *– La struttura modulare del sistema Pro-Stack consente di agganciare facilmente i diversi elementi e creare una configurazione su misura. La gamma comprende cassette, cassettiere, organizer, cestelli, borse, base con ruote, carrelli, vasche con ruote e tower completi, offrendo un sistema completo e personalizzabile in base alle necessità di ogni utilizzatore con 25 prodotti modulari e oltre 100 combinazioni possibili. Pensato per chi lavora in cantiere, in officina o negli interventi in mobilità.*



Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: Ferramenta 2000 Hardware Magazine
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: €17992.00
REACH: 8356
AUTORE: N.D.
PAGINA: 70,71,72,73,74,76,77,78,79
SUPERFICE: 692.00 %
> 1 settembre 2026 alle ore 0:00



FERRO BULLONI

Filippo Boghi, Amministratore Delegato



Il driver principale rimane sempre l'utilizzatore finale, ragion per cui i nostri sforzi sono rivolti a soddisfare le sue esigenze, sia attraverso la capacità di garantire consegne puntuali, sia nella disponibilità di prodotto. Da non dimenticare la flessibilità nella gestione degli ordini, perché rappresenta un fattore competitivo decisivo. La continuità del servizio è infatti ormai un elemento cruciale, tanto quanto la qualità del prodotto. Le insegne GDS operano oggi in un contesto sempre più omnicanale, nel quale schede prodotto esaustive, immagini, completezza dei dati tecnici e contenuti digitali aggiornati sono fondamentali, sia per la vendita online, sia per supportare il punto vendita fisico.

I CRITERI CHE ORIENTANO LA GDS NELLA SCELTA DEI FORNITORI

FATTORE	IMPORTANZA ATTRIBUITA
PUNTUALITÀ E AFFIDABILITÀ DELLE CONSEGNE	10
FLESSIBILITÀ NELLA GESTIONE DEGLI ORDINI	10
AMPIEZZA E PROFONDITÀ DI GAMMA	10
ALTRO: QUALITÀ DEL SERVIZIO POST-VENDITA E RAPIDITÀ NELLA RISOLUZIONE DELLE PROBLEMATICHE	10
Certificazioni di prodotto e/o aziendali	9
Struttura commerciale dedicata alla GDS	8
Innovazione costante dell'offerta	8
Formazione degli addetti vendita	8
Contenuti e strumenti digitali per la vendita	8
Supporto al visual merchandising	7
Attività promozionali condivise	7

PUNTEGGI: da 1, minima importanza, a 10, massima importanza.

FERVI

Ilaria Menduni, Key Account Manager

I CRITERI CHE ORIENTANO LA GDS NELLA SCELTA DEI FORNITORI

FATTORE	IMPORTANZA ATTRIBUITA
PUNTUALITÀ E AFFIDABILITÀ DELLE CONSEGNE	10
FORMAZIONE DEGLI ADDETTI VENDITA	10
Contenuti e strumenti digitali per la vendita	9
Struttura commerciale dedicata alla GDS	8
Innovazione costante dell'offerta	8
Flessibilità nella gestione degli ordini	8
Ampiezza e profondità di gamma	8
Supporto al visual merchandising	7
Certificazioni di prodotto e/o aziendali	7
Attività promozionali condivise	7
Altro (specificare)	

PUNTEGGI: da 1, minima importanza, a 10, massima importanza.



Due gli aspetti che stanno acquisendo importanza crescente:
- Contenuti e strumenti digitali per la vendita: le insegne richiedono sempre più spesso schede prodotto complete, immagini di qualità, video dimostrativi e altri contenuti digitali, che rappresentano un supporto sia per il cliente, sempre più abituato a informarsi online prima dell'acquisto, sia per gli addetti vendita, che possono così disporre di strumenti utili per fornire informazioni più complete e accompagnare il cliente nella scelta del prodotto.
- Formazione degli addetti vendita: nonostante la crescita del digitale, la formazione continua a rappresentare un elemento strategico per garantire un servizio di qualità. In particolare, per i prodotti a maggiore contenuto tecnico, la preparazione del personale è fondamentale per comprendere le esigenze del cliente, orientarlo verso la soluzione più adatta, valorizzare le caratteristiche dei prodotti e fornire una consulenza competente e qualificata.

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

BricoMagazine

PUBBLICAZIONE: Brico Magazine
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: €425.00
REACH: 4000
AUTORE: www.fervi.com www.fervi.com www.fer...
PAGINA: 326
SUPERFICE: 17.00 %

> 1 settembre 2026 alle ore 0:00



Pragmatika e Fervi Group sperimentano l'influencer experience



Fervi Group ha organizzato il proprio primo Influencer Tour, con il supporto strategico e operativo dell'agenzia bolognese Pragmatika, che ha curato selezione dei profili, gestione delle relazioni e coordinamento editoriale dei contenuti social. L'obiettivo: raccontare il Gruppo attraverso creator capaci di parlare a community digitali verticali e qualificate, rendendo più accessibile e coinvolgente la narrazione di una realtà industriale attiva nel mondo dell'MRO – Maintenance, Repair and Operations – e punto di riferimento per professionisti, officine e operatori tecnici. Non una semplice attività di influencer marketing, ma un'esperienza immersiva nel cuore del Gruppo: nelle aziende, nei processi produttivi, negli showroom. Il tour si è sviluppato in due giornate tra le province di Bologna e Modena, toccando Rivit – dove gli influencer hanno approfondito il mondo dei sistemi di fissaggio –, lo stabilimento produttivo di Riflex e la sede di Fervi, con i suoi showroom dedicati a macchine utensili, attrezzature da officina e soluzioni professionali.

INFO:
www.fervi.com

Tutti i diritti riservati

PUBBLICAZIONE: Ferrutensil
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: €15028.50
REACH: 10001
AUTORE: Alessandra Fraschini
PAGINA: 60,61,62,63,64,65,66
SUPERFICE: 699.00 %
> 1 settembre 2026 alle ore 0:00

58-65.qxp_Layout 1 09/09/26 10:52 Pagina 58

ABRASIVI, UN SEGMENTO CHE RESTA CENTRALE

In generale il mercato degli abrasivi in Italia nel 2025 ha confermato una domanda stabile, mentre il 2026 si prospetta come un anno caratterizzato da un cauto ottimismo.

Focus sul segmento Abrasivi che sta vivendo una fase sostanzialmente stabile nelle tendenze di vendita nella distribuzione ferramenta, pur in un contesto economico ancora molto incerto e molto cauto negli investimenti industriali. Il 2025 è stato un anno caratterizzato da luci e ombre evidenziando dinamiche differenziate tra i vari comparti industriali. Alcuni settori mostrano infatti una crescita sostenuta, come l'aerospaziale, manutenzione industriale e cantieristica mentre altri attraversano una fase di maggiore difficoltà, come l'automotive. A questo si aggiunge una criticità strutturale legata alla progressiva riduzione della forza lavoro qualificata. Guardando al 2026, si prevede un mercato stabile, con possibili opportunità di crescita soprattutto nei segmenti premium e nelle soluzioni specialistiche. L'industria certamente sta affinando le proprie produzioni e questo porta alla crescita di prodotti che permettano di ottenere finiture sempre più di qualità. Nel canale ferramenta-utensileria, l'elemento fondamentale è la consulenza tecnica, che permette di sviluppare un assortimento qualificato e coerente, non basato solo sulla disponibilità del prodotto, ma sulle applicazioni, sui settori di riferimento e sulle reali necessità della clientela. Questo approccio consente al rivenditore di differenziarsi dalla concorrenza e di offrire un servizio a maggiore valore aggiunto.



Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: Ferrutensil
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: €15028.50
REACH: 10001
AUTORE: Alessandra Fraschini
PAGINA: 60,61,62,63,64,65,66
SUPERFICE: 699.00 %
> 1 settembre 2026 alle ore 0:00



58-65.qxp_Layout 1 09/09/26 10:52 Pagina 59

HANNO RISPOSTO ALLE NOSTRE DOMANDE...



*1. **Caterina Masina,** responsabile marketing South Europe **3M**.*

*2. **Alex Pavignani,** product manager **Fervi**.*

*3. **Enrico Mannara,** direttore commerciale **Ima Abrasivi**.*

*4. **Paolo Sassone,** general manager **Pferd**.*

*5. **Alberto Zanon,** presidente e amministratore delegato **Reit Spa,** distributore esclusivo per l'Italia di **Rhodius GmbH**.*

*6. **Francesco Vultaggio,** responsabile vendite Italia **Taf Abrasivi**.*

Il mercato 2025 e le previsioni 2026

Caterina Masina, responsabile marketing South Europe 3M. Il mercato degli abrasivi in Italia si mantiene nel complesso stabile, pur evidenziando dinamiche differenziate tra i vari comparti industriali. Alcuni settori mostrano infatti una crescita sostenuta, come l'aerospaziale, mentre altri attraversano una fase di maggiore difficoltà, come l'automotive. Negli ultimi anni è inoltre emerso un cambiamento significativo nella gestione dei progetti produttivi: si registra una minore pianificazione nel medio termine, un aumento di commesse di valore più contenuto e tempi di consegna sempre più sfidanti per gli operatori del settore. A questo si aggiunge una criticità strutturale legata alla progressiva riduzione della forza lavoro qualificata: molti professionisti con maggiore esperienza si avvicinano al pensionamento, mentre resta limitato il ricambio generazionale in ruoli tecnici e manuali specializzati, come quelli di saldatore e molatore. In questo contesto, l'attuale scenario geopolitico contribuisce ad accrescere la volatilità della domanda, alimentando un clima di forte incertezza legato alla disponibilità di risorse energetiche e capitali, con ripercussioni sull'intero sistema industriale italiano.

Alex Pavignani, product manager Fervi. Il 2025 è stato un anno altalenante: buona tenuta nel primo semestre grazie a manutenzione industriale e cantieristica, rallentamento nella seconda parte per il calo dell'edilizia (fine bonus) e la fiacchezza di meccanica e automotive, in un contesto di prezzi delle materie prime (zirconio, ceramico, ossido di alluminio) ancora volatili. Per il 2026 si prevede una crescita moderata (2-3%), trainata da riqualificazione energetica, metalmeccanica per export e progressiva sostituzione di prodotti generici con soluzioni a maggiore durata, percepite come risparmio nel medio periodo. >>>

Guardando al 2026, si prevede un mercato stabile, con possibili opportunità di crescita soprattutto nei segmenti premium e nelle soluzioni specialistiche. L'industria certamente sta affinando le proprie produzioni e questo porta alla crescita di prodotti che permettano di ottenere finiture sempre più di qualità.

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: Ferrutensil
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: €15028.50
REACH: 10001
AUTORE: Alessandra Fraschini
PAGINA: 60,61,62,63,64,65,66
SUPERFICE: 699.00 %
> 1 settembre 2026 alle ore 0:00



58-65.qxp_Layout 1 09/09/26 10:52 Pagina 60

Enrico Mannara, direttore commerciale di Ima Abrasivi. Anche se con molte difficoltà abbiamo fatto un piccolo incremento per il 2026 e prevediamo un andamento stabile rispetto al 2025.
Paolo Sassone, general manager Pferd. Il mercato degli abrasivi nel 2025 ha mostrato un andamento complessivamente positivo, pur in un contesto economico ancora caratterizzato da incertezza e da una certa cautela negli investimenti industriali. La domanda è stata sostenuta soprattutto dai settori della lavorazione dei metalli, della manutenzione e della carpenteria, con una crescente attenzione verso prodotti ad alte prestazioni in grado di garantire maggiore produttività, durata e sicurezza. Per il 2026 prevediamo un mercato stabile, con opportunità di crescita soprattutto nei segmenti premium e nelle soluzioni specialistiche. Continueranno a guadagnare importanza l'efficienza dei processi, la riduzione dei costi operativi e la richiesta di prodotti che contribuiscano a migliorare l'ergonomia e la sicurezza dell'operatore. Anche la formazione tecnica e il supporto consulenziale saranno sempre più determinanti per accompagnare i clienti nella scelta delle soluzioni più adatte alle loro applicazioni.
Alberto Zanon, presidente e amministratore delegato di Reit Spa, distributore esclusivo per l'Italia di Rhodius GmbH. Reit Spa è da anni distributore in esclusiva per l'Italia di Rhodius GmbH, azienda leader in Germania nella produzione di mole abrasive con sede produttiva nel cuore della Ruhr e oltre 12 filiali distributive in tutto il mondo. Il brand "arancione" è ormai ben noto anche in Italia a tutti i professionisti che utilizzano mole abrasive, sempre più apprezzato grazie alle continue innovazioni di prodotto. Il 2025 si è concluso con un buon incremento delle vendite, mentre il 2026 si presenta decisamente meno positivo a causa del noto contesto internazionale, che ha ripercussioni sull'andamento economico generale e sulla domanda.
Francesco Vultaggio, responsabile vendite Italia Taf Abrasivi Spa. Con una produzione industriale che, negli ultimi 3 anni, presenta buona parte dei mesi con andamento negativo, era inevitabile registrare una contrazione del mercato degli abrasivi. Il 2025 è stato infatti un anno di regressione del fatturato complessivo del mercato, sia per la parte degli abrasivi flessibili che per quella dei rigidi. Il contesto internazionale ha portato ad un rallentamento delle commesse, ma anche la tendenza a ridurre le scorte sia degli utilizzatori finali che dei rivenditori ha amplificato l'andamento negativo. Il 2026 non si presenta come un anno di contro-tendenza, ma sta confermando il trend di questi ultimi periodi.

3M

DISCO LAMELLARE 3M™ CUBITRON™ 3 1169F - Il nuovo disco lamellare 3M™ Cubitron™ 3 CB3 1169F si conferma una soluzione di riferimento per chi cerca prestazioni elevate nelle operazioni di smerigliatura e asportazione. Grazie alla tecnologia Precision Shaped Grain, garantisce un taglio rapido, costante e controllato, mantenendo un'elevata efficienza anche nelle lavorazioni più impegnative. Apprezzabile anche il comfort d'uso: richiede infatti una minore pressione da parte dell'operatore, contribuendo a migliorare produttività, qualità del risultato e continuità operativa.



FERVI



DISCO ABRASIVO LAMELLARE CURVED DN9109 - Disco abrasivo lamellare Curved con alette ripiegate a V e doppia superficie abrasiva in zirconio su supporto flessibile in nylon. Progettato per smerigliatura, sbavatura e rifinitura su acciaio, inox e alluminio. Raggiunge facilmente angoli, gole e cordoni di saldatura. Disponibile Ø115mm e Ø125mm, grana 40. Compatibile con smerigliatrici angolari a filo e a batteria. Elevata capacità di asportazione, durabilità e leggerezza per uso professionale intensivo.

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: Ferrutensil
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: €15028.50
REACH: 10001
AUTORE: Alessandra Fraschini
PAGINA: 60,61,62,63,64,65,66
SUPERFICE: 699.00 %
> 1 settembre 2026 alle ore 0:00

58-65.qxp_Layout 1 09/09/26 10:52 Pagina 61

Categorie più vendute nel canale ferramenta-utensileria

Nel canale ferramenta-utensileria si registra una domanda particolarmente interessante verso prodotti destinati al taglio e alla rimozione pesante di materiale, come dischi fibrati, dischi lamellari, da taglio e da sbavo. Articoli ad alta rotazione, caratterizzati da grande versatilità applicativa e da una domanda costante.

Caterina Masina. Attualmente, le vendite nel canale ferramenta e utensileria si concentrano prevalentemente sui prodotti destinati al taglio e alla rimozione pesante di materiale, come dischi fibrati, dischi lamellari e dischi da sbavo. Si tratta di articoli ad alta rotazione, caratterizzati da grande versatilità applicativa e da una domanda costante. Diversa, invece, la dinamica dei prodotti abrasivi dedicati alla finitura, che presentano una minore diffusione commerciale e vengono generalmente gestiti in modo più selettivo, spesso in funzione di commesse specifiche o di esigenze applicative particolari.

Alex Pavignani. Per volumi dominano i dischi da taglio e sbavo per smerigliatrice (Ø115-230mm), consumabile trasversale a più professioni. Per marginalità crescono i dischi lamellari zirconio/ceramico, che uniscono asportazione e finitura. Seguono rotoli e fogli abrasivi per legno/carrozzeria, e i dischi diamantati, sostenuti dall'edilizia. Completano l'offerta spazzole e accessori, spesso decisivi nella scelta dell'insegna.

Enrico Mannara. Sicuramente la linea dei dischi sottili da taglio diametro 115-125 spessore 1-1,6.

Paolo Sassone. Nel canale ferramenta–utensileria le categorie di abrasivi più richieste sono quelle che combinano affidabilità, durata e prestazioni elevate. Il cliente professionale è sempre più orientato verso prodotti di qualità, in grado di garantire un risultato costante, una maggiore efficienza di lavorazione e un migliore rapporto costo-beneficio nel tempo. Tra le categorie più importanti troviamo i dischi da taglio e da sbavo per la lavorazione dei metalli, dove la sicurezza, la precisione e la durata del prodotto rappresentano elementi decisivi nella scelta. Seguono i dischi lamellari, particolarmente apprezzati per la loro capacità di unire elevata asportazione del materiale e qualità della finitura, riducendo i tempi di lavorazione. Un ruolo significativo è ricoperto anche dalle spazzole industriali e dagli utensili per la preparazione e la finitura delle superfici, utilizzati in particolare nelle attività di manutenzione, carpenteria e ripristino. Rimangono inoltre rilevanti le lime, gli utensili abrasivi di precisione, le carte e i nastri abrasivi, dove la qualità dell'abrasivo e la costanza del risultato fanno la differenza. Nel segmento premium, come quello in cui opera Pferd Tools, la scelta non è determinata esclusivamente dal prezzo, ma dal valore complessivo del prodotto: maggiore produttività, sicurezza, durata dell'utensile e affidabilità nelle diverse applicazioni. Anche nel canale ferramenta–utensileria cresce quindi l'interesse verso soluzioni professionali capaci di offrire prestazioni >>>

IMA ABRASIVI

DISCHI IN FELTRO CON PLATORELLO VENTILATO - Nuovi dischi professionali in feltro con platorello ventilato, ideali per pulire le superfici e ottenere una lucidatura a specchio, da utilizzare con paste abrasive o compound lucidanti. Dotati di attacco M14, pratici e rapidi da installare. Le aperture presenti sul platorello migliorano la dissipazione del calore e facilitano l'allontanamento delle polveri dal pezzo lavorato. Da utilizzare con smerigliatrice classica con regolatore di velocità.





PFERD

LA STAZIONE DI LAVORO RCK - La stazione di lavoro RCK di Pferd Tools nasce per rispondere alle esigenze di chi cerca efficienza, ordine e sicurezza nell'utilizzo quotidiano degli utensili abrasivi. Una soluzione studiata per avere tutto ciò che serve sempre disponibile e organizzato, riducendo i tempi improduttivi e migliorando la gestione dell'area di lavoro. Grazie al design ergonomico e alla struttura funzionale, la RCK facilita le operazioni dell'utilizzatore, ottimizzando i processi e aumentando la qualità del risultato finale. Un vero supporto professionale per officine, manutentori e aziende che puntano su produttività e affidabilità.

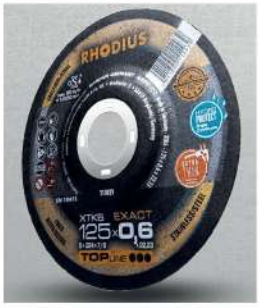
Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: Ferrutensil
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: €15028.50
REACH: 10001
AUTORE: Alessandra Fraschini
PAGINA: 60,61,62,63,64,65,66
SUPERFICE: 699.00 %
> 1 settembre 2026 alle ore 0:00



58-65.qxp_Layout 1 09/09/26 10:52 Pagina 62

RHODIUS GMBH



XTK6 EXACT - Massima precisione di taglio. XTK6 EXACT di Rhodius è il disco da taglio più sottile al mondo: solo 0,6 mm. Garantisce un taglio preciso, veloce e a bassa temperatura, riducendo sforzo, odori, decolorazione blu e necessità di rifiniture. Ideale per acciai inox antiacido, acciai altamente legati e ad alta resistenza, lamiere resistenti, plastificate o verniciate. Il contatto minimo con il materiale assicura un taglio pulito fin dal primo passaggio, praticamente senza bave.

superiori rispetto ai prodotti standard.

Alberto Zanon. Oltre al tradizionale programma di mole da taglio, mole da smeriglio e dischi lamellari, uno degli abrasivi di maggior successo continua ad essere il disco da taglio XTK6 che con soli 0,6 mm è ad oggi il disco da taglio più sottile al mondo. Continua a registrare performance positive anche la gamma di abrasivi proposta sotto il logo Braintools: il lamellare Vision che permette di visualizzare il lavoro durante la rettifica, XT35 Cross che permette il taglio e lo smeriglio con una sola mola, il Fusion che può essere utilizzato sia come disco per smeriglio che come lamellare per la lavorazione negli angoli. Tutti abrasivi "intelligenti" per applicazioni specifiche che semplificano il lavoro dell'utilizzatore.

Francesco Vultaggio. Il settore degli abrasivi è sempre stato centrale per il canale ferramenta-utensileria. La disponibilità a magazzino delle varie categorie è motivo di successo della rivendita presso gli utilizzatori finali. Le gamme presenti all'interno dei punti vendita vengono create e proposte in base alle esigenze del proprio portafoglio clienti. Detto questo, sono due le categorie che non possono mancare all'interno di questo canale, ovvero i dischi a lamelle (inventati e brevettati nel 1966 da TAF Abrasivi) e i dischi da taglio sottili. Queste due categorie rappresentano certamente i prodotti più venduti. A seguire anche le tele abrasive per applicazioni manuali e le ruote a lamelle con gambo registrano ottime rotazioni. Una categoria che prende sempre più rilevanza è quella dei prodotti per finitura, ovvero articoli realizzati con l'utilizzo del tessuto non tessuto. L'industria certamente sta affinando le proprie produzioni e questo porta alla crescita di prodotti che permettano di ottenere finiture sempre più di qualità.

Supporto al rivenditore

Il supporto al punto vendita resta un elemento centrale nel rapporto di filiera. Il brand cerca di garantire un approccio il più possibile completo, affiancando alla qualità dei prodotti con una gamma ampia e profonda anche attività di formazione dedicate al personale di vendita con percorsi differenziati.

Caterina Masina. 3M supporta il canale ferramenta attraverso una rete commerciale altamente strutturata e una presenza costante sul territorio. Questo impegno si traduce sia in attività di formazione dedicate al personale di vendita - con percorsi differenziati per gli addetti al banco e per i venditori operativi sul campo - sia in un affiancamento continuativo presso i principali clienti finali. In questi contesti, la consulenza nella scelta del prodotto più idoneo rappresenta un fattore determinante per ottimizzare tempi, costi e risultati d'impiego. Parallelamente, 3M sta dedicando crescente attenzione alla visibilità online, con un focus sempre più marcato sui canali ecommerce rispetto al punto vendita tradizionale. In questa direzione, l'azienda accompagna i ri-

TAF ABRASIVI

DISCHI A LAMELLE, SERIE TRIM - Grazie alla particolare miscela di zirconio e abrasivo ceramico e alla presenza di un terzo strato raffreddante, questo disco risulta adatto ad operazioni di sgrossatura/smerigliatura, anche gravose, su acciai inossidabili, acciai legati, ghisa e su tutti i metalli di particolare durezza e di difficile lavorazione. Il suo speciale supporto in plastica è «rifilabile»: mano a mano che la tela si consuma, è possibile ridurre la parte esterna del supporto per massimizzare l'utilizzo del disco. Si consiglia di usare smerigliatrici con potenza >= 1.200w.



Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: Ferrutensil
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: €15028.50
REACH: 10001
AUTORE: Alessandra Fraschini
PAGINA: 60,61,62,63,64,65,66
SUPERFICE: 699.00 %
> 1 settembre 2026 alle ore 0:00



58-65.qxp_Layout 1 09/09/26 10:52 Pagina 63

venditori nell'aggiornamento dell'assortimento, nell'introduzione delle soluzioni più innovative e nella costruzione di cataloghi e stock di magazzino coerenti con il profilo e le esigenze della propria clientela.

Alex Pavignani. Affianchiamo il rivenditore con i nostri dimostratori, in negozio e presso l'utilizzatore finale, per la scelta corretta di grana e legante in base al materiale, e lo supportiamo nel calibrare l'assortimento sulla clientela reale del punto vendita. Abbiamo inoltre creato una guida alla selezione del disco lamellare, utile anche al personale meno esperto per orientare il cliente finale nella scelta dell'abrasivo giusto.

Enrico Mannara. La cosa sulla quale puntiamo di più è la formazione degli addetti alle vendite dei nostri rivenditori e lo sviluppo di nuovi mezzi espositivi per i prodotti.

Paolo Sassone. Il supporto al rivenditore del canale ferramenta-utensileria si basa su un approccio consulenziale completo, con l'obiettivo di valorizzare prodotti ad alte prestazioni e aiutare il punto vendita a proporre soluzioni professionali in grado di rispondere alle esigenze degli utilizzatori più evoluti. Un elemento fondamentale è la consulenza tecnica, che permette di sviluppare un assortimento qualificato e coerente, non basato solo sulla disponibilità del prodotto, ma sulle applicazioni, sui settori di riferimento e sulle reali necessità della clientela. Questo approccio consente al rivenditore di differenziarsi dalla concorrenza e di offrire un servizio a maggiore valore aggiunto. A supporto della vendita vengono organizzate attività di formazione continua, sia attraverso incontri tecnici in presenza sia tramite strumenti digitali, con l'obiettivo di approfondire caratteristiche, vantaggi applicativi e corrette modalità di utilizzo dei prodotti. Un ruolo importante è ricoperto anche dalle soluzioni espositive e dai materiali di comunicazione, studiati per rendere immediata la proposta a banco, facilitare la scelta del prodotto corretto e trasmettere i valori di qualità, sicurezza e affidabilità che caratterizzano un marchio premium.

L'obiettivo finale è rafforzare il ruolo del rivenditore come partner tecnico competente, capace di guidare l'utilizzatore nella scelta della soluzione più adatta e di valorizzare il contributo di prodotti professionali ad alte prestazioni.

Alberto Zanon. Siamo da sempre vicini ai nostri migliori Rivenditori, veri e propri Partner: al fine di migliorare la presenza del marchio Rhodius all'interno del punto vendita offriamo diverse soluzioni in termini di espositori e collaboriamo con loro per poter far testare i nostri abrasivi agli utilizzatori finali. Abbiamo inoltre la possibilità di offrire dei veri e propri Rhodius Test, un kit che raccoglie tutti gli abrasivi della linea Braintools. Riteniamo che un ottimo aiuto per indirizzare la richiesta dall'utilizzatore finale al Rivenditore sia anche la disponibilità di tutorial tecnici disponibili sui nostri canali social aziendali.

Francesco Vultaggio. L'attenzione alle esigenze del proprio mercato è sempre stata un punto fermo dell'attività di TAF Abrasivi; questo ha spinto l'azienda a proporre una gamma sempre più ampia e profonda, in modo da rispondere a qualsiasi tipo di necessità della propria clientela. Il supporto al rivenditore è certamente centrale e sempre più importante. Il rapporto non può basarsi infatti sulla semplice fornitura dei prodotti; producendo prodotti tecnici e di alta qualità, è fondamentale una costante e continua formazione del personale commerciale delle rivendite, grazie alla quale i contenuti possono essere trasferiti agli utilizzatori finali, orientando quindi la loro scelta non solo sul mero prezzo, ma sulle caratteristiche e i punti di forza dei propri prodotti. TAF Abrasivi investe molto nella formazione, consapevole del fatto che questa apporterà benefici, da un lato in termini di vendite e di rapporto duraturo con il rivenditore e dall'altro lato la piena soddisfazione dell'utilizzatore finale.

Nel canale ferramenta-utensileria si registra una domanda particolarmente interessante verso prodotti destinati al taglio e alla rimozione pesante di materiale, come dischi fibrati, dischi lamellari, da taglio e da sbavo.

Le innovazioni tecnologiche

Dal punto di vista dell'innovazione, la ricerca si concentra su soluzioni in grado di garantire una maggiore capacità di asportazione, una durata superiore dell'utensile e prestazioni costanti per tutta la vita del prodotto. Inoltre il mercato chiede sempre più riduzione di vibrazioni e rumore, oltre a soluzioni più sostenibili.

Caterina Masina. Nel canale ferramenta-utensileria si individuano prevalentemente due principali categorie di acquirenti. Da un lato vi sono i privati e le piccole imprese, che ricercano prodotti capaci di coniugare qualità, facilità d'uso e comfort per l'operatore. Dall'altro, si collocano realtà industriali di medie dimensioni, orientate soprattutto verso soluzioni ad alta produttività, indispensabili per far fronte a tempi di consegna sempre più stringenti. Per rispondere efficace-

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: Ferrutensil
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: €15028.50
REACH: 10001
AUTORE: Alessandra Fraschini
PAGINA: 60,61,62,63,64,65,66
SUPERFICE: 699.00 %
> 1 settembre 2026 alle ore 0:00



58-65.qxp_Layout 1 09/09/26 10:52 Pagina 64

mente a queste esigenze, 3M punta su prodotti innovativi ad alto contenuto tecnologico, come quelli della gamma Cubitron™ 3, che integrano il nuovo minerale PSG (Precision Shaped Grain). Questa tecnologia assicura una maggiore velocità di lavorazione, una più lunga durata dell'abrasivo e una finitura uniforme lungo tutto il ciclo di vita del prodotto. Allo stesso tempo, contribuisce a migliorare l'esperienza dell'operatore, poiché consente di ottenere la massima efficienza con una minore pressione applicata. Un ulteriore vantaggio riguarda la generazione di pulviscolo: le particelle, essendo più grandi, tendono a depositarsi più rapidamente, favorendo così un ambiente di lavoro più pulito. A ciò si aggiunge un aspetto rilevante sul piano della sicurezza: una lavorazione più rapida contribuisce infatti a ridurre il tempo di esposizione dell'operatore a fattori di rischio quali rumore e vibrazioni, che nel lungo periodo possono incidere sull'insorgenza di patologie professionali.

La ricerca si concentra su soluzioni in grado di garantire una maggiore capacità di asportazione, una durata superiore dell'utensile e prestazioni costanti per tutta la vita del prodotto.

Alex Pavignani. Le innovazioni principali riguardano grane ceramiche e ibridi zirconio-ceramico per maggiore durata, supporti flessibili in nylon per geometrie complesse, e dischi rinforzati per la sicurezza. Il mercato chiede sempre più riduzione di vibrazioni e rumore, oltre a soluzioni più sostenibili: produttività, sicurezza e versatilità contano quanto il prezzo.

Enrico Mannara. Il rivenditore è alla ricerca di prodotti sempre più prestazionali e con un grado di affidabilità sempre più alto.

Paolo Sassone. Le principali innovazioni nel settore degli abrasivi riguardano oggi lo sviluppo di prodotti sempre più performanti, sicuri ed efficienti, capaci di aumentare la produttività e migliorare la qualità del risultato finale. La ricerca si concentra su soluzioni in grado di garantire una maggiore capacità di asportazione, una durata superiore dell'utensile e prestazioni costanti per tutta la vita del prodotto. Questi aspetti permettono all'utilizzatore di ridurre i tempi di lavorazione, ottimizzare i consumi e ottenere un miglior risultato complessivo, anche nelle applicazioni più impegnative. Parallelamente, assumono un'importanza crescente gli aspetti legati alla sicurezza e all'ergonomia: abrasivi progettati per ridurre vibrazioni, rumorosità e affaticamento dell'operatore contribuiscono a rendere il lavoro più confortevole e sicuro. Nel canale ferramenta-utensileria, dove il supporto tecnico e la consulenza sono elementi distintivi, cresce la richiesta di prodotti professionali in grado di offrire affidabilità, facilità di utilizzo e versatilità applicativa. L'innovazione non riguarda quindi solo il prodotto in sé, ma anche la capacità di fornire soluzioni che aiutino il rivenditore e l'utilizzatore finale a scegliere l'abrasivo più adatto, migliorando efficienza e qualità del lavoro. Per un marchio premium come Pferd Tools, l'innovazione rappresenta un elemento chiave per creare valore: non solo un abrasivo più performante, ma una soluzione completa che combina tecnologia, sicurezza e maggiore produttività.

Alberto Zanon. Il settore degli abrasivi è sicuramente in continua evoluzione, con la ricerca da parte delle aziende di prodotti che possano semplificare il lavoro dell'utilizzatore, proponendo mole che rendano possibili più lavori senza interruzioni. Recentemente Rhodius ha inserito nel proprio programma anche una linea di abrasivi da utilizzare con elettroutensili a batteria che garantiscono, anche a basso numero di giri, performance molto positive. Altra particolare caratteristica delle mole Rhodius è la tecnologia HydroProtect: una particolare formula che rallenta il processo di invecchiamento causato dall'umidità, a volte causato dallo stoccaggio a magazzino, garantendo nel tempo la medesima performance dell'abrasivo.

Francesco Vultaggio. Il nostro obiettivo è quello di produrre e proporre articoli sempre più performanti. Il professionista ha la necessità di usare prodotti che diano elevate prestazioni. In questo TAF Abrasivi si è sempre contraddistinta; la ricerca e l'innovazione sono sempre state centrali nella nostra attività. La sfida oggi si gioca soprattutto nel campo dell'abrasivo ceramico, che permette di ottenere prestazioni elevate su materiali particolarmente duri e resistenti. TAF Abrasivi vanta una gamma dedicata, oggetto di continuo studio ed evoluzione. Il canale ferramenta-utensileria segue queste innovazioni, soprattutto perché ha la necessità di rispondere alle esigenze sempre più complesse della propria clientela. La categoria degli abrasivi ceramici è sicuramente quella che sta dando le maggiori soddisfazioni nella soluzione di esigenze sempre più estreme da parte dell'utilizzatore professionale.■

di Alessandra Fraschini

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: Subfornitura & Eco-industria
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: 0.00
REACH: 0
AUTORE: Tommaso Fortuzzi
PAGINA: 16,18
SUPERFICE: 143.00 %
> 1 settembre 2026 alle ore 0:00

Un sistema "+SMART" nell'ADV di FERVI. Pronti al lancio del nuovo concept comunicativo

Dopo quattro anni di "~~WORK HARD~~, WORK SMART", il brand introduce una nuova visione della comunicazione: al centro non c'è più solo il prodotto, ma l'ecosistema composto da persona, disponibilità e performance.

a cura di Tommaso Fortuzzi

FERVI presenta "+SMART", il nuovo concept strategico e creativo che segna l'evoluzione della propria comunicazione ADV dopo quattro anni dal consolidato posizionamento "WORK HARD, WORK SMART".

Un cambiamento che non rappresenta soltanto un aggiornamento estetico, ma un vero sviluppo culturale del racconto di marca, capace di interpretare in modo contemporaneo il settore dell'MRO (Maintenance, Repair and Operations). Il nuovo approccio introduce una visione più evoluta rispetto al mero prodotto, nella quale uomo, utensile e disponibilità immediata diventano elementi inseparabili e fondamentali della performance professionale.

Nasce così "+SMART", un claim di efficienza che supera il concetto tradizionale di "prodotto intelligente" per mettere al centro professionalità e competenza dell'uomo che lo sceglie e che lo utilizza con sapienza nel momento in cui gli serve. Alla base della nuova campagna, realizzata con il supporto dei creativi di Beyond Group, c'è una riflessione semplice ma decisiva: un ottimo strumento non può esprimere il proprio valore senza la capacità della persona che lo utilizza, così come anche il miglior professionista si ferma se



Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: Subfornitura & Eco-industria
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: 0.00
REACH: 0
AUTORE: Tommaso Fortuzzi
PAGINA: 16,18
SUPERFICE: 143.00 %
> 1 settembre 2026 alle ore 0:00

non dispone dello strumento corretto nel momento esatto del bisogno.

È proprio in questa intersezione tra prodotto, persona e disponibilità che FERVI identifica oggi il vero significato della massima efficienza. In quest'ottica, il prodotto corretto, la competenza della persona e la disponibilità immediata, convergono in un unico sistema capace di generare valore concreto per il professionista. Anche la logistica assume un ruolo strategico diventando parte integrante della promessa di marca: non più semplice funzione operativa, ma leva fondamentale dell'esperienza FERVI.

Per quanto riguarda il linguaggio visivo della comunicazione, il nuovo mood ADV introduce un'estetica in cui il mondo reale del lavoro incontra il linguaggio della tecnologia: overlay grafici, linee ispirate al disegno industriale, tracciati e interfacce visive, rendono le immagini in grado di trasmettere precisione, controllo e competenza. Anche il trattamento cromatico contribuisce a definire la nuova creatività FERVI attraverso tonalità più sature e una forte presenza del ciano, scelto come elemento distintivo della nuova identità visiva.

Il nuovo concept sarà sviluppato attraverso un ecosistema di comunicazione integrato che comprende: stampa B2B e trade, piattaforme digitali e social, materiali per il punto vendita, cataloghi e supporti dedicati alla rete distributiva.

L'obiettivo è rafforzare ulteriormente il posizionamento di FERVI come partner quotidiano per i professionisti della riparazione e della manutenzione, valorizzando non soltanto la qualità dell'offerta, ma anche la capacità dell'azienda di garantire rapidità, continuità e supporto concreto al lavoro.

"Con +SMART abbiamo voluto raccontare un'evoluzione reale del nostro modo di interpretare il mercato e il rapporto con i professionisti. Oggi non basta più proporre un prodotto performante: il vero valore nasce dalla capacità di garantire competenza, continuità operativa e disponibilità immediata. L'ecosistema che ruota attorno all'equazione della Massima Efficienza espressa dall'utensile giusto in mano all'operatore competente nel momento del bisogno è proprio quello che intendiamo rappresentare attraverso la nuova comunicazione." commenta **Ermanno Lucci, Direttore Sales & Marketing di FERVI.**



FERVI presenta il nuovo Carrello porta utensili C088: un mix perfetto fra praticità ed eleganza

Separabile in tre pezzi, il nuovo carrello comprende un modulo con cassetta porta utensili, un doppio cassetto e un cassetto basculante, realizzati in materiali robusti e con un design elegante che valorizza il brand FERVI.

FERVI amplia la propria proposta dedicata alla manutenzione in mobilità con il nuovo Carrello porta utensili C088, una soluzione progettata per garantire praticità, versatilità e resistenza in ogni contesto professionale.

Pensato per accompagnare il lavoro quotidiano di tecnici e professionisti del settore MRO (Maintenance, Repair and Operations), il nuovo carrello si distingue per una struttura modulare, completamente separabile in tre elementi indipendenti: una cassetta porta utensili superiore, un modulo centrale con doppio cassetto e un pratico vano inferiore con cassetto basculante. Una configurazione studiata per offrire massima libertà di utilizzo e trasporto, grazie anche alle due ruote e al manico estensibile che consentono di muovere il carrello come un trolley, adattandosi facilmente alle diverse esigenze operative.

Il Carrello C088 rappresenta un importante upgrade anche dal punto di vista estetico e strutturale rispetto al modello precedente dell'azienda. Il nuovo design, più moderno ed ergonomico, è supportato da una struttura ancora più robusta grazie all'introduzione di pareti e cerniere interamente in metallo, una scelta che garantisce maggiore solidità, affidabilità e durata nel tempo. Con un ingombro molto compatto (ideale per il trasporto) misura 72 cm in altezza, 52 di larghezza e 32 cm di profondità. Nella sua configurazione completa pesa a vuoto 16 kg e può trasportare in sicurezza e comodità fino a 40 kg di attrezzatura. Particolare attenzione è stata poi dedicata anche alla presentazione del prodotto, caratterizzato da un look elegante total black e da un imballaggio personalizzato che valorizza ulteriormente l'identità del marchio.



Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: Meccanica & Meccatronica
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: 0.00
REACH: 0
AUTORE: Caterina Fortuzzi
PAGINA: 8
SUPERFICE: 99.00 %
> 1 settembre 2026 alle ore 0:00



Due nuove valigette con utensili ampliano la gamma FERVI dedicata a professionisti della manutenzione e appassionati di bricolage

Due nuove soluzioni compatte e complete per professionisti del settore MRO (Maintenance, Repair and Operations) e hobbisti del fai-da-te: le nuove valigette FERVI uniscono funzionalità, robustezza e praticità in ogni situazione di utilizzo.

a cura di Caterina Fortuzzi





FERVI amplia la propria gamma dedicata all'utensileria manuale con due nuove valigette complete di utensili, di dimensioni e capacità diverse, progettate per offrire praticità, ordine e affidabilità sia in ambito professionale sia nelle attività quotidiane di manutenzione e fai-da-te domestico.

Le due valigette prevedono al loro interno un ricco assortimento di utensili e sono entrambe realizzate in ABS resistente agli urti per assicurare robustezza anche in condizioni di utilizzo frequente. Inoltre, la pratica maniglia e il sistema di chiusura di cui sono dotate consentono di spostare le valigette e il loro contenuto in tutta comodità.

La nuova valigia con utensili e accessori (art. 0171) è una soluzione completa e versatile pensata per chi necessita di un set ampio e organizzato di utensili sempre disponibili.

Con un peso di 8,00 kg, questa valigetta è completa di 95 utensili compresi nel set, un assortimento pensato per andare incontro alle necessità degli operatori della manutenzione, e che comprende: chiavi esagonali, giraviti, pinze, forbici, tronchese, bussole e porta bussole, chiavi a bussola, martello, chiavi a cricchetto, inserti, adattatore, chiavi combinate, leva a T scorrevole, snodi, prolunghe e adattatore maschio.

Accanto alla versione completa, FERVI introduce anche la nuova mini-valigia con utensili (art. 0172), progettata per un utilizzo pratico e immediato in ambito DIY e Home-Use.

Grazie alle sue dimensioni super-compatte e alla sua leggerezza (1,00 kg utensili compresi), rappresenta la soluzione ideale da tenere sempre a disposizione in casa, in auto o per piccoli interventi quotidiani. La valigetta include 39 utensili così composti: chiavi esagonali, pinza, inserti, porta inserti, prolunga, giraviti, cutter, martello, flessometro e forbici.

Le due nuove valigette completano la gamma di set-utensili selezionati e organizzati per ogni esigenza di manutenzione. Qualità, assortimento, comodità d'uso, gradevolezza estetica e robustezza sono le caratteristiche che FERVI propone al settore MRO con un ottimo rapporto qualità-prezzo, molto apprezzato da professionisti e hobbisti.

Per maggiori informazioni
www.fervi.com

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: Costruire Stampi Newsmec
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: €475.00
REACH: 17000
AUTORE: N.D.
PAGINA: 90
SUPERFICE: 25.00 %
> 1 settembre 2026 alle ore 0:00



Carrello porta utensili

FERVI amplia la propria proposta dedicata alla manutenzione in mobilità con il nuovo carrello porta utensili C088, una soluzione progettata per garantire praticità, versatilità e resistenza in ogni contesto professionale.

Il nuovo carrello si distingue per una struttura modulare, completamente separabile in tre elementi indipendenti: una cassetta porta utensili superiore, un modulo centrale con doppio cassetto e un pratico vano inferiore con cassetto basculante. Una configurazione studiata per offrire massima libertà di utilizzo e trasporto, grazie anche alle due ruote e al manico estensibile che consentono di muovere il carrello come un trolley, adattandosi facilmente alle diverse esigenze operative.

Il carrello C088 rappresenta un importante upgrade anche dal punto di vista estetico e strutturale rispetto al modello precedente dell'azienda. Il nuovo design, più moderno ed ergonomico, è supportato da una struttura ancora più robusta grazie all'introduzione di pareti e cerniere interamente in metallo, una scelta che garantisce maggiore solidità, affidabilità e durata nel tempo. Con un ingombro molto compatto (ideale per il trasporto) misura 72 cm in altezza, 52 di larghezza e 32 cm di profondità. Nella sua configurazione completa pesa a vuoto 16 kg e può trasportare in sicurezza e comodità fino a 40 kg di attrezzatura.



Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: Ferramenta & Casalinghi
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: €12827.50
REACH: 11281
AUTORE: Anna Tonet
PAGINA: 104,105,106,107,108,109,110,111,112
SUPERFICE: 733.00 %
> 1 settembre 2026 alle ore 0:00



GARDENA

Gamma di avvolgitubo Move e MoveMatic



Gardena amplia la propria gamma di avvolgitubo da irrigazione, con due soluzioni portatili e compatte, sviluppate per l'irrigazione mobile in spazi ristretti: Move e MoveMatic (in foto). A seconda del modello, il tubo di collegamento dei carrelli è lungo 10 o 12,5 m. Ciò consente di raggiungere facilmente diverse zone del balcone o della terrazza. Terminato il lavoro, la lancia può essere fissata a un supporto direttamente sul carrello. Le quattro gambe robuste assicurano stabilità su qualsiasi superficie. Move (2,1 kg) è dotato di una manovella pieghevole ergonomica, facile da impugnare, che consente di riavvolgere il tubo in modo rapido e ordinato dopo ogni utilizzo.
MoveMatic (3,5 kg) è dotato di un sistema di riavvolgimento automatico: basta una leggera trazione sul tubo e questo si riavvolge da solo, senza attorcigliarsi.

www.gardena.com

VARTA

Caricabatterie per auto



Mag Pro Wireless Car Charger consente un elevato livello di ricarica e un utilizzo in totale sicurezza in auto. Varta utilizza la tecnologia MagSafe: un anello magnetico sul retro del device lo attira automaticamente sul caricabatterie, a sua volta magnetico, garantendo una presa sicura e un corretto posizionamento e una connessione ottimale e ininterrotta durante l'intero processo di ricarica. Sono disponibili un cavo di ricarica USB C e un supporto per agganciarlo alla griglia di ventilazione. Il caricabatterie è realizzato in plastica morbida ed è dotato di protezioni in gomma sia per lo smartphone sia per il cruscotto. Il LED bianco per indicare il processo di ricarica si illumina molto discretamente per non disturbare la visibilità, soprattutto durante la guida notturna.

www.varta-ag.com/it

FERVI

Carrello porta utensili C08

Fervi amplia la propria proposta dedicata alla manutenzione in mobilità con il nuovo Carrello porta utensili C08.
Si distingue per una struttura modulare, completamente separabile in tre elementi indipendenti: una cassetta porta utensili superiore, un modulo centrale con doppio cassetto e un pratico vano inferiore con cassetto basculante.



Il nuovo design, più moderno ed ergonomico, è supportato da una struttura ancora più robusta grazie all'introduzione di pareti e cerniere interamente in metallo. Dimensioni: 72 cm altezza, 52 cm larghezza e 32 cm profondità. Nella sua configurazione completa pesa a vuoto 16 kg e può trasportare in sicurezza e comodità fino a 40 kg di attrezzatura.

www.fervi.com

MICROPLANE

Bar Tool Set

Il Bar Tool Set è il primo prodotto della linea Style Line by Microplane ad essere lanciato sul mercato. Composto da una base in legno premium, si propone anche come un oggetto di arredo funzionale e di design, oltre che un'ottima idea regalo per tutti gli appassionati di mixology per ideare, comporre e decorare deliziose bevande, calde e fredde.



Permette di avere sempre a portata di mano 5 utensili dal design elegante, ultrapiatto e minimalista, che comprendono: un apribottiglie; un pelapatate a Y con lama seghettata; una mini zester; una grattugia zester classica per agrumi; un coltello canalino.
Disponibile in 3 varianti: Classic walnut, con utensili in acciaio inossidabile; Nordic Ash, con utensili in acciaio inossidabile; All black, con utensili in acciaio inossidabile con finitura PVD nera.

www.microplaneintl.com

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: BellAuto
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: €3222.00
REACH: 119500
AUTORE: N.D.
PAGINA: 70,71
SUPERFICE: 179.00 %
> 1 settembre 2026 alle ore 0:00



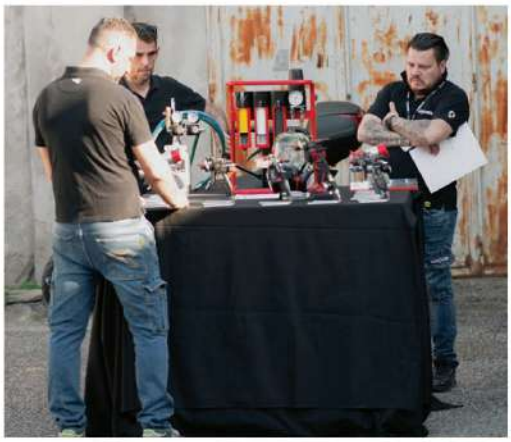
Rivenditori

Open day, corsi, meeting e altri incontri speciali



IVICOLORS Alta la partecipazione alle "Giornate della carrozzeria"

Non solo un semplice "**porte aperte**", ma anche un'occasione per fare **formazione**. Questo l'obiettivo delle **"Giornate della carrozzeria"** organizzate il **26 e 27 maggio** scorsi da Ivicolors, distributore di attrezzature, vernici e materiali di consumo che serve da oltre trent'anni le imprese del **Friuli Venezia Giulia e del Veneto orientale**. L'evento ha avuto luogo nelle sue due sedi di **Trieste** e **Udine**.



Entrando nel dettaglio, gli approfondimenti sono stati fatti sui temi del **car detailing**, insieme all'azienda di Grassobbio (BS) **Allchem**, e dei **cicli di verniciatura all'aria**, che abbattono i costi legati all'energia elettrica e al gas. Questi ultimi sono stati dimostrati

In apertura: le prove tecniche di verniciatura al training center di Ivicolors a Udine. A sinistra e sotto: tre fotografie scattate presso la sede di Trieste.





Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: BellAuto
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: €3222.00
REACH: 119500
AUTORE: N.D.
PAGINA: 70,71
SUPERFICE: 179.00 %
> 1 settembre 2026 alle ore 0:00





La manifestazione ha registrato un centinaio di presenze totali. Oltre all'esposizione di attrezzature, sono stati previsti anche moduli di formazione su car detailing e car refinish.





in partnership con **Axalta**, la quale promuove il suo **Fast Cure Low Energy System**, che prevede prodotti con tempi brevi di appassimento ed essiccazioni a bassa temperatura o, per l'appunto, all'aria (Ivicolors distribuisce quelli a marchio **Standox**). Alle giornate hanno partecipato anche i tecnici **SATA** con il loro Van, che integra a bordo tutte le soluzioni proposte dall'azienda - pistole di verniciatura, tazze RPS/LCS, ricambi ed accessori - oltre a un compressore che alimenta il sistema di filtraggio aria per la verniciatura, e la lavapistole SATA RCS. Per le prove di verniciatura nel **training center** è stata usata proprio la **pistola premium SATA "jet X"** caratterizzata da un kit di ugelli con una distribuzione dell'aria a labirinto (brevetto) che consente di avere un ventaglio sempre omogeneo e definito. Alle due giornate hanno partecipato anche i referenti di **GYS**, che hanno presentato alcune attrezzature specifiche per la **riparazione delle lamiere** e quelli di **Fervi**, con la propria offerta di **utensili** e di soluzioni per **l'arredo delle officine**. Infine, nell'evento di Trieste, il personale di **Mirka** ha mostrato la linea di **levigatrici e lucidatrici**, incluse quelle nuove a batteria, mentre in quello di Udine lo staff di **3M** ha portato la gamma di **sigillanti bicomponenti**. La manifestazione ha registrato **un centinaio di presenze** totali. (E.L.).

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

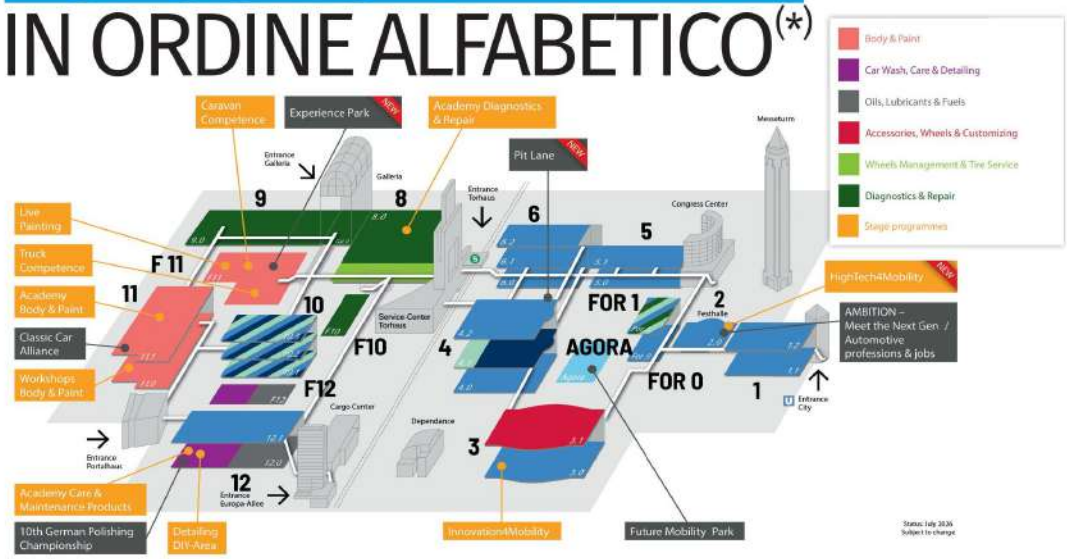
PUBBLICAZIONE: Notiziario Motoristico
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: €6133.50
REACH: 11169
AUTORE: N.D.
PAGINA: 192,193,194
SUPERFICE: 261.00 %

> 1 settembre 2026 alle ore 0:00



FRANKFURT 2026

ESPOSITORI ITALIANI IN ORDINE ALFABETICO(*)



Azienda	Hall	Stand
# - A		
3M DEUTSCHLAND	11.1	E49
	12.0	D84
A.I.CHEM	12.0	A97
A.M. GEARS	5.0	B10
A.N.I. OFFICINE MECCANICHE	11.1	B52
A.R.A.	8.0	G02
AC ROLCAR	5.0	B27
ADRIAUTO	5.0	A69
AIR CAB A SOCIO UNICO	5.0	A49
AISIN EUROPE	4.0	B62
ALBATROS TRADE	8.0	E49
	11.0	D39
ALGO	4.1	B11
ALIENTECH	9.0	D10
AMBRO-SOL SB	11.1	E67
AMIO	3.1	A71
AMPLA REV MILANO	8.0	J60
ANAF FIRE PROTECTION.	3.1	F51
ANDREA CAMPI	6.0	D26
APAC	8.0	B96
AR.TRADE	8.0	F60
ARNOTT EUROPE	4.0	F10
ART PLAST	3.1	E51
AS-PL	3.0	A20
ASSEMBLAD	8.0	D66
ASSO MARMITTE	6.1	C34
ASTEMO		
AFTERMARKET GERMANY	3.0	E60
ATECSO	12.1	B38
AUTOCLIMA	3.0	B61
AUTODATA LIMITED – SOLERA	9.0	A42
AUTOELETTRIC	4.1	F51
AUTOMOTIVE LINE	3.0	D15
AUTOPROMOTEC	9.0	FOY02
AVS RICAMBI	5.0	D64
AXALTA COATING SYSTEMS	11.1	D27, D43
AXIO PARTS	5.0	E29
AXXONOIL	12.0	A41
AZ	8.0	E20
B		
B&B INTERTRADE	6.0	C76
BAPRO	8.0	B60
BER-PA	6.0	A40
BERIZZI	11.1	F16
BIAGI CORRADO	5.1	D40
BIMOTOR	6.1	C16
BLS	11.0	C31
BMTS TECHNOLOGY	4.0	A37
BORGWARNER AFTERMARKET EUROPE	3.0	A11
BOTTARI	3.1	B74
BOTTO RICAMBI	6.0	B35
BRAIN	5.0	E36
BREMBO	3.0	A60, A61
C		
C.A.V.	11.0	A08
C.E.I. COSTRUZIONE EMILIANA INGRANAGGI	5.0	C63
C.M.P. DISTRIBUZIONE	6.1	D53
CAR BENCH INTERNATIONAL	11.0	B65
CARTOTECNICA BASIC	11.0	D21
CASCO	4.0	D52
CASERTANO RICAMBI	6.0	D44
CATALFER	11.0	B69
CATTINI OLEOPNEUMATICA	8.0	A35
CEMB	8.0	G31
CENTRO AUTO RICAMBI	6.0	A42
CHIMICA CBR	11.0	C31
CLARIOS GERMANY & CO. KG	4.1	E10
CMO	11.0	D41
CN CONTINENTAL	3.1	E97
COFLE	5.1	D25
COJALI	3.0	E80
COLORIFICIO SIFRA	11.1	E67

(*) QUESTO ELENCO DI AZIENDE ESPOSITRICI, FORNITOCI DALL'ENTE FIERA, È AGGIORNATO AL 21 LUGLIO 2026. CI SCUSIAMO CON GLI INTERESSATI PER EVENTUALI INESATTEZZE DOVUTE A CAMBIAMENTI DECISI SUCCESSIVAMENTE.

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

Notiziario Motoristico

PUBBLICAZIONE: Notiziario Motoristico
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: €6133.50
REACH: 11169
AUTORE: N.D.
PAGINA: 192,193,194
SUPERFICE: 261.00 %

> 1 settembre 2026 alle ore 0:00



Azienda	Hall	Stand
COLZANI	3.1	D63
COMBICAR	3.1	C41
COMEC	8.0	A38
CONSORZIO ARMEC	5.1	D50
CONTINENTAL	FORUM FOR.0	A05
CORA	5.0	E90
CORCOS	11.1	A62
CORGHI - NEXION	8.0	G96
OPEN AIR	F10	M40
CORIM	12.1	C18
CORMACH CORREGGIO MACHINERY	8.0	F19
CORONA DIESEL	9.0	B63
CORTECO	2.0	A09
	4.0	C52
COSIBO	5.0	D48
COVIND	6.0	B85
CRYSTAL MOTOR	6.2	C05
D		
D.S.	8.0	D10
D'AMBROSIO	11.0	C40
DAC	3.1	D50
DAS EUROPE - KUHNER	4.1	C10
DBINFORMATION	6.0	A48
DEA ITALIAN WORKLAB	8.0	B96
DELLA CONCORDIA UGO	6.2	E01
DEPROS	12.1	B39
DEURA	3.1	D06, E60
DIAGNOSTIC GROUP	9.0	A64
DICHEM	11.1	C01
DIESEL LINE	12.1	C23
DIESEL PARTS	5.1	B59
DIMSPORT	9.0	D43
DRIV	4.0	C31
DUBHE	5.0	C65
E		
E.SSONE	6.0	D31
E.C.S. ESPORTAZIONE COMPONENTI SERVIZI	5.0	D28
E.CO.	6.0	D39
EBAY	2.0	E60A
ECODE	5.0	D20
ELCA ABRASIVI	11.1	E63
ELETTROMECCANICA ALESSANDRO BELLI	3.0	D20
ELKE	8.0	E45
ELRING – DAS ORIGINAL	4.0	C12
ELSEA	8.0	F65
EMANUEL	8.0	J09
EMILIANA SERBATOI	8.0	B68
EMKA SCHMIERTECHNIK	12.0	C40
EMMERRE	5.0	D69
EMMETEC	3.0	D01
EP VERNICI	11.1	F29
EPOCA	12.0	E71
ERREVI	4.0	B31
ESPRINET	3.1	F76

Azienda	Hall	Stand
EURO STAMP	6.1	C40
EURODET	12.0	A92
EUROGIELLE	5.1	B99
EUROPE TRUCK PARTS	12.1	B33
EURORICAMBI	5.0	B10
EUROTEC	5.0	B10
EVOLUTION	3.1	C74
EXIDE TECHNOLOGIES	4.1	E68
EXPERICA	6.0	A30
F		
F.B. CARDAN	5.1	B33
F.I.R.A.D.	6.0	D41
F.LLI MENABO'	3.1	D48
FABBRI PORTATUTTO	3.1	E95
FACAR	5.0	A22
FACET	2.0	C91
FALGA	5.0	D51
FAM	11.0	C46
FARAONE INDUSTRIE	9.0	F62
FASANGAS	8.0	E30
FASEP 2000	8.0	F02
FAST ORIGINAL – VANKING	6.1	B40
FEBEST	6.2	B65
FEMAS	8.0	D88
FERDINAND BILSTEIN + CO	6.0	B06
FERVI	8.0	H76
FI. TIM	11.0	A15
FILCAR	8.0	E42
FLEXBIMEC INTERNATIONAL	8.0	E16
FLEXIN GROUP	3.0	G50
FONDERIE OFFICINE PIETRO PILENGA	5.0	B26
FOUR SEASONS ITALY	5.0	A33
FRA-BER	12.0	D81F, D85
FRANCHI&KIM PERFORMANCE COATINGS	11.1	E43
FRAP	12.1	C19
FRATELLI BOSIO	6.0	D27
FRATELLI LEO	12.1	D17
FRECCIA INTERNATIONAL	5.0	C50
FRENAUTO	5.1	B28
FRIGAIR ITALY	3.0	F85
G		
G3	3.1	D91
GALTA	8.0	C42
GAMMA DIESEL	12.1	C78
GARTEC	8.0	F39
GATES INDUSTRIAL EUROPE	4.0	B81
GENERAL GAS	8.0	L71
GIULIANO INDUSTRIAL	8.0	A49
GL OIL	12.0	E31
GLOBAL TEAM	9.0	A35
GM AUTOMOTIVE	4.1	B20
GOOM	12.1	C28
GOVONI	8.0	A43
GP	3.1	D91
GROUPAUTO INTERNATIONAL	4.0	A12

Azienda	Hall	Stand
GRUPPO LM	3.1	B96
GYS	11.0	D04
H		
HELLA	9.0	A80, A88
HELLA GUTMANN SOLUTIONS	9.0	A80
HENGST SE	4.0	A71, A95
I		
I.F.A. INDUSTRIA FILTRI ARIA	5.0	A77
IBIS WORLDWIDE	11.1	B53
IDROPAVESES DI VARESI GIAMPAOLO & VARESI MARA	12.0	A88
IMASAF PRO	6.0	D47
IMPERGOM	5.0	C33
IN MOTION	12.1	B42
INDUSTRIAS DOLZU	5.0	B80
INFOPRO DIGITAL AUTOMOTIVE	9.0	E08
INTERCAR	12.1	C48
IRIS MEC	8.0	L65
ISAM INDUSTRIA STAMPAGGIO AUTOACCESSORI MILANESE	5.1	D41
ITALBELL	4.1	B79
ITALMATIC	8.0	G65
J - K		
JAPANPARTS	4.0	D95
JF SOUND	3.1	F43
JOY FRAGRANCES	3.1	A66
K.P.M. RICAMBI	6.2	D08
KIRO	8.0	B96
L		
L.A.M.A.	11.0	C31
L.E.B.	4.1	A70
LA PADANA COMPRESSORI	8.0	F56
LABOCOSMETICA	12.0	C81, D81G
LAMPA	3.1	D95
LASERLINEFETY AND SECURITY SYSTEMS	4.1	J46
LEO LIVIO	3.1	B90
LEONIUM	4.1	A18
LPR	5.1	C45
LTGE	11.0	D60
LUMAG SP	12.1	C84
LV8 ELEVATE	8.0	K54
M		
M.C.S.	5.1	B39
M.G. DI MAGRINI GIUSEPPE	8.0	K64
M.W.M.	11.0	A55
M&B ENGINEERING	8.0	H44
MACCHI RAG. FIORENZO	4.1	H21
MAGICMOTORSPORT	9.0	E10
MAGIDO GROUP	8.0	G55
MAGNETI MARELLI PARTS & SERVICES	3.0	B40
MAHLE AFTERMARKET	9.0	C01, C06, C16
MANN+HUMMEL	3.0	D55

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

Notiziario Motoristico

PUBBLICAZIONE: Notiziario Motoristico
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: €6133.50
REACH: 11169
AUTORE: N.D.
PAGINA: 192,193,194
SUPERFICE: 261.00 %

> 1 settembre 2026 alle ore 0:00



Azienda	Hall	Stand
MARCO	3.0	A05
MAURELLI DISTRIBUZIONE	6.2	E06
MAVEL	8.0	H65
MAZZINI	1.2	A02
MEAT & DORIA	3.0	F91
MECLUBE	8.0	H64
MEGO	5.0	E80
METELLI	5.0	C35
MEYLE	4.0	D41
MIDAC	4.1	D30
MODULA	3.1	E95
MOLLEBALESTRA	12.1	D28
MSA DAMPER	12.1	C15
MULTIBLOCK	11.1	D51
N		
N.D.R	12.1	B11
NAR	11.0	D61
NETTUNO	12.0	E22
NEW E.T.F.	12.1	A18
NEXION	8.0	G96
	OPEN AIR F10	M40
NEXUS AUTOMOTIVE INTERNATIONAL	4.0	F11
NISSENS AUTOMOTIVE	3.0	D91
NOVA VERTA INTERNATIONAL.	11.0,	A35
NRF	3.0	B91
	OPEN AIR AGORA	H16
NTN EUROPE	4.0	D21
NUOVA TECNODELTA	12.1	C48
NWT METALUX	5.0	E44
O		
O.C.A.P. INTERNATIONAL	5.1	C80
O.ME.R.	8.0	B32
OKSYS	8.0	F45
OLSA PARTS (PART OF LMS GROUP)	4.1	H37
OMCN	8.0	F12
OMNIA ADVANCED MATERIALS	4.2	H11
OMS	12.1	B79
OP - OPEN PARTS	6.0	A06
ORIGINAL BIRTH	3.0	B99
OSRAM	4.1	E15
OSVAT	5.0	B65
P		
P.M.T. CON UNICO SOCIO	11.1	B01
PAICAR	12.0	E85
PAKELO MOTOR OIL. A S.U.	12.0	E50
PALINAL	11.1	D28
PERUZZO	3.1	D91
PETRONAS LUBRICANTS INTERNATIONAL	12.0	C51
PHILLIPS EUROPE	6.1	A66
PHINIA	4.0	D51
	OPEN AIR F11	A10A
PIUSI	8.0	H43
POLIN-AC	11.0	B22
POLIPLAST	6.1	C40
POLITECNICA 80	4.1	B31
POWER WASH ITALIANA	9.0	C62
PPM INDUSTRIES	11.1	C16
PRASCO	5.1	C78
PRIMETURBO	5.1	D48
PRODYVER	11.0	C31
PURFLUX FILTRATION	4.0	E51
R		
R.A.S.E.D.. CO - DIESEL	5.1	B02
R.S.M. TRUCKPARTS	12.1	C15
RA.M.OIL RAFFINERIA MERIDIONALE OIL LUBRIFICANTI	12.0	D61
RABOTTI	9.0	E36
RAM | LIFE SERVICE	6.0	E55
RAPTOR 4X4GLIETTI	3.1	B66
REDAT	5.0	B32
REFLEXALLEN	3.0	C91
RESNOVA	12.0	E60
RETTIFICHE RESCA	6.2	B85
ROBERT BOSCH	9.0	A05, A06, A15, A16, B01
	11.0	E37
ROSAUTO	11.1	C65
ROSSI & KRAMER	8.0	G77
S		
S.I.D.A.T.	4.0	E31
S.I.RA.L.	12.0	D31
SABO - ROBERTO NUTI	12.1	D18
SACIR EST	12.0	A59
SAGH	4.1	H21
SAICOZERO	OPEN AIR F11	A61
SAIMA MECCANICA	11.1	C22
SAIT ABRASIVI	11.1	D55
SALERI AFTERMARKET	5.0	B77
SATA	11.1	C03, D13
SCHAEFFLER	OPEN AIR AGORA	A20, A22, A66, S01
	FORUM FOR.0	A01
SERIND	5.0	D42
SEVEN DIESEL	6.1	C26
SICAD	11.1	A25
SICAM - WERTHER	8.0	L98
SICIT	6.2	A08
SIDEM NV	4.0	C71
SIDEXPORT	5.0	B45
SIGAM	12.1	B69
SIRINI	12.1	B79
SKF	3.0	B85
SONIC EQUIPMENT	8.0	A79
	11.0	C11
SPESSO GASKETS	4.0	D58
SPIN	8.0	J79
SRN - MI	9.0	D16
STANZANIS DI ANGELA STANZANI & C.	11.0	A24
STELLANTIS	9.0	E84, F84
SUMAX EUROPE	5.0	D65
SUPER HELP	3.0	D20
SURVENTIS (FORMERLY BASF COATINGS)	11.0	E19
	11.1	C53
T		
T.A.S. (TRACTOR AUTOMOBILE RES)	12.1	B70
TAB D.D.	4.1	C60
TAVOLA	3.1	G53
TECHNOPARTS	12.1	B83
TECNA	11.0	D25
TECNECO FILTRI	5.0	C77
TECNOTRASMISSIONI	12.1	B84
TEKNEL	8.0	E68
TELWIN	11.0	D65
TEMAC	6.2	C04
TERMOMECCANICA G.L.	11.0	C05
TEXA	8.0	E96
THE B-SHOP	8.0	H46
THYSSENKRUPP BILSTEIN	4.0	C11
TIP-TOPOL	8.0	J45
TITANX ENGINE COOLING AFTERMARKET	3.0	C83
TO.ME.S.	8.0	C73
TOP AUTO	8.0	J79
TORINO RENATO	8.0	L64
TRAKMOTIVE EUROPE	3.0	B10
TRANS TEK	1.1	A26
TRELLEBORG GOMET	5.1	A02
TURRIN ELETTRONICA	9.0	F46
U - V		
UFI FILTERS	4.0	D71
UNIGOM - S.D.A.S.	6.0	C24
USI ITALIA	11.1	D32
VABER INDUSTRIALE	11.0	C31
VAMAG | MOTORSCAN	8.0	B60
VEMA	3.0	B99
VERNICI CALDART	11.1	A12
VHIT	5.1	A54
VIBAC	11.1	E13
VITOBELLO RICAMBI	5.1	C35
VIVI AUTOPARTS	4.1	F77
VODAFONE AUTOMOTIVE	4.1	E27
W - X - Y - Z		
WAECO GERMANY WSE	9.0	C35
WALMEC	11.1	A44
WAY ASSAUTO	6.0	B71
WIGAM	8.0	J65
WOLF OIL CORPORATION NV	12.0	B21
WONDER	8.0	F58
WORKY	8.0	B96
WT ENGINEERING	8.0	F50
XXL MARMITTE ITALIANE	12.1	B28
YOU BAT	4.1	H45
ZECA	8.0	D60
ZETA-ERRE	5.0	B99
ZF AFTERMARKET	OPEN AIR AGORA	A14
	OPEN AIR F11	B01
	FORUM FOR.1	A01

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: Parts - Distribuzione Aftermarket
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: 0.00
REACH: 0
AUTORE: Andrea Martinello
PAGINA: 42,43,44
SUPERFICE: 288.00 %
> 1 settembre 2026 alle ore 0:00



Eventi

In apertura: Manlio La Rosa e Saverio Giglio titolari di Autocom con Aurora Fabi e Claudio Santin del Consorzio PDA; un momento di una delle serate, dedicato a Marelli e la cena







La forza della competenza

Nuovo hub logistico a Catania, sviluppo dei progetti officina, potenziamento del supporto tecnico e della forza vendita. Queste le priorità di Autocom per affrontare un aftermarket sempre più complesso, presentate alla convention annuale in Sicilia

Di **Andrea Martinello**

Ben 410 partecipanti, 80 ragioni sociali di ricambisti e tutti i fornitori partner, per una tre giorni di incontri e confronto culminati con due serate di spettacolo - tra cui lo show dei comici Pio e Amedeo - e una cena di gala finale che ha saputo coinvolgere ed emozionare tutti i partecipanti. La convention di Autocom, ospitata presso il Mangia's di Brucoli (Siracusa) a luglio, è stata l'occasione per fare il punto su un mercato in trasformazione, ma soprattutto per raccontare l'evoluzione di una realtà che continua a investire in strutture, persone e servizi.

NUOVO MAGAZZINO A CATANIA

Esempio concreto di questa visione imprenditoriale è il nuovo polo logistico di Catania, aperto lo scorso 23 marzo: 6mila metri quadrati complessivi, dei quali

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: Parts - Distribuzione Aftermarket
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: 0.00
REACH: 0
AUTORE: Andrea Martinello
PAGINA: 42,43,44
SUPERFICE: 288.00 %
> 1 settembre 2026 alle ore 0:00







Un momento dell'incontro dedicato al Consorzio PDA e a Expert Point, con Manlio La Rosa e Aurora Fabi

circa 4.500 coperti da scaffalature sviluppate su due livelli, già predisposte per un terzo piano. Una struttura moderna, di oltre 12 metri di altezza, pensata per sostenere la crescita futura e soprattutto per centralizzare l'attività distributiva dell'area orientale dell'isola. Entro fine agosto, infatti, Autocom completerà il trasferimento definitivo dal precedente deposito catanese. "Assorbiremo il vecchio magazzino nel nuovo. Gli spazi ci sono, siamo già a 9 metri di capacità di stoccaggio, con la predisposizione per il terzo livello", spiega Manlio La Rosa. L'investimento rafforza dunque la presenza del distributore su tutta la regione. Sull'altro versante dell'isola, Autocom dispone degli oltre 2.500 metri quadrati del magazzino di Carini sviluppati su tre livelli, mentre la sede Palermo continua a svolgere una funzione di presidio cittadino e di servizio rapido.

COLLABORAZIONE POTENZIATA

Una parte del nuovo hub di Catania sarà interamente dedicata a Marelli, marchio sul quale l'azienda ha deciso di investire con decisione, modificando - vista la complessità dell'offerta - anche l'approccio commerciale. La Sicilia è stata infatti divisa in due aree operative. La parte occidentale, comprendente Palermo, Trapani e Agrigento, e quella orientale, che saranno seguite da due figure diverse: "Una persona esperta, già conosciuta dal mercato e dai clienti, Giampiero Badessa per la zona orientale e per l'occidentale un giovane, Pietro Maltese, che formeremo direttamente noi, affiancandolo ai responsabili fino al raggiungimento della piena autonomia", spiega il titolare.

PROGETTO OFFICINE

La crescita di Autocom passa anche dai progetti dedicati alle officine. Oggi la rete conta circa 90 officine Marelli distribuite sul territorio siciliano e circa 40 officine sviluppate direttamente da Autocom attraverso il progetto AutoGo, destinate a migrare progressivamente verso il nuovo network Expert Point del Consorzio PDA.
"Partiremo con uno zoccolo duro importante", spiega La Rosa, "Si tratta di un progetto corposo e già durante la presentazione c'è stato molto interesse". Il progetto officina del Consorzio PDA, di cui Autocom fa parte, è stato presentato il secondo giorno della convention da Aurora Fabi. Expert Point è il nuovo programma officine del pensato per facilitare l'operatività di ricambisti e riparatori auto e truck e garantire un servizio sempre più qualificato, con standard operativi evoluti. L'obiettivo è di snellire il lavoro quotidiano di ricambisti e officine del network, mettendo a disposizione un sistema integrato di strumenti digitali, supporto tecnico, visibilità e attrezzature professionali. Altro progetto su cui Autocom intende puntate è quello di febi Point, il programma di fidelizzazione ideato da bilstein group Italia per strutturare e rendere più continuativo il rapporto tra il marchio febi, i distributori e i ricambisti, attraverso strumenti commerciali, di marketing e di supporto tecnico

ATTREZZATURE, FORMAZIONE E SUPPORTO

Cresce anche il business delle attrezzature professionali. Autocom è distributore in esclusiva per la Sicilia del marchio Fervi e l'incremento quest'anno è a doppia cifra, con volumi che stanno diventando significativi. Al centro della strategia, anche la formazione tecnica, considerata da Autocom uno strumento indispensabile per affrontare la trasformazione del mercato. Per questo l'azienda organizza corsi tecnici - articolati in

© Riproduzione riservata

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: Parts - Distribuzione Aftermarket
PAESE: ITA
AUTORE: Andrea Martinello
TIPOLOGIA: Print
PAGINA: 42,43,44
AVE: 0.00
SUPERFICE: 288.00 %
REACH: 0
> 1 settembre 2026 alle ore 0:00



Eventi





Sopra: il meeting con la rete commerciale. A lato: Giglio, La Rosa con i figli Alessio e Daniele, Patrizia Nicolosi, direttore amministrativo di Autocom. Sotto, Giglio e La Rosa con i comici Pio e Amedeo



un intera giornata e con esercitazioni pratiche - con Marelli e i principali fornitori. Sempre più determinante anche il supporto tecnico interno: specialisti dedicati, numeri diretti per l'assistenza ai ricambisti e anche il contributo di un ingegnere per le problematiche più complesse. "I ricambisti apprezzano particolarmente poter dialogare al telefono con professionisti in grado di fornire soluzioni e non semplicemente comunicare prezzi. Cerchiamo di riempire degli spazi che spesso vengono lasciati vuoti, sia sul piano formativo che informativo". Per gestire i resi, che negli ultimi anni sono in aumento, Autocom ha inoltre dedicato personale specifico all'interno della struttura di Carini.

IL PUNTO SUL MERCATO IN SICILIA

Se gli investimenti di Autocom proseguono con convinzione, lo scenario di mercato resta tuttavia complicato. Oltre alla generale instabilità geo-politica, a rendere più complesse le cose si aggiunge la forte pressione competitiva che interessa l'intera distribuzione indipendente, Sicilia compresa. "Siamo nel bel mezzo di una guerra dei prezzi tra grossi gruppi distributivi", osserva il titolare "bisogna triplicare le forze per riuscire a mantenere i numeri che negli anni abbiamo costruito con fatica".

LA PAROLA ALLA RETE COMMERCIALE

Tra Sicilia e Calabria operano sei agenti di Autocom, supportati da una struttura interna articolata e specializzata. Una squadra che Manlio La Rosa non esita a definire il vero motore dell'azienda: Eugenio Priolo per Palermo e parte della provincia di Agrigento, Nino Nicolosi per Catania, Saverio Sciacca per Trapani e Agrigento, Roberto Scalavino dedicato allo sviluppo del progetto Marelli, Antonio Pappalardo per Messina e provincia, Enna e Caltanissetta, oltre alle figure interne di Alessio La Rosa per la logistica, Marcello Alongi sul fronte commerciale e Daniele La Rosa, figura di raccordo per attrezzature, progetti e sviluppo aziendale. Dal confronto con la forza vendita, che gestisce circa 600 ricambisti tra Sicilia e Calabria, emerge un quadro del mercato che negli ultimi anni è profondamente cambiato. La prima difficoltà riguarda senza dubbio il personale. Non soltanto nelle officine, ma anche all'interno dei ricambisti e delle stesse strutture distributive. "La difficoltà maggiore che incontrano i nostri clienti è trovare persone appassionate di questo mondo e disposte a lavorare all'interno delle strutture", racconta uno degli agenti, "Manca personale preparato e a volte anche la disponibilità a imparare". Una situazione che può tradursi in errori di identificazione dei ricambi, difficoltà nel dialogo tecnico con le officine e un incremento significativo dei resi, spesso attribuibili a errori di montaggio o di identificazione del prodotto. L'azienda conferma che "Negli ultimi due o tre anni il reso conforme e il reso difettoso sono più che raddoppiati. La velocità con cui si lavora oggi, l'aumento dei codici disponibili e la complessità tecnica delle vetture fanno sì che spesso si ordinino due o tre articoli per essere sicuri di avere quello corretto e poi il resto torna indietro". La gestione delle garanzie è ormai diventata una vera attività aziendale, tanto che nella sede di Carini operano persone dedicate esclusivamente ai resi e alle pratiche di contestazione. Ma è probabilmente il tema del ricambio generazionale quello che suscita le maggiori preoccupazioni. "Ci sono aziende dove i figli stanno raccogliendo il testimone e migliorando il lavoro fatto dai genitori, purtroppo però, questi casi non sono così frequenti". Nel frattempo, anche il lavoro del venditore è cambiato: "Oggi il cliente cerca informazioni, assistenza tecnica e qualcuno che sia in grado di risolvere un problema".

© Riproduzione riservata

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: Far da sé
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: €750.00
REACH: 130000
AUTORE:
PAGINA: 10
SUPERFICE: 8.00 %
> 1 settembre 2026 alle ore 0:00

Una work station sempre disponibile

Il nuovo Cavalletto Morsa Portatile Fervi (art. 1515) è la soluzione ideale per chi cerca una postazione di lavoro pratica, robusta e facilmente trasportabile. Realizzato con una resistente struttura in acciaio, supporta fino a 300 kg di carico e offre una forza di serraggio di ben 1.000 kg grazie al pratico sistema di bloccaggio a pedale, che lascia le mani libere durante le lavorazioni.

La base a treppiede garantisce un'eccellente stabilità anche su superfici irregolari, rendendolo perfetto per officine, cantieri e interventi all'aperto. Ripiegabile e dotato di due ruote integrate, si trasporta con facilità come un trolley e occupa poco spazio quando non è utilizzato.

A completarne la versatilità di utilizzo contribuiscono gli accessori dedicati, come il supporto universale (art. 1515/SU) e le ganasce per metallo (art. 1515/GM) o legno (art. 1515/GL), che lo trasformano in una vera e propria work station multifunzione per ogni esigenza professionale.

Euro 279,38

Fervi *(www.fervi.com)*



PUBBLICAZIONE: techmec.it
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: €1.25
REACH: 154
CATEGORIA DEL SITO WEB: Heavy Industry and Engineering/Metals a
VISITE MENSILI: 4697.25
AUTORE:
URL: www.techmec.it
> 7 settembre 2026 alle ore 5:04
> Versione Online

Valigette portautensili complete ed essenziali



Si amplia con due nuove proposte la gamma Fervi dedicata a professionisti della manutenzione e appassionati di bricolage. Già dall'arrivo dei mesi caldi, Fervi ha ampliato la propria gamma dedicata all'utensileria manuale con due nuove valigette complete di utensili, di dimensioni e capacità diverse, progettate per offrire praticità, ordine e affidabilità sia in ambito professionale del settore MRO (Maintenance, Repair, Operations) sia nelle attività quotidiane di manutenzione per hobbisti e appassionati di bricolage e fai-da-te domestico.

Ricco assortimento Le due valigette prevedono al loro interno un ricco assortimento di utensili e sono entrambe realizzate in ABS resistente agli urti per assicurare robustezza anche in condizioni di utilizzo frequente. Inoltre, la pratica maniglia e il sistema di chiusura di cui sono dotate consentono di spostare le valigette e il loro contenuto in tutta comodità.

Soluzione completa La nuova valigia con utensili e accessori (art. 0171, nella foto in alto a sinistra) è una soluzione completa e versatile pensata per chi necessita di un set ampio e organizzato di utensili sempre disponibili. Con un peso di 8 kg, la valigetta è completa di 95 utensili compresi nel set, un assortimento pensato per andare incontro alle necessità degli operatori della manutenzione, e che comprende: chiavi esagonali, giraviti, pinze, forbici, tronchese, bussole e porta bussole, chiavi a bussola, martello, chiavi a cricchetto, inserti, adattatore, chiavi combinate, leva a T scorrevole, snodi, prolunghe e adattatore maschio.

Pratico e immediato Accanto alla versione completa, Fervi introduce anche la nuova mini-valigia con utensili (art. 0172, nella foto in alto a destra), progettata per un utilizzo pratico e immediato in ambito DIY (Do-It-Yourself) e Home-Use. Grazie alle sue dimensioni super-compatte e alla sua leggerezza (1,00 kg utensili compresi), rappresenta la soluzione ideale da tenere sempre a disposizione in casa, in auto o per piccoli interventi quotidiani. La valigetta include 39 utensili così composti: chiavi esagonali, pinza, inserti, porta inserti, prolunga, giraviti, cutter, martello, flessometro e forbici.

Le due nuove valigette completano la gamma di set-utensili selezionati e organizzati per ogni esigenza di manutenzione. Qualità, assortimento, comodità d'uso, gradevolezza estetica e

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

robustezza sono le caratteristiche che l'azienda propone al settore con un ottimo rapporto qualità-prezzo, molto apprezzato da professionisti e hobbisti.

Tutti i diritti riservati

PUBBLICAZIONE: girareliberi.it
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: 0.00
REACH: 0
CATEGORIA DEL SITO WEB:
VISITE MENSILI:
AUTORE: A. Cortellessa
URL:
> 11 settembre 2026 alle ore 0:00
> Versione Online

Attrezzare il camper per le riparazioni

girareliberi.it/attrezzare-il-camper-per-le-riparazioni

a.cortellessa September 11, 2026



In collaborazione con **Fervi**, abbiamo dato un'occhiata ad un po' di attrezzature che possono far sempre comodo e che non dovrebbero mancare mai nel gavone del camper, almeno per la piccola manutenzione di base. I camperisti poi, lo sappiamo, sono ottimi bricoleur e si cimentano spesso in lavori anche importanti sui loro veicoli. Ferma restando la dovuta prudenza nell'affrontare questi lavori se non si hanno le dovute competenze, affidandosi nel caso ad una officina specializzata, **nel catalogo Fervi è possibile trovare davvero di tutto, dall'utensileria hobbistica agli strumenti professionali, con una quantità impressionante di referenze e codici per qualsiasi tipo di lavoro tecnico.** E il camper, come ben noto, comprende sia la parte meccanica che quella relativa alla cellula, con impianti idraulici ed elettrici, falegnameria, piccola carpenteria, elettronica, bulloneria, ecc. Insomma, qualsiasi strumento o attrezzatura può trovare la sua utilità in questo specifico settore.



Sede FERVI Italia

Fervi Group si conferma oggi come il primo gruppo italiano nel settore MRO (Maintenance, Repair and Operations) e un punto di riferimento consolidato nello scenario europeo per la distribuzione di macchine utensili e utensileria. Fondata nel 1978 con sede a Vignola (Modena), l'azienda basa la propria identità corporate su valori concreti e misurabili: solidità, affidabilità, competitività e rinnovamento costante. L'approccio è strettamente customer-oriented, studiato per rispondere in modo efficace alle esigenze di lavoro, manutenzione e riparazione di professionisti, industrie, officine e artigiani, dalle piccole opere fino ai grandi progetti industriali.

La struttura operativa di Fervi è dimensionata per garantire continuità ed efficienza nella supply chain. I numeri definiscono questa solidità: **10.000 metri quadrati di magazzini, oltre 8.000 referenze a catalogo, circa 3.000 ordini evasi mensilmente, 200 milioni di pezzi distribuiti sul mercato e 3.000 referenze dedicate specificamente alla ricambistica.**

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: girareliberi.it
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: 0.00
REACH: 0
CATEGORIA DEL SITO WEB:
VISITE MENSILI:
AUTORE: A. Cortellessa
URL:
> 11 settembre 2026 alle ore 0:00
> Versione Online

La qualità del prodotto è il risultato di un metodo strutturato e ripetibile in sette fasi: **continua ricerca di nuovi prodotti e partner, attenta verifica di qualità e conformità agli standard, certificazione,** branding, processo di distribuzione in sinergia con i partner, raccolta del responso dei clienti e, infine, analisi dei feedback per interventi di adeguamento continuo. Per Fervi, la qualità certificata include anche il rigoroso rispetto dell'etica e della responsabilità sociale d'impresa, con un impegno concreto verso la tutela dell'ambiente, della comunità e delle persone che vi lavorano.
La forza competitiva del **gruppo deriva dalla sinergia di realtà specializzate e complementari:** Fervi, con oltre 8.000 referenze tra macchine utensili, utensileria manuale e abrasivi; Riflex, produttore dal 1982 di dischi abrasivi lamellari Made in Italy e di impianti automatici per la loro produzione, venduti in tutto il mondo; Vogel, attivo dal 1949 nella strumentazione di misura di alta gamma; Sitges, distributore storico con sede a Barcellona dal 1952; e Rivit, partner dal 1973 per sistemi di fissaggio, utensili per bulloneria e macchine per la lavorazione della lamiera.
Questa integrazione strategica permette una presenza capillare e una fiducia internazionale: **oltre 4.500 punti vendita in Italia**, una rete commerciale che raggiunge più di 50 paesi nel mondo e un supporto garantito a una vasta base di clienti. L'espansione commerciale è costantemente affiancata da un'eccellente assistenza tecnica, con personale altamente specializzato in grado di offrire consulenza professionale per l'installazione, la manutenzione ordinaria e la riparazione delle attrezzature.



FERVI Showroom Machinery

Infine, l'innovazione e la digital attitude sono parte integrante del DNA aziendale. Fervi investe nella digital transformation dei servizi, offrendo un sito web funzionale, contenuti dedicati sui social network e video tutorial tecnici. Questi strumenti digitali creano una community professionale in cui condividere competenze e know-how, garantendo un supporto all'avanguardia per sostenere il business quotidiano dei clienti, ovunque essi si trovino.

Nello smisurato catalogo Fervi abbiamo individuato qualche strumento e accessorio che non dovrebbe mai mancare a bordo, attrezzature che possono essere usate ed utili a tutti ed in qualsiasi momento, anche senza competenze particolarmente tecniche: ne vediamo qualcuno qui di seguito. Poi, **i più esperti, potranno divertirsi a scoprire attrezzi e strumenti di livello più professionale scorrendo tra le pagine del sito www.fervi.com.** Siamo sicuri che troveranno proprio quello che gli mancava per completare il proprio set di attrezzi. Ed anche i professionisti del settore, officine e centri di assistenza, potranno trovare certamente l'utensile professionale di cui avevano bisogno.

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: girareliberi.it
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: 0.00
REACH: 0
CATEGORIA DEL SITO WEB:
VISITE MENSILI:
AUTORE: A. Cortellessa
URL:
> 11 settembre 2026 alle ore 0:00
> Versione Online

Cominciamo sicuramente dalla **classica valigetta che comprende una serie completa di attrezzi, declinata su più livelli o specifica per tipi di intervento e che non dovrebbe mai mancare nel gavone del camper per la manutenzione di base.** Nel catalogo Fervi ce ne sono molte, ad esempio la Valigia con Utensili e Accessori 0110, ed è possibile individuare quella più adatta alle nostre esigenze, seppur una con dotazione più completa, al momento del bisogno, si rivelerà sicuramente quella che può farci risolvere il problema proprio con l'attrezzo specifico che serviva.





Altro "must have" nel camper sono le taniche di vario tipo, può capitare facilmente che ci sia da rabboccare, svuotare o riempire serbatoi vari, siano essi per le acque, per il gasolio, per il radiatore, per approvvigionare i serbatoi. Insomma, anche in questo caso un accessorio di base utile in mille occasioni. Nel catalogo Fervi troviamo quelle in plastica (Art. 0660/05) e quelle in metallo (Art. 0189/05C), di varie capacità e destinate ad usi vari. Insieme alle taniche, uno o più imbuti (Art. 0172/150), anche con beccuccio flessibile che permette di lavorare in posizioni scomode, sono da tenere sempre a portata di mano.





Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: girareliberi.it
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: 0.00
REACH: 0
CATEGORIA DEL SITO WEB:
VISITE MENSILI:
AUTORE: A. Cortellessa
URL:
> 11 settembre 2026 alle ore 0:00
> Versione Online



Ancora, tra gli attrezzi di base che possono fare la differenza tra una giornata rilassante e una giornata storta, i **classici taglierini** (Art. 0035 e Art. 0696) che prima o poi ci salvano da una situazione spiacevole o necessaria senza romperci o tagliarci le mani con strumenti leggeri inadeguati, o comunque ci aiutano in tanti piccoli problemi quotidiani. Ovviamente stiamo parlando di taglierini robusti di qualità professionale, non giocattoli apparentemente simili che si rompono al primo sforzo rischiando di farci del male, e con una serie di lame di ricambio sempre a portata di mano.





Tra le necessità di un camper ci sono i **piccoli problemi di lubrificazione**, non parliamo ovviamente dell'olio motore in questo caso, ma delle tante occasioni in cui il **corretto lubrificante può aiutarci mantenere in forma snodi, giunture, serrature, cerniere, ma anche ammorbidire guarnizioni,** come ad esempio quelle dei gavoni che, in caso di freddo intenso, tendono ad incollarsi per il velo di ghiaccio che si forma tra le due parti, con il rischio di strapparle quando si apre il portellone.
L'universo dei lubrificanti è ampio e molto specializzato oggi, per cui esistono oli spray specifici per ogni tipo di applicazione, come quelli al silicone ad esempio (Art. S401/04). Nel catalogo Fervi sono presenti numerose referenze come lo Spray Multifunzione Art. S401/00 (qui mostriamo qualche immagine) quindi sicuramente troveremo quella che ci necessita per un uso specifico.

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/







Ogni camper ha spesso dei bulloni, delle viti un po' speciali, che necessitano di chiavi (Art. S328) adatte che non sempre sono disponibili nelle dotazioni delle valigette attrezzi, almeno nelle più basiche, per cui **potrebbe essere utile analizzare con cura le parti che ci potrebbe servire di smontare per una necessità urgente, ad esempio i sedili per accedere alla batteria dei servizi, dove magari si necessita di una Serie di Chiavi di tipo Torx** con Manico Anatomico in Termoformato Morbido (Art. TM01/014) – la cosiddetta "brugola francese" in gergo. Quindi diamo un'occhiata approfondita, certo non c'è bisogno di saper smontare il camper, ma almeno poter raggiungere i dispositivi di base in caso di necessità.



Sul camper, con tutti i serbatoi vari delle acque, può capitare che qualcosa non funzioni nel modo dovuto e ci sia la **necessità di rimuovere i liquidi p**erché magari, ad esempio, si è congelata l'acqua nel tubo di scarico, o abbiamo versato per errore qualcosa nel serbatoio sbagliato e dobbiamo svuotarlo. Un caso che purtroppo capita – raramente ma capita – è quello di mettere il gasolio nel serbatoio dell'acqua perché talvolta i due bocchettoni sul camper sono vicini e chi lo fa in quel momento è sovrappensiero. Nel catalogo Fervi si trovano **vari tipi di pompa per effettuare**

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: girareliberi.it
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: 0.00
REACH: 0
CATEGORIA DEL SITO WEB:
VISITE MENSILI:
AUTORE: A. Cortellessa
URL:
> 11 settembre 2026 alle ore 0:00
> Versione Online

questi travasi: sono manuali, a 12 volt con morsetti da attaccare sulla batteria (Art. 0755) o quelle rotative che funzionano con il trapano (Art. 0272). Si tratta di strumenti diciamo poco usuali ma che possono risolverci una situazione e, anche a casa possono far molto comodo in tante occasioni.





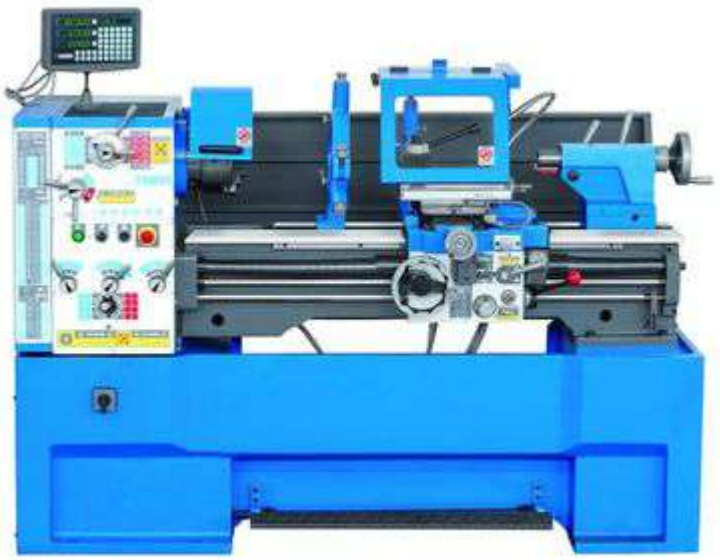


Infine, non dimentichiamo che spesso sul camper portiamo biciclette e scooter per girare in comodità una volta arrivati a destinazione. Anche in questo caso, Fervi propone un’ampia gamma di utensili da avere con sé per la manutenzione sul campo delle due ruote.

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: iocarrozziere.it
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: €0.20
REACH: 27
CATEGORIA DEL SITO WEB:
VISITE MENSILI: 845.16
AUTORE:
URL: www.iocarrozziere.it
> 17 settembre 2026 alle ore 12:57
> Versione Online

Tre nuovi torni professionali targati FERVI



FERVI amplia la gamma di torni paralleli con tre nuovi modelli, progettati per rispondere a diverse esigenze di manutenzione, lavorazioni meccaniche e piccola produzione, con prestazioni elevate, robustezza e dotazioni complete. FERVI, realtà specializzata nella fornitura di macchine, utensili e attrezzature professionali per il settore MRO e per il fai-da-te evoluto, presenta tre nuovi torni paralleli, ampliando ulteriormente la propria offerta di macchine utensili con una gamma pensata per garantire precisione, affidabilità e versatilità nelle lavorazioni di tornitura.

I nuovi modelli condividono una solida struttura in ghisa, progettata per assicurare elevata rigidità e stabilità durante le lavorazioni, contribuendo a ridurre le vibrazioni e a migliorare la qualità delle finiture superficiali. Sono inoltre dotati di motore a due velocità, visualizzatore digitale a 3 assi e scatola ingranaggi semi-Norton.

La nuova linea, che va ad arricchire l’ampia gamma di torni dell’azienda modenese, è stata pensata per offrire alle officine soluzioni professionali differenziate per dimensioni a capacità di lavorazione. Il tornio T074/400V3A rappresenta la soluzione più compatta e grazie ai suoi 210 mm di altezza punte, 1.000 mm di distanza punte e 52 mm di passaggio barra, è ideale per chi cerca una macchina versatile e poco ingombrante, senza rinunciare a robustezza e precisione. Il modello T075/400V3A offre un equilibrio ottimale tra dimensioni e capacità di lavorazione, risultando particolarmente indicato per attività di manutenzione e lavorazioni meccaniche in diversi contesti produttivi. Questo è possibile grazie a 230 mm di altezza punte, 1.500 mm di distanza tra le punte e 58 mm di passaggio barra. Al vertice della nuova gamma si colloca il T076/400V3A, dotato di 280 mm altezza punte, 1.500 mm di distanza punte e 80 mm di passaggio barra, e pensato per la lavorazione di particolari di maggiori dimensioni e barre di diametro elevato, ampliando il campo applicativo della gamma.

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

Tutti e tre i modelli sono muniti di visualizzatore digitale a 3 assi, lampada LED, impianto di refrigerazione e specifiche dotazioni di protezione e sicurezza, tra cui protezione della torretta, protezione del mandrino, paraspruzzi posteriore e freno a pedale.

Tutti i diritti riservati

Powered by LexisNexis

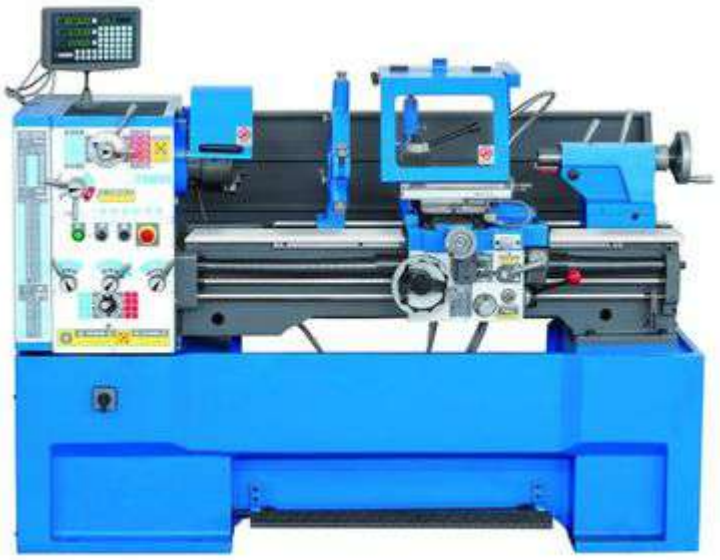
PUBBLICAZIONE: ilgiornaledelmeccanico.it
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: €0.86
REACH: 90
CATEGORIA DEL SITO WEB: Vehicles/Vehicles
VISITE MENSILI: 2744.37
AUTORE:
URL: www.ilgiornaledelmeccanico.it

> 17 settembre 2026 alle ore 13:02

> Versione Online

FERVI: tre nuovi torni professionali

Il Giornale del Meccanico è la voce delle autofficine, lo strumento d'elezione per l'aggiornamento professionale degli autoriparatori



FERVI amplia la gamma di torni paralleli con tre nuovi modelli, progettati per rispondere a diverse esigenze di manutenzione, lavorazioni meccaniche e piccola produzione, con prestazioni elevate, robustezza e dotazioni complete.

FERVI, realtà specializzata nella fornitura di macchine, utensili e attrezzature professionali per il settore MRO e per il fai-da-te evoluto, presenta tre nuovi torni paralleli, ampliando ulteriormente la propria offerta di macchine utensili con una gamma pensata per garantire precisione, affidabilità e versatilità nelle lavorazioni di tornitura.

I nuovi modelli condividono una solida struttura in ghisa, progettata per assicurare elevata rigidità e stabilità durante le lavorazioni, contribuendo a ridurre le vibrazioni e a migliorare la qualità delle finiture superficiali. Sono inoltre dotati di motore a due velocità, visualizzatore digitale a 3 assi e scatola ingranaggi semi-Norton.

La nuova linea, che va ad arricchire l'ampia gamma di torni dell'azienda modenese, è stata pensata per offrire alle officine soluzioni professionali differenziate per dimensioni a capacità di lavorazione. Il tornio T074/400V3A rappresenta la soluzione più compatta e grazie ai suoi 210 mm di altezza punte, 1.000 mm di distanza punte e 52 mm di passaggio barra, è ideale per chi cerca una macchina versatile e poco ingombrante, senza rinunciare a robustezza e precisione. Il modello T075/400V3A offre un equilibrio ottimale tra dimensioni e capacità di lavorazione, risultando particolarmente indicato per attività di manutenzione e lavorazioni meccaniche in diversi contesti produttivi. Questo è possibile grazie a 230 mm di altezza punte, 1.500 mm di distanza tra le punte e 58 mm di passaggio

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

barra. Al vertice della nuova gamma si colloca il T076/400V3A, dotato di 280 mm altezza punte, 1.500 mm di distanza punte e 80 mm di passaggio barra, e pensato per la lavorazione di particolari di maggiori dimensioni e barre di diametro elevato, ampliando il campo applicativo della gamma.

Tutti e tre i modelli sono muniti di visualizzatore digitale a 3 assi, lampada LED, impianto di refrigerazione e specifiche dotazioni di protezione e sicurezza, tra cui protezione della torretta, protezione del mandrino, paraspruzzi posteriore e freno a pedale.

A completare l'offerta – e a protezione dell'investimento – c'è il servizio FERVI Plus che comprende: estensione della garanzia, controllo pre-consegna, assistenza tecnica dedicata e accesso a un'area web riservata, assicurando così un supporto dedicato e qualificato durante tutto il ciclo di vita della macchina.

Con questa nuova gamma di torni paralleli, FERVI consolida il proprio posizionamento nel settore delle macchine utensili, offrendo alle officine tre soluzioni diverse, accomunate da precisione, affidabilità e robustezza, ma differenziate per dimensioni e capacità di lavorazione, così da rispondere in modo preciso e puntuale alle diverse esigenze della tornitura professionale.

PUBBLICAZIONE: techmec.it
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: €1.47
REACH: 154
CATEGORIA DEL SITO WEB: Heavy Industry and Engineering/Metals a
VISITE MENSILI: 4697.25
AUTORE:
URL: www.techmec.it
> 22 settembre 2026 alle ore 9:01
> Versione Online

Torni professionali precisi, affidabili e versatili



3 nuovi modelli Fervi ampliano la gamma per rispondere a diverse esigenze di manutenzione, lavorazioni e produzione, con prestazioni elevate, robustezza e dotazioni complete. Fervi, realtà specializzata nella fornitura di macchine, utensili e attrezzature professionali per il settore MRO (

Maintenance, Repair, Operations) e per il fai-da-te evoluto, ha presentato 3 nuovi torni paralleli, ampliando ulteriormente la propria offerta di macchine utensili con una gamma pensata per garantire precisione, affidabilità e versatilità nelle lavorazioni di tornitura.

I nuovi modelli condividono una solida struttura in ghisa, progettata per assicurare elevata rigidità e stabilità durante le lavorazioni, contribuendo a ridurre le vibrazioni e a migliorare la qualità delle finiture superficiali. Sono inoltre dotati di motore a 2 velocità, visualizzatore digitale a 3 assi e scatola ingranaggi semi-Norton.

La nuova linea, che va ad arricchire l'ampia gamma di torni dell'azienda modenese, è stata pensata per offrire alle officine soluzioni professionali differenziate per dimensioni a capacità di lavorazione.

Il tornio T074/400V3A rappresenta la soluzione più compatta e grazie ai suoi 210 mm di altezza punte, 1000 mm di distanza punte e 52 mm di passaggio barra, è ideale per chi cerca una macchina versatile e poco ingombrante, senza rinunciare a robustezza e precisione.

Il modello T075/400V3A offre un equilibrio ottimale tra dimensioni e capacità di lavorazione, risultando particolarmente indicato per attività di manutenzione e lavorazioni meccaniche in diversi contesti produttivi. Questo è possibile grazie a 230 mm di altezza punte, 1500 mm di distanza tra le punte e 58 mm di passaggio barra.

Al vertice della nuova gamma si colloca il T076/400V3A, dotato di 280 mm altezza punte, 1500 mm di distanza punte e 80 mm di passaggio barra, e pensato per la lavorazione di particolari di maggiori dimensioni e barre di diametro elevato, ampliando il campo applicativo della gamma.

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: techmec.it
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: €1.47
REACH: 154
CATEGORIA DEL SITO WEB: Heavy Industry and Engineering/Metals a
VISITE MENSILI: 4697.25
AUTORE:
URL: www.techmec.it
> 22 settembre 2026 alle ore 9:01
> Versione Online

Tutti e 3 i modelli sono muniti di visualizzatore digitale a 3 assi, lampada LED, impianto di refrigerazione e specifiche dotazioni di protezione e sicurezza, tra cui protezione della torretta, protezione del mandrino, paraspruzzi posteriore e freno a pedale.

A completare l'offerta – e a protezione dell'investimento – c'è il servizio Fervi Plus, che comprende:

estensione della garanzia; controllo pre-consegna; assistenza tecnica dedicata; accesso a un'area web riservata, assicurando così un supporto dedicato e qualificato durante tutto il ciclo di vita della macchina.

Con questa nuova gamma di torni paralleli, Fervi consolida il proprio posizionamento nel settore delle macchine utensili, offrendo alle officine 3 soluzioni diverse, accomunate da precisione, affidabilità e robustezza, ma differenziate per dimensioni e capacità di lavorazione, così da rispondere in modo preciso e puntuale alle diverse esigenze della tornitura professionale.

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: ferrutensil.com
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: €1.41
REACH: 177
CATEGORIA DEL SITO WEB: Heavy Industry and Engineering/Construc
VISITE MENSILI: 5400.14
AUTORE: Luca Casolaro
URL: www.ferrutensil.com
> 29 settembre 2026 alle ore 9:47
> Versione Online

FERVI C088: l'officina che ti segue



Un carrello pratico e modulare, per organizzare e trasportare gli utensili durante le attività di manutenzione professionale. Nei lavori di manutenzione, poter contare su un'attrezzatura ordinata e facilmente movimentabile significa ridurre tempi, spostamenti e lavorare con maggiore continuità. È in quest'ottica che Fervi propone il nuovo C088 carrello porta utensili destinato ai professionisti della manutenzione e riparazione e, più in generale, agli operatori del settore MRO (Maintenance, Repair and Operations).

Il punto di forza del modello è una configurazione pensata per adattarsi alle diverse necessità operative . Il carrello è infatti composto da tre elementi indipendenti e separabili: nella parte superiore trova posto una cassetta porta utensili , mentre il modulo centrale integra due cassetti . La parte inferiore completa l'organizzazione con un vano dotato di cassetto basculante , formando così una struttura che consente di distribuire utensili e materiali in modo funzionale al trasporto e di utilizzare i moduli anche separatamente, quando necessario.

Per garantire la massima praticità e mobilità, il carrello C088 dispone di due ruote e di un manico estensibile che ne permettono l'utilizzo come un trolley, caratteristica utile per spostare gli utensili con il minimo sforzo in ogni contesto operativo.

Il nuovo C088 si distingue inoltre per una struttura solida, caratterizzata da pareti e cerniere interamente in metallo , pensata per offrire affidabilità e resistenza nell'utilizzo professionale. A completare il progetto, un'impostazione estetica moderna ed ergonomica, valorizzata dalla finitura total black e dal logo Fervi, che conferisce al carrello un'identità immediatamente riconoscibile.

Utile sia per la movimentazione che per lo stoccaggio degli utensili, questo articolo mantiene dimensioni contenute con 72 cm in altezza, 52 cm in larghezza e 32 cm in profondità. Il peso a vuoto è di 16 kg, con una portata che arriva fino a 40 kg di attrezzatura.

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

PUBBLICAZIONE: ferrutensil.com
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: €1.41
REACH: 177
CATEGORIA DEL SITO WEB: Heavy Industry and Engineering/Construc
VISITE MENSILI: 5400.14
AUTORE: Luca Casolaro
URL: www.ferrutensil.com
> 29 settembre 2026 alle ore 9:47
> Versione Online

Per il canale ferramenta, il carrello C088 si inserisce quindi nella categoria dei prodotti dedicati all'organizzazione del lavoro, con una proposta che combina trasporto e praticità. Un'attrezzatura modulare pensata per chi ha bisogno di avere utensili e materiali sempre disponibili dove e quando servono, con la possibilità di spostarli rapidamente a seconda delle esigenze operative.

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/