

# **RASSEGNA STAMPA**



## GAMMA, ERGONOMIA E PRECISIONE NEL TAGLIO SI CONFERMANO COME I FATTORI DI SUCCESSO

La capacità, da una parte, di proporre una soluzione per le specifiche esigenze dei diversi campi di applicazione, dal garden, all'elettrico, all'industriale e, dall'altra, di assicurare al canale costanza nella qualità del prodotto e nel servizio sono le leve che consentono alle aziende di soddisfare una domanda che continua a mantenersi vivace



La categoria degli utensili da taglio è tra quelle che non sono state troppo penalizzate dall'impatto della crisi sanitaria e questo, in generale, ha consentito alle aziende di confermare i volumi del 2019. A fare la differenza è

stata la capacità delle aziende di reagire continuando a garantire la disponibilità del prodotto e i consueti livelli di servizio. Questa, almeno, è la chiave di lettura offerta da **Alan Gianola**, Responsabile Italia Vendite e Acquisti

**Gruppo Gimap Fumasi.** "Anche se il primo lockdown ci ha bloccato per un mese, la nostra disponibilità di merce è stata tale da consentirci di continuare a garantire alla nostra clientela il servizio più completo e più pronto



possibile: tempo medio richiesto tra 3 e 4 giorni con una percentuale di righe d'ordine evase alla prima consegna superiore al 98%. Questo", assicura Gianola, "è stato un nostro punto di forza molto apprezzato dalla distribuzione. Abbiamo anche continuato a investire nell'innovazione. Lo scorso anno abbiamo lanciato una serie di novità nel campo del taglio destinate ai diversi target di utilizzatori. Ricordo tra le altre, le forbici per elettricista innovative nei materiali, nell'ergonomia e nel design, che si posizionano al top di gamma a livello delle prestazioni offerte. I riscontri ottenuti ci hanno consentito di consolidare la nostra quota di mercato nel segmento taglio". Un altro valore aggiunto dell'azienda è, sottolinea Alan Gianola, che "in questa categoria di prodotti proponiamo una gamma che va a soddisfare le esigenze dell'utilizzatore professionista più esigente nei diversi settori di applicazione, dall'elettrico al garden, dove proponiamo una gamma che ha molto successo nella distribuzione specializzata, ma anche nelle utensilerie, nelle ferramenta e nei Garden center. Infine, il Gruppo Gimap Fumasi della famiglia Gianola, giunta alla terza generazione, rappresenta una garanzia di stabilità e continuità verso ulteriori sviluppi futuri". Parla di un anno che si è concluso con risultati soddisfacenti anche **Riccardo Pellegrini**, Product Marketing Manager **Fervi** "Tutta la famiglia di articoli da taglio ha avuto un ottimo riscontro nel 2020, nonostante l'impatto del Covid19. Si è attestato sulla stessa cifra dell'anno precedente consacrando come un successo. L'ottimo risultato", è la sua spiegazione, "è stato raggiunto anche grazie all'ampliamento di gamma adottato nel corso dell'anno. Tra gli articoli più richiesti, oltre alle punte diamantate, figurano anche gli utensili di uso quotidiano quali i cutter e le forbici che riscontrano successo grazie alla profondità di gamma che proponiamo". **Roberto Tribbia**, Ufficio



**Beta Utensili**: cutter 1772M

Appartiene all'ampia gamma di utensili da taglio proposto dall'azienda il cutter a lama retrattile con meccanismo a leva 1772M. Il cutter di sicurezza con corpo in lega pressofusa è fornito con 4 lame. La lama è dotata di rientro automatico a molla e può essere bloccata in posizione esterna. La profondità di taglio è regolabile da 0 a 25 mm. Questa caratteristica è importante in quanto previene il danneggiamento del contenuto dei pacchi che si aprono. Infine, il pratico levapunti integrato nel manico permette di avere due utensili in uno.

Commerciale di **Blue Bird** ricorda che la sua azienda "propone articoli da taglio a batteria (non manuali), con batteria integrata e con batteria a zaino" e spiega che "l'articolo ha performato molto bene nel 2020, tanto che su alcuni modelli non siamo stati in grado di far fronte al 100% all'importante mole di ordini che abbiamo ricevuto. Segno che la nostra gamma è stata accolta molto bene dal mercato". Interpellato su quali siano stati, tra gli altri quelli che hanno performato meglio, Tribbia spiega che "quelli con batteria integrata, che costituiscono ancora una "novità" nel mercato rispetto alla tradizionale batteria a zaino con cavo. La tecnologia ha permesso di sviluppare batterie potenti e leggere, che possono essere montate direttamente sulla macchina e garantiscono carica adeguata a coprire un'intera giornata di lavoro anche per il professionista". Quella degli articoli da taglio "è una delle famiglie storiche di Beta", afferma **Carlo Da Rold**, Communication Manager di **Beta Utensili** secondo cui "ha seguito l'andamento generale. Tutta la famiglia ha una alta richiesta, specialmente i seghetti da metallo, le forbici e i cutter, in particolare quelli di sicurezza".

Valuta positivamente il riscontro ottenuto dal mercato anche **Maurizio Verina** Business Development Manager di **Grupa Topex**. "L'andamento di queste

categorie di prodotti è risultato stabile rispetto al 2019, anche se abbiamo iniziato un processo di ottimizzazione delle referenze che fra tutti brand in portafoglio sono più di 150".

**Antonio D'Onofrio**, Direttore Commerciale Settore Agricoltura di **Pellenc** precisa che "le forbici da potatura sono sicuramente un portabandiera per quanto riguarda il marchio Pellenc e il 2020, nonostante tutte le problematiche note, è stato un anno con buoni risultati. La professionalità



Valentina Nobili, Trade Marketing Manager di Fiskars Italy



messa in campo nel corso degli anni, ma soprattutto l'esperienza e il know-how senza paragoni nel mondo delle attrezzature a batteria, ci permettono di essere sul mercato con attrezzature che rispondono alle esigenze dei professionisti del settore. Nel 2020 inoltre, abbiamo presentato l'asta per la forbice da potatura Prunion, che ha avuto un impatto assolutamente positivo sul mercato, in quanto permette di semplificare ulteriormente le operazioni di potatura anche ad altezze importanti".

**Valentina Nobili**, Trade Marketing Manager di **Fiskars Italy** parla del 2020



Riccardo Pellegrini, Product Marketing Manager Fervi

come di un anno "in linea con le aspettative di budget. Dopo un parziale crollo dei fatturati nel periodo iniziale di lockdown, si è verificato un rimbalzo che ha portato nel complesso a chiudere in linea con le aspettative grazie alla riscoperta del giardinaggio, fonte di benessere fisico e mentale".

Conferma che il lancio di novità serve a stimolare l'interesse anche da **Stefano Volpin** Direttore Commerciale di **Valex**. "Lo scorso abbiamo presentato una nuova linea di cutter che ha performato molto bene. Comprende una gamma di articoli molto ampia, dalle soluzioni entry level a quelle professionali: ad esempio, cutter da 9, 18

**Fiskars**: Forbici Plus Bypass in metallo con PowerLever 1751

Il meccanismo Power-Lever permette di tagliare facilmente anche i rami più resistenti. La lama bypass assicura tagli puliti su legno fresco fino a Ø 24 mm, in acciaio temprato e rettificato, resistente alla ruggine e con rivestimento in PTFE per ridurre l'attrito. L'impugnatura ergonomica è in alluminio fuso con dettagli in Soft-Grip per consentire una presa sicura e comoda oltre che leggera.



o 25 mm correati dalla linea di lame per cutter, sempre da 9, 18 e 25 sia standard che a segmenti. A questo si aggiungevano anche le "iper quality blade" una serie di lame che hanno una durata e una precisione di taglio decisamente superiori.

#### L'approccio al mercato

A prescindere dalla categoria di prodotto, tranne alcune ben circostanziate eccezioni, il presidio dei diversi canali, dalla grande distribuzione al negozio specializzato, è funzionale all'obiettivo perseguito da ogni azienda di garantirsi una capillare copertura del territorio e anche la possibilità di intercettare il potenziale cliente in tutti gli ambiti. Nel caso specifico la scelta è dettata anche dalla necessità di raggiungere tutti i potenziali mercati di sbocco. "Questa ampia categoria

è veicolata in tutti i canali di vendita in cui distribuiamo i nostri prodotti", afferma **Maurizio Verna** di **Grupa To-pex** prima di precisare che "il canale dell'ingrosso è il canale più importante per noi come lo è, in generale, per le nostre vendite totali".

**Carlo Da Rold** di **Beta Utensili** spiega che "oltre ai classici canali distributivi Beta della Ferramenta e della Distribuzione Industriale, la recente acquisizione di BM Group ci ha aperto le porte del canale della Distribuzione di materiale elettrico". Si pone in posizione un po' differente **Blue Bird** che, come dichiara **Roberto Tribbia**, "per la rivendita degli articoli da taglio ha scelto come canale distributivo in maniera quasi esclusiva i rivenditori specializzati. Crediamo che il nostro approccio al mercato in generale sia estremamente compatibile con questo



**Blue Bird**: potatore a batteria CS 22-04

Grazie alla sua barra da 10 cm, il potatore a batteria CS 22-04 è un attrezzo estremamente utile per la potatura di rami di medie dimensioni, troppo grandi per poter essere potati con la tradizionale forbice. Le caratteristiche distintive di questo comodo attrezzo sono la leggerezza (soli 800 grammi + 20 grammi di batteria) e la forma compatta, che permettono una grande maneggevolezza e facilità di penetrazione tra i rami della pianta. La barra carving è la conformazione ideale per la potatura e la velocità della catena può essere regolata tramite la semplice pressione del grilletto. Il potatore viene fornito con 2 batterie incluse nella confezione, ed ogni batteria permette di fare fino a 85 tagli.

**Fervi art. 0613, cutter con guida lama in acciaio**

Uno degli utensili da taglio più venduti e apprezzati di sempre tra quelli presenti nel catalogo dell'azienda è il cutter con guida-lama in acciaio per uso professionale e per gli hobbisti art. 0613. L'ergonomia dell'impugnatura e la precisione del taglio dovuta al guida-lama in metallo hanno infatti incontrato il favore degli operatori del settore. I rivenditori inoltre possono contare su una gamma completa di cutter con una dozzina di referenze, compresi gli espositori da banco che veicolano l'affidabilità del brand Fervi, noto agli addetti ai lavori anche per strumenti da taglio professionali e di precisione come le punte e i dischi diamantati.



canale, che risulta per noi strategico non solo nella gamma di articoli da taglio, ma su quasi tutto il nostro catalogo". La strategia inaugurata da **Fervi** è netta. "Il nostro canale distributivo è pressoché blindato", assicura **Riccardo Pellegrini**, spiegando che con questo intende che "i Rivenditori sono il nostro braccio armato capillare sul territorio e rimangono il principale canale, se non l'unico. Quindi non abbiamo dubbi nel rispondere alla domanda



Carlo Di Rolo, communication manager di Beta Tools

su quale tra i diversi canali abbia performato meglio perché loro si attestano indiscutibilmente sempre al primo posto". Negli ultimi anni il **Gruppo Gimap Fumasi**, rivela **Alan Gianola**, "ha investito tempo e risorse per aumentare la propria presenza nei diversi canali distributivi: dalla grande distribuzione specializzata del Fai da te e del pro-

fessionale (al quale sono destinati i prodotti identificati dal bollino Pro), ai dettaglianti e ai grossisti del mercato della ferramenta, delle utensilerie, del garden e del settore elettrico. Attribuiamo grande importanza ai grossisti in quanto intermediari in grado di assicurare una capillare distribuzione del prodotto su tutto il territorio. Un canale che abbiamo attaccato di recente perché si è rivelato interessante è stato quello del Termoidraulico, che si caratterizza per una sostenuta domanda di utensileria. Tanto che in qualche zona abbiamo affiancato agli agenti specializzati per la Ferramenta, l'Utensileria e

l'Elettrico, anche l'agente specializzato nella termoidraulica".

**Valentina Nobili**, conferma che anche **Fiskars** punta su un ventaglio molto ampio di canali distributivi. "Quelli in cui veicoliamo i nostri prodotti sono ferramenta, agricole, Gds e Gdo", spiega. "Sono tutti canali strategici per raggiungere tipologie diverse di consumatori: nella Gd serviamo consumatori che cercano un prodotto conveniente con una qualità adeguata, mentre invece nel canale tradizionale la tipologia di consumatore è più evoluta e pone maggiore attenzione alle performance del prodotto, alle caratteristiche tecniche e all'innovazione". **Antonio D'Onofrio** ritiene "importante sottolineare che **Pellenc** si rivolge principalmente ai professionisti, semi-professionisti o hobbisti esigenti; per questa tipologia di clientela è ancora fondamentale avere come riferimento la figura del rivenditore specializzato con il quale interfacciarsi. La nostra azienda negli anni ha investito molto nel ricercare e formare una rete ven-



dità nazionale specializzata e in grado di fornire un supporto post-vendita rapido, risolutivo ed efficiente. I nostri Rivenditori, inoltre, forniscono su richiesta prove in campo gratuite delle attrezzature, così da far percepire in modo chiaro e diretto tutti i vantaggi del sistema Pellenc. Per questo, la rete vendita specializzata, per noi continua ad essere il canale distributivo principale". **Stefano Volpin di Valex** sottolinea che gli utensili da taglio "sono una categoria trasversale, che è ricercata in tutti i tipi di punto vendita, dalla ferramenta tradizionale alla grande distribuzione, dalle rivendite specializzate in materiale elettrico ed edile fino ai centri per il fai da te. Per questa specifica categoria riteniamo strategico proporre un'offerta molto ampia. Per questo abbiamo inserito a catalogo sia cutter standard sia una serie di modelli per esigenze specifiche, come cutter con lama a disco e cutter ad uncino per gli imballi".

**L'approccio alla categoria della ferramenta? Corretto, anche se con qualche distinguo**

La Ferramenta Tradizionale è iden-



**Valex. Segaccio da falegname**  
Il Segaccio da falegname è una delle novità dell'azienda per il 2021, specifico per lavori di falegnameria e carpenteria. È caratterizzato da una lama da 25 mm flessibile in acciaio, con dentatura stradada a tripla affilatura (14 denti/police) per segare a lungo anche i materiali più difficili. L'impugnatura ergonomica in materiale plastico è fondamentale per una presa sicura ma confortevole. Il segaccio è dotato anche di protezione lama con fodero appendibile.

tificata come il tipo di punto vendita ideale per trattare una categoria di prodotto così estesa e con ambiti applicativi così differenziati. Quando abbiamo cercato di capire se a giudizio dei produttori il tipo di assortimento proposto è strutturato in modo da consentire al negozio di valorizzare tutto il potenziale della categoria, la risposta che abbiamo ricevuto si potrebbe sintetizzare in un "No". **Stefano Volpin di Valex** sottolinea che "la Ferramenta tradizionale è ben consapevole del potenziale di questa categoria e dell'importanza di avere una gamma molto vasta di prodotti, anche per utilizzi specifici, non necessariamente stagionali, così che l'utente finale trovi sempre quello che cerca. Anzi, in questa cate-



**Antonio D'Onofrio, Direttore Commerciale Settore Agricoltura di Pellenc**

goria può capitare che l'utente scopra ed acquisti degli strumenti di cui non sapeva nemmeno l'esistenza, ma sono esattamente ciò di cui aveva bisogno". "Come in tutte le cose, si può sempre migliorare", è la premessa da cui parte **Riccardo Pellegrini**, Product Marketing Manager **Fervi**. "La ferramenta tradizionale affronta questa categoria in maniera molto disomogenea, ovvero ci sono nostri clienti che ci si dedicano in maniera particolare e sono riconosciuti per quel tipo di specializzazione. Altri si ritengono più generalisti e, quindi, lo gestiscono in maniera meno specifica. Questo lascia ampi margini di miglioramento sui quali poter lavorare in maniera specifica. Come generalisti, abbiamo una gamma abbastanza profonda ed ogni anno cerchiamo di migliorarla andando ad aggiungere o sostituire prodotti che vengono richiesti. Contestualmente, il nostro target



di utilizzatore, non specifico, apprezza la nostra offerta nella quale trova quasi sempre la risposta alle proprie esigenze". Scegli di non sbilanciarsi in giudizi **Carlo Da Rold**, Communication Manager di **Beta Utensili**, che si limita a riconoscere: "le caratteristiche della Ferramenta tradizionale la rendono il luogo ideale per distribuire una famiglia così ampia e dagli impieghi così differenziati. Sul catalogo Beta la Ferramenta può trovare utensili per il taglio di qualunque materiale, dal legno, alla plastica, dalla lamiera al Kevlar". Intravede dei margini di miglioramento anche **Valentina Nobili**, Trade Marketing Manager di **Fiskars Italy**: "Un assortimento più completo aiuterebbe a rispondere alle diverse esigenze dei consumatori e a sfruttare al meglio il potenziale di vendita. Inoltre, dai risultati di test da noi effettuati su alcuni punti vendita, risulta che un approccio più strutturato alla categoria in termini



**Grupa Topex.** Cesole per lamiera

Sono una delle novità proposte dal marchio Neo Tools queste cesole per lamiera realizzate in acciaio CMnO forgiato a caldo. Sono adatte per lamiere di acciaio fino a 1,5 mm di spessore e per tagli dritti e curvi. Risultano facili da maneggiare per l'impugnatura ergonomica, il manico gommato e la molla che contribuisce a migliorare il comfort di lavoro. Le altre caratteristiche di rilievo sono:

- Tempra ad induzione ad alta frequenza della ganasce di taglio
- Durezza delle ganasce di taglio 55-60 HRC
- Lavoro facilitato
- Manico gommato

Disponibili nelle misure da 260, 280, 300.



di layout espositivo aiuterebbe ad aumentare la rotazione dei prodotti. Per questo motivo", annuncia, "la nostra azienda sta mettendo a disposizione nuovi strumenti espositivi, pensati per le ferramenta. L'obiettivo è dare più risalto alla categoria di prodotti ed aumentarne il sell out". L'esperienza di **Alan Gianola**, Responsabile Italia Vendite e Acquisti **Gruppo Gimap Fumasi** è che "in generale il negozio del canale tradizionale tende a tarare l'assortimento nel segmento articoli da taglio in funzione del tipo di esigenze espresse dalla sua clientela, sia essa professionale o Fai da te.". Dal punto di vista di Gianola il dato davvero rilevante è che "oltre all'assortimento,



Maurizio Verna Business Development Manager di Grupatopex

**Pellenc:** forbici da potatura Prunion

Le forbici professionali a batteria Prunion permettono di velocizzare, semplificare e garantire il massimo del comfort durante il lavoro di potatura degli alberi. Il motore brushless ad alto rendimento, realizzato e progettato direttamente dall'azienda francese, assicura potenza assoluta con ingombri, pesi e vibrazioni ridotti al minimo. L'alimentazione avviene tramite le batterie agli ioni di litio Pellenc ad alta capacità, in grado di assicurare ben oltre una giornata di potatura.



questi negozi assicurano un servizio di consulenza che, grazie all'elevato livello di competenza, consente loro di indirizzare il cliente verso la soluzione per lui più indicata. La loro conoscenza del mercato consente loro di modulare e ottimizzare le proposte ai clienti in linea con le specifiche esigenze individuali, ivi comprese quelle derivanti dalla stagionalità /giardinaggio". Sostanzialmente positiva la valutazione espressa da **Maurizio Verna** Business Development Manager di **Gruppo Topex**. "La categoria è ampiamente presente nella ferramenta tradizionale che so offrire un ampio e vario assortimento, anche andando in profondità nella specializzazione". Rispondendo alla domanda se ritiene che nella costruzione dell'assortimento questo canale tenga conto della stagionalità

Verna osserva che "secondo i nostri dati, questa non è una categoria che risente di forte stagionalità".

Più che l'intera categoria sono alcune tipologie di utensile da taglio ad avere un andamento delle vendite condizionato dalla stagione, come si evince dalla risposta di **Roberto Tribbia**, Ufficio Commerciale di **Blue Bird**. "Per questi articoli la stagione "di punta" è il periodo della potatura, che va indicativamente da ottobre fino a marzo, con differenze a seconda delle zone o dell'anno. In questo periodo l'assortimento del negoziante è al suo completo, mentre nei restanti mesi il prodotto viene messo un po' in secondo piano, pur mantenendo un certo volume di vendite". **Antonio D'Onofrio**, Direttore Commerciale Settore Agricoltura di **Pellenc**. È sicuro che "il mondo delle forbici a batteria ha avuto un grande sviluppo negli ultimi anni. Oggi più che mai è fondamentale riuscire a fare una distinzione ben chiara tra gli utilizzatori professionisti e gli hobbisti, in modo da fornire ad ognuno l'attrezzatura più adeguata in base al lavoro da svolgere. Pellenc produce attrezzature progettate e realizzate per durare nel tempo e mantenere il massimo dell'efficienza anche in condizioni di lavoro impegnativo e intenso; per questo è importante la figura del rivenditore specializzato, in grado di consigliare e fornire tutte le corrette indicazioni necessarie.



**Fumasi:** Forbici per taglio Kevlar e Carbonio

Rappresentano un'eccezione dell'azienda nel settore del taglio, perché Kevlar e Carbonio sono notoriamente materiali particolarmente duri (sono usati anche per i giubbotti antiproiettile e nella nautica, auto, moto e bici di ultima generazione). Le forbici sono il risultato di un'accurata ricerca per individuare il tipo di acciaio da utilizzare nei taglienti. Anche il design dei taglienti è stato studiato ad hoc e si caratterizza per l'adozione di trattamenti termici speciali e per le particolari angolazioni scelte con l'obiettivo di assicurare un buon risultato nel taglio di queste particolari fibre.



## FERVI: avvitatori pneumatici per professionisti e non solo...

- Marzo 12, 2021
- Pubblicato inNews



a gamma PRO degli avvitatori pneumatici ad impulsi, firmata FERVI, risponde a tutte le esigenze professionali dell'officina generalista e del gommista specializzato.

I sette modelli che compongono la linea sono realizzati in materiale leggero e resistente e offrono performance diverse per quanto riguarda velocità e potenza di serraggio.

### **Prestazioni senza compromessi**

Tutti i modelli della Serie Professionale AP- di FERVI hanno impugnatura e testa in gomma antiurto, che permette di gestire con una sola mano sia la leva di azionamento, sia cambio del senso di rotazione e regolazione della velocità. Si tratta di piccoli accorgimenti che nell'uso intensivo fanno la differenza, lo stesso discorso vale per il peso ridotto, caratteristica che è stata ottenuta scegliendo materiali compositi che risultano al tempo stesso molto resistenti.

La gamma PRO comprende modelli con attacchi da 3/8", 1/2" e 3/4". Nella scelta è opportuno individuare esattamente le prestazioni di coppia massima, le dimensioni dell'avvitatore e per certe applicazioni particolari la lunghezza del battente.

### **Una gamma completa**

Il catalogo FERVI propone anche i 5 modelli della serie SMART, pensati per l'hobbista evoluto, con modelli in grado di esprimere una potenza adeguata all'utilizzo e versatilità nell'uso costante ma non intensivo.

Anche in questo caso l'utente potrà contare sull'affidabilità dei prodotti del marchio, scegliendo il modello più adatto al proprio lavoro. Realizzati in acciaio ma senza le coperture antiurto i modelli SMART rappresentano infatti un'alternativa ottimale per quanto riguarda il rapporto prezzo/prestazioni.

**Per conoscere i modelli della gamma FERVI è possibile consultare [qui](#) le specifiche referenze a disposizione nel catalogo.**



## Avvitatori pneumatici: FERVI risolve i problemi



- 12 Mar 2021
- Stampa
- Email



La gamma PRO degli avvitatori pneumatici ad impulsi, firmata FERVI, risponde a tutte le esigenze professionali dell'officina generalista e del gommista specializzato.

I sette modelli che compongono la linea sono realizzati in materiale leggero e resistente e offrono performance diverse per quanto riguarda velocità e potenza di serraggio.

### **Prestazioni senza compromessi**

Tutti i modelli della Serie Professionale AP- di FERVI hanno impugnatura e testa in gomma antiurto, che permette di gestire con una sola mano sia la leva di azionamento, sia cambio del senso di rotazione e regolazione della velocità. Si tratta di piccoli accorgimenti che nell'uso intensivo fanno la differenza, lo stesso discorso vale per il peso ridotto, caratteristica che è stata ottenuta scegliendo materiali compositi che risultano al tempo stesso molto resistenti.

La gamma PRO comprende modelli con attacchi da 3/8", 1/2" e 3/4". Nella scelta è opportuno individuare esattamente le prestazioni di coppia massima, le dimensioni dell'avvitatore e per certe applicazioni particolari la lunghezza del battente.

### **Una gamma completa**

Il catalogo FERVI propone anche i 5 modelli della serie SMART, pensati per l'hobbista

evoluto, con modelli in grado di esprimere una potenza adeguata all'utilizzo e versatilità nell'uso costante ma non intensivo.

Anche in questo caso l'utente potrà contare sull'affidabilità dei prodotti del marchio, scegliendo il modello più adatto al proprio lavoro. Realizzati in acciaio ma senza le coperture antiurto i modelli SMART rappresentano infatti un'alternativa ottimale per quanto riguarda il rapporto prezzo/prestazioni.

**Per conoscere i modelli della gamma FERVI è possibile consultare qui le specifiche referenze a disposizione nel catalogo.**



## Fervi, la gamma di giraviti di precisione



[Home](#)



[News](#)



[News di prodotto](#)[News di prodotto](#)

La storica azienda di Vignola (MO), da oltre 40 anni player di riferimento nel settore delle attrezzature professionali e dei prodotti per il mercato MRO (Maintenance, Repair & Operations), propone in catalogo anche una gamma di giraviti di precisione per il mercato professionale e per il fai da te.

Progettati e realizzati soprattutto per le esigenze in ambito elettrotecnico ed elettronico, i giraviti di precisione Fervi della linea Pro rispondono a standard di utilizzo molto elevati. La linea prevede punte a taglio, torx, Phillips ed esagonali, in diverse misure, con la parte in metallo realizzata in cromo-vanadio, robusto e resistente, mentre l'impugnatura bi-componente è realizzata in materiale sintetico con i colori ufficiali del brand. Un particolare accorgimento di design prevede che la parte terminale del manico sia libera di ruotare, mantenendo un grip perfetto e agevolando movimenti e controllo da parte dell'operatore.

I diversi modelli sono tutti acquistabili separatamente, ma il catalogo prevede anche kit da 6 pezzi raccolti in un comodo astuccio, per avere a disposizione in modo comodo e ordinato i giraviti di precisione di maggior utilizzo. Il kit esiste in 2 serie, con assortimenti diversi e complementari: una con giraviti a taglio e a croce, l'altro con la serie torx.

Sul sito ufficiale dell'azienda è sempre disponibile il catalogo completo dei prodotti, e nella sezione "Dove acquistare" è possibile trovare tutti i rivenditori sul territorio a cui rivolgersi per l'acquisto.



## Fervi presenta una gamma di giraviti di precisione

Redazione24/03/2021



*La storica azienda di Vignola, da oltre 40 anni player di riferimento nel settore delle attrezzature professionali e dei prodotti per il mercato MRO (Maintenance, Repair and Operations), propone in catalogo anche una gamma di giraviti di precisione per il mercato professionale e per il fai da te.*

Progettati e realizzati soprattutto per le esigenze in ambito elettrotecnico ed elettronico, i giraviti di precisione FERVI della linea PRO rispondono a standard di utilizzo molto elevati. La linea prevede punte a taglio, torx, Phillips ed esagonali, in diverse misure, con la parte in metallo realizzata in cromo-vanadio, robusto e resistente, mentre l'impugnatura bi-componente è realizzata in materiale sintetico con i colori ufficiali del brand FERVI. Un particolare accorgimento di design prevede che la parte terminale del manico sia libera di ruotare, mantenendo un grip perfetto e agevolando movimenti e controllo da parte dell'operatore. I diversi modelli sono tutti acquistabili separatamente, ma il catalogo prevede anche kit da 6 pezzi raccolti in un comodo astuccio, per avere a

disposizione in modo comodo e ordinato i giraviti di precisione di maggior utilizzo. Il kit esiste in due serie, con assortimenti diversi e complementari: una con giraviti a taglio e a croce, l'altro con la serie torx. Sul sito di Fervi è sempre disponibile il catalogo completo dei prodotti, e nella sezione "Dove acquistare" è possibile trovare tutti i rivenditori sul territorio a cui rivolgersi per l'acquisto.

#### **L'azienda**

Fervi, società quotata sul mercato AIM Italia, è attiva nel settore della fornitura di attrezzature professionali principalmente per l'officina meccanica, l'officina auto, la falegnameria, il cantiere e dei prodotti inclusi nel mercato cosiddetto «MRO» (Maintenance, Repair and Operations), ossia fornitura di attrezzature al servizio dei professionisti della manutenzione e riparazione. L'operatività del Gruppo copre poi anche il segmento di mercato "Do it yourself", o DIY, vale a dire il mercato dei prodotti per il fai-da-te in ambito casalingo e di bricolage, rivolto a hobbisti e in generale soggetti che utilizzano gli utensili Fervi a fini non professionali.



## Notizie Fervi Presenta La Gamma Di Giraviti Di Precisione,Dalle Aziende



*La storica azienda di Vignola, da oltre 40 anni player di riferimento nel settore delle attrezzature professionali e dei prodotti per il mercato MRO (Maintenance, Repair and Operations), propone in catalogo anche una gamma di giraviti di precisione per il mercato professionale e per il fai da te.*

Progettati e realizzati soprattutto per le esigenze in ambito elettrotecnico ed elettronico, i giraviti di precisione FERVI della linea **PRO** rispondono a standard di utilizzo molto elevati.

La linea prevede punte a *taglio, torx, Phillips ed esagonali*, in diverse misure, con la parte in metallo realizzata in cromo-vanadio, robusto e resistente, mentre l'impugnatura bi-componente è realizzata in materiale sintetico con i colori ufficiali del brand FERVI. Un particolare accorgimento di design prevede che la parte terminale del manico sia libera di ruotare, mantenendo un *grip* perfetto e agevolando movimenti e controllo da parte dell'operatore.

I diversi modelli sono tutti acquistabili separatamente, ma il catalogo prevede anche kit da 6 pezzi raccolti in un comodo astuccio, per avere a disposizione in modo comodo e ordinato i giraviti di precisione di maggior utilizzo.

Il kit esiste in due serie, con assortimenti diversi e complementari: una con giraviti a taglio e a croce, l'altro con la serie torx.

Sul sito [www.fervi.com](http://www.fervi.com) è sempre disponibile il catalogo completo dei prodotti, e nella sezione "Dove acquistare" è possibile trovare tutti i rivenditori sul territorio a cui rivolgersi per l'acquisto.



## NEWS ATTUALITÀ



### Fervi: fatturato +58% in 5 anni. assunzioni anche in piena pandemia

Fervi S.p.A guarda al futuro con ottimismo grazie ai risultati conseguiti nell'ultimo quinquennio. Il fatturato aziendale ha mostrato un trend in aumento del 58% dal 2014 al 2019. Nel medesimo periodo l'incremento di CAGR (ricavi medi annui) ha registrato un +9.5%. I dati positivi sono stati raggiunti sia grazie ad un miglioramento delle performance gestionali che ad un incremento significativo delle referenze disponibili che, nel 2020, si sono attestate a 8.592 unità (+82% rispetto al 2014). L'azienda, da oltre 40 anni player di riferimento nel settore delle attrezzature professionali e dei prodotti per il mercato MRO

(Maintenance, Repair and Operations), in netta controtendenza con la crisi occupazionale generata dall'emergenza sanitaria, ha assunto figure professionali anche in piena pandemia, incrementando il proprio organico di sette dipendenti e portando così valore aggiunto in un momento di incertezza per il mercato.

### Gruppo Iseo: addio al presidente Evaristo Facchinetti

Iseo Serrature è nata nel 1969 dalla sfida imprenditoriale di Giuseppe Facchinetti, padre di Evaristo che assumerà il controllo del Gruppo nel 1998 portando nuove idee e nuove energie con l'acquisizione e la creazione di nuove aziende complementari in tutto il mondo. Nel 2006, a seguito di un nuovo assetto societario, Evaristo Facchinetti è riconfermato Amministratore Delegato e Presidente della Iseo Serrature spa nella quale si avvale della collaborazione dei tre figli. Ha contribuito con generosità e passione al mantenimento e allo sviluppo di alcune realtà sportive locali. La capogruppo Iseo Serrature, che nel 2019 ha celebrato il cinquantesimo anno dalla fondazione, è giunta ormai alla terza generazione della famiglia fondatrice: continuità, ingegno creativo e specializzazione ne fanno un marchio simbolo del Made in Italy con una presenza significativa sulla scena internazionale, che conta più di 1.300 persone. Il principale sito produttivo è in Italia, altre realtà produttive e commerciali sono collocate in quasi tutto il mondo.



### Colfert acquisisce Varesina Accessori

Colfert Spa, società trevigiana specializzata nella distribuzione di soluzioni tecniche e servizi per i professionisti del serramento, ha perfezionato l'acquisizione di Varesina Accessori, realtà distributiva di Azzate (VA) conosciuta ed apprezzata nel mercato lombardo per la competenza nel mondo degli accessori per serramenti in alluminio e prodotti finiti. Con questa acquisizione Colfert mira a rafforzare significativamente la capillarità della propria offerta e a focalizzare ancora di più l'offerta nei confronti di professionisti ed imprese del serramento di tutto il Nord Italia. Con l'acquisizione di Varesina

dal 1° marzo 2021, il gruppo Colfert potrà contare su 115 collaboratori, una rete di oltre 30 venditori che si impegnano per trovare soluzioni che migliorano il lavoro degli oltre 3.000 serramentisti.

## FERVI: LA SOLUZIONE PER GLI AVVITATORI PNEUMATICI

12 Mar 2021 | [Stampa](#) | [Email](#) |



La gamma PRO degli avvitatori pneumatici ad impulsi, **firmata FERVI**, risponde a tutte le esigenze professionali dell'officina generalista e del gommista specializzato.

I sette modelli che compongono la linea sono realizzati in materiale leggero e resistente e offrono **performance** diverse per quanto riguarda velocità e potenza di serraggio.

### **Prestazioni senza compromessi**

Tutti i modelli della Serie Professionale AP- di FERVI hanno impugnatura e testa in gomma antiurto, che permette di gestire con una sola mano sia la leva di azionamento, sia cambio del senso di rotazione e regolazione della velocità. Si tratta di piccoli accorgimenti che nell'uso intensivo fanno la differenza, lo stesso discorso vale per il peso ridotto, caratteristica che è stata ottenuta scegliendo materiali compositi che risultano al tempo stesso molto resistenti.

La gamma PRO comprende modelli con attacchi da 3/8", 1/2" e 3/4". Nella scelta è opportuno individuare esattamente le prestazioni di coppia massima, le dimensioni dell'avvitatore e per certe applicazioni particolari la lunghezza del battente.

### **Una gamma completa**

Il catalogo FERVI propone anche i 5 modelli della serie SMART, pensati per l'hobbista evoluto, con modelli in grado di esprimere una potenza adeguata all'utilizzo e versatilità nell'uso costante ma non intensivo.

Anche in questo caso l'utente potrà contare sull'affidabilità dei prodotti **del marchio**, scegliendo il modello più adatto al proprio lavoro. Realizzati in acciaio ma senza le coperture antiurto i modelli SMART rappresentano infatti un'alternativa ottimale per quanto riguarda il rapporto prezzo/prestazioni.

**Per conoscere i modelli della gamma FERVI è possibile consultare [qui](#) le specifiche referenze a disposizione nel catalogo.**

# Report

## Utensili da taglio e perforazione diamantati



**Fervi, da oltre 40 anni player di riferimento per le attrezzature professionali, propone una gamma completa di utensili diamantati per il mercato professionale e per il fai-da-te**

Per approfondimenti:  
[www.fervi.com](http://www.fervi.com)

che ad acqua o con cera refrigerante naturale, progettate e realizzate per poter lavorare in rotazione alternata in senso orario e anti-orario.

Le punte sono disponibili con attacco esagonale da 9,5 e 12,5, con filetto M14, a gambo tondo da 6 mm, con un'altezza del diamante variabile da 2 a 15 mm e con una grana da 30 a 60. Una serie completa di dischi da taglio integra il catalogo utensili diamantati, con modelli a corona continua, con la linea professional e con i dischi ventilati a segmenti o turbo ventilati, che presentano un'altezza di diamante da 5 fino a 10 mm.

I rivenditori trovano nella gamma Fervi una proposta completa per rispondere alle esigenze di ogni tipologia di cliente, potendo contare sia sulla completezza dell'offerta di prodotto (oltre 8500 referenze di prodotto e più di 1000 di ricambistica), sia sulla forza di un marchio tra i più dinamici, in grado di movimentare un centinaio di milioni di pezzi sul mercato MRO (Maintenance, Repair and Operations) e nel segmento "Do It Yourself".

Fervi S.p.A., società quotata su mercato AIM Italia, è attiva nel settore della fornitura di attrezzature professionali principalmente per l'officina meccanica, l'officina auto, la falegnameria, il cantiere, e dei prodotti inclusi nel mercato MRO, ossia nella fornitura di attrezzature al servizio dei professionisti della manutenzione e riparazione. L'operatività del Gruppo copre poi anche il segmento di mercato "Do it yourself", per il fai-da-te in ambito casalingo e bricolage, rivolto a hobbisti e in generale a soggetti che utilizzano gli utensili Fervi a fini non professionali.