

RASSEGNA STAMPA



Indice

Affilatrice Fervi 0770 I Legnolab maggio/giugno Documenti interni - 01/06/2025	6
NUOVA AFFILATRICE AD ACQUA FERVI: PRECISIONE E SICUREZZA IN OGNI AFFILATURA Io Carrozziere - 01/08/2025	12
L'officina moto perfetta? CI PENSA FERVI Il Giornale dell'Aftermarket Moto - Moto - 01/08/2025	13
Nuova affilatrice professionale ad acqua Fervi Ferrutensil - 01/08/2025	15
Il giro di vite che fa la differenza Pneurama - 01/08/2025	16
Nuova gamma di chiavi dinamometriche FERVI: precisione, controllo e affidabilità a prova di pit-stop Subfornitura & Eco-industria - 01/08/2025	18
FTSE Russell modifica sotto-settore di riferimento per sette società quotate a Milano teleborsa.it - 14/08/2025	19
FTSE Russell modifica sotto-settore di riferimento per sette società quotate a Milano ilsecoloxix.it - 14/08/2025	20
FTSE Russell modifica sotto-settore di riferimento per sette società quotate a Milano lastampa.it - 14/08/2025	21
FTSE Russell modifica sotto-settore di riferimento per sette società quotate a Milano italianpress.eu - 14/08/2025	22
FTSE Russell modifica sotto-settore di riferimento per sette società quotate a Milano Qds.it - 14/08/2025	23
SMERIGLIATURA FACILITATA Tecnologie Meccaniche - Sistemi per Produrre - 01/09/2025	24
Sponsorizzazioni sportive, un mercato da 70 miliardi in continua crescita Brico Magazine - 01/09/2025	25
VETRINA FAR DA SÉ Far da sé - 01/09/2025	30
Autocom: un traguardo da ricordare Partsweb.it - 01/09/2025	31
Fervi: tecnologia e versatilità al servizio della carrozzeria Io Carrozziere - 01/09/2025	34
FERVI AMPLIA LA GAMMA DEDICATA ALLA SMERIGLIATURA Io Carrozziere - 01/09/2025	36
FERVI: I officina auto su misura per i professionisti Il Giornale del Meccanico - 01/09/2025	37
Nuova affilatrice professionale ad acqua FERVI: precisa e sicura per ogni tipo di affilatura Meccanica & Meccatronica - 01/09/2025	38
Chiavi dinamometriche FERVI: precisione e affidabilità per ogni officina Il Giornale del Meccanico - 01/09/2025	39

Smerigliatura più precisa e veloce con il disco CURVED con alette a V iFerr magazine - 01/09/2025	40
Fervi inaugura il nuovo showroom di Vignola Ferramenta 2000 Hardware Magazine - 01/09/2025	41
Modularità, robustezza e personalizzazione trainano il mercato Ferramenta 2000 Hardware Magazine - 01/09/2025	42
N u o v a affilatrice a d a c q u a Ferramenta & Casalinghi - 01/09/2025	48
Attrezzi per Camper: I Must-Have FERVI per Viaggi Sereni Vitaincamper.it - 02/09/2025	49
Il giro di vite che fa la differenza Pneurama.com - 08/09/2025	51
FERVI inaugura il nuovo showroom di Vignola ilgiornaledellaftermarket.it - 09/09/2025	52
Il nuovo showroom di FERVI a Vignola ilgiornaledelmeccanico.it - 09/09/2025	54
Fervi inaugura il nuovo showroom di Vignola confindustriaemilia.it - 09/09/2025	56
FERVI: il nuovo showroom a Vignola iocarrozziere.it - 09/09/2025	58
Fervi inaugura il nuovo showroom di Vignola diyandgarden.com - 09/09/2025	60
FERVI inaugura il nuovo showroom di Vignola meccanica-automazione.com - 10/09/2025	62
FERVI inaugura il nuovo showroom di Vignola ferramenta2000.net - 10/09/2025	64
Fervi inaugura il nuovo showroom iferronline.com - 10/09/2025	66
FERVI INAUGURA IL NUOVO SHOWROOM iferr.com - 10/09/2025	67
Nuovo showroom alla Fervi di Vignola «Un supporto a 360 gradi per i clienti» Gazzetta Di Modena - 11/09/2025	68
FERVI apre un nuovo showroom a Vignola: un'esperienza immersiva per i clienti rassegnabusiness.news - 12/09/2025	69
Fervi inaugura lo showroom di Vignola ferrutensil.com - 15/09/2025	70
Fervi, svelato il nuovo showroom Ecco la vetrina degli utensili di qualità Gazzetta Di Modena - 20/09/2025	71
Fervi - "I prodotti al centro: strategia di continuità e sviluppo in un mercato sempre più affollato" marketinsight.it - 22/09/2025	73
Vanoli Basket Cremona 2025/2026: presentati i nuovi kit ufficiali sportando.net - 23/09/2025	75
Vanoli Cremona, presentate le nuove maglie per la stagione 2025/26	77

Vanoli: svelate in piazza le nuove maglie laprovinciacr.it - 23/09/2025	79
Vanoli: svelate in piazza le nuove maglie ogliopo.laprovinciacr.it - 23/09/2025	81
Dalla piazza al PalaRadi La Provincia di Cremona - 24/09/2025	83
FERVI rinnova la partnership con Vanoli Basket Cremona mediakey.it - 25/09/2025	85
FERVI rinnova la partnership con Vanoli Basket Cremona per la stagione 2025-2026 rassegnabusiness.news - 25/09/2025	86
Fervi ancora sulle maglie di Cremona Gazzetta Di Modena - 26/09/2025	87
Eventi e scadenze del 26 settembre 2025 teleborsa.it - 26/09/2025	88
FERVI rinnova la partnership con Vanoli Basket Cremona ilgiornaledellaftermarket.it - 26/09/2025	92
Nuovo showroom Fervi scootermagazine.it - 26/09/2025	93
Fervi - 1H25, ricavi netti a 25,1 mln ed Ebitda adj. a 3,7 mln marketinsight.it - 26/09/2025	95
Fervi, ricavi e utili in calo a doppia cifra nel primo semestre teleborsa.it - 26/09/2025	96
Fervi, ricavi e utili in calo a doppia cifra nel primo semestre ilsecoloxix.it - 26/09/2025	98
Fervi, ricavi e utili in calo a doppia cifra nel primo semestre lastampa.it - 26/09/2025	99
Fervi, i conti del 1° semestre 2025 abcrisparmio.soldionline.it - 26/09/2025	101
Fervi, ricavi e utili in calo a doppia cifra nel primo semestre repubblica.it - 26/09/2025	102
Fervi, ricavi e utili in calo a doppia cifra nel primo semestre tiscali.it - 26/09/2025	104
Fervi, ricavi e utili in calo a doppia cifra nel primo semestre Qds.it - 26/09/2025	105
FERVI rinnova la partnership con Vanoli Basket Cremona confindustriaemilia.it - 26/09/2025	106
Fervi frena nel semestre, utile a 1,2 mln (-36,4%) emiliapost.it - 26/09/2025	108
Fervi, semestre in frenata. Utile a 1,2 mln (-36,4%) veneziepost.it - 26/09/2025	109
Fervi, semestre in frenata. Utile a 1,2 mln (-36,4%) lombardiapost.it - 26/09/2025	110

FERVI rinnova la partnership con Vanoli Basket Cremona ferramenta2000.net - 29/09/2025	111
29/09/2025 - Fervi S.p.A.: 26/09/2025 - Il CdA Fervi approva i risultati del primo semestre 2025 moneycontroller.it - 29/09/2025	113
29/09/2025 - Fervi S.p.A.: Relazione finanziaria consolidata semestrale al 30 giugno 2025 moneycontroller.it - 29/09/2025	118
Fervi rinnova la partnership con Vanoli Basket Cremona ferrutensil.com - 30/09/2025	122

Affilatrice Fervi 0770



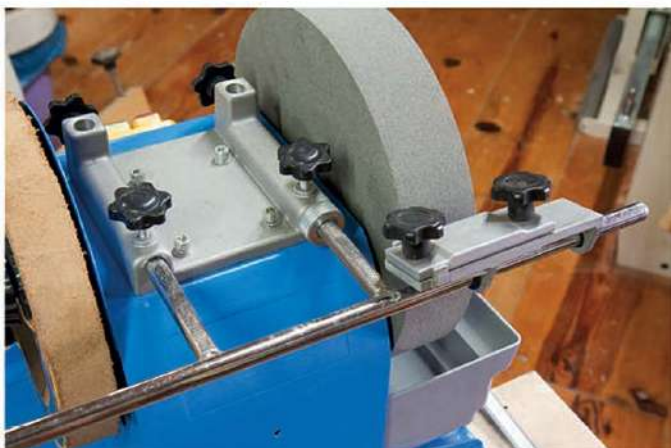
Una delle prime cose che si impara lavorando con il legno è che per ottenere buoni risultati ci vogliono strumenti affilati. Poco dopo, immancabilmente, arriva anche la consapevolezza che per sapere come affilare sono necessarie buone dosi di conoscenza, pratica e costanza. Da lì in avanti possedere un'affilatrice in grado di accelerare la trafila diventa il sogno proibito per molti.

Quello che era un desiderio irrealizzabile fino a poco tempo fa, oggi, per fortuna, lo è molto meno, le offerte sul mercato sono aumentate e non tutte hanno prezzi da capogiro. Tra le proposte più recenti e accessibili abbiamo preso in esame quella dell'affilatrice 0770 di Fervi. La macchina va a integrare la nuova gamma di utensili a filo del produttore italiano, in parte recensita sul numero 139 di questa rivista.

Motore	1450 rpm 230 V 50 Hz 200 W
Mola ad acqua	Ø250 x 50x Ø12 mm
Velocità mole	90 rpm
Grana	220
Mola in cuoio	Ø200 x 30 Ø12 mm
Peso netto	17 kg
Dimensioni imballo	375x350x445 h mm

MACCHINA E DOTAZIONI

L'affilatrice è equipaggiata con una mola ad acqua in ossido di alluminio da 250x50 mm, di grana 220, e una in cuoio da 200x30 mm. Le dotazioni comprendono un supporto universale per l'affilatura, un morsetto per lame e scalpelli, un morsetto per coltelli, una dima per l'impostazione degli angoli e il manuale di servizio.



Il supporto universale per l'affilatura è la staffa su cui scorrono i morsetti. Può essere fissato al corpo della macchina in posizione orizzontale o in verticale. Con il primo orientamento l'affilatura è a favore di rotazione e può esser svolta su entrambe le mole, nel secondo, in cui la rotazione è contraria, solo sulla mola ad acqua.

Il corpo macchina dell'affilatrice è realizzato in lamiera di acciaio da 2 mm di spessore ricoperta da un buono strato di vernice. Sulla sua sommità tra le due ruote è avvitato il blocco di sostegno per il supporto universale, in centro sul fronte si trovano gli interruttori di accensione e spegnimento, in basso c'è un cassetto in cui riporre gli accessori. La mola in ossido è posta sul lato sinistro, sotto di essa la vaschetta per l'acqua che può essere agganciata al corpo su due posizioni differenti. A destra del corpo è posizionata la mola in cuoio. L'intera struttura è solida e stabile, completamente assemblata ha il peso non indifferente di 17 kg.



La vaschetta per l'acqua può essere agganciata al corpo su due posizioni in base al diametro della mola. Anche quando il liquido sfiora il gradino più alto che indica livello massimo, si riesce a rimuoverla senza provocare sversamenti.

LE VERIFICHE STATICHE E LE PROVE DI AFFILATURA

L'affilatura è una delle poche attività del laboratorio in cui non si fa rumore, una quiete temporanea che il motore della Fervi 0770 rispetta con un ronzio sommerso che invita alla concentrazione.

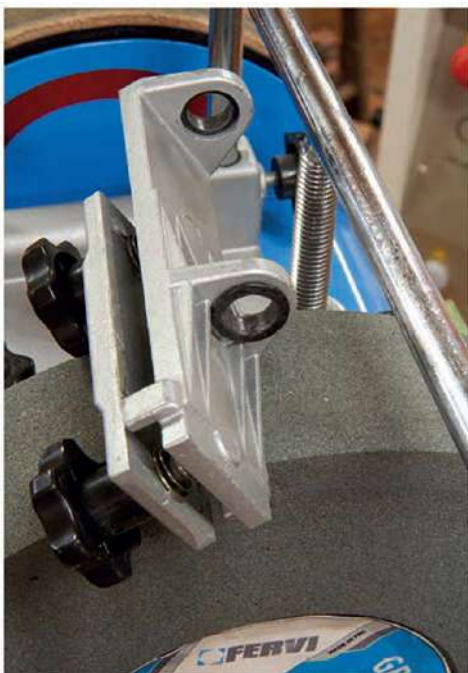
Prima di iniziare le nostre prove di affilatura, abbiamo verificato la solidità del supporto universale e il suo parallelismo con le superfici delle mole senza riscontrare mancanze.





Il supporto universale montato in posizione verticale (foto a sinistra) e in orizzontale (foto a destra). In ambedue le direzioni del fissaggio il parallelismo rispetto alla superficie delle ruote è assicurato.

Ci siamo quindi soffermati sul morsetto per lame e scalpelli il cui contributo è a dir poco essenziale nell'affilatura di precisione. Il suo scorrimento lungo il supporto è fluido e le sue ganasce piane stringono bene ogni sorta di lama. Per il fissaggio in squadro degli utensili mette però a disposizione una sola battuta interna che ha anche uno sbraccio notevole rispetto ai due punti di scorrimento sul supporto; due caratteristiche che sommate assieme impediscono di usare la mola ad acqua su tutta la sua larghezza quando si affilano le lame più strette. In questa circostanza si avverte anche la mancanza di un fermo laterale che impedisca al morsetto di sganciarsi dal supporto al raggiungimento del fine corsa.



Il particolare del morsetto per l'affilatura di lame e scalpelli. Ha una buona capacità e due ganasce piane che riescono a fermare bene qualsiasi tipo di lama ma dispone di una sola battuta in squadro; posizionandoci contro i ferri più stretti si riesce a utilizzare la larghezza della mola solo per tre quarti, andando oltre il morsetto perde uno dei due punti di aggancio al supporto.

Il morsetto per coltelli ha un fulcro centrale regolabile che permette alla manopola di fissaggio di esercitare una buona leva sulla ganasce mobile. Il fissaggio è sicuro per tutte le forme, comprese quelle più strette e arcuate che per ovvie ragioni vengono pinzate solo con la parte terminale del becco. E' abbastanza ingombrante ma si riesce a manovrarlo bene anche quando il profilo della lama presenta una doppia curvatura.



Il morsetto per coltelli è piuttosto ingombrante ma ben strutturato. Ha una battuta di scorrimento regolabile in profondità e un sistema autocentrante a doppia vite che permette di stringere bene lame di qualsiasi spessore, anche rastremato, e forma.

A fronte dei 250 mm nominali, la mola in ossido di alluminio ha esibito alla misura un diametro leggermente maggiore, 254 mm. Considerando che per le varie prove di affilatura (tra cui il rifacimento dello smusso di una lama di pialla in acciaio A2, 6 scalpelli in acciaio ad alto tenore di carbonio e due in HSS, più un intero set di coltelli da cucina) e le due rettifiche della mola, ne abbiamo consumati 8 decimi, è un regalo neanche tanto piccolo.

La mola di per sé offre un discreto compromesso tra velocità di affilatura (va sempre considerata la funzione della macchina, che è quella di affilare e non di rimuovere grandi quantità di metallo in poco tempo, come fanno le mole a secco) e qualità del tagliente prodotto. I segni dell'abrasivo sull'acciaio sono ben presenti e la mola di cuoio non riesce ad eliminarli velocemente; si sente indubbiamente la mancanza di uno step intermedio tra le due ruote.



La mola in dotazione ha una discreta capacità di asportazione e un legante dei grani abrasivi abbastanza tenace. Manca tra le dotazioni un ravviva-mole, nella foto l'operazione viene eseguita a mano con una pietra ceramica a grana media.



La Fervi 0770 è una affilatrice, non una mola da grandi asportazioni. La si può utilizzare anche per quello ma richiede i suoi tempi. Nelle foto il rifacimento di uno smusso di una lama di pialla in acciaio A2, all'inizio del lavoro e dopo circa dieci minuti passati sulla mola.

La procedura per impostare l'angolo di affilatura si basa sull'utilizzo della dima fornita in dotazione ed è abbastanza intuitiva: si fissa la lama nel morsetto, si presenta il tagliente sulla ruota e si regola l'alzo del supporto universale finché l'angolo della lama e quello della dima non coincidono.

Durante l'affilatura si apprezzano la mancanza totale di vibrazioni, la ridotta eccentricità della ruota ad acqua e la buona fluidità degli scorrimenti, oltre alla summenzionata silenziosità del motore. La mola consente un rateo di asportazione moderato, non perde facilmente la forma e si consuma gradualmente. Anche esagerando con la pressione sulle lame, il motore non si scompone e mantiene una velocità costante. Il parallelismo del supporto universale e il fissaggio ortogonale del morsetto permettono di ottenere taglienti ben in squadra.



La dima in dotazione ha delle tacche che permettono di misurare gli angoli di smusso più comuni. Dei corrispondenti intagli sugli spigoli consentono invece di impostare l'inclinazione delle lame rispetto alla mola così da riprodurre l'angolo rilevato. La regolazione si esegue con il supporto universale sbloccato, alzandolo o abbassandolo attraverso la battuta circolare dell'asta filettata.



L'affilatura di uno scalpello in acciaio ad alto contenuto di carbonio. I graffi lasciati dalla mola ad acqua rimangono evidenti anche dopo il passaggio su quella in cuoio, lo scalpello mostra tuttavia un'ottima capacità di taglio sul rovere di testa.

La mola in cuoio deve essere condizionata prima dell'uso con olio di vaselina e quindi cosparsa con pasta abrasiva. Come tutte le mole di questo tipo, durante il suo utilizzo bisogna stare attenti a dosare una pressione leggera sul ferro pena l'arrotondamento del tagliente e l'inevitabile ritorno alla mola più grande. E' comunque meglio limitare il suo impiego alla sola lavorazione del bisello e demandare alle classiche pietre di affilatura la rimozione della sottile bava che rimane sul retro del ferro.



La buona manovrabilità del morsetto permette all'azione pendolare di seguire bene il profilo della lama del coltello da cucina. Nell'ultima foto il rito del taglio del foglio di carta che sancisce la buona riuscita dell'affilatura.

Per quanto le nostre prove siano avvenute alle temperature non propriamente polari di fine giugno, l'affilatrice tende a scaldare. Il produttore raccomanda di non superare i 10 minuti di uso continuativo per non arrecare danni al motore; inutile dirvi che li abbiamo abbondantemente superati in più di qualche occasione.

CONCLUSIONI

Nell'esprimere un giudizio su questa affilatrice non si può non considerare l'aspetto economico. E' ovvio che alcuni accessori in più (rettificatore, pietra rinvigorisce e supporto per l'affilatura delle sgorbie tra i più rilevanti) porterebbero ad avere un sistema di affilatura più completo e performante ma è altrettanto evidente come un'implementazione del genere porterebbe a lievitare il prezzo di una macchina che già così com'è permette di saltare buona parte di quella trafila e affilare con successo. 🍷



NUOVA AFFILATRICE AD ACQUA FERVI: PRECISIONE E SICUREZZA IN OGNI AFFILATURA

FERVI amplia la propria gamma di macchine utensili professionali con il lancio della nuova affilatrice ad acqua (Art. 0770), progettata per offrire prestazioni elevate, sicurezza e semplicità d'uso in tutte le operazioni di affilatura. Pensata per rispondere alle esigenze di artigiani, falegnami, restauratori e appassionati del fai-da-te evoluto, questa macchina è lo strumento ideale per affilare coltelli, forbici, sgorbie, scalpelli e la maggior parte degli utensili da taglio comunemente utilizzati.

Dotata di una mola ad acqua, con grana 220 e diametro di 250 mm, la nuova affilatrice sfrutta un sistema di raffreddamento ad acqua che mantiene bassa la temperatura durante l'affilatura, evitando il surriscaldamento dei materiali. La macchina è inoltre munita di una mola in cuoio, che garantisce una finitura precisa e omogenea. La presenza del dispositivo universale per la molatura degli utensili permette un utilizzo versatile e adattabile, mentre il calibro angolare in dotazione consente di impostare e mantenere con facilità l'angolo corretto di lavoro, anche nei casi più delicati o complessi. La macchina è progettata per offrire un'esperienza d'uso intuitiva e sicura, grazie a una struttura stabile e compatta, con pratici tasti di on/off. Con una potenza di 200 W e una velocità di rotazione di 1450 giri/minuto, l'Art. 0770 è adatto anche per lavorazioni prolungate, garantendo sempre prestazioni affidabili e risultati professionali.





L'officina moto perfetta?

CI PENSA FERVI

a cura della Redazione

Dai banchi da lavoro agli arredamenti modulari, passando per carrelli e accessori: un ecosistema completo per l'autoriparatore che cerca funzionalità, ordine e design.

In un mondo dove la precisione e l'efficienza sono tutto, i professionisti del settore sanno bene che l'attività di officina non può prescindere dall'avere a disposizione un ambiente ben organizzato, strumenti affidabili e spazi pensati per lavorare in sicurezza e comodità. In questo contesto, FERVI, azienda italiana specializzata nella fornitura di macchine, utensili e attrezzature per l'MRO (Maintenance, Repair and Operations), si propone come partner affidabile per tutti gli utenti professionali.

L'arte dell'organizzazione

La proposta FERVI per il mondo delle due ruote va ben oltre la semplice fornitura di utensili: oltre ad attrezzature come sollevatori, cric, chiavi dinamometriche, chiavi esagonali e

pinze, FERVI propone infatti anche un ampio ventaglio di soluzioni per l'arredamento. Da questo punto di vista il cuore pulsante dell'offerta è il sistema modulare di arredamento da officina, una soluzione che consente ai professionisti di costruire lo spazio di lavoro ideale, su misura ma con possibilità di evoluzione costante.

Pensili, basi, cassettiere, piani di lavoro e pannelli forati vengono combinati come in un puzzle, adattandosi anche agli ambienti più angusti o irregolari.

Ogni modulo è pensato per offrire ordine, funzionalità e possibilità di espansione. Quando l'attività cresce, lo spazio può crescere con lei: basta integrare nuovi elementi senza stravolgere l'intera officina. Questo approccio dinamico è ciò che rende la proposta FERVI un vero e proprio ecosistema.



prodotto

Efficienza su ruote

Nel lavoro quotidiano su una moto, la mobilità è essenziale. Spostarsi da un banco all'altro, da una moto all'altra, senza perdere tempo a cercare gli strumenti giusti è una necessità. Ecco perché i carrelli portautensili FERVI rappresentano una soluzione intelligente: robusti, dotati di cassetti scorrevoli e ruote resistenti, sono concepiti come banchi mobili in grado di seguire il meccanico durante ogni fase dell'intervento.

La possibilità di personalizzarli con accessori come piani in laminato, pannelli forati, portagiraviti e persino portacarta rende ogni carrello un compagno di lavoro insostituibile, costruito attorno alle abitudini e alle necessità del singolo professionista.

Minuteria sotto controllo

Chi lavora in officina sa anche quanto tempo si può perdere per cercare una rondella o un bullone. E spesso sono i dettagli più piccoli a fare la differenza, sia nel lavoro che nell'organizzazione. FERVI risponde a questa esigenza con una linea completa di cassette portaminuteria, cassettiere modulari e contenitori componibili, tutti studiati per resistere a un uso intensivo e per mantenere ogni componente al proprio posto.

Resistenti e impilabili, questi accessori non solo contribuiscono a mantenere l'ordine, ma migliorano concretamente la produttività, riducendo i tempi morti e aumentando l'efficienza complessiva dell'officina.



Solidità che ispira fiducia

Il banco da lavoro non è un semplice piano su cui operare: è il fulcro dell'attività, il luogo dove si compiono le operazioni più delicate o più impegnative. Per questo FERVI propone banchi robusti, versatili e configurabili in base alle esigenze. I piani in legno o acciaio garantiscono resistenza, mentre la possibilità di integrarli con cassetti, vani chiusi o moduli aggiuntivi ne aumenta la funzionalità. Che si tratti di smontare un motore, lavorare su un telaio o operare su una forcella, il banco FERVI è progettato per offrire la massima stabilità e sicurezza.

Ordine anche nei dettagli

Un'officina ordinata è anche un'officina sicura. Per evitare pericolosi grovigli di cavi o tubi compressi, FERVI mette a disposizione avvolgicavo elettrici e avvolgitubo per aria compressa, pensati per integrarsi perfettamente negli arredi e migliorare l'usabilità degli strumenti pneumatici.

Facili da installare, resistenti e pratici da usare, questi dispositivi dimostrano come anche i dettagli - se ben progettati - possano fare la differenza nel miglioramento dell'esperienza lavorativa.

Un ecosistema completo per la tua officina

La forza di FERVI sta nella visione d'insieme: l'azienda propone infatti un sistema completo, coerente e integrato per l'allestimento dell'officina. L'attenzione al design, alla qualità dei materiali e alla personalizzazione fanno sì che ogni ambiente possa rispecchiare l'identità di chi ci lavora. Perché, in fondo, l'officina è anche un'estensione del meccanico stesso, uno spazio che deve essere funzionale, affidabile... e anche bello da vedere.

In un settore dove la concorrenza si gioca anche sull'immagine e sulla percezione di professionalità, FERVI offre una marcia in più. Allestire un'officina moto con le sue soluzioni significa investire nel presente e nel futuro della propria attività, con la certezza di affidarsi a un marchio italiano che conosce le esigenze di chi lavora davvero sul campo.



Nuova affilatrice professionale ad acqua Fervi

Fervi amplia la gamma di macchine utensili con la nuova affilatrice ad acqua (Art. 0770), progettata per garantire prestazioni elevate, sicurezza e facilità d'uso. Ideale per artigiani, falegnami, restauratori e appassionati di fai-da-te avanzato, è perfetta per affilare coltelli, forbici, sgorbie, scalpelli e altri utensili da taglio. Dotata di mola ad acqua da 250 mm con grana 220 e sistema di raffreddamento che evita il surriscaldamento, include anche una mola in cuoio per una finitura precisa. Il dispositivo universale per la molatura e il calibro angolare facilitano un uso versatile e il mantenimento dell'angolo corretto, anche in lavorazioni delicate. Con struttura stabile e compatta, tasti on/off pratici, potenza di 200 W e velocità di 1450 giri/minuto, l'Art. 0770 assicura prestazioni affidabili anche in lavorazioni prolungate, offrendo risultati professionali. www.fervi.com



SIL 77

Avvitatori a impuls

Il giro di vite che fa la differenza

Tra gli strumenti irrinunciabili per l'autoriparatore professionale, l'avvitatore a impuls è tra quelli che più spesso passa inosservato. Eppure, per i gommisti è davvero difficile fare senza.

Nicoletta Ferrini

Per le persone appassionate di corse motoristiche alcuni suoni sono così caratteristici dell'esperienza in pista da richiamarne immediatamente alla mente l'emozione. Uno di questi è il rumore degli avvitatori utilizzati durante il pit stop per allentare o stringere viti e bulloni che tengono le ruote agganciate alla vettura. Immane nella cassetta degli attrezzi di un team motorsport, l'avvitatore a impuls (vale a dire non manuale) è un utensile prezioso anche nelle comuni officine e nei centri gomme. La quasi totalità degli avvitatori a impuls disponibili sul mercato può essere radunata in tre categorie: pneumatici, elettrici con filo e cordless a batteria. I primi sfruttano l'aria compressa. Sono generalmente piuttosto potenti, capaci di erogare coppie di serraggio elevate, il che li rende ideali nei lavori più impegnativi. Dipendono però per il loro funzionamento da un compressore e questo ovviamente ne limita l'utilizzo all'interno di un'officina attrezzata. Possono inoltre essere piuttosto rumorosi. Potendosi collegare direttamente a una presa di corrente, gli avvitatori elettrici con filo aggirano il problema di dipendere da un rumoroso e spesso ingombrante compressore d'aria. Questo però non risolve



la questione della portabilità. Inoltre, questa tipologia di avvitatore eroga una potenza mediamente inferiore rispetto a quella offerta dai modelli pneumatici e anche da alcuni dei migliori prodotti a batteria. Questi ultimi rappresentano dunque un ottimo compromesso e infatti sono sempre più diffusi. Alimentati da batterie ricaricabili, i modelli più recenti e potenti sono dotati di motore elettrico brushless (a corrente continua) e riescono a garantire prestazioni di potenza non troppo lontane da quelle offerte dai modelli ad aria compressa. L'assenza di tubi, cavi e fili, li rende inoltre maneggevoli e

versatili, quindi ideali nelle operazioni di pronto intervento su strada e a bordo delle officine mobili. Alcuni modelli inoltre integrano funzionalità avanzate come ad esempio il controllo elettronico della coppia, luci led e diverse modalità di velocità e potenza. Il limite di questo tipo di avvitatore può invece essere la durata della batteria intesa sia come funzionamento nelle operazioni quotidiane che come vita utile. Sul mercato sono oggi disponibili per ciascuna categoria differenti opzioni che coniugano le esigenze di potenza e versatilità espresse in differenti contesti di utilizzo.

Avvitatori a impulsi

DUROFIX

Durofix è un marchio dell'azienda taiwanese Mobiletron Electronics Co. specializzata nella produzione di utensili elettrici per l'autoriparazione. Best seller nella gamma di avvitatori a impulsi a batteria del marchio è il modello RI60166A1, un utensile ad alte prestazioni pensato per le applicazioni più impegnative. Ha motore brushless, attacco 1/2" e una batteria da 60V progettata per assorbire meno corrente. Inoltre, eroga fino a 700 Nm di coppia con un tempo di funzionamento del 35% più lungo rispetto a una batteria agli ioni di litio da 20 V con la stessa capacità di potenza in

Watt/ora. Un sistema di controllo elettronico della coppia e della velocità a tre stadi consente di selezionare il livello di coppia preimpostato per un serraggio preciso e sicuro. Il pacco batteria impiega sistemi di rilevamento della tensione delle singole celle e di gestione intelligente per garantire una maggiore durata. Il motore All-In-One (Aic) senza spazzole garantisce migliori prestazioni elevate, una maggiore efficienza e un ridotto fabbisogno manutentivo. RI60166A1 è infine dotato di luce di lavoro a led integrata e indicatore dello stato della batteria.



DUROFIX RI60

FERVI

Specialista nel campo della Maintenance, Repair and Operations, Fervih a catalogo una gamma completa di avvitatori pneumatici a impulsi che rispondono a differenti esigenze in termini di prestazioni e maneggevolezza. Tra le più recenti novità proposte dal marchio in questo segmento spiccano due elettrostrumenti a batteria della linea F20VRANGE come l'avvitatore a impulsi modello FB20IS3AB-K con attacco esagonale a 1/4" e la chiave a impulsi FB20IW3AB-K con attacco quadro a 1/2". Entrambi i prodotti, perfetti per lavorare in mobilità, sono dotati di motore brushless, selettore e regolazione elettronica della velocità, inversione della rotazione, puntatore led (4 punti luce), testa in magnesio per una migliore dissipazione del calore, sistema di ventilazione per raffreddamento del motore, gancio da cintura e gancio supplementare antivibrante per batteria 4ah. L'avvitatore

FB20IS3AB-K garantisce una coppia variabile di 35 nm, 130 nm, 200 nm, 260 nm, mentre la chiave FB20IW3AB-K offre una potenza di 35 nm, 130 nm, 200 nm e 300 nm.



FERVI FB20IS3AB-K



FERVI AP02



FERVI 0572



JBM 60050



Nuova gamma di chiavi dinamometriche FERVI: precisione, controllo e affidabilità a prova di pit-stop

a cura di Tommaso Fortuzzi



La gamma di chiavi dinamometriche FERVI si rinnova con 12 nuovi modelli dal design personalizzato e un range di soluzioni che consentono un'ampia varietà di utilizzo, dal fai-da-te alle applicazioni professionali ad alto standard.

FERVI, azienda attiva nella fornitura di macchine, utensili e attrezzature per il settore MRO e per il fai-da-te, ha ampliato la propria offerta di chiavi dinamometriche. Progettata per garantire la massima precisione e affidabilità, questa gamma rappresenta la soluzione ideale per professionisti e appassionati che richiedono strumenti performanti e di alta qualità.

Grazie a design ergonomico, materiali di prima scelta e una tecnologia avanzata, le nuove chiavi dinamometriche FERVI assicurano un serraggio sicuro e controllato in ogni situazione. La gamma, composta da **tre linee**, si distingue per la sua versatilità, offrendo **12 modelli** adatti a diverse esigenze, dalle applicazioni più leggere fino agli interventi che richiedono coppie elevate.

La **linea Silver (0774-)** è la scelta perfetta per chi cerca un equilibrio tra affidabilità e semplicità d'uso. Con un design ergonomico e lettura incrementale, queste chiavi garantiscono un controllo ottimale della coppia anche negli spazi più ristretti. Ideali per le operazioni di serraggio comuni nelle applicazioni professionali e del fai-da-te, queste chiavi montano attacchi universali nei formati 3/8" e 1/2" e hanno una capacità che va da un minimo di 19 a un massimo di 210 Nm.

Progettata per gli specialisti che necessitano di massima precisione e prestazioni elevate, la **linea Blue (0778-)** offre ergonomia avanzata, materiali di alta qualità e una regolazione intuitiva. Ergonomiche e compatte, queste chiavi sono dotate di doppia finestra di lettura che facilita l'impostazione chiara della coppia e hanno una tolleranza di $\pm 3\%$. I modelli di questa linea hanno capacità che vanno da 5 a 300 Nm.

La **linea Black (0779-)** è pensata per i professionisti che necessitano di strumenti robusti e performanti.

Con una precisione di $\pm 3\%$ e una costruzione resistente, queste chiavi dinamometriche sono ideali per utilizzi intensivi e grazie alla finitura anodizzata sono resistenti all'usura. La capacità di questa linea varia da 5 a 300 Nm, mentre il selettore di coppia a scorrimento a molla consente una regolazione rapida e senza sforzo.

In generale, le caratteristiche comuni alle tre linee della nuova gamma di chiavi dinamometriche FERVI sono:

- **Alta precisione** con una tolleranza di $\pm 3\%$ per garantire serraggi impeccabili
- **Ergonomia avanzata** con impugnature studiate per il massimo comfort e riduzione dell'affaticamento
- **Regolazione intuitiva** grazie a un selettore di coppia a scorrimento rapido
- **Materiali resistenti e durevoli** per prestazioni costanti nel tempo
- **Possibilità di personalizzazione** per utilizzi specifici

Questa nuova gamma arricchisce l'ampia offerta di Fervi dedicata ai professionisti dell'automotive, un settore in cui l'azienda vanta una consolidata esperienza. La collaborazione con i team della Superbike, di cui FERVI è sponsor tecnico da anni, rafforza ulteriormente il know-how aziendale, permettendo di sviluppare soluzioni all'altezza delle competizioni più esigenti.

Per maggiori informazioni
www.fervi.com



FTSE Russell modifica sotto-settore di riferimento per sette società quotate a Milano

Finanza14 agosto 2025 - 19.14



FTSE Russell modifiche ai sotto-settori

Alfio Bardolla Training Group EEMS Italia Fervi Netweek Redelfi Tecma Solutions
Zucchi

(Teleborsa) -

FTSE Russell

ha annunciato una serie di
modifiche ai sotto-settori

di azioni quotate a Piazza Affari, che saranno effettive dopo la chiusura di venerdì 19 settembre 2025 (ovvero, a partire da lunedì 22 settembre 2025).

Alfio Bardolla Training Group passa da Business Training and Employment Agencies a Education Services; EEMS Italia da Electronic Components a Oil Refining and Marketing; Fervi da Home Improvement Retailers a Machinery: Tools; Netweek da Diversified Retailers a Publishing; Redelfi da Asset Managers and Custodians a Professional Business Support Services; Tecma Solutions da Consumer Digital

Services a Real Estate Services;
Zucchi

da Household Equipment and Products a Textile Products.



FTSE Russell modifica sotto-settore di riferimento per sette società quotate a Milano

FTSE Russell modifica sotto-settore di riferimento per sette società quotate a Milano
Teleborsa (Teleborsa) - FTSE Russell ha annunciato una serie di modifiche ai sotto-settori di azioni quotate a Piazza Affari, che saranno effettive dopo la chiusura di venerdì 19 settembre 2025 (ovvero, a partire da lunedì 22 settembre 2025).

Alfio Bardolla Training Group passa da Business Training and Employment Agencies a Education Services; EEMS Italia da Electronic Components a Oil Refining and Marketing; Fervi da Home Improvement Retailers a Machinery: Tools; Netweek da Diversified Retailers a Publishing; Redelfi da Asset Managers and Custodians a Professional Business Support Services; Tecma Solutions da Consumer Digital Services a Real Estate Services; Zucchi da Household Equipment and Products a Textile Products.





FTSE Russell modifica sotto-settore di riferimento per sette società quotate a Milano



Pubblicato il 14/08/2025 Ultima modifica il 14/08/2025 alle ore 19:14Teleborsa

FTSE Russell ha annunciato una serie di **modifiche ai sotto-settori** di azioni quotate a Piazza Affari, che saranno effettive dopo la chiusura di venerdì 19 settembre 2025 (ovvero, a partire da lunedì 22 settembre 2025).

Alfio Bardolla Training Group passa da Business Training and Employment Agencies a Education Services; EEMS Italia da Electronic Components a Oil Refining and Marketing; Fervi da Home Improvement Retailers a Machinery: Tools; Netweek da Diversified Retailers a Publishing; Redelfi da Asset Managers and Custodians a Professional Business Support Services; Tecma Solutions da Consumer Digital Services a Real Estate Services; Zucchi da Household Equipment and Products a Textile Products



FTSE Russell modifica sotto-settore di riferimento per sette società quotate a Milano

August 14, 2025 Cronaca

(Teleborsa) – **FTSE Russell** ha annunciato una serie di **modifiche ai sotto-settori** di azioni quotate a Piazza Affari, che saranno effettive dopo la chiusura di venerdì 19 settembre 2025 (ovvero, a partire da lunedì 22 settembre 2025).

Alfio Bardolla Training Group passa da Business Training and Employment Agencies a Education Services; EEMS Italia da Electronic Components a Oil Refining and Marketing; Fervi da Home Improvement Retailers a Machinery: Tools; Netweek da Diversified Retailers a Publishing; Redelfi da Asset Managers and Custodians a Professional Business Support Services; Tecma Solutions da Consumer Digital Services a Real Estate Services; Zucchi da Household Equipment and Products a Textile Products.



FTSE Russell modifica sotto-settore di riferimento per sette società quotate a Milano

(Teleborsa) - **FTSE Russell** ha annunciato una serie di **modifiche ai sotto-settori** di azioni quotate a Piazza Affari, che saranno effettive dopo la chiusura di venerdì 19 settembre 2025 (ovvero, a partire da lunedì 22 settembre 2025).

Alfio Bardolla Training Group passa da Business Training and Employment Agencies a Education Services; EEMS Italia da Electronic Components a Oil Refining and Marketing; Fervi da Home Improvement Retailers a Machinery: Tools; Netweek da Diversified Retailers a Publishing; Redelfi da Asset Managers and Custodians a Professional Business Support Services; Tecma Solutions da Consumer Digital Services a Real Estate Services; Zucchi da Household Equipment and Products a Textile Products.





SMERIGLIATURA **FACILITATA**

Fervi lancia sul mercato il nuovo disco Curved con alette ripiegate a V, pensato per raggiungere facilmente angoli e scanalature difficili, dimezzando i tempi di lavorazione e garantendo risultati professionali su acciaio, inox e alluminio. Frutto di ricerca e attenzione alle esigenze dei professionisti del settore, il nuovo disco Curved dotato di doppia superficie abrasiva è progettato per garantire risultati in tempi ridotti. Grazie alla particolare conformazione delle sue alette a V è in grado di raggiungere facilmente anche i punti più complessi come angoli, gole, cordoni e scanalature. Versatile, il nuovo disco è ideale per lavorazioni su materiali come acciaio, inox e alluminio e si adatta a diverse applicazioni: dalla bisellatura alla sbavatura fino alla rifinitura di saldature a gola. Realizzato grazie al know-how di Reflex Abrasives, azienda italiana specializzata nella produzione di dischi abrasivi e di macchine per la loro produzione e dal 2015 nella compagine del Fervi Group, il disco Curved è composto da abrasivo in zirconio che assicura un'elevata capacità di asportazione, durabilità e resistenza, e da un supporto in nylon che garantisce flessibilità, leggerezza e robustezza in ogni contesto operativo. Il nuovo disco Curved di Fervi è disponibile in due versioni:

- Ø 115 mm grana 40 (art. DN9109.112);
- Ø 125 mm grana 40 (art. DN9109.122).



Il nuovo disco Curved di Fervi, con alette ripiegate a V, è pensato per raggiungere facilmente angoli e scanalature difficili, dimezzando i tempi di lavorazione.

Settembre 2025

www.techmec.it

TENDENZE

di Massimo Casolaro

Sponsorizzazioni sportive, un mercato da 70 miliardi in continua crescita

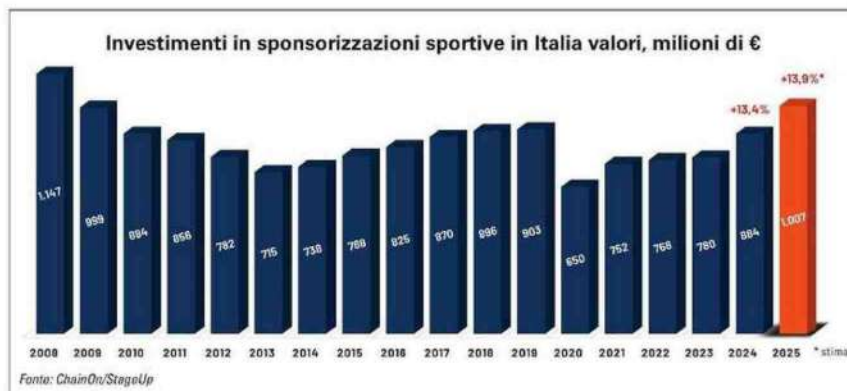
Entro il 2029 il mercato globale delle sponsorizzazioni sportive supererà i 90 miliardi: innovazione, sostenibilità e storytelling i nuovi driver di crescita.

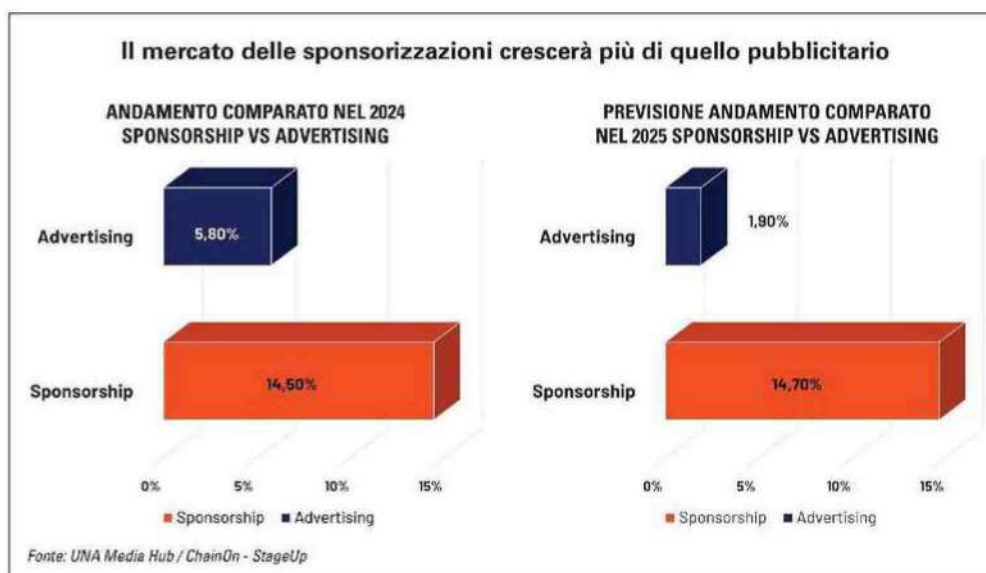
Crescita, business, valori e innovazione: sono le parole chiave che oggi definiscono il settore delle sponsorizzazioni sportive, sempre più centrale nelle strategie di aziende e club. Secondo un'analisi condotta da Espresso Communication per conto di Vero Volley, basata sulle principali fonti internazionali, il comparto si conferma in forte evoluzione. I dati parlano chiaro. Research and Markets stima che, dopo aver toccato i 66 miliardi di euro a fine 2024, il mercato globale chiuderà il

2025 a quota 70 miliardi, con un tasso di crescita annuo composto (CAGR) del 5%. E le prospettive restano positive: entro i prossimi quattro anni, i ricavi sfioreranno i 90 miliardi, pari a un incremento del 28%.

Dal punto di vista geografico, il Nord America si conferma leader assoluto, forte di un sistema avanzato e di una lunga tradizione nel campo delle sponsorizzazioni. L'Europa segue a ruota, sostenuta da discipline ad altissima attrattività come calcio, pallavolo e basket, che continuano >>

La crescita nel 2024, superiore alle attese, ha origine dalla forte accelerazione della raccolta per le Olimpiadi 2026 che influenzerà molto anche il 2025 e il 2026. La raccolta complessiva al 30/6/24 ammontava infatti a € 214,4 milioni (dati Fondazione Milano Cortina) mentre al 31/12/24 le stime superavano i € 400 milioni l'88% del budget di previsione.





TENDENZE

ad attrarre sponsor e partner di peso. A completare il podio l'Asia, destinata a una crescita accelerata nei prossimi anni, trainata da Paesi come Cina e India, in cui le infrastrutture e gli investimenti stanno alimentando nuove opportunità di business.

UN ASSET STRATEGICO

Le sponsorizzazioni sportive non sono più un semplice strumento di visibilità, ma un vero e proprio asset strategico in grado di generare valore, innovazione e relazioni di lungo periodo tra brand e sport. Un settore in piena evoluzione che, secondo gli esperti, continuerà a consolidarsi nei prossimi anni.

Tra le voci più autorevoli spicca quella di Gianpaolo Martire, responsabile marketing di Vero Volley, realtà di riferimento della pallavolo italiana e internazionale, forte di un network di partnership strategiche con aziende del territorio e multinazionali. "Lo sport è un volano di opportunità – spiega Martire –. Oggi non parliamo più di società sportive, ma di vere e proprie aziende capaci di attrarre l'interesse di industrie e business unit di ogni settore".

Guardando al futuro, una delle leve decisive sarà l'intelligenza artificiale. Algoritmi e piattaforme consentono già di raccogliere ed elaborare enormi quantità di dati >>

Sponsorizzazioni sportive: alcune esperienze nel nostro settore

Di seguito alcune aziende del nostro settore che investono in sponsorizzazioni sportive. Non è un elenco esaustivo, segnaliamo solo i casi di cui abbiamo avuto notizia, è probabile ce ne siano altri con cui ci scusiamo in anticipo se sono stati omessi.

DISTRIBUZIONE

BigMat. BigMat è sponsor delle nazionali italiane di pallavolo, una collaborazione strutturata che comprende anche le nazionali giovanili. Il distributore edile è uno dei main sponsor con logo sulla maglia ufficiale di gioco. Ricordiamo che la squadra femminile è campione olimpico ed entrambe parteciperanno quest'anno ai rispettivi mondiali dove sono tra le favorite. Sempre nel volley BigMat sponsorizza 156 club giovanili. Infine, BigMat riconferma il sodalizio con il ciclismo diventando official partner di UCI e di sette Campionati del Mondo, dal 2024 fino al 2027.

Bricofer. La proprietà dell'insegna ha venduto da poco le quote di controllo dell'Ascoli Calcio dopo un'esperienza di 7 anni di gestione diretta tra Serie B e Serie C. Anche per la prossima stagione calcistica 2025/2026 Bricofer sarà comunque ancora main sponsor sulle maglie della squadra.

Eternoo. Eternoo è sponsor ufficiale del Ducati Lenovo Team per le stagioni 2025 e 2026 del campionato del Mondo MotoGP. In questo nuovo capitolo sportivo di Ducati Corse, il logo di Eternoo sarà visibile sia sulla carena delle moto ufficiali di Francesco Bagnaia e Marc Márquez, sia sulla manica della tuta del campione spagnolo. Eternoo sarà anche gold sponsor della squadra di basket Fortitudo di Bologna che milita in serie A2.

Ferritalia. Il gruppo di distributori ferramenta Ferritalia ha usato il nome del suo principale marchio privato per battezzare il "Maurer Racing Team" che corre nel Campionato Italiano Velocità Sportbike. A guidare le Aprilia RS 660 del Maurer Racing Team ci sono i talentuosi piloti Mattia Sorrenti ed Edoardo Savioli.

Leroy Merlin. Leroy Merlin supporta il suo sviluppo in Sardegna anche attraverso la sponsorizzazione del Cagliari Calcio che milita attualmente in Serie A. Il logo dell'insegna comparirà sulle sue magliette di allenamento in qualità di "top training partner". È la prima volta che Leroy Merlin investe in una sponsorizzazione calcistica.

Maury's. Maury's è main sponsor della squadra di pallavolo maschile Maury's Tuscania Volley a cui dà anche il nome. La squadra disputerà il prossimo campionato di serie B.

Würth. Würth annuncia una partnership con la MotoGP che rappresenta molto più di una semplice sponsorizzazione: è un'opportunità concreta per sviluppare soluzioni tecniche all'avanguardia in un contesto ad altissime prestazioni, dove precisione, affidabilità e velocità fanno la differenza.

TENDENZE

sui fan, permettendo alle società sportive di offrire partnership iper-targetizzate e nuove esperienze personalizzate, in linea con le passioni dei tifosi.

Accanto alla tecnologia, cresce anche il filone del corporate welfare: biglietti e hospitality riservati agli sponsor si trasformano in benefit per dipendenti e collaboratori, che possono vivere "Vip Experience", tour esclusivi, corsi e city camp, fino a utilizzare le venue sportive come spazi di lavoro per meeting aziendali. In casa Vero Volley, tra le iniziative più apprezzate spiccano i team building e la "Sponsor Cup", torneo che vede i partner sfidarsi sul campo con squadre formate da dipendenti e, in alcuni casi, affiancate da giocatori professionisti. L'ultima edizione, ospitata all'Opiquad Arena di Monza, ha visto la

partecipazione di 28 team, a testimonianza di come sport, business e community possano fondersi in un'unica esperienza.

I TREND

E i trend che caratterizzeranno il futuro dell'asset? Dal "social storytelling" fino alle "data driven strategy". "Gli eventi e l'attenzione nei confronti delle tematiche ambientali saranno sempre più centrali all'interno di questo scenario", afferma Marcel Vulpis, professore di Sport Management presso l'Università Telematica Pegaso. Ulteriori considerazioni in merito giungono da Gianpaolo Martire, responsabile marketing di Vero Volley: "Al giorno d'oggi la sponsorizzazione sportiva non è più un semplice accordo commerciale, ma un vero e proprio rapporto di fiducia basato >>

PRODUZIONE

Annovi Reverberi sarà al fianco del Modena Football Club come sponsor ufficiale per la stagione 2025/2026 della Serie B, con il logo posto frontalmente sulla maglia. L'accordo rappresenta un'importante occasione di collaborazione tra due realtà storiche del territorio modenese, entrambe accomunate da valori quali innovazione, impegno, passione e radici solide nella comunità locale.

Arexons. Quest'anno con il marchio Svitol ha puntato in particolare sul ciclismo: Svitol è stato Prodotto Ufficiale del Giro d'Italia, con la linea dedicata alla bici, sponsor della Gran Fondo Strade Bianche 2025, partner tecnico del Team ciclistico professionistico Polti VisitMalta e del Mtb Pro Team Metallurgica Veneta. Il marchio Arexons è protagonista nel motor sport: Team Best Lap nel Ferrari Challenge e nel Campionato Italiano Gran Turismo; Team Mertel Motorsport sia nel Ferrari Challenge che in vari campionati GT nazionali e internazionali; GRT Motorsport nel Campionato Mitjet Italia. E' infine partner del pilota Andrea Crugnola, pluricampione italiano rally.

Beta Tools ha una storica presenza come sponsor nel settore motor sport specialmente nel motociclismo: è partner di 31 Team nel Motomondiale (8 in MotoGP, 8 in Moto2, 7 in Moto3, 7 in SBK e 1 in WSS) con alcuni dei principali marchi (Aprilia, Ducati, Honda, Yamaha, Fantic Kawasaki, ecc, tra queste, è stata rafforzata la presenza in Moto2 e la conferma della partnership con il team Speed Up in qualità di official sponsor.

Bosch è partner ufficiale, per i prossimi tre anni, della Formula E, l'unico campionato per monoposto totalmente elettriche. Inoltre, con la divisione Power Tools ha supportato Italtrans Racing Team - Rally Division alla Dakar 2025.

Einhell ha puntato su nomi di prima grandezza nel calcio e nel motor sport. Einhell è dal 2023 partner di Mercedes-AMG Petronas F1 Team, supportandolo nel livello più alto del motorsport come "Official Tool Expert". Il logo appare sulla macchina di F1 e sull'abbigliamento dei meccanici e dei piloti. Nel calcio è Platinum Partner e Home & Garden Expert della più titolata squadra tedesca, il Bayern di Monaco.

Fischer ha scelto come brand ambassador Jürgen Klopp, premiato due volte come il migliore allenatore FIFA dell'anno.

Fervi conferma il suo impegno nel mondo delle competizioni motociclistiche, rinnovando le proprie sponsorship nei Campionati Superbike e Supersport 2025. Oltre alla Go Eleven, l'azienda sarà al fianco anche dei team Aruba.it Racing - Ducati e Feel Racing, fornendo utensili e attrezzature ai meccanici. >>

sulla condivisione di valori e ambizioni". Il mercato delle sponsorizzazioni sportive continua a registrare segnali positivi, sia a livello globale che nazionale. Un'analisi puntuale arriva da Marcel Vulpis, professore di Sport Management presso l'Università Telematica Pegaso, che sottolinea come solo in Italia gli investimenti abbiano raggiunto quota 1,1 miliardi di euro nel 2023, segnando un incremento del 2,5% rispetto all'anno precedente. Il trend non si è fermato nel 2024, quando la crescita è stata del 6%, favorita da eventi di portata internazionale come le Olimpiadi e gli Europei di calcio, oltre che dal crescente impegno delle aziende su tematiche sociali e ambientali. Secondo Vulpis, i prossimi anni vedranno

affermarsi nuove direttrici di sviluppo: maggiore attenzione agli sport femminili, la spinta dello streaming nella fruizione degli eventi, il ruolo dei media nella diffusione di nuovi format e discipline globali, senza dimenticare l'impatto degli influencer e delle criptovalute sul mercato delle sponsorship. Un'attenzione particolare sarà rivolta anche agli eSports e agli sport da combattimento, settori in forte espansione, mentre gli sport di alto livello con ampi bacini di tifosi continueranno ad attrarre sponsor e investitori. "Diventerà sempre più premiante – spiega Vulpis – il modello che integra sport e intrattenimento. Il benchmark più estremo è la Kings League, un format innovativo che sta esplodendo a livello internazionale". ■

Gewiss è sponsor della Lega Pro di calcio, dove appare come sponsor del VAR e fornisce supporto ai club, e dell'Atalanta Bergamasca Calcio. Dopo aver dato il nome allo stadio, Gewiss ha proseguito la partnership come back sponsor sulle maglie e continua a collaborare per lo sviluppo del territorio bergamasco.

Henkel. Attiva in diversi sport con i suoi numerosi brand, nello specifico degli adesivi Henkel sostiene Simona De Silvestro nel suo percorso di qualificazione per i Giochi Olimpici invernali di Milano Cortina 2026 nelle specialità del mono bob e bob a due come ambasciatrice del marchio Loctite.

Husqvarna è partner ufficiale per la manutenzione degli spazi verdi e quindi un partner di groundskeeping del Liverpool Football Club (LFC). Husqvarna sarà pubblicizzato sui pannelli led digitali durante le partite, raggiungendo oltre 400 milioni di telespettatori per stagione in tutto il mondo.

Lavorwash è Race Friend Sponsor della più famosa corsa per auto storiche, la 1000 Miglia, è sponsor di Abestone, la competizione di Hard Enduro e di Appenninica MTB Stage Race, la corsa a tappe in MTB sugli Appennini dell'Emilia-Romagna.

Sparco è sponsor e partner tecnico in diversi ambiti, dal motorsport (con la FIGC, Verstappen.com Racing, McLaren) al calcio (con la LND, AS Roma, Torino FC) e oltre.

Stanley Black&Decker sosterrà il team McLaren Formula 1 in pista e fuori dalla pista dotando il team della sua gamma di utensili. In particolare il marchio DeWalt sarà visibile sulle piastre terminali dell'ala posteriore delle auto da corsa McLaren MCL35M e sulle tute da corsa dei piloti McLaren F1, Lando Norris e Daniel Ricciardo.

Usag ha annunciato la partnership con Honda HRC, una delle più iconiche e vincenti squadre motociclistiche del panorama mondiale. Un connubio che unisce precisione meccanica e passione sportiva, in un progetto che promette performance elevate e risultati straordinari nelle categorie MXGP ed MX2.

Utility Diadora consolida la partnership con Ducati Corse, team campione del mondo di MotoGP. Dopo il successo delle scorse stagioni, quest'anno la speciale collezione da lavoro dedicata al marchio Ducati viene ulteriormente ampliata.

U-Power ha puntato con forza sul calcio: ha rinnovato la sponsorizzazione per la stagione con AC Monza di cui è main sponsor (il logo principale sulla maglia). Inoltre, U-Power è l'Official Back Jersey Partner dell'Inter, con un accordo quadriennale che va fino al 2027 e che vede il suo logo apparire sulla maglia della squadra maschile, femminile e della Primavera.



Sega a nastro per legno, ma anche per plastica e alluminio

Macchina versatile e affidabile, progettata per eseguire tagli sia dritti sia curvi su legno, la sega a nastro FERVİ 0717A, semplicemente sostituendo la lama, può lavorare anche materiali plastici e leghe di alluminio, ampliando così il campo di utilizzo.

La struttura solida e le dimensioni della tavola di lavoro permettono il taglio di pezzi a sezione circolare fino a 80 mm di diametro e a sezione rettangolare fino a 190x80 mm. È dotata di una tavola orientabile e goniometro, che garantiscono elevata precisione nei tagli.

Il dispositivo di protezione lama assicura un utilizzo in totale sicurezza. Ideale per falegnami professionisti, laboratori artigianali e appassionati del fai da te che cercano efficienza e precisione in ogni taglio.

Euro 446,00.

Fervi (www.fervi.com)

Ideale per la rifinitura dei bordi di aiuole, marciapiedi e prati, il tagliabordi STIHL FSA 50 combina potenza, praticità e comfort. Durante l'intero ciclo di autonomia della batteria, garantisce prestazioni elevate e costanti. Il passaggio dal taglio orizzontale a quello verticale per ravinare i bordi avviene in modo semplice e immediato. Il peso contenuto e le numerose possibilità di regolazione facilitano l'utilizzo anche prolungato, mentre i distanziali flessibili permettono un taglio preciso e completo anche attorno agli ostacoli. Pensato per lo sfalcio dell'erba fino a 10 cm e per la cura accurata delle bordure, si rivela un ottimo complemento sia per i robot tosaerba iMow che per i tosaerba tradizionali. Il buon bilanciamento e le impugnature ergonomiche contribuiscono a rendere l'esperienza d'uso scorrevole ed efficiente.

Il controllo variabile della velocità consente di gestire al meglio l'autonomia della batteria, mentre pratici dettagli come l'anello per l'aggancio a parete, la regolazione dell'impugnatura circolare senza bisogno di utensili, e la predisposizione per il trasporto di due lame di ricambio pronte all'uso, aggiungono ulteriore valore. Lo Smart Connector 1 permette infine di monitorare le ore di utilizzo, mentre la ventola ottimizzata aiuta a prevenire l'ingresso dell'erba, migliorando la durata e l'affidabilità del prodotto. Prezzo consigliato presso i rivenditori specializzati **Euro 179,00.** Stihl (www.stihl.it)

Tre prodotti contro aloni, infiltrazioni e calcare

Pulisce e protegge le superfici in vetro rendendole idrofile, l'acqua scivola via senza lasciare tracce di calcare; **NODROPS** è ideale per i box doccia e per la manutenzione ordinaria di rubinetterie, elementi in acciaio e plexiglas. Contiene ingredienti biodegradabili, è facile da applicare e non necessita di risciacquo perché non lascia aloni. **NODROPS** Scudo antigoccia; 750 ML prezzo consigliato **Euro 12,08.**

Rimuove efficacemente il calcare, senza lasciare tracce e aloni, pulisce a fondo tutte le superfici del bagno rendendo tutto brillante; **DEEPCLEAN** si usa per la rimozione del calcare da sanitari, pavimenti, mosaici, rubinetteria. Pulisce e deodora, lasciando un gradevole profumo di muschio bianco e menta. **DEEPCLEAN** Pulizia anticcare; 750 ML prezzo consigliato **Euro 9,64.**

Blocca le infiltrazioni, proteggendo crepe e fessure fino ad 1 mm, ostacola lo sviluppo di muffe, alghe e annerimenti che si possono formare sulle fughe, previene l'assorbimento di acqua, evitando la comparsa di efflorescenze (sali) dalle fughe, rallenta l'invecchiamento dell'ambiente doccia, mantenendolo salubre e pulito nel tempo. **FILA SALVADOCCIA** l'anti infiltrazione eco per docce; 375 ML prezzo consigliato **Euro 25,50.**

FILA (www.filasolutions.com)



Tagliabordi a batteria per piccoli giardini



FAR DA SÉ n. 544 - Ago/Set 25



Autocom: un traguardo da ricordare



Home



News



DistribuzioneDistribuzione

Autocom ha festeggiato i 25 anni di attività con una emozionante quattro giorni al Mangia's Pollina Resort di Cefalù insieme con tutti i clienti e partner che hanno accompagnato l'azienda in un lungo percorso di successo

Autocom ha celebrato l'importante traguardo dei 25 anni di attività con un evento che resterà a lungo nella memoria dei partecipanti. Dal 10 al 13 luglio, nella suggestiva location del Mangia's Pollina Resort di Cefalù (PA), circondata dal mare siciliano, si è svolta una quattro giorni ricca di emozioni, pensata per rafforzare le relazioni e riconoscere l'impegno condiviso con i tanti partner che hanno accompagnato il distributore siciliano lungo il suo cammino. Ben 470 i partecipanti tra ricambisti, fornitori e collaboratori in un crescendo iniziato con una coinvolgente serata danzante, seguita il giorno successivo dall'incontro con i fornitori nell'area desk e dalla divertente serata con il comico Pucci. Gran finale con la bellissima esibizione di cantanti, ballerini e acrobati del Cirque du Soleil. "Volevamo ringraziare chi ha creduto in noi con un evento da ricordare – hanno spiegato i soci Manlio La Rosa e Saverio Giglio – È nostra prerogativa creare rapporti, perché crediamo nel valore delle relazioni e della fiducia costruita nel tempo: la soddisfazione più grande è vedere tutte queste persone insieme e l'affetto che ci mostrano. Sono stati 25 anni belli, faticosi, però quando si fa un lavoro che piace c'è sempre l'entusiasmo dei primi giorni".

La crescita continua...

Nata il 16 ottobre 2000 con tre dipendenti in un piccolo magazzino a Palermo, Autocom

L'azienda ha inoltre diversificato il business aprendo un ramo di noleggio auto con una flotta di 10 vetture, utilizzate come auto sostitutive dai meccanici o con noleggi occasionali. L'obiettivo non è solo economico, ma anche esplorativo, entrando così in un settore nuovo seppure complicato e soggetto a forti oscillazioni di prezzi e domanda. Cresce anche il business delle attrezzature tecniche, grazie al rapporto privilegiato con Marelli e Fervi, che prima non era presente nell'aftermarket siciliano. "All'inizio si faticava a fare accettare ai clienti meccanici l'idea di acquistare attrezzature dal fornitore di ricambi, ma con pazienza il messaggio è stato recepito. I numeri non sono ancora altissimi, ma il segmento cresce anno dopo anno e rappresenta ormai una componente importante della nostra offerta", ha detto La Rosa. Autocom non è solo distribuzione. L'apertura della divisione Autocom Service a Palermo nel 2023 ha ampliato l'offerta di servizi con particolare attenzione all'assistenza tecnica, alla formazione (nel 2024 sono state erogate oltre 350 ore di corsi) e al supporto attrezzature.

Ogni pezzo al suo posto

La crescita di Autocom è dunque frutto di una strategia coerente, dove ogni tassello contribuisce al risultato complessivo: stock completo, sia in orizzontale che in verticale, disponibilità di prodotto, logistica efficiente, formazione, attrezzature, servizi, progetti di rete. "Il nostro è un puzzle complesso, dove tutti i pezzi devono incastrarsi correttamente – dicono i titolari – Il 2025 è un anno più faticoso rispetto al post Covid: per ottenere risultati è infatti necessario lavorare il doppio; continuiamo ad essere in crescita, ma con maggiori sforzi. Non è tanto una questione di prezzi, ma di contesto generale: il clima economico è pesante, il consumatore è timoroso e tende a non spendere. Inoltre, le difficoltà del primo impianto colpiscono i fornitori con problemi a livello di commesse, produzione e consegne che si riflettono anche sull'aftermarket. Fortunatamente Autocom non ha problemi di disponibilità di ricambi grazie alla varietà di fornitori, che sono circa 50, e a una gestione attenta dell'assortimento, sia in verticale che in orizzontale. Questo ci consente di essere sempre ben forniti e dare la massima disponibilità di prodotto anche nei momenti più complessi".





Fervi: tecnologia e versatilità al servizio della carrozzeria

Strumenti professionali per ogni fase del lavoro in carrozzeria: Fervi punta su potenza, precisione ed ergonomia con soluzioni studiate per gli specialisti del settore



A CURA DELLA REDAZIONE

Nel panorama dell'aftermarket italiano, Fervi è sinonimo di affidabilità, innovazione e prestazioni professionali. Da decenni punto di riferimento per attrezzature dedicate al mondo MRO (Maintenance, Repair and Operations), oggi Fervi si propone come partner strategico anche per il settore carrozzeria, con una gamma di soluzioni che coniuga potenza, ergonomia e adattabilità. Fervi offre strumenti di lavoro pensati per rispondere alle esigenze reali di carrozzieri, artigiani e tecnici specializzati, con un'attenzione particolare al comfort d'uso, alla durata e alla qualità del risultato finale.

Una gamma completa di elettrooutensili

Uno dei punti di forza dell'offerta Fervi è senza dubbio l'ampiezza della gamma elettrooutensili. Due le direttrici principali: da un lato, le soluzioni cordless della linea F20VRange, basate su una piattaforma a batteria da 20V (2Ah o 4Ah), pensate per garantire massima libertà di movimento e prestazioni elevate anche nelle lavorazioni più impegnative. Dall'altro, i tradizionali elettrooutensili a filo, scelti da molti professionisti per l'affidabilità e la loro resistenza nel lavoro prolungato.

Trapani, smerigliatrici, levigatrici, seghet-

ti, tassellatori e avvitatori compongono una linea versatile che trova applicazione quotidiana in officine meccaniche, carrozzerie e reparti di lavorazione del metallo. E proprio in quest'ultimo ambito Fervi offre due macchine pensate per alzare l'asticella della qualità: la nuova lucidatrice FFOP16003V-K e la satinatrice FFSF14003A-11.0K.

Precisione e potenza per la lucidatura perfetta

Tra le novità più interessanti per il mondo carrozzeria spicca la lucidatrice FFOP-16003V-K, un concentrato di tecnologia pensato per chi cerca performance ele-



vate in ogni fase della lavorazione, dalla rimozione di imperfezioni superficiali alla lucidatura di finitura.

Dotata di un motore da 1300W, questa lucidatrice è compatibile con piatti fino a 180 mm e garantisce una gamma di velocità regolabile da 400 a 3000 giri/min, offrendo la massima precisione e controllo anche sui materiali più delicati. Il sistema a velocità costante sotto carico assicura uniformità nella lavorazione, mentre la funzione lock-on e il blocco dell'albero permettono di lavorare in modo continuativo e sicuro.

Un altro punto di forza è la struttura ergonomica: impugnatura bilanciata e design pensato per il comfort dell'operatore, anche in caso di utilizzo prolungato. Che si tratti di lavorare su superfici verniciate, telai, lamiere o addirittura pavimenti industriali, la FFOP16003V-K è progettata per adattarsi a ogni contesto.

Massima resa nelle lavorazioni su metallo

Accanto alla lucidatrice, Fervi propone una satinatrice professionale a filo da 1400W pensata per gli specialisti

DALLA PREPARAZIONE DELLE SUPERFICI ALLA FINITURA FINALE, FERVÌ SI PROPONE COME ALLEATO CONCRETO IN CARROZZERIA CON ELETTROUTENSILI AD ALTE PRESTAZIONI PENSATI PER I PROFESSIONISTI

della lavorazione metalli. Il modello FFSF14003A-110K è ideale per operazioni di sverniciatura, sbavatura, pulizia e satinatura, dove è richiesta non solo potenza, ma anche una finitura estetica uniforme e ripetibile.

Grazie alla velocità variabile da 1000 a 4000 giri/min, l'operatore può adattare facilmente lo strumento alla natura del materiale e al tipo di lavorazione.

La macchina è compatibile con spazzole fino a 110 mm di diametro e 100 mm di larghezza, offrendo una superficie di lavoro ampia che ottimizza tempi e risultati. Il controllo della profondità di lavoro, l'avvio graduale e le protezioni contro la ripartenza accidentale sono dettagli che denotano una progettazione centrata sulla sicurezza e l'affidabilità.

A completare il pacchetto, una serie di spazzole dedicate, tra cui le ruote lamellari miste e quelle in fili di acciaio ottanato, ideali per operazioni su ruggine, calamina e vernice, ma anche per finiture su legno rustico.

Una visione orientata al professionista

L'approccio Fervi è chiaro: mettere la tecnologia al servizio della praticità, con macchine robuste, performanti e al contempo facili da usare. I due nuovi prodotti rappresentano bene la filosofia dell'azienda: aiutare i professionisti della carrozzeria a risparmiare tempo, migliorare la qualità del lavoro e aumentare l'efficienza complessiva dell'officina.

L'investimento costante in ricerca e sviluppo, l'attenzione all'ergonomia, e la volontà di offrire soluzioni complete, dagli utensili agli accessori, fanno di Fervi un interlocutore ottimale per chi opera nel mondo della carrozzeria.

La lucidatrice FFOP16003V-K e la satinatrice FFSF14003A-110K sono solo due esempi della volontà di Fervi di alzare il livello dell'attrezzatura professionale, offrendo prodotti che uniscono potenza, precisione e durata nel tempo.

In un settore dove la qualità del risultato è tutto, avere a disposizione strumenti affidabili e performanti fa la differenza. Fervi lo sa bene e continua a dimostrarlo con una gamma sempre più articolata, capace di soddisfare sia le esigenze delle grandi officine strutturate sia quelle dell'artigiano specializzato.





FERVI AMPLIA LA GAMMA DEDICATA ALLA SMERIGLIATURA

FERVI lancia sul mercato il nuovo disco CURVED con alette ripiegate a V, pensato per raggiungere facilmente angoli e scanalature difficili, dimezzando i tempi di lavorazione e garantendo risultati professionali su acciaio, inox e alluminio. Il disco CURVED con alette ripiegate a V è l'ultima novità in casa Fervi pensata per migliorare ulteriormente le operazioni di smerigliatura, sbavatura e rifinitura nel mondo della lavorazione dei metalli. Frutto di ricerca e attenzione alle esigenze dei professionisti del settore, il nuovo disco CURVED dotato di doppia superficie abrasiva è progettato per garantire risultati eccellenti in tempi ridotti. Grazie alla particolare conformazione delle sue alette a V, è in grado di raggiungere facilmente anche i punti più complessi come angoli, gole, cordoni e scanalature. Estremamente versatile, è ideale per lavorazioni su materiali come acciaio, inox e alluminio e si adatta a diverse applicazioni: dalla bisefiatura alla sbavatura, fino alla rifinitura di saldature a go'e. Realizzato grazie al know-how di Riflex Abrasives, azienda italiana specializzata nella produzione di dischi abrasivi e di macchine per la loro produzione dal 2015 nella compagine del Fervi Group, il disco CURVED è composto da abrasivo in zirconio che assicura un'elevata capacità di asportazione, durabilità e resistenza, e da un supporto in nylon che garantisce flessibilità, leggerezza e robustezza in ogni contesto operativo. Il nuovo disco è disponibile nelle versioni Ø 115 mm grana 40 (art. DN9109.112) e Ø 125 mm grana 40 (art. DN9109.122) ed è compatibile (in base al diametro) con le smerigliatrici angolari (a batteria e a filo) della nuova gamma di elettrotensili dell'azienda emiliana.



DAI BANCHI AI SISTEMI COMPONIBILI: UN'OFFERTA COMPLETA PER L'ARREDAMENTO

FERVI: l'officina auto su misura per i professionisti



Soluzioni modulari, carrelli, banchi da lavoro e accessori professionali: tutto ciò che serve per un ambiente di lavoro efficiente, organizzato e su misura.



In un settore dove precisione ed efficienza sono fondamentali, ogni autoriparatore sa quanto sia importante poter contare su un ambiente di lavoro ordinato, funzionale e sicuro. Per ottenere il massimo in termini di produttività, comfort e affidabilità, serve una struttura pensata nei minimi dettagli. È in questo contesto che Fervi, azienda italiana specializzata in macchine, utensili e attrezzature per la manutenzione e riparazione, si propone come partner ideale per chi lavora ogni giorno nel mondo dell'autoriparazione.

ORGANIZZAZIONE SU MISURA

L'offerta Fervi non si limita agli utensili: il vero punto di forza è la progettazione dell'intera officina come un ecosistema modulare. Sollevatori, crici, chiavi dinamometriche, esagonali, pinze e molto altro sono affiancati da un'ampia gamma di soluzioni d'arredo professionale. Il cuore dell'allestimento è il sistema modulare Fervi, che consente di creare spazi personalizzati, ottimizzati e adattabili nel tempo. Pensili, cassettiere, banchi, piani di lavoro e pannelli forati possono esse-

re combinati in infinite configurazioni, adattandosi anche ad ambienti complessi o spazi ristretti. Ogni modulo è progettato per offrire ordine, funzionalità e possibilità di espansione: quando l'attività cresce, cresce anche l'officina, semplicemente aggiungendo nuovi elementi, senza stravolgere l'intera struttura.

ORDINE ANCHE NEI DETTAGLI

Chi lavora in officina lo sa bene: spesso sono i dettagli a fare la differenza. E perdere tempo a cercare una rona-

della o un dado può rallentare tutto il processo. Per questo Fervi propone una linea completa di cassette portaminuterie, cassettiere modulari e contenitori componibili, progettati per resistere all'uso intensivo e mantenere ogni componente al suo posto. Facili da impilare, organizzare e accedere, questi accessori non solo migliorano l'ordine generale, ma aumentano concretamente l'efficienza dell'intera officina.

Non mancano i carrelli portaattensili: solidi, maneggevoli, personalizzabili e dotati di cassette scorrevoli e ruote robuste, per accompagnare il meccanico ovunque serva. Grazie ad accessori come piani in lamina, pannelli portaattensili, portacacciaviti o portacarte, ogni carrello si trasforma poi in una vera e propria postazione mobile, configurata sulle abitudini di chi lo usa.

EFFICIENZA SEMPRE A PORTATA DI MANO

Il banco da lavoro è il cuore pulsante dell'officina: serve stabilità, resistenza e flessibilità. Fervi offre banchi robusti e configurabili, con piani in legno o acciaio e accessoriabili con

vani chiusi, cassetti o moduli aggiuntivi. Che si tratti di lavorare su motori, trasmissioni o impianti elettrici, ogni banco è pensato per offrire massima sicurezza, comfort operativo e durabilità.

Per evitare disordine e pericoli dovuti a cavi o tubi disordinati, Fervi propone anche avvolgicavo elettrici e avvolgicavo per aria compressa. Facili da installare e da utilizzare, sono integrabili nell'arredo dell'officina, contribuendo a creare uno spazio più pulito, sicuro e professionale.

UN ECOSISTEMA COMPLETO PER L'OFFICINA DI OGGI (E DI DOMANI)

Fervi offre un vero sistema integrato pensato per accompagnare la crescita del professionista. L'attenzione al design, la qualità costruttiva e la possibilità di personalizzazione rendono ogni officina un ambiente unico, funzionale e rappresentativo dell'identità di chi ci lavora. Investire nelle soluzioni Fervi significa scegliere affidabilità, modularità e innovazione - tutti elementi fondamentali per distinguersi nel mondo dell'autoriparazione e affrontare con slancio le sfide del futuro.



Nuova affilatrice professionale ad acqua FERVI: precisa e sicura per ogni tipo di affilatura

a cura di Caterina Fortuzzi

FERVI, azienda specializzata nella fornitura di macchine, attrezzature e utensili per i professionisti della manutenzione e riparazione presenta la nuova affilatrice professionale ad acqua pensata per garantire la massima precisione nelle operazioni di affilatura.



FERVI amplia la propria gamma di macchine utensili professionali con il lancio della nuova affilatrice ad acqua (Art. 0770), progettata per offrire prestazioni elevate, sicurezza e semplicità d'uso in tutte le operazioni di affilatura.

Pensata per rispondere alle esigenze di artigiani, falegnami, re-

stauratori e appassionati del fai-da-te evoluto, questa macchina è lo strumento ideale per affilare coltelli, forbici, sgorbie, scalpelli e la maggior parte degli utensili da taglio comunemente utilizzati.

Dotata di una mola ad acqua, con grana 220 e diametro di 250 mm, la nuova affilatrice sfrutta

un **sistema di raffreddamento ad acqua** che mantiene bassa la temperatura durante l'affilatura, evitando il surriscaldamento dei materiali.

La macchina è inoltre munita di una mola in cuoio, che garantisce una finitura precisa e omogenea.

La presenza del **dispositivo universale per la molatura** degli utensili permette un utilizzo versatile e adattabile, mentre il **calibro angolare** in dotazione consente di impostare e mantenere con facilità l'angolo corretto di lavoro, anche nei casi più delicati o complessi.

La macchina è progettata per offrire un'esperienza d'uso intuitiva e sicura, grazie a una struttura stabile e compatta, con pratici tasti di on/off.

Con una potenza di 200 W e una velocità di rotazione di 1450 giri/minuto, l'Art. 0770 è adatto anche per lavorazioni prolungate, garantendo sempre prestazioni affidabili e risultati professionali.

Disponibile presso i rivenditori autorizzati, rappresenta una scelta vincente per chi vuole investire in un'attrezzatura solida, versatile e pensata per durare nel tempo.



Chiavi dinamometriche FERVI:

precisione e affidabilità per ogni officina

FERVI, azienda attiva nella fornitura di macchine, utensili e attrezzature per il settore MRO, presenta una nuova gamma di chiavi dinamometriche pensata per rispondere alle esigenze dei professionisti del settore automotive. Dodici modelli suddivisi in tre linee – Silver, Blue e Black – coprono un range di coppie da 5 a 300 Nm, garantendo tolleranze di precisione entro 3%, regolazione intuitiva e impugnature ergonomiche. La linea Silver, con attacchi universali da 3/8" e 1/2" e lettura incrementale, è ideale per chi cerca praticità e controllo nelle operazioni di serraggio quotidiane, anche in spazi ristretti. La linea Blue è pensata per gli specialisti che necessitano di massima precisione e prestazioni elevate. È infatti dotata di doppia finestra di lettura e materiali di alta qualità che ne garantiscono ergonomia e robustezza. La linea Black, infine, si rivolge ai professionisti più esigenti con struttura rinforzata e resistenza all'usura grazie alla finitura anodizzata. Ideali per un uso intensivo, sono dotate di selettore di coppia a scorrimento a molla che consente una regolazione rapida e agevole. Frutto dell'esperienza maturata anche nel mondo Superbike – dove FERVI è sponsor tecnico – queste chiavi si distinguono per affidabilità, versatilità e prestazioni elevate, posizionandosi come soluzioni di riferimento per officine meccaniche e autoriparatori.





iNews

SEGUICI TUTTI I GIORNI SUL SITO E SUI NOSTRI SOCIAL



Kärcher: innovazione e sostenibilità nella pulizia da 90 anni

Fondata in Germania dalla famiglia Kärcher, l'azienda è oggi presente in **85 Paesi** con **oltre 17.000 dipendenti**. In Italia opera da oltre 50

anni con sede a Rho (Milano) e una vasta rete di rivenditori e centri assistenza. Kärcher si distingue per innovazioni tecnologiche nel settore professionale, come l'**EcoBOOSTER**, un ugello che aumenta del 50% la superficie pulita a parità di tempo, riducendo acqua, energia e costi. La strategia di sostenibilità 2025 si basa su tre pilastri: **riduzione delle emissioni** (obiettivo -21% entro il 2025), **economia circolare con materiali riciclati e packaging sostenibile**, e **responsabilità sociale d'impresa**. Inoltre, nel 2024 alcuni volontari Kärcher in 32 filiali hanno raccolto 6,5 tonnellate di rifiuti, promuovendo inclusione e empowerment femminile. L'azienda ha ricevuto il **German Sustainability Award**, riconosciuta come modello per l'economia tedesca e punto di riferimento nell'innovazione sostenibile.

Smerigliatura più precisa e veloce con il disco CURVED con alette a V



Fervi continua

a rafforzare la sua offerta dedicata ai professionisti della manutenzione e riparazione con un nuovo prodotto studiato per migliorare l'efficienza nelle operazioni di smerigliatura. Il disco CURVED, caratterizzato da alette ripiegate a V, è pensato per **agevolare l'accesso a punti difficili come angoli, gole e scanalature**. Sviluppato grazie all'esperienza di **Riflex Abrasives**, azienda italiana specializzata in dischi abrasivi e parte del FERVI Group dal 2015, il disco CURVED presenta una doppia superficie abrasiva realizzata in zirconio, materiale noto per la sua elevata capacità di asportazione e resistenza all'usura. Il supporto in nylon conferisce al disco leggerezza, flessibilità e robustezza, caratteristiche fondamentali per affrontare con successo diverse applicazioni, dalla bisellatura alla rifinitura delle saldature. **Disponibile in due formati, Ø 115 mm e Ø 125 mm, entrambi a grana 40**, si adatta perfettamente alle smerigliatrici angolari (a batteria e a filo) della gamma FERVI.

FERRAMENTA

NOTIZIE in breve**FERVI INAUGURA IL NUOVO SHOWROOM DI VIGNOLA**

Fervi porta a termine un importante ampliamento del plant aziendale della propria sede di Vignola, implementando nuovi spazi e presentando un nuovissimo showroom, pensato per offrire ai rivenditori e alle aziende interessate un'esperienza immersiva e la possibilità di toccare con mano la qualità e l'ampiezza dell'offerta del Fervi Group. La nuova area Showroom è suddivisa in due grandi sezioni per distribuire in maniera omogenea la visione completa dell'offerta e mettere in evidenza gli elementi salienti che contraddistinguono il catalogo Fervi, ma non solo. Lo spazio è suddiviso concettualmente ma anche fisicamente in due macro-aree collegate fra loro: lo showroom Tools (in gergo chiamato "leggero") e lo showroom Machinery (chiamato "pesante").

All'interno dello showroom Tools è possibile osservare espositori, utensili manuali, arredamento da officina, carrelli, elettro utensili, calibri e strumenti di misura, rivettatrici e strumenti per il fissaggio. Infatti, all'interno di questa area sono presenti anche le principali referenze dei marchi, appartenenti al FERVİ Group, quali Rivit, sistemi di fissaggio e Vogel Germany, strumenti di misura. Ogni brand con uno o più corner dedicato.

Lo showroom Machinery è invece dedicato alla gamma delle macchine utensili, dalle più piccole alle più grandi, e comprende macchine utensili da banco, trapani, frese, segatrici, smerigliatrici, sabbiatrici, lavapezzi, presse, piegatrici e altre macchine per la lavorazione di legno e lamiera, con un'ampia area destinata all'esposizione dei torni. Gli ampi spazi espositivi consentono ai clienti di vedere e toccare con mano le macchine con un vantaggio ulteriore: la pronta-consegna.

"Consideriamo il nuovo showroom non una semplice vetrina ma una vera e propria consulenza al nostro cliente, il tutto concentrato in un unico ambiente per offrire a coloro che vengono in visita un supporto a 360°. Nei nuovi spazi puntiamo molto sulla possibi-



lità di mostrare la qualità dei nostri prodotti, e penso soprattutto ai torni e alle macchine utensili ad alto investimento. In funzione di una logica di valorizzazione del Gruppo abbiamo poi deciso di inserire anche le principali referenze a marchio Vogel e Rivit, in modo da offrire ai clienti, in un solo spazio e con una sola visita, una panoramica completa sulle soluzioni disponibili. È il nostro "catalogo vivente" che ci permette di poter affermare come il nostro Gruppo possa sempre più consolidarsi come one-stop-shop: un unico indirizzo, soluzioni personalizzate! Per completare l'esperienza di visita, abbiamo inoltre previsto uno Show Tour esclusivo: oltre al nuovo showroom, il programma prevede di visitare lo stabilimento produttivo dei dischi lamellari della sede di Reflex, e la sede di Rivit, entrambe aziende parte integrante del Fervi Group e situate tra Modena e Bologna nel cuore di quella che mi piace definire la MRO Valley italiana." afferma Ermanno Lucci, Direttore Sales & Marketing Fervi

Si tratta di un percorso esclusivo che si arricchisce con momenti conviviali, come la cena in locali tipici emiliani, e l'opportunità di visitare i musei delle icone della Motor Valley emiliana come Ferrari, Ducati o Lamborghini.





DOSSIER cassette e carrelli portautensili

Modularità, robustezza e personalizzazione trainano il mercato

Il settore dei sistemi cresce spinto dall'innovazione e da una domanda in crescita che si dimostra sempre più attenta a qualità, versatilità e servizio. Le aziende affinano le strategie e differenziazione dai brand low cost, omnicanalità e supporto tecnico diventano leve decisive per consolidare il business.

Negli ultimi 12 mesi il mercato ha mostrato una dinamica positiva, sostenuta dall'innovazione e dalla domanda di soluzioni modulari, robuste e personalizzabili. Le aziende guardano ai prossimi mesi con ottimismo. **Pietro Gentilini**, Product Manager spiega che per **Fervai** "ha registrato un andamento molto positivo, grazie soprattutto al recente lancio della nuova linea di storage professionale a marchio Fervai. La proposta è stata accolta con grande interesse e sta trovando un riscontro positivo. Guardando ai prossimi mesi, le prospettive rimangono estremamente incoraggian-

ti: prevediamo una crescita costante, sostenuta sia dall'ampliamento della gamma sia dalla crescente domanda di soluzioni robuste, funzionali e affidabili da parte dei clienti". Per **Fervai**, spiega il Titolare **Luca Bartoli**, "cassette e carrelli rappresentano una quota di mercato rilevante. Il trend è sempre positivo con un incremento delle vendite, grazie all'introduzione di nuovi articoli".

Stefano Mattaini, Responsabile Advertising **Makita** riterisce che "la distribuzione del sistema modulare di valigette Makpac è in linea con le vendite di utensili ed accessori, mantiene un

trend positivo e rappresenta un fattore imprescindibile per l'organizzazione delle attrezzature nei luoghi di intervento". Tra le sfide che impattano questo mercato quella dei brand low cost. A citarla è **Alberto Capozzi**, Amministratore di **Serenco Italia** secondo cui "l'andamento è moderatamente positivo, con una crescita costante ma non esplosiva. La richiesta da parte di professionisti (artigiani, meccanici, elettricisti) è rimasta stabile, con un lieve incremento nella seconda metà dell'anno, grazie anche al rinnovato interesse per prodotti di qualità e alla nostra



Fervai - Novità per il secondo semestre 2025, questo carrello maxi con ante e piano in legno (articolo 8910) con spessore di 15 cm, va a completare la gamma già ampia di cassettiere e carrelli. 10 dei 14 cassetti hanno serrature con chiave. Cassetti con guide a sfere con chiusura ammortizzata da 45 mm, rivestimento in alluminio e fodere in Eva. Set di ruote girevoli con 4 ruote in PU per impieghi gravosi da 8" x 2" con freni superiori.

Makita - Assicura maggiore efficienza nel trasporto dello attrezzatura il sistema MakPac. Le cassette intercambiabili e impietabili creano molteplici possibilità di personalizzazione del sistema di stoccaggio. Design robusto, materiale resistente agli urti. Posizionamento preciso degli utensili al loro interno per la massima protezione. Il trasporto può essere facilitato mediante l'utilizzo di apposito carrello che può trasportare fino a nove valigette MakPac tipo 1 contemporaneamente. Il sistema comprende anche preformati e porta minuterie con inserti per avere gli accessori ordinati e sempre a portata di mano.



presenza ad Autopromotec di Bologna. Buone performance per i prodotti di fascia media e alta, in particolare per carrelli con maggiore capacità, modularità e resistenza. Ci aspettiamo una chiusura d'anno con un incremento modesto, trainato in parte dalle promozioni autunnali e dalla spinta agli acquisti prenatalizi. La concorrenza, soprattutto da parte dei brand asiatici a basso costo, resterà alta, spingendo le aziende a differenziarsi tramite qualità e servizio post-vendita. Mostra ottimismo anche **Ilaria Ghidoni**, Ufficio Commerciale **WM System**. "In questi ultimi mesi l'interesse verso i nostri carrelli modulari è aumentato, in quanto il cliente chiede sempre di più strumenti di lavoro personalizzati e adatti alle proprie esigenze. Le previsioni sono positive e stimolanti poiché i progetti in essere sono tanti e molto diversi tra loro.

Ferramenta e GDO e i diversi target di clientela

Le differenze tra chi acquista in ferramenta e chi sceglie la grande distribuzione o i negozi brico sono nette: professionisti e hobbisti esperti cercano qualità, consulenza e continuità; i privati e i clienti GDO puntano a convenienza, immediatezza e prodotti pronti all'uso. "In ferramenta", risponde **Pietro Gentilini di Fervi**, "il cliente è spesso accompagnato nella fase di acquisto e indirizzato al prodotto oltre ad essere molto attento alla qualità e alla robustezza del prodotto. Ed è disposto a investire di più pur di avere soluzioni affidabili e durature. Nella GDO e nei canali brico, invece, il cliente arriva con le idee chiare e andando ad acquistare in maniera mirata. Le motivazioni di acquisto, quindi, variano: mentre il professionista ricerca performance e continuità nel tempo, il privato privilegia convenienza, immediatezza e semplicità di utilizzo". Le differenze sono significative anche secondo **Alberto Capozzi di Serenco Italia**. "Nei punti vendita tradizionali

si concentra soprattutto una clientela professionale fatta di artigiani, tecnici, manutentori e installatori, ma anche di privati esigenti o hobbisti esperti. Si tratta di un pubblico fidelizzato, spesso locale, che apprezza la consulenza del negoziante e cerca prodotti robusti, durevoli e di qualità garantita, anche a fronte di un prezzo più elevato. In ferramenta contano molto l'assistenza pre e post vendita, la disponibilità di ricambi



Alberto Capozzi, Amministratore di Serenco Italia

FERRAMENTA

DOSSIER cassette e carrelli portautensili

e la possibilità di ordinare articoli su richiesta: ciò che guida l'acquisto è l'affidabilità e la relazione di fiducia con il rivenditore. La clientela della grande distribuzione è generalmente composta da privati appassionati di fai-da-te, piccoli manutentori domestici e, talvolta, anche da professionisti alla ricerca di convenienza. Qui prevale l'acquisto occasionale, spesso impulsivo, orientato a prezzi accessibili, kit pronti all'uso e prodotti di immediata disponibilità sugli scaffali. In questo canale il fattore principale è la convenienza, unita alla rapidità e alla praticità, mentre la qualità strutturale passa in secondo piano rispetto al prezzo o all'estetica del prodotto. Le distinzioni sono sempre meno nette, come nota **Stefano Mattaini di Makita**. "Spesso anche i professionisti si rivolgono alla grande distribuzione, sicuramente per l'acquisto di attrezzatura di prima necessità, ma anche il livello degli utenti della Gdo si è elevato ad un livello pari alle proprie esigenze che sono sempre più orientate alla realizzazione di progetti di qualità elevata".

Secondo **Ilaria Ghidoni di WM System**

"la differenza sostanziale è che chi si rivolge alla ferramenta è perché sa o non ha trovato il prodotto che cerca nella grande distribuzione. E questo principalmente perché cerca prodotti diversi per qualità, prezzo o funzionalità. La differenza è che chi vuole lavorare in modo professionale, risparmiare tempo e denaro, ricerca sicuramente prodotti personalizzati e non standard come può trovare nella grande distribuzione".

Le strategie per presidiare ferramenta e GDS Diy e impatto dell'e-commerce

Fattori come capillarità sul cliente, e-commerce, omnicanalità stanno trasformando questi canali e per questo le aziende affinano le proprie strategie per distinguersi. **Stefano Mattaini di Makita** è convinto che "l'evoluzione dei canali web sta modificando l'approccio di alcuni utenti e l'azione dell'acquisto, ma riteniamo sempre più importante dimostrare la qualità dei propri prodotti direttamente sul campo. A tal proposi-

Lucia Bartoli Titolare Fervi



to l'azienda sta investendo molto sulla presenza in fiera di settore così come sulle visite organizzate dal Team IOS (Innovation on Site) ovvero tecnici dimostratori che su tutto il territorio italiano sono sempre pronti a recarsi con il proprio mezzo allestito presso il professionista che ne fa richiesta. Spesso gli utenti possono incontrare i tecnici Makita durante open house organizzati direttamente presso le rivendite autorizzate". **Pietro Gentilini** spiega che "la strategia distributiva di **Fervi** si basa



Fervi - Carrello completo di utensili art. C960CA con maniglia laterale e piano in polipropilene espanso. Struttura in lamiera d'acciaio con protezioni antirullo e pannelli laterali forati. Dotato di 7 cassette a estrazione totale con guide telescopiche a sfera e tappetini anti-urto, sistema antiribaltamento e serratura centralizzata frontale con 2 chiavi ripiegabili. Equipaggiato con 2 ruote fisse e 2 pivotanti con freno per una facile movimentazione. Fornito completo di 7 set di utensili in formato.

Le tendenze che stanno influenzando di più le strategie di innovazione

Come tutte le aziende che vogliono rimanere a lungo sul mercato, stiamo investendo su più fronti, che permettono di creare innovazione.

Luca Bartoli, Titolare Fervel

Le principali tendenze che guidano oggi le nostre strategie di innovazione sono legate all'evoluzione delle esigenze dei clienti, sempre più orientati a soluzioni robuste, facili da utilizzare e con un buon equilibrio tra qualità e prezzo. Accanto allo sviluppo di nuovi prodotti, stiamo investendo con decisione in diversi ambiti strategici: la digitalizzazione, per rafforzare e migliorare i servizi di assistenza e comunicazione; la sostenibilità, attraverso processi più efficienti e responsabili; e l'ampliamento dei servizi a supporto dei clienti e dei rivenditori, con particolare attenzione alla formazione e alla consulenza tecnica. Questo approccio ci consente non solo di consolidare il nostro posizionamento, ma anche di cogliere nuove opportunità di mercato, avvicinandoci a target di clientela più diversificati e rispondendo in modo tempestivo alle sfide del settore.

Pietro Gentilini, Product Manager Forvi

Il prodotto Makita è sinonimo di affidabilità e sicurezza. I plus dell'azienda si manifestano attraverso la costante evoluzione tecnologica dei prodotti. Dispositivi che arricchiscono i progetti tecnici degli utensili aumentandone le performance e la sicurezza. L'introduzione di numerose novità di prodotto testimonia il continuo sviluppo in termini di ergonomia e rispetto della salute sia dell'operatore che dell'ambiente. L'inserimento di nuovi prodotti a batteria 40V e 18V con maggiori ampere/ora e con migliori prestazioni e durata nel tempo sono volte alla soddisfazione del professionista e al maggior rispetto per l'ambiente e alla maggior sostenibilità.

Stefano Mattaini, Responsabile Advertising Makita

sulla scelta accurata dei prodotti più adatti a ciascun canale. Differenziamo la gamma per rispondere sia alle esigenze dei professionisti sia a quelle del pubblico hobbistico e fai-da-te: nel canale ferramenta proponiamo articoli più tecnici e performanti, mentre nella grande distribuzione e nel DIY puntiamo su soluzioni che strizzano l'occhio proprio al bricoleur con il giusto rapporto tra qualità, funzionalità e prezzo. L'evoluzione digitale e la crescita dell'e-commerce stanno sicuramente influenzando le nostre scelte: presidiamo il canale online con un approccio strutturato

e costantemente monitorato, in modo da garantire coerenza con il nostro modello di business e al tempo stesso tutelare l'intera filiera distributiva". Per presidiare al meglio il canale della ferramenta specializzata, **Serenco Italia**, dichiara **Alberto Capozzi**, "sta puntando su un presidio a valore aggiunto, affidato a reti di agenti con formazione tecnica avanzata e supportato da strumenti dedicati come espositori personalizzati, materiali promozionali e giornate dimostrative. I cataloghi, sempre aggiornati anche in formato digitale, consentono al punto vendita di offrire

Oggi l'innovazione non riguarda più soltanto il prodotto, ma coinvolge servizi, digitalizzazione, sostenibilità e customer experience, in linea con le aspettative di clienti sempre più informati ed esigenti. Cresce infatti la richiesta di soluzioni configurabili, come carrelli portautensili con layout personalizzato, cassette modulari e accessori intercambiabili: il valore aggiunto sta nella percezione di ricevere un prodotto su misura, anche a fronte di un prezzo più alto. A questo si affiancano strumenti digitali come cataloghi interattivi, sistemi per la gestione del magazzino e per la tracciabilità degli utensili. La sostenibilità è un altro pilastro, con l'impiego di materiali riciclati o riciclabili, packaging ridotto o privo di plastica e logistica ottimizzata per contenere le emissioni. Parallelamente, l'attenzione si sposta dal prodotto al servizio che lo accompagna: formazione rapida e on-demand per rivenditori e clienti finali, configuratori online per facilitare la scelta, piani di manutenzione programmata, ricambi rapidi ed estensioni di garanzia sono strumenti sempre più richiesti e ormai fondamentali per garantire competitività e fidelizzazione.

Alberto Capozzi, Amministratore di Serenco Italia

Sicuramente cercando di ridurre quanto più possibile l'inquinamento, utilizzando e investendo nelle energie alternative. Oltre che sui prodotti, su quali altri fronti state investendo [ad esempio servizi, sostenibilità, digitalizzazione, ecc.] per rispondere alle nuove esigenze dei clienti o per cogliere nuove opportunità di mercato [in termini di posizionamento o anche di target di clientela]? Lavoriamo su tanti fronti per incrementare le vendite e la conoscenza dei nostri prodotti, come fiere, digitalizzazione, sostenibilità, migliorare i nostri servizi, articoli sui giornali, post sui social ecc.

Ilaria Ghidoni, Ufficio Commerciale WM System

informazioni dettagliate e complete. La proposta di valore è mirata: gamma professionale di alta qualità, servizi su misura come personalizzazione, spedizioni rapide e assistenza post-vendita, oltre a programmi di fidelizzazione che prevedono sconti, premi volume e formazione tecnica. Diverso l'approccio nel canale della grande distribuzione, dove si privilegiano linee di prodotto più standardizzate, con design accattivante, prezzo competitivo e packaging chiaro e informativo. La gestione logistica avviene su larga scala, con disponibilità immediata e ordini

FERRAMENTA

DOSSIER cassette e carrelli portautensili

centralizzati, affiancati da azioni promozionali stagionali, campagne congiunte con le insegne e presenza sui loro cataloghi e piattaforme digitali. L'evoluzione dell'e-commerce sta influen-



Stefano Mattaini, Responsabile Advertising Makita

zando in modo significativo le scelte distributive: i clienti vogliono consultare cataloghi online, verificare disponibilità e prezzi, ordinare in autonomia e avere tracciabilità immediata. Per questo le strategie si orientano sempre più verso modelli omnicanale. Considera importante la capillarità **Luca Bartoli** di **Fervel** che, come sottolinea, "si ottiene facendo operazioni mirate su ogni singolo cliente. A breve contiamo di lanciare il nostro nuovo B2B, L'e-commerce è molto comodo per mettere in parallelo le caratteristiche delle varie case e capire dove possiamo migliorarci, secondo le esigenze di mercato".

Ilaria Ghidoni, Ufficio Commerciale **WM System**: La nostra strategia per

entrare in questi mercati è quella di rivolgerci alle agenzie che fungono da intermediarie tra i produttori come noi e i referenti dei grandi gruppi di acquisto. L'evoluzione digitale e l'espansione dell'e-commerce sta influenzando le vostre scelte distributive? L'e-commerce influenza l'economia globale, ma il nostro prodotto, essendo così personalizzato, non solo è difficile poterlo vendere su questo canale, ma non sentiamo nemmeno tanto la concorrenza di altri competitor.

Il supporto ai canali distributivi presidiati

"Facciamo settimanalmente dei post sui social per farci conoscere come

I settori di utilizzo che hanno trainato maggiormente la domanda

I settori sono i più disparati, si va dal mondo agricolo alle applicazioni industriali, alle officine o anche all'utilizzatore che in garage vuole ottimizzare gli spazi della propria officina, vengono richieste maggiormente le cassette portautensili che occupano meno spazio e sono più facili da movimentare.

Luca Bartoli, Titolare Fervel

La domanda è stata trainata principalmente dai settori che richiedono soluzioni capaci di garantire elevata affidabilità e sicurezza, aspetti sempre più centrali sia per i professionisti sia per gli utilizzatori privati. Negli ultimi mesi abbiamo registrato una lieve contrazione dovuta principalmente alla situazione attuale di incertezza economica e politica. Oggi le richieste più frequenti riguardano prodotti che coniughino qualità, praticità d'utilizzo e servizi di supporto efficienti, fattori che incidono in modo determinante nelle decisioni di acquisto.

Pietro Gentilini, Product Manager Ferwi

Le nostre valigette sono apprezzate dai professionisti di tutti i settori, sia installatori che manutentori, edili, falegnami, addirittura da squadre di pronto intervento e rescue, in tutti gli ambiti in cui è necessario avere l'attrezzatura ben organizzata per essere subito pronta all'uso. Anche i privati esigono sempre più un supporto per mantenere protette ed in sicurezza, soprattutto in ordine la propria attrezzatura.

Stefano Mattaini, Responsabile Advertising Makita

Negli ultimi mesi la domanda è stata trainata dalla manutenzione industriale e meccanica, con aziende che hanno intensificato gli investimenti in soluzioni di stoccaggio effi-

cienti e personalizzabili. In questo contesto si è rafforzata la richiesta di carrelli portautensili mobili, indispensabili negli ambienti di lavoro intensivi. Anche edilizia e impiantistica hanno mantenuto una crescita stabile, sostenuta dalla ripresa dei cantieri, con preferenza per soluzioni leggere e portatili come valigette e cassette modulari. Molto dinamico anche l'automotive, dove officine e centri specializzati puntano su carrelli con sistemi di bloccaggio sicuro e cassette ad alta portata. Infine, il fai-da-te evoluto ha visto crescere l'interesse per prodotti professionali anche da parte di utenti non specialisti. Sono cambiati anche i bisogni: i professionisti prestano più attenzione all'ergonomia, alla modularità e alla resistenza, e chiedono soluzioni digitali integrate per la tracciabilità. I privati, invece, cercano prodotti compatti e versatili, adatti a casa e garage, con una crescente preferenza per kit completi di utensili. Le richieste più frequenti riguardano sistemi modulari, carrelli rinforzati, cassette resistenti agli urti e kit tematici, affiancati da servizi di consulenza, assistenza rapida e possibilità di personalizzazione.

Alberto Capozzi, Amministratore di Serenco Italia

Il settore trainante del nostro prodotto Flexy è sicuramente la grande industria manifatturiera italiana che lo utilizza per movimentare all'interno dei propri stabilimenti tutto il materiale necessario alla realizzazione del prodotto finito. Oramai l'utilizzatore non si accontenta più del prodotto standard, ma vuole sempre più prodotti su misura, legati alle proprie esigenze. Il cliente chiede un servizio a 360°, nel senso che pone il problema e noi come azienda dobbiamo suggerire, studiare, progettare e realizzare cioè di cui ha bisogno.

Ilaria Ghidoni, Ufficio Commerciale WM System



Serenco - Carrello sette cassetti con piano di lavoro in acciaio inossidabile. Portata di ogni cassetto 45 Kg

azienda e come prodotti, afferma **Ilaria Ghidoni** di **WM System**. "Per noi l'elemento è cruciale è il servizio. Seguire il cliente a 360°, oggi fa davvero la differenza". La strategia illustrata da **Luca Bartoli** di **Fervel** è chiara: "facciamo operazioni promozionali, fiere, locandine sul punto vendita, espositori merce e formiamo i nostri agenti ed i nostri clienti sui nuovi prodotti". **Pietro Gentilini** ricorda che **Fervi** "si impegna da sempre a garantire un supporto completo ed efficiente ai propri canali distributivi, con un approccio che integra assistenza, formazione e attività di marketing. Offriamo un servizio di assistenza tecnica qualificata tramite un team dedicato, sempre disponibile via telefono ed e-mail, per fornire consulenze, risposte rapide e soluzioni efficaci sia ai rivenditori sia agli utilizzatori finali. Un pilastro fondamentale è la formazione:



Pietro Gentilini Product Manager Fervi

organizziamo sessioni dedicate al personale dei punti vendita e affiancamenti presso i clienti finali, con l'obiettivo di trasferire conoscenza e valore aggiunto sull'uso corretto dei nostri prodotti. Un ruolo strategico è svolto dai nostri van dimostrativi, veri e propri showroom mobili, costantemente in tour per offrire dimostrazioni pratiche, aggiornamenti e formazione direttamente sul campo. Supportiamo i nostri clienti con un'attività strutturata di marketing e comunicazione, che combina strumenti tradizionali e digitali. Cataloghi, materiali informativi, sito web, newsletter e social media ci permettono di mantenere un contatto costante e mirato con i clienti, guidandoli nella scelta delle soluzioni più adatte alle loro esigenze. Grazie a questo approccio integrato, puntiamo a fornire competenze concrete e strumenti pratici, rafforzando la relazione con i nostri partner e contribuendo al successo del sell-out. Riavvicinandosi a quanto già dichiarato **Stefano Mattaini**, spiega che **Makita** "ha aumentato la propria presenza sul territorio con fiere di settore e con la squadra di dimostratori tecnici. Nell'ultimo anno sono aumentate anche campagne promozionali su web e su magazine di settore, così come pubblicazioni attraverso i canali social ed il proprio canale YouTube dove è possibile visionare tutti i video di utilizzo dei prodotti all'interno dei quali sono presentate caratteristiche e vantaggi per gli utilizzatori finali. Anche la didattica all'interno delle rivendite è incentivata con nuovi espositori che utilizzano link a tutti i nuovi video".

Il supporto assicurato da **Serenco Italia** si articola su più livelli, dichiara **Alberto Capozzi**, "calibrando gli strumenti in base alle specifiche esigenze. Per la ferramenta specializzata puntiamo su espositori personalizzati e materiali POP, affiancati da cataloghi tematici, volantini e schede tecniche dettagliate. L'attività di marketing locale si concretizza in eventi co-brandizzati e dimostrazioni live, mentre la formazio-

WM System - Può essere realizzato su misura il carrello Floxy, una soluzione robusta, progettata per migliorare l'efficienza operativa e l'organizzazione negli ambienti di lavoro.



ne viene erogata sia in sede sia online, con sessioni rivolte al personale e all'utente finale. A ciò si aggiungono video tutorial, schede comparative e aggiornamenti costanti sulle novità di gamma e sulle normative. Lato servizio, garantiamo consegne rapide, disponibilità di ricambi, ordini su misura e un customer service tecnico e commerciale sempre attivo, anche per supportare la configurazione di soluzioni modulari. Diverso l'approccio con la GDO e il canale brico, dove risultano decisivi un packaging accattivante e visual chiari, isole promozionali stagionali, leaflet da scaffale e materiale dedicato ai cataloghi e alle promozioni. La formazione, in questo caso, è più basilare e finalizzata a distinguere le linee base dalle premium, con manuali rapidi e infografiche a supporto di addetti non specialisti. Dal punto di vista logistico offriamo gestione dedicata, pensata per prodotti ad alta rotazione e ordini pianificati, con un servizio post-vendita che copre sostituzioni e garanzie. L'e-commerce, non è ancora parte della nostra strategia, ma stiamo valutando l'ingresso per specifiche fasce di prodotto".

**FERVI****Nuova affilatrice ad acqua**

Fervi amplia la propria gamma di macchine utensili professionali con il lancio della nuova affilatrice ad acqua (art. 0770), progettata per offrire prestazioni elevate, sicurezza e semplicità d'uso in tutte le operazioni di affilatura. Pensata per rispondere alle esigenze di artigiani, falegnami, restauratori e appassionati del fai da te evoluto, questa macchina è lo strumento ideale per affilare coltelli, forbici, sgorbie, scalpelli e la maggior parte degli utensili da taglio comunemente utilizzati.



Dotata di una mola ad acqua, con grana 220 e diametro di 250 mm, la nuova affilatrice sfrutta un sistema di raffreddamento ad acqua che mantiene bassa la temperatura durante l'affilatura, evitando il surriscaldamento dei materiali. La macchina è inoltre munita di una mola in cuoio, che garantisce una finitura precisa e omogenea.

www.fervi.com



Attrezzi per Camper: I Must-Have FERVI per Viaggi Sereni

DiRedazione web

2 Settembre 2025

0

2



Viaggiare in camper è sinonimo di libertà e avventura, ma per godersi appieno ogni itinerario è fondamentale essere preparati agli imprevisti. FERVI ha selezionato una serie di attrezzi indispensabili, leggeri e compatti, pensati per garantire autonomia e serenità in ogni situazione. Ecco i "mai più senza" per trasformare la manutenzione da grattacapo in una semplice pausa tecnica.

Il cuore dell'officina da viaggio è la **Valigetta Utensili**. Un kit professionale che racchiude 59 strumenti – tra giraviti, pinze, chiavi e martello – organizzati in una pratica valigetta in tessuto con maniglia. Compatta e leggera, è la soluzione ideale per riparazioni urgenti, come un rubinetto che perde o un portellone bloccato, direttamente al campo o in sosta.

L'efficienza di un camper passa spesso dai piccoli dettagli. Le **Fascette Stringicavo**, in un assortimento da 650 pezzi, offrono una soluzione rapida per fissare cavi, ordinare cablaggi o bloccare oggetti in modo sicuro. Affiancano i pratici **Morsetti a Molla** in polipropilene, perfetti per quelle operazioni che richiedono una presa ferma ma temporanea, come incollaggi o piccole riparazioni sotto il tendalino.

La prevenzione è altrettanto cruciale. Lo **Spray Multifunzione** è un vero tuttotfare a

bordo. Grazie alle sue proprietà lubrificanti, anticorrosive e idrorepellenti, protegge efficacemente serrature, cerniere e componenti metallici dall'usura e dagli agenti atmosferici, allungandone la vita utile.



Nessuno vuole farsi cogliere al buio da un guasto. La compatta **Torcia G900**, alimentata a pile AA, funziona sia come lanterna da tavolo che come lampada d'emergenza, assicurando un'illuminazione affidabile in campeggio.

Infine, tra gli indispensabili per l'impianto elettrico, l'



Assortimento Fusibili Auto con i suoi 120 pezzi suddivisi per amperaggio permette di ripristinare immediatamente il funzionamento dei circuiti in caso di cortocircuito, un dettaglio piccolo ma salvavacanza.

Con gli attrezzi giusti di **FERVI**, la manutenzione diventa parte integrante e senza stress dell'esperienza di viaggio. Attrezzati per l'avventura e goditi ogni kilometro in totale tranquillità.



Il giro di vite che fa la differenza

Per le persone appassionate di corse motoristiche alcuni suoni sono così caratteristici dell'esperienza in pista da richiamarne immediatamente alla mente l'emozione. Uno di questi è il rumore degli avvitatori utilizzati durante il pit stop per allentare o stringere viti e bulloni che tengono le ruote agganciate alla vettura. Immane nella cassetta degli attrezzi di un team motorsport, l'avvitatore a impulsi (vale a dire non manuale) è un utensile prezioso anche nelle comuni officine e nei centri gomme. La quasi totalità degli avvitatori a impulsi disponibili sul mercato può essere radunata in tre categorie: pneumatici, elettrici con filo e cordless a batteria. I primi sfruttano l'aria compressa. Sono generalmente piuttosto potenti, capaci di erogare coppie di serraggio elevate, il che li rende ideali nei lavori più impegnativi. Dipendono però per il loro funzionamento da un compressore e questo ovviamente ne limita l'utilizzo all'interno di un'officina attrezzata. Possono inoltre essere piuttosto rumorosi. Potendosi collegare direttamente a una presa di corrente, gli avvitatori elettrici con filo aggirano il problema di dipendere da un rumoroso e spesso ingombrante compressore d'aria. Questo però non risolve la questione della portabilità. Inoltre, questa tipologia di avvitatore eroga una potenza mediamente inferiore rispetto a quella offerta dai modelli pneumatici e anche da alcuni dei migliori prodotti a batteria. Questi ultimi rappresentano dunque un ottimo compromesso e infatti sono sempre più diffusi. Alimentati da batterie ricaricabili, i modelli più recenti e potenti sono dotati di motore elettrico brushless (a corrente continua) e riescono a garantire prestazioni di potenza non troppo lontane da quelle offerte dai modelli ad aria compressa. L'assenza di tubi, cavi e fili, li rende inoltre maneggevoli e versatili, quindi ideali nelle operazioni di pronto intervento su strada e a bordo delle officine mobili. Alcuni modelli inoltre integrano funzionalità avanzate come ad esempio il controllo elettronico della coppia, luci led e diverse modalità di velocità e potenza. Il limite di questo tipo di avvitatore può invece essere la durata della batteria intesa sia come funzionamento nelle operazioni quotidiane che come vita utile. Sul mercato sono oggi disponibili per ciascuna categoria differenti opzioni che coniugano le esigenze di potenza e versatilità espresse in differenti contesti di utilizzo.

Fervi



Fervi 0571

Specialista nel campo della Mro (Maintenance, Repair and Operations), Fervi ha a catalogo una gamma completa di avvitatori pneumatici a impulsi che rispondono a differenti esigenze in termini di prestazioni e maneggevolezza. Tra le più recenti novità proposte dal marchio in questo segmento spiccano due elettroutensili a batteria della linea F20VRANGE come l'avvitatore a impulsi modello FB20IS3AB-K con attacco esagonale a 1/4" e la chiave a impulsi FB20IW3AB-K con attacco quadro a 1/2".

Entrambi i prodotti, perfetti per lavorare in mobilità, sono dotati di motore brushless, selettore e regolazione elettronica della velocità, inversione della rotazione, puntatore led (4 punti luce), testa in magnesio per una migliore dissipazione del calore, sistema di ventilazione per raffreddamento del motore, gancio da cintura e gancio supplementare antivibrante per batteria 4ah. L'avvitatore FB20IS3AB-K garantisce una coppia variabile di 35 nm, 130 nm, 200 nm, 260 nm, mentre la chiave FB20IW3AB-K offre una potenza di 35 nm, 130 nm, 200 nm e 300 nm.



FERVI inaugura il nuovo showroom di Vignola

FERVI, azienda emiliana di macchine, utensili e attrezzature per il settore MRO e fai-da-te, porta a termine un importante ampliamento del plant aziendale della propria sede di Vignola, implementando nuovi spazi e presentando un nuovissimo showroom, pensato per offrire ai rivenditori e alle aziende interessate un'esperienza immersiva e di toccare con mano la qualità e l'ampiezza dell'offerta del FERVI Group. La nuova area Showroom è suddivisa in due grandi sezioni per distribuire in maniera omogenea la visione completa dell'offerta e mettere in evidenza gli elementi salienti che contraddistinguono il catalogo FERVI, ma non solo. Lo spazio è suddiviso concettualmente ma anche fisicamente in due macro-aree collegate fra loro: lo showroom Tools (in gergo chiamato "leggero") e lo showroom Machinery (chiamato "pesante").

All'interno dello showroom Tools è possibile osservare espositori, utensili manuali, arredamento da officina, carrelli, elettro utensili, calibri e strumenti di misura, rivettatrici e strumenti per il fissaggio. Infatti, all'interno di questa area sono presenti anche le principali referenze dei marchi, appartenenti al FERVI Group, quali Rivit, sistemi di fissaggio e Vogel Germany, strumenti di misura. Ogni brand con uno o più corner dedicato.

Lo showroom Machinery è invece dedicato alla gamma delle macchine utensili, dalle più piccole alle più grandi, e comprende macchine utensili da banco, trapani, frese, segatrici, smerigliatrici, sabbiatrici, lavapezzi, presse, piegatrici e altre macchine per la lavorazione di legno e lamiera, con un'ampia area destinata all'esposizione dei torni. Gli ampi spazi espositivi consentono ai clienti di vedere e toccare con mano le macchine con un vantaggio ulteriore: la pronta-consegna.

"Consideriamo il nuovo showroom non una semplice vetrina ma una vera e propria consulenza al nostro cliente, il tutto concentrato in un unico ambiente per offrire a coloro che vengono in visita un supporto a 360°. Nei nuovi spazi puntiamo molto sulla possibilità di mostrare la qualità dei nostri prodotti, e penso soprattutto ai torni e alle macchine utensili ad alto investimento. In funzione di una logica di valorizzazione del Gruppo abbiamo poi deciso di inserire anche le principali referenze a marchio Vogel e Rivit, in modo da offrire ai clienti, in un solo spazio e con una sola visita, una panoramica completa sulle soluzioni disponibili. È il nostro "catalogo vivente" che ci permette di poter affermare come il nostro Gruppo possa sempre più consolidarsi come one-stop-shop: un unico indirizzo, soluzioni personalizzate! Per completare l'esperienza di visita, abbiamo inoltre previsto uno Show Tour esclusivo: oltre al nuovo showroom, il programma prevede di visitare lo stabilimento produttivo dei dischi lamellari della sede di Reflex, e la sede di Rivit, entrambe aziende parte integrante del FERVI Group e situate tra Modena e Bologna nel cuore di quella che mi piace definire la MRO Valley italiana." afferma Ermanno Lucci, Direttore Sales & Marketing FERVI.

Si tratta di un percorso esclusivo che si arricchisce con momenti conviviali, come la cena in locali tipici emiliani, e con l'opportunità di visitare i musei delle icone della Motor Valley emiliana come Ferrari, Ducati o Lamborghini.

Un progetto che unisce business, esperienza e territorio, rafforzando il legame tra FERVI, i propri clienti e le eccellenze dell'Emilia-Romagna.





Il nuovo showroom di FERVI a Vignola

Nella storica sede di Vignola è nato un nuovo grande spazio dedicato all'esposizione dei prodotti e soluzioni FERVI: un'opportunità per i clienti di visionare e toccare con mano i prodotti del primo Gruppo italiano del settore Maintenance, Repair and Operations, vivendo la MRO Valley con uno Show Tour "adrenalinico".

FERVI, azienda emiliana di macchine, utensili e attrezzature per il settore MRO e fai-da-te, porta a termine un importante ampliamento del plant aziendale della propria sede di Vignola, implementando nuovi spazi e presentando un nuovissimo showroom, pensato per offrire ai rivenditori e alle aziende interessate un'esperienza immersiva e di toccare con mano la qualità e l'ampiezza dell'offerta del FERVI Group. La nuova area Showroom è suddivisa in due grandi sezioni per distribuire in maniera omogenea la visione completa dell'offerta e mettere in evidenza gli elementi salienti che contraddistinguono il catalogo FERVI, ma non solo. Lo spazio è suddiviso concettualmente ma anche fisicamente in due macro-aree collegate fra loro: lo showroom Tools (in gergo chiamato "leggero") e lo showroom Machinery (chiamato "pesante").

All'interno dello showroom Tools è possibile osservare espositori, utensili manuali, arredamento da officina, carrelli, elettro utensili, calibri e strumenti di misura, rivettatrici e strumenti per il fissaggio. Infatti, all'interno di questa area sono presenti anche le principali referenze dei marchi, appartenenti al FERVI Group, quali Rivit, sistemi di fissaggio e Vogel Germany, strumenti di misura. Ogni brand con uno o più corner dedicato.

Lo showroom Machinery è invece dedicato alla gamma delle macchine utensili, dalle più piccole alle più grandi, e comprende macchine utensili da banco, trapani, frese, segatrici, smerigliatrici, sabbiatrici, lavapezzi, presse, piegatrici e altre macchine per la lavorazione di legno e lamiera, con un'ampia area destinata all'esposizione dei torni. Gli ampi spazi espositivi consentono ai clienti di vedere e toccare con mano le macchine con un vantaggio ulteriore: la pronta-consegna.

"Consideriamo il nuovo showroom non una semplice vetrina ma una vera e propria consulenza al nostro cliente, il tutto concentrato in un unico ambiente per offrire a coloro che vengono in visita un supporto a 360°. Nei nuovi spazi puntiamo molto sulla possibilità di mostrare la qualità dei nostri prodotti, e penso soprattutto ai torni e alle macchine utensili ad alto investimento. In funzione di una logica di valorizzazione del Gruppo abbiamo poi deciso di inserire anche le principali referenze a marchio Vogel e Rivit, in modo da offrire ai clienti, in un solo spazio e con una sola visita, una panoramica completa sulle soluzioni disponibili. È il nostro "catalogo vivente" che ci permette di poter affermare come il nostro Gruppo possa sempre più consolidarsi come one-stop-shop: un unico indirizzo, soluzioni personalizzate! Per completare l'esperienza di visita, abbiamo inoltre previsto uno Show Tour esclusivo: oltre al nuovo showroom, il programma prevede di visitare lo stabilimento produttivo dei dischi lamellari della sede di Riflex, e la sede di Rivit, entrambe aziende parte integrante del FERVI Group e situate tra Modena e Bologna nel cuore di quella che mi piace definire la MRO Valley italiana." afferma Ermanno Lucci, Direttore Sales & Marketing FERVI

Si tratta di un percorso esclusivo che si arricchisce con momenti conviviali, come la cena in locali tipici emiliani, e con l'opportunità di visitare i musei delle icone della Motor Valley emiliana come Ferrari, Ducati o Lamborghini.

Un progetto che unisce business, esperienza e territorio, rafforzando il legame tra FERVI, i propri clienti e le eccellenze dell'Emilia-Romagna.



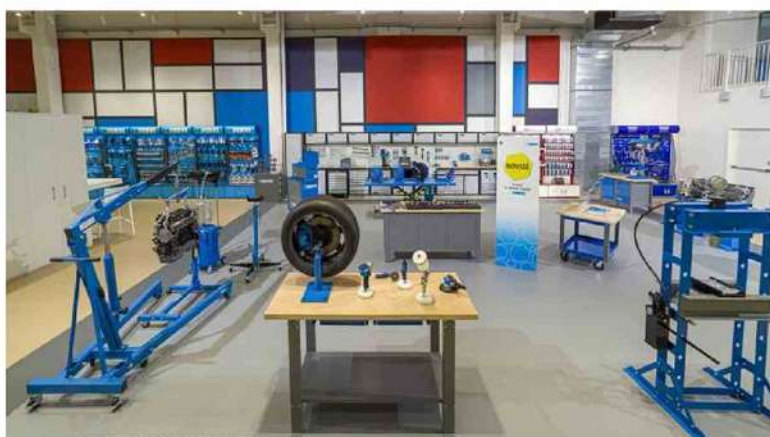


Fervi inaugura il nuovo showroom di Vignola

confindustriaemilia.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/108734

Confindustria Emilia

09/09/2025



Il nuovo showroom Tools di Fervi a Vignola



Il nuovo showroom Machinery di Fervi a Vignola

Fervi, azienda emiliana di macchine, utensili e attrezzature per il settore MRO e fai-da-te, porta a termine un importante ampliamento del plant aziendale della propria sede di Vignola, in provincia di Modena, implementando nuovi spazi e presentando un nuovissimo showroom, pensato per offrire ai rivenditori e alle aziende interessate un'esperienza immersiva e che consenta di toccare con mano la qualità e l'ampiezza dell'offerta di Fervi Group.



La nuova area showroom è suddivisa in due grandi sezioni per distribuire in maniera omogenea la visione completa dell'offerta e mettere in evidenza gli elementi salienti che contraddistinguono il catalogo Fervi, ma non solo. Lo spazio è suddiviso concettualmente ma anche fisicamente in due macro-aree collegate fra loro: lo showroom Tools (in gergo chiamato "leggero") e lo showroom Machinery (chiamato "pesante").

All'interno dello showroom Tools è possibile osservare espositori, utensili manuali, arredamento da officina, carrelli, elettro utensili, calibri e strumenti di misura, rivettatrici e strumenti per il fissaggio. Infatti, all'interno di questa area sono presenti anche le principali referenze dei marchi, appartenenti a Fervi Group, quali Rivit, sistemi di fissaggio e Vogel Germany, strumenti di misura. Ogni brand con uno o più corner dedicato. Lo showroom Machinery è invece dedicato alla gamma delle macchine utensili, dalle più piccole alle più grandi, e comprende macchine utensili da banco, trapani, frese, segatrici, smerigliatrici, sabbiatrici, lavapezzi, presse, piegatrici e altre macchine per la lavorazione di legno e lamiera, con un'ampia area destinata all'esposizione dei torni. Gli ampi spazi espositivi consentono ai clienti di vedere e toccare con mano le macchine con un vantaggio ulteriore: la pronta-consegna.

*"Consideriamo il nuovo showroom non una semplice vetrina ma una vera e propria consulenza al nostro cliente, il tutto concentrato in un unico ambiente per offrire a coloro che vengono in visita un supporto a 360°. Nei nuovi spazi puntiamo molto sulla possibilità di mostrare la qualità dei nostri prodotti, e penso soprattutto ai torni e alle macchine utensili ad alto investimento. In funzione di una logica di valorizzazione del Gruppo abbiamo poi deciso di inserire anche le principali referenze a marchio Vogel e Rivit, in modo da offrire ai clienti, in un solo spazio e con una sola visita, una panoramica completa sulle soluzioni disponibili. È il nostro "catalogo vivente" che ci permette di poter affermare come il nostro Gruppo possa sempre più consolidarsi come one-stop-shop: un unico indirizzo, soluzioni personalizzate! Per completare l'esperienza di visita, abbiamo inoltre previsto uno Show Tour esclusivo: oltre al nuovo showroom, il programma prevede di visitare lo stabilimento produttivo dei dischi lamellari della sede di Riflex, e la sede di Rivit, entrambe aziende parte integrante di Fervi Group e situate tra Modena e Bologna nel cuore di quella che mi piace definire la MRO Valley italiana", afferma **Ermanno Lucci**, direttore sales & marketing di Fervi.*

Si tratta di un percorso esclusivo che si arricchisce con momenti conviviali, come la cena in locali tipici emiliani, e con l'opportunità di visitare i musei delle icone della Motor Valley emiliana come Ferrari, Ducati o Lamborghini. Un progetto che unisce business, esperienza e territorio, rafforzando il legame tra Fervi, i propri clienti e le eccellenze dell'Emilia-Romagna.

Per maggiori informazioni scrivere una e-mail a marketing@fervi.com



FERVI: il nuovo showroom a Vignola

iocarrozziere.it/news/item/18864-fervi-il-nuovo-showroom-a-vignola

emanuelaf

September 9, 2025



FERVI, azienda emiliana di macchine, utensili e attrezzature per il settore MRO e fai-da-te, porta a termine un importante ampliamento del plant aziendale della propria sede di Vignola, implementando nuovi spazi e presentando un nuovissimo showroom, pensato per offrire ai rivenditori e alle aziende interessate un'esperienza immersiva e di toccare con mano la qualità e l'ampiezza dell'offerta del FERV I Group. La nuova area Showroom è suddivisa in due grandi sezioni per distribuire in maniera omogenea la visione completa dell'offerta e mettere in evidenza gli elementi salienti che contraddistinguono il catalogo FERV I, ma non solo. Lo spazio è suddiviso concettualmente ma anche fisicamente in due macro-aree collegate fra loro: lo showroom Tools (in gergo chiamato "leggero") e lo showroom Machinery (chiamato "pesante").

All'interno dello showroom Tools è possibile osservare espositori, utensili manuali, arredamento da officina, carrelli, elettroutensili, calibri e strumenti di misura, rivettatrici e strumenti per il fissaggio. Infatti, all'interno di questa area sono presenti anche le principali referenze dei marchi, appartenenti al FERV I Group, quali Rivit, sistemi di fissaggio e Vogel Germany, strumenti di misura. Ogni brand con uno o più corner dedicato.

Lo showroom Machinery è invece dedicato alla gamma delle macchine utensili, dalle più piccole alle più grandi, e comprende macchine utensili da banco, trapani, frese, segatrici, smerigliatrici, sabbiatrici, lavapezzi, presse, piegatrici e altre macchine per la lavorazione di legno e lamiera, con un'ampia area destinata all'esposizione dei torni. Gli ampi spazi espositivi consentono ai clienti di vedere e toccare con mano le macchine con un vantaggio ulteriore: la pronta-consegna.

"Consideriamo il nuovo showroom non una semplice vetrina ma una vera e propria consulenza al nostro cliente, il tutto concentrato in un unico ambiente per offrire a coloro che vengono in visita un supporto a 360°. Nei nuovi spazi puntiamo molto sulla possibilità di mostrare la qualità dei nostri prodotti, e penso soprattutto ai torni e alle macchine utensili ad alto investimento. In funzione di una logica di valorizzazione del Gruppo abbiamo poi deciso di inserire anche le principali referenze a marchio Vogel e Rivit, in modo da offrire ai clienti, in un solo spazio e con una sola visita, una panoramica completa sulle soluzioni disponibili. È il nostro "catalogo vivente" che ci permette di poter affermare come il nostro Gruppo possa sempre più consolidarsi come one-stop-shop: un



unico indirizzo, soluzioni personalizzate! Per completare l'esperienza di visita, abbiamo inoltre previsto uno Show Tour esclusivo: oltre al nuovo showroom, il programma prevede di visitare lo stabilimento produttivo dei dischi lamellari della sede di Reflex, e la sede di Rivit, entrambe aziende parte integrante del FERVI Group e situate tra Modena e Bologna nel cuore di quella che mi piace definire la MRO Valley italiana.” afferma Ermanno Lucci, Direttore Sales & Marketing FERVI.



Si tratta di un percorso esclusivo che si arricchisce con momenti conviviali, come la cena in locali tipici emiliani, e con l'opportunità di visitare i musei delle icone della Motor Valley emiliana come Ferrari, Ducati o Lamborghini.

Un progetto che unisce business, esperienza e territorio, rafforzando il legame tra FERVI, i propri clienti e le eccellenze dell'Emilia-Romagna.



Il nuovo showroom di FERVI a Vignola



Fervi inaugura il nuovo showroom di Vignola



diyandgarden.com/produzione/fervi-inaugura-il-nuovo-showroom-di-vignola

Redazione

September 9, 2025



Nella sede storica di Vignola (MO), Fervi ha inaugurato un nuovo showroom che amplia ulteriormente gli spazi aziendali.

Uno spazio che offre, a rivenditori e aziende, un'esperienza immersiva per conoscere da vicino le soluzioni del gruppo attivo nel settore **Maintenance, Repair and Operations (MRO)** e **fai-da-te**.

Due aree espositive: Tools e Machinery

Lo showroom è stato progettato con due grandi sezioni collegate tra loro:

- **Tools (leggero):** espositori, utensili manuali, arredamento da officina, carrelli, elettro utensili, strumenti di misura e fissaggio. Qui trovano spazio anche i corner dedicati ai brand del gruppo, come **Rivit** (sistemi di fissaggio) e **Vogel Germany** (strumenti di misura).
- **Machinery (pesante):** macchine utensili da banco, trapani, frese, segatrici, smerigliatrici, sabbiatrici, lavapezzi, presse, piegatrici, oltre a un'ampia area dedicata ai torni. La configurazione consente ai clienti di visionare i macchinari e usufruire della pronta consegna.

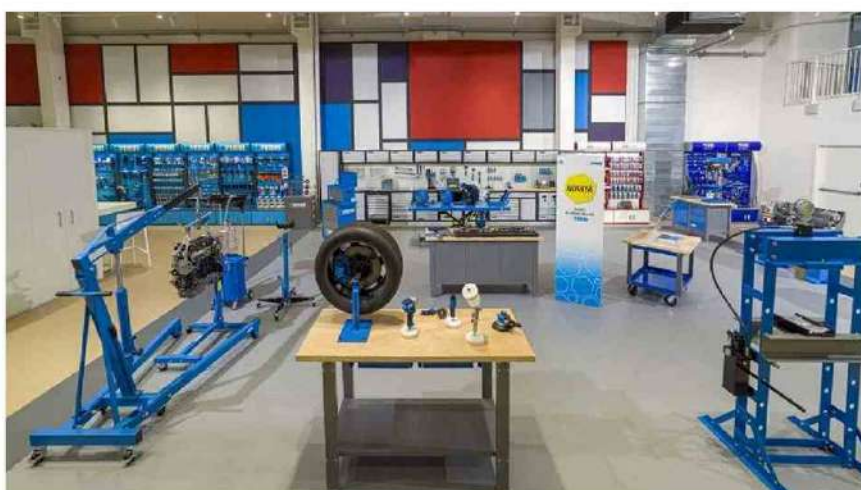
Un “catalogo vivente” per i clienti

Secondo [Ermanno Lucci, Direttore Sales & Marketing di Fervi](#), il nuovo spazio è pensato non solo come vetrina, ma come strumento di consulenza e supporto a 360 gradi per i clienti. L'obiettivo è valorizzare i prodotti a maggiore investimento, come i



torni e le macchine utensili, e offrire una panoramica completa grazie alla presenza delle principali referenze dei marchi del gruppo.

Il percorso di visita si arricchisce con lo **Show Tour, che include anche lo stabilimento Riflex**, specializzato nella produzione di dischi lamellari, e la sede di Rivit. A completare l'esperienza sono previsti momenti conviviali e la possibilità di visitare musei legati alle icone della Motor Valley emiliana, tra cui Ferrari, Ducati e Lamborghini.





FERVI inaugura il nuovo showroom di Vignola

FERVI, azienda emiliana di macchine, utensili e attrezzature per il settore MRO e fai-da-te, porta a termine un importante ampliamento del plant aziendale della propria sede di Vignola, implementando nuovi spazi e presentando un nuovissimo showroom, pensato per offrire ai rivenditori e alle aziende interessate un'esperienza immersiva e di toccare con mano la qualità e l'ampiezza dell'offerta del FERV Group. La nuova area Showroom è suddivisa in due grandi sezioni per distribuire in maniera omogenea la visione completa dell'offerta e mettere in evidenza gli elementi salienti che contraddistinguono il catalogo FERV, ma non solo. Lo spazio è suddiviso concettualmente ma anche fisicamente in due macro-aree collegate fra loro: lo showroom Tools (in gergo chiamato "leggero") e lo showroom Machinery (chiamato "pesante").

All'interno dello showroom Tools è possibile osservare espositori, utensili manuali, arredamento da officina, carrelli, elettro-utensili, calibri e strumenti di misura, rivettatrici e strumenti per il fissaggio. Infatti, all'interno di questa area sono presenti anche le principali referenze dei marchi, appartenenti al FERV Group, quali Rivit, sistemi di fissaggio e Vogel Germany, strumenti di misura. Ogni brand con uno o più corner dedicato.

Lo showroom Machinery è invece dedicato alla gamma delle macchine utensili, dalle più piccole alle più grandi, e comprende macchine utensili da banco, trapani, frese, segatrici, smerigliatrici, sabbiatrici, lavapezzi, presse, piegatrici e altre macchine per la lavorazione di legno e lamiera, con un'ampia area destinata all'esposizione dei torni. Gli ampi spazi espositivi consentono ai clienti di vedere e toccare con mano le macchine con un vantaggio ulteriore: la pronta-consegna.

"Consideriamo il nuovo showroom non una semplice vetrina ma una vera e propria consulenza al nostro cliente, il tutto concentrato in un unico ambiente per offrire a coloro che vengono in visita un supporto a 360°. Nei nuovi spazi puntiamo molto sulla possibilità di mostrare la qualità dei nostri prodotti, e penso soprattutto ai torni e alle macchine utensili ad alto investimento. In funzione di una logica di valorizzazione del Gruppo abbiamo poi deciso di inserire anche le principali referenze a marchio Vogel e Rivit, in modo da offrire ai clienti, in un solo spazio e con una sola visita, una panoramica completa sulle soluzioni disponibili. È il nostro "catalogo vivente" che ci permette di poter affermare come il nostro Gruppo possa sempre più consolidarsi come one-stop-shop: un unico indirizzo, soluzioni personalizzate! Per completare l'esperienza di visita, abbiamo inoltre previsto uno Show Tour esclusivo: oltre al nuovo showroom, il programma prevede di visitare lo stabilimento produttivo dei dischi lamellari della sede di Riflex, e la sede di Rivit, entrambe aziende parte integrante del FERV Group e situate tra Modena e Bologna nel cuore di quella che mi piace definire la MRO Valley italiana." afferma Ermanno Lucci, Direttore Sales & Marketing FERV

Si tratta di un percorso esclusivo che si arricchisce con momenti conviviali, come la cena in locali tipici emiliani, e con l'opportunità di visitare i musei delle icone della Motor Valley emiliana come Ferrari, Ducati o Lamborghini.

Un progetto che unisce business, esperienza e territorio, rafforzando il legame tra FERV, i propri clienti e le eccellenze dell'Emilia-Romagna.





FERVI inaugura il nuovo showroom di Vignola



ferramenta2000.net/6233_fervi-inaugura-il-nuovo-showroom-di-vignola



10/09/2025

Un'esperienza immersiva per i clienti

Nella storica sede di Vignola è nato un nuovo grande spazio dedicato all'esposizione dei prodotti e soluzioni FERI: un'opportunità per i clienti di visionare e toccare con mano i prodotti del primo Gruppo italiano del settore Maintenance, Repair and Operations, vivendo la MRO Valley con uno Show Tour "adrenalinico".

FERVI, azienda emiliana di macchine, utensili e attrezzature per il settore MRO e fai-da-te, porta a termine un importante ampliamento del plant aziendale della propria sede di Vignola, implementando nuovi spazi e presentando un nuovissimo showroom, pensato



per offrire ai rivenditori e alle aziende interessate un'esperienza immersiva e di toccare con mano la qualità e l'ampiezza dell'offerta del FERVI Group. La nuova area Showroom è suddivisa in due grandi sezioni per distribuire in maniera omogenea la visione completa dell'offerta e mettere in evidenza gli elementi salienti che contraddistinguono il catalogo FERVI, ma non solo. Lo spazio è suddiviso concettualmente ma anche fisicamente in due macro-aree collegate fra loro: lo showroom *Tools* (in gergo chiamato "leggero") e lo showroom *Machinery* (chiamato "pesante").

All'interno dello **showroom Tools** è possibile osservare espositori, utensili manuali, arredamento da officina, carrelli, elettro utensili, calibri e strumenti di misura, rivettatrici e strumenti per il fissaggio. Infatti, all'interno di questa area sono presenti anche le principali referenze dei marchi, appartenenti al FERVI Group, quali *Rivit*, sistemi di fissaggio e *Vogel Germany*, strumenti di misura. Ogni brand con uno o più corner dedicato.

Lo **showroom Machinery** è invece dedicato alla gamma delle macchine utensili, dalle più piccole alle più grandi, e comprende macchine utensili da banco, trapani, frese, segatrici, smerigliatrici, sabbiatrici, lavapezzi, presse, piegatrici e altre macchine per la lavorazione di legno e lamiera, con un'ampia area destinata all'esposizione dei **torni**. Gli ampi spazi espositivi consentono ai clienti di vedere e toccare con mano le macchine con un vantaggio ulteriore: la pronta-consegna.

*"Consideriamo il nuovo showroom non una semplice vetrina ma una vera e propria consulenza al nostro cliente, il tutto concentrato in un unico ambiente per offrire a coloro che vengono in visita un supporto a 360°. Nei nuovi spazi puntiamo molto sulla possibilità di mostrare la qualità dei nostri prodotti, e penso soprattutto ai **torni** e alle **macchine utensili** ad alto investimento. In funzione di una logica di valorizzazione del Gruppo abbiamo poi deciso di inserire anche le principali referenze a marchio Vogel e Rivit, in modo da offrire ai clienti, in un solo spazio e con una sola visita, una panoramica completa sulle soluzioni disponibili. È il nostro "catalogo vivente" che ci permette di poter affermare come il nostro Gruppo possa sempre più consolidarsi come one-stop-shop: un unico indirizzo, soluzioni personalizzate! Per completare l'esperienza di visita, abbiamo inoltre previsto uno Show Tour esclusivo: oltre al nuovo showroom, il programma prevede di visitare lo stabilimento produttivo dei dischi lamellari della sede di Riflex, e la sede di Rivit, entrambe aziende parte integrante del FERVI Group e situate tra Modena e Bologna nel cuore di quella che mi piace definire la MRO Valley italiana."* afferma **Ermanno Lucci**, Direttore Sales & Marketing FERVI

Si tratta di un percorso esclusivo che si arricchisce con momenti conviviali, come la cena in locali tipici emiliani, e con l'opportunità di visitare i musei delle icone della Motor Valley emiliana come Ferrari, Ducati o Lamborghini.

Un progetto che unisce business, esperienza e territorio, rafforzando il legame tra FERVI, i propri clienti e le eccellenze dell'Emilia-Romagna.



Fervi inaugura il nuovo showroom

Nuovo spazio espositivo a Vignola per toccare con mano la qualità delle soluzioni Fervi e vivere un'esperienza unica nel cuore della MRO Valley italiana. Fervi annuncia l'apertura del nuovo showroom aziendale presso la storica sede di Vignola, in provincia di Modena. Un progetto strategico che amplia gli spazi espositivi e punta a offrire ai clienti un'esperienza immersiva tra macchine utensili, utensili professionali e attrezzature da officina.

Con questa iniziativa, il Fervi Group consolida la propria posizione di riferimento in Italia nel settore MRO, offrendo un vero e proprio

"catalogo vivente" dove scoprire tutte le soluzioni del gruppo in un unico ambiente.

Un nuovo showroom suddiviso in due macro-aree: Tools e Machinery

Lo spazio espositivo si articola in due grandi sezioni, pensate per valorizzare al meglio l'ampiezza dell'offerta:

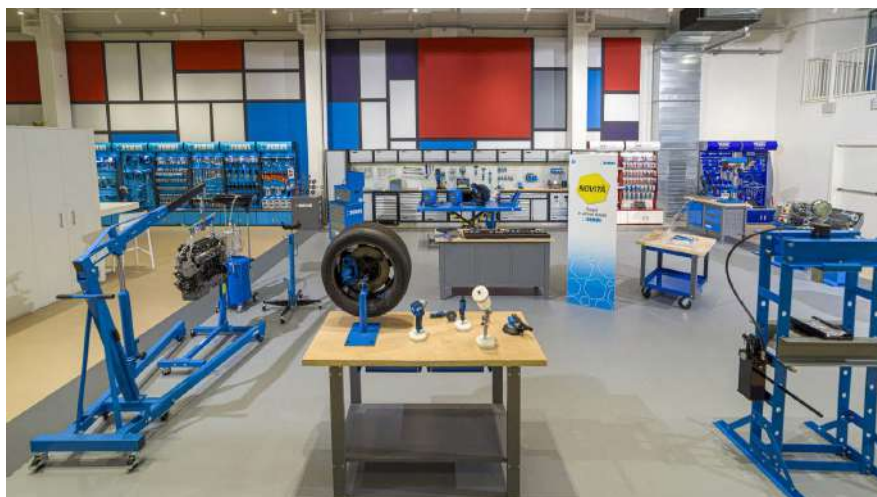
Showroom Tools : ospita utensili manuali, elettroutensili, arredamento da officina, carrelli, strumenti di misura, sistemi di fissaggio e accessori. All'interno sono presenti anche corner dedicati ai brand del gruppo, come Rivit (fissaggio) e Vogel Germany (strumenti di misura).

Showroom Machinery : dedicato alla vasta gamma di macchine utensili professionali, come trapani, frese, torni, segatrici, presse, sabbiatrici e macchine per la lavorazione di metallo e legno. Qui i clienti possono vedere e provare i macchinari, disponibili anche in pronta consegna, con un vantaggio competitivo in termini di tempi di fornitura.

“ Il nostro showroom non è solo una vetrina: è un vero strumento di consulenza per il cliente. Vogliamo offrire una panoramica completa, valorizzando la qualità dei nostri prodotti e la forza del gruppo Fervi come one-stop-shop per soluzioni MRO personalizzate.”, afferma

Ermanno Lucci, direttore sales & marketing Fervi.

La visita allo showroom si inserisce in un percorso esclusivo, lo Show Tour, che comprende anche: la visita allo stabilimento produttivo dei dischi lamellari Riflex; una tappa alla sede di Rivit, entrambe aziende del gruppo; momenti conviviali in ristoranti tipici emiliani; la possibilità di visitare i musei delle icone della Motor Valley: Ferrari, Ducati, Lamborghini.





FERVI INAUGURA IL NUOVO SHOWROOM

Nuovo spazio espositivo a Vignola per toccare con mano la qualità delle soluzioni Fervi e vivere un'esperienza unica nel cuore della MRO Valley italiana. Fervi annuncia l'apertura del nuovo showroom aziendale presso la storica sede di Vignola, in provincia di Modena. Un progetto strategico che amplia gli spazi espositivi e punta a offrire ai clienti un'esperienza immersiva tra macchine utensili, utensili professionali e attrezzature da officina.

Con questa iniziativa, il Fervi Group consolida la propria posizione di riferimento in Italia nel settore MRO, offrendo un vero e proprio

“catalogo vivente” dove scoprire tutte le soluzioni del gruppo in un unico ambiente.

Un nuovo showroom suddiviso in due macro-aree: Tools e Machinery

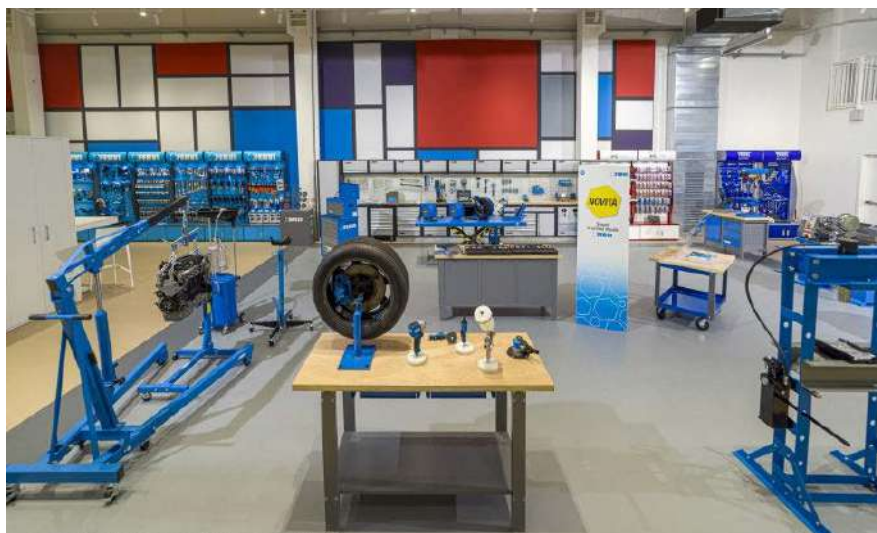
Lo spazio espositivo si articola in due grandi sezioni, pensate per valorizzare al meglio l'ampiezza dell'offerta:

Showroom Tools : ospita utensili manuali, elettroutensili, arredamento da officina, carrelli, strumenti di misura, sistemi di fissaggio e accessori. All'interno sono presenti anche corner dedicati ai brand del gruppo, come Rivit (fissaggio) e Vogel Germany (strumenti di misura).

Showroom Machinery : dedicato alla vasta gamma di macchine utensili professionali, come trapani, frese, torni, segatrici, presse, sabbiatrici e macchine per la lavorazione di metallo e legno. Qui i clienti possono vedere e provare i macchinari, disponibili anche in pronta consegna, con un vantaggio competitivo in termini di tempi di fornitura.

“ Il nostro showroom non è solo una vetrina: è un vero strumento di consulenza per il cliente. Vogliamo offrire una panoramica completa, valorizzando la qualità dei nostri prodotti e la forza del gruppo Fervi come one-stop-shop per soluzioni MRO personalizzate.”, afferma Ermanno Lucci, direttore sales & marketing Fervi.

La visita allo showroom si inserisce in un percorso esclusivo, lo Show Tour, che comprende anche: la visita allo stabilimento produttivo dei dischi lamellari Riflex; una tappa alla sede di Rivit, entrambe aziende del gruppo; momenti conviviali in ristoranti tipici emiliani; la possibilità di visitare i musei delle icone della Motor Valley: Ferrari, Ducati, Lamborghini.





Nuovo showroom alla **Fervi** di Vignola «Un supporto a 360 gradi per i clienti»

Lo spazio è diviso in due grandi sezioni chiamate “Tools” e “Machinery”

La sede di Vignola di Fervi propone un nuovo grande spazio dedicato all'esposizione dei prodotti e soluzioni dell'azienda.

Si prospetta un'opportunità per i clienti di visionare e toccare con mano i prodotti del primo gruppo italiano del settore macchine, utensili e attrezzature per officine e fai-da-te.

La nuova area showroom è suddivisa in due grandi sezioni, Tools (in gergo “leggero”) e Machinery (“pesante”). All'interno della prima è possibile trovare espositori, utensili manuali, arredamento da officina, carrelli, elettrooutensili, calibri e strumenti di misura, rivettatrici e strumenti per il fissaggio.

All'interno di questa area sono presenti anche le prin-

cipali referenze dei marchi, appartenenti al Fervi Group, quali Rivit, sistemi di fissaggio e Vogel Germany, strumenti di misura. Lo showroom Machinery è invece dedicato alla gamma delle macchine utensili, dalle più piccole alle più grandi, e comprende quelle da banco, trapani, frese, segatrici, smerigliatrici, sabbiatrici, lavapezzi, presse, piegatrici e altre macchine per la lavorazione di legno e lamiera, con un'ampia area destinata all'esposizione dei torni.

E tutto è in pronta consegna. «Consideriamo il nuovo showroom non una semplice vetrina – ha fatto sapere Ermanno Lucci, direttore di Sales & Marketing di Fer-

vi – ma una vera e propria consulenza per il nostro cliente, il tutto concentrato in un unico ambiente per offrire a coloro che vengono in visita un supporto a 360 gradi. È il nostro “catalogo vivente”».

G.M.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Ermanno Lucci
Direttore di Sales & Marketing di Fervi



Il dettaglio
Una veduta dello spazio espositivo allestito all'interno dell'azienda



FERVI apre un nuovo showroom a Vignola: un'esperienza immersiva per i clienti

FERVI espande la sede di Vignola con uno showroom innovativo, offrendo un'esperienza diretta dei suoi prodotti MRO. Nella storica sede di Vignola , è stato inaugurato un nuovo spazio espositivo dedicato ai prodotti e alle soluzioni di FERV I . Questa iniziativa offre ai clienti l'opportunità di visionare e toccare con mano i prodotti del gruppo, leader nel settore Maintenance, Repair and Operations (MRO)

Il 9 settembre 2025, FERV I, azienda emiliana specializzata in macchine, utensili e attrezzature per il settore MRO e fai-da-te, ha completato un significativo ampliamento del suo plant aziendale a Vignola. Il nuovo showroom è progettato per offrire ai rivenditori e alle aziende interessate un'esperienza immersiva, consentendo loro di apprezzare la qualità e la varietà dell'offerta del gruppo.

Lo showroom è suddiviso in due sezioni principali: lo showroom Tools , che include espositori di utensili manuali, arredamenti da officina e strumenti di misura, e lo showroom Machinery , dedicato alle macchine utensili. Tra i marchi presenti figurano Rivit e Vogel Germany, con spazi dedicati all'interno della struttura.

Nello showroom Tools , i visitatori possono esplorare una vasta gamma di prodotti, tra cui elettroutensili, calibri e strumenti per il fissaggio. Lo showroom Machinery , invece, ospita macchine utensili da banco, trapani, frese e altre attrezzature per la lavorazione del legno e della lamiera. Un'ampia area è dedicata all'esposizione dei torni, disponibili anche per pronta consegna.

Ermanno Lucci , Direttore Sales & Marketing di FERV I, ha affermato:

“consideriamo il nuovo showroom non una semplice vetrina ma una vera consulenza al nostro cliente. Nei nuovi spazi puntiamo sulla possibilità di mostrare la qualità dei nostri prodotti. È il nostro 'catalogo vivente' che ci permette di affermare come il nostro gruppo possa consolidarsi come one-stop-shop: un unico indirizzo, soluzioni personalizzate! Per completare l'esperienza di visita, abbiamo previsto uno Show Tour esclusivo.”

L'iniziativa include anche visite agli stabilimenti produttivi delle aziende affiliate al gruppo FERV I nella regione emiliana. Questo progetto mira a rafforzare il legame tra FERV I, i suoi clienti e le eccellenze dell'Emilia-Romagna.



Fervi inaugura lo showroom di Vignola

Fervi , azienda emiliana specializzata nella produzione e distribuzione di macchine, utensili e attrezzature per il settore MRO (Maintenance, Repair and Operations) e per il fai-da-te, ha completato un importante ampliamento del proprio plant aziendale di Vignola, presentando un nuovissimo showroom. Questo spazio innovativo nasce per offrire a rivenditori, officine e aziende interessate un'esperienza immersiva, permettendo di toccare con mano la qualità e l'ampiezza della gamma prodotti del Fervi Group.

Un'area espositiva pensata per raccontare l'intera offerta Fervi

Il nuovo showroom è suddiviso in due grandi sezioni, concepite per presentare in modo chiaro e coinvolgente l'intero catalogo Fervi:

– Showroom Tools (“leggero”)

Quest'area accoglie espositori con utensili manuali, arredamento da officina, carrelli, elettro utensili, calibri e strumenti di misura, rivettatrici e sistemi di fissaggio. Sono presenti anche corner dedicati ai brand del gruppo, come Rivit, specializzata in sistemi di fissaggio, e Vogel Germany, nota per strumenti di misura di precisione.

– Showroom Machinery (“pesante”)

Qui trova spazio l'intera gamma delle macchine utensili, dalle più compatte alle più imponenti: torni, frese, trapani, segatrici, smerigliatrici, sabbiatrici, lavapezzi, presse, piegatrici e macchine per la lavorazione di legno e lamiera. Gli ampi spazi consentono ai visitatori di osservare e testare i macchinari, con il vantaggio della disponibilità immediata in pronta consegna.

Un percorso che unisce business, esperienza e territorio

La visita allo showroom è pensata come un percorso esclusivo e coinvolgente, arricchito da momenti conviviali come cene in locali tipici emiliani e dalla possibilità di scoprire alcune icone della Motor Valley: Ferrari, Ducati e Lamborghini.





Fervi, svelato il nuovo showroom Ecco la vetrina degli utensili di qualità

Vignola Inaugurato uno spazio in cui toccare con mano la qualità

Vignola Nella storica sede di Fervi, è nato un nuovo grande spazio dedicato all'esposizione dei prodotti e soluzioni: un'opportunità per i clienti di visionare e toccare con mano i prodotti del primo Gruppo italiano del settore Maintenance, Repair and Operations, vivendo la Mro Valley con uno ShowTour "adrenalinnico".

Fervi, azienda emiliana di macchine, utensili e attrezzature per il settore Mro (Manutenzione, riparazione e operazioni) e fai-da-te, porta a termine un importante ampliamento del plant aziendale della propria sede di Vignola, implementando nuovi spazi e presentando un nuovissimo showroom, pensato per offrire ai rivenditori e alle aziende interessate un'esperienza immersiva.

La nuova area Showroom è suddivisa in due grandi sezioni per distribuire in maniera omogenea la visione completa dell'offerta e mettere in evidenza gli elementi salienti che contraddistinguono il catalogo Fervi, ma non solo. Lo spazio è suddiviso concettualmente ma anche fisicamente in due macro-aree collegate

fra loro: lo showroom Tools e lo showroom Machinery.

All'interno dello showroom Tools è possibile osservare espositori, utensili manuali, arredamento da officina, carrelli, elettroutensili, calibri e strumenti di misura, rivettatrici e strumenti per il fissaggio. Infatti, all'interno di questa area sono presenti anche le principali referenze dei marchi, appartenenti al Fervi Group, quali Rivit, sistemi di fissaggio e Vogel Germany, strumenti di misura. Ogni brand con uno o più corner dedicato.

Lo showroom Machinery è invece dedicato alla gamma delle macchine utensili, dalle più piccole alle più grandi, e comprende macchine utensili da banco, trapani, frese, segatrici, smerigliatrici, sabbiatrici, lavapezzi, presse, piegatrici e altre macchine per la lavorazione di legno e lamiera, con un'ampia area destinata all'esposizione dei torni. Gli ampi spazi espositivi consentono ai clienti di vedere e toccare con mano le macchine con un vantaggio ulteriore: la pronta consegna, testando in prima persona la qualità dei prodotti.

«Consideriamo il nuovo showroom non una semplice vetrina – spiega Ermanno Lucci, direttore Sales e Marketing Fervi – ma una vera e propria consulenza al nostro cliente, il tutto concentrato in un unico ambiente per offrire a coloro che vengono in visita un supporto a 360 gradi. Nei nuovi spazi puntiamo molto sulla possibilità di mostrare la qualità dei nostri prodotti. In funzione di una logica di valorizzazione del Gruppo abbiamo poi deciso di inserire anche le principali referenze a marchio Vogel e Rivit, in modo da offrire ai clienti, in un solo spazio e con una sola visita, una panoramica completa sulle soluzioni disponibili».



Ermanno Lucci
Direttore
Sales e
Marketing
Fervi



L'azienda

Produce attrezzature per il settore Mro e fai-da-te
Ha inaugurato lo showroom suddiviso in due aree



Fervi – “I prodotti al centro: strategia di continuità e sviluppo in un mercato sempre più affollato”



marketinsight.it/2025/09/22/fervi-i-prodotti-al-centro-strategia-di-continuita-e-sviluppo-in-un-mercato-sempre-piu-affollato

Market Insight

September 22, 2025



“Il Gruppo FERVI, attivo sul mercato MRO (Maintenance, Repair & Operation) con un’offerta molto ampia e al tempo stesso complementare, persegue una strategia di costante sviluppo e upgrade prodotti per sostenere le richieste del mercato”, esordisce l’amministratore delegato Guido Greco.

“Il piano strutturato di ampliamento dell’offerta, definito nel 2024 con una programmazione pluriennale, continua nel suo sviluppo per consolidare la presenza sul mercato MRO che vede numerosi players diversi per tipologia e applicazioni/prodotto”.

“Dopo il lancio dei due nuovi cataloghi nel 2024, il 2025 non è stato un anno di attese”.

“Per tutte le aziende del Gruppo, l’ingresso di nuovi e più performanti prodotti ha permesso la sostenibilità sia dal punto di vista qualitativo che quantitativo”.

“Nuove referenze hanno consentito non solo di aggiornare l’offerta esistente ma anche di proporre soluzioni nuove e diverse attinenti alle continue richieste dei clienti stessi”.

“Il metodo attuato ormai da anni, FERVI GROUP METHOD, nell’ascolto continuo delle necessità dei clienti ci aiuta a capire cosa è necessario fare sia a breve, medio ma anche lungo termine nell’aggiornamento dell’offerta in tutta la sua ampiezza”.

“Nello specifico”, interviene Ermanno Lucci, Sales & Marketing Director FERVI, “cosa è successo nel corso di questi mesi del 2025”:



- “FERVI, nuove ed importanti macchine utensili quali la famiglia delle maschiatrici elettriche. Due modelli con caratteristiche diverse complete di accessori opzionali a seconda delle esigenze applicative del cliente. Una soluzione molto apprezzata fin dal suo lancio a febbraio che ha visto il sold-out immediato. Nuovi elettro utensili a completamento della gamma lanciata ad ottobre 2023 con l'ingresso di un mini-avvitatore da 3.6V, un miscelatore da 1400W e una lucidatrice da 1500W. Per finire le nuovissime presse elettromeccaniche da 75 e 100 TON disponibili sia con motore a 230V che da 400V. La lista non termina qui perché, oltre a questo, una lunga serie di new entry ha caratterizzato i primi nove mesi dell'anno, quali Avvolgicavo-avvolgitubo anche in versione industriale, banchi sega, affilatrice professionale, etc. A questi prodotti molto tecnici, si è aggiunta anche una linea di cassette portautensili rigide a completamento della gamma storage annunciata alla fine dello scorso anno”.
- “RIFLEX, specializzata nella produzione di dischi lamellari abrasivi, si è dedicata alla presentazione ufficiale su larga scala dei prodotti presentati nell'ultima parte dello scorso anno dedicati alle lavorazioni 'Specialty': quali il disco lamellare 'curved', particolarmente adatto per cordoni di saldatura, il minidisc da 75 mm, con foro centrale da 10 mm e il disco lamellare Soft per lavori precisi su superfici sagomate ed angolate”.
- “RIVIT ha focalizzato, proprio nel 2025, le sue energie nel consolidare e rafforzare, dopo gli importanti lanci dei Tool a batteria ed oleopneumatici, l'offerta dei consumabili quali rivetti ed inserti. Una gamma più concentrata ma più profonda liberando spazio alla tipologia di applicazioni. Meno prodotti complementari e più prodotti core, promuovendo verso i clienti un supporto tecnico pre-vendita frutto di oltre 50 anni di esperienza sul campo”.
- “In VOGEL GERMANY, l'apporto della nuova gestione ha generato i suoi frutti con l'aggiornamento e l'ampliamento della serie dei calibri e delle squadre sempre in linea con il family feeling e il posizionamento del marchio Vogel”.

“Tutto l'anno è stato una fucina di innovazione e sviluppo, che ha visto il gruppo impegnato per mantenere le promesse e prepararsi agli anni prossimi”, enfatizza Lucci.

“Come consuetudine non possiamo anticipare cosa verrà presentato nel corso del 2026, ma sicuramente l'uscita del nuovo Catalogo 48 per FERVI porterà in dote importanti novità sulle quali, da mesi, stiamo lavorando”.

“Il percorso segnato”, riprende la parola Greco, “viene costantemente mantenuto e lo sviluppo prodotti è alla base della strategia di crescita del Gruppo che ha l'obiettivo, non solo di consolidare, ma anche di sviluppare ed incrementare la propria presenza sul mercato MRO con un'offerta sempre più ricca e sempre più vicina alle esigenze di chi lavora quotidianamente con i prodotti del Gruppo”.

“Uno sviluppo costante, duraturo e sostenibile è l'impegno che il Gruppo FERVI ha saputo mantenere e sul quale è basata la fiducia reciproca tra partner, ovvero i nostri clienti”, conclude l'AD.



Vanoli Basket Cremona 2025/2026: presentati i nuovi kit ufficiali

23/09/202514:07



La Vanoli Cremona ha ufficialmente presentato i nuovi kit per la stagione 2025/2026: Burns e Grant i protagonisti dello shooting.

Vanoli Basket Cremona presenta ufficialmente le versioni **Home & Away** del nuovo **Kit ufficiale** per la stagione 2025/2026. Realizzate da **Erreà Sport**, le nuove divise ufficiali di capitano Burns e compagni sono state presentate nella maestosa cornice di Piazza del Comune, dinanzi al **Duomo di Cremona** e all'ombra del tanto riconoscibile quanto iconico **Torrazzo**.

La location scelta per lo shooting di presentazione delle nuove maglie da gara è quindi il **centro storico di Cremona**. Non solo l'imponente Duomo, ma anche il **Battistero di San Giovanni Battista** e la **Loggia dei Militi**, dove è posto anche lo stemma della città. **Identità e appartenenza**: sono questi i concetti che caratterizzano la nuova **"seconda pelle"** della Vanoli Basket. Il legame con la città di Cremona e la sua gente, l'esigenza di **rappresentare un popolo e la sua tradizione** sul parquet del Pala Radi e nelle principali piazze cestistiche d'Italia. La voglia di scrivere un nuovo capitolo della storia sportiva della Vanoli Basket, per rendere onore a quella millenaria della città. Vestire le nuove divise ufficiali, per tutti i giocatori biancoblu, comporta un **senso di orgoglio e responsabilità**.

Diversi gli **sponsor di maglia** presenti sulle nuove divise della Vanoli Basket: sul fronte si distinguono i loghi di **Keropetrol**, **AB Energy**, **Randstad** e **Gedy**, oltre a quelli di **Ferramenta Vanoli** e **Vanoli Ferro**. Sul retro delle canotte ufficiali invece, sono ben visibili i marchi di **Gruppo Bossoni**, **Corradi & Ghisolfi**, **Milwaukee**, **Aurea** e **Eco The Photovoltaic Group**. Anche sul pantaloncino figurano marchi di partner che anche per la stagione 2025/2026 hanno scelto di dimostrare il loro forte sostegno alla Vanoli Basket. I loghi di **Polo Digitale**, **BCC Credito Padano**, **Interglobo** e **FERVI** sono infatti stampati sulla manica dei pantaloncini Home & Away. Una nutrita squadra di **jersey sponsor** si stringe così intorno a capitano Burns e compagni, pronta a accompagnarli durante l'intera stagione sportiva.

Capitan Christian Burns e Sasha Grant sono stati gli atleti protagonisti dello shooting dei nuovi **Home & Away Kit** della **Vanoli Basket Cremona 2025/2026**. Di seguito, una selezione dei migliori scatti realizzati dal nostro **fotografo ufficiale Paolo Mazzini**.



Vanoli Cremona, presentate le nuove maglie per la stagione 2025/26

23.09.2025 14:25

di

[Redazione Pianetabasket.com](#) vedi letture



Vanoli Basket Cremona presenta ufficialmente le versioni Home & Away del nuovo Kit ufficiale per la stagione 2025/2026. Realizzate da Erreà Sport, le nuove divise ufficiali di capitan Burns e compagni sono state presentate nella maestosa cornice di Piazza del Comune, dinanzi al Duomo di Cremona e all'ombra del tanto riconoscibile quanto iconico Torrazzo.

La location scelta per lo shooting di presentazione delle nuove maglie da gara è quindi il centro storico di Cremona. Non solo l'imponente Duomo, ma anche il Battistero di San Giovanni Battista e la Loggia dei Militi, dove è posto anche lo stemma della città. Identità e appartenenza: sono questi i concetti che caratterizzano la nuova "seconda pelle" della Vanoli Basket. Il legame con la città di Cremona e la sua gente, l'esigenza di rappresentare un popolo e la sua tradizione sul parquet del Pala Radi e nelle principali piazze cestistiche d'Italia. La voglia di scrivere un nuovo capitolo della storia sportiva della Vanoli Basket, per rendere onore a quella millenaria della città. Vestire le nuove divise ufficiali, per tutti i giocatori biancoblu, comporta un senso di orgoglio e responsabilità.

Diversi gli sponsor di maglia presenti sulle nuove divise della Vanoli Basket: sul fronte si distinguono i loghi di Keropetrol, AB Energy, Randstad e Gedy, oltre a quelli di Ferramenta Vanoli e Vanoli Ferro. Sul retro delle canotte ufficiali invece, sono ben visibili i marchi di Gruppo Bossoni, Corradi & Ghisolfi, Milwaukee, Aurea e Eco The Photovoltaic Group. Anche sul pantaloncino figurano marchi di partner che anche per la stagione 2025/2026 hanno scelto di dimostrare il loro forte sostegno alla Vanoli Basket. I loghi di Polo Digitale, BCC Credito Padano, Interglobo e FERVI sono infatti stampati sulla manica dei pantaloncini Home & Away. Una nutrita squadra di jersey sponsor si stringe così intorno a capitan Burns e compagni, pronta a accompagnarli durante l'intera stagione sportiva.

Capitan Christian Burns e Sasha Grant sono stati gli atleti protagonisti dello shooting dei nuovi Home & Away Kit della Vanoli Basket Cremona 2025/2026. Di seguito, una selezione dei migliori scatti realizzati dal nostro fotografo ufficiale Paolo Ma

zzini.



Vanoli: svelate in piazza le nuove maglie



BASKET SERIE A

Sport

Burns e Grant modelli per un giorno sotto il Torrazzo



Fabrizio Barbieri

Email:

fbarbieri@laprovinciacr.it

CREMONA - Un lancio in grande stile, degno di una squadra che vuole continuare a legare indissolubilmente il proprio nome alla città.

La Vanoli ha presentato ufficialmente le nuove divise Home & Away, realizzate da Erreà. Non un semplice shooting fotografico, ma un evento che ha trasformato il cuore pulsante di Cremona in un palcoscenico a cielo aperto. Le nuove maglie di capitano Christian Burns e compagni hanno trovato la loro prima vetrina in Piazza del Comune, con l'imponente Duomo a fare da cornice e l'ombra inconfondibile del Torrazzo a vegliare sull'iniziativa. Un connubio che racconta già molto: tradizione e modernità. Il fotografo ufficiale Paolo Mazzini ha organizzato il set in una zona simbolo che racchiude secoli di storia.

«Le nuove canotte rappresentano orgoglio e responsabilità – hanno sottolineato i vertici del club –. I giocatori che scenderanno in campo le indosseranno con la consapevolezza di portare con sé la storia millenaria di Cremona». Un concetto che, più delle parole, viene raccontato dalle immagini: Burns e Sasha Grant, atleti scelti come protagonisti della presentazione, hanno incarnato il senso di appartenenza che la società vuole trasmettere.

Oltre all'aspetto estetico e simbolico, c'è naturalmente anche un lato economico e di sostegno: i nuovi kit della Vanoli sfoggiano infatti un ricco parterre di sponsor. Sul fronte delle divise compaiono i loghi di Keropetrol, AB Energy, Randstad e Gedy, accanto a quelli storici di Ferramenta Vanoli e Vanoli Ferro. Sul retro spiccano invece i marchi di Gruppo Bossoni, Corradi & Ghisolfi, Milwaukee, Aurea ed Eco The Photovoltaic Group, a testimonianza di un sostegno diffuso e compatto.

Non solo le maglie, ma anche i pantaloncini portano con sé un messaggio chiaro: intorno alla Vanoli c'è una comunità economica che crede nel progetto. I loghi di Polo Digitale, BCC Credito Padano, Interglobo e Fervi campeggiano infatti sulle nuove versioni Home

& Away, suggellando un rapporto di reciproca fiducia tra la società e i suoi partner. Una vera e propria squadra nella squadra, pronta ad accompagnare Burns e compagni nel lungo viaggio della stagione.

Le divise sono essenziali, pulite ma fortemente caratterizzate: l'Home Kit che richiama i colori biancoblù simbolo della Vanoli, l'Away Kit che mantiene eleganza e identità anche lontano dal PalaRadi. In entrambi i casi, i dettagli trasmettono cura e attenzione, con il tocco tecnico di Erreà a garantire qualità e comfort.

La presentazione delle nuove divise non è stata solo un momento mediatico, ma un atto di consapevolezza e di dichiarazione di intenti. Adesso, la parola passerà al campo. Capitan Burns e i suoi compagni porteranno con sé queste nuove divise sui parquet di tutta Italia, con l'obiettivo di scrivere un altro capitolo importante della storia cestistica grigiorossa. Con addosso non solo un kit tecnico, ma un simbolo di appartenenza.



Vanoli: svelate in piazza le nuove maglie



BASKET SERIE A

Sport

Burns e Grant modelli per un giorno sotto il Torrazzo



Fabrizio Barbieri

Email:

fbarbieri@laprovinciacr.it

CREMONA - Un lancio in grande stile, degno di una squadra che vuole continuare a legare indissolubilmente il proprio nome alla città.

La Vanoli ha presentato ufficialmente le nuove divise Home & Away, realizzate da Erreà. Non un semplice shooting fotografico, ma un evento che ha trasformato il cuore pulsante di Cremona in un palcoscenico a cielo aperto. Le nuove maglie di capitano Christian Burns e compagni hanno trovato la loro prima vetrina in Piazza del Comune, con l'imponente Duomo a fare da cornice e l'ombra inconfondibile del Torrazzo a vegliare sull'iniziativa. Un connubio che racconta già molto: tradizione e modernità. Il fotografo ufficiale Paolo Mazzini ha organizzato il set in una zona simbolo che racchiude secoli di storia.

«Le nuove canotte rappresentano orgoglio e responsabilità – hanno sottolineato i vertici del club –. I giocatori che scenderanno in campo le indosseranno con la consapevolezza di portare con sé la storia millenaria di Cremona». Un concetto che, più delle parole, viene raccontato dalle immagini: Burns e Sasha Grant, atleti scelti come protagonisti della presentazione, hanno incarnato il senso di appartenenza che la società vuole trasmettere.

Oltre all'aspetto estetico e simbolico, c'è naturalmente anche un lato economico e di sostegno: i nuovi kit della Vanoli sfoggiano infatti un ricco parterre di sponsor. Sul fronte delle divise compaiono i loghi di Keropetrol, AB Energy, Randstad e Gedy, accanto a quelli storici di Ferramenta Vanoli e Vanoli Ferro. Sul retro spiccano invece i marchi di Gruppo Bossoni, Corradi & Ghisolfi, Milwaukee, Aurea ed Eco The Photovoltaic Group, a testimonianza di un sostegno diffuso e compatto.

Non solo le maglie, ma anche i pantaloncini portano con sé un messaggio chiaro: intorno alla Vanoli c'è una comunità economica che crede nel progetto. I loghi di Polo Digitale, BCC Credito Padano, Interglobo e Fervi campeggiano infatti sulle nuove versioni Home

& Away, suggellando un rapporto di reciproca fiducia tra la società e i suoi partner. Una vera e propria squadra nella squadra, pronta ad accompagnare Burns e compagni nel lungo viaggio della stagione.

Le divise sono essenziali, pulite ma fortemente caratterizzate: l'Home Kit che richiama i colori biancoblù simbolo della Vanoli, l'Away Kit che mantiene eleganza e identità anche lontano dal PalaRadi. In entrambi i casi, i dettagli trasmettono cura e attenzione, con il tocco tecnico di Erreà a garantire qualità e comfort.

La presentazione delle nuove divise non è stata solo un momento mediatico, ma un atto di consapevolezza e di dichiarazione di intenti. Adesso, la parola passerà al campo. Capitan Burns e i suoi compagni porteranno con sé queste nuove divise sui parquet di tutta Italia, con l'obiettivo di scrivere un altro capitolo importante della storia cestistica grigiorossa. Con addosso non solo un kit tecnico, ma un simbolo di appartenenza.



BASKET: SERIE A

Dalla piazza al PalaRadi

La Vanoli presenta le nuove maglie per la stagione sotto il Torrazzo con Burns e Grant
Parola d'ordine sobrietà e legame con il territorio: numerosi gli sponsor sulle divise

di **FABRIZIO BARBIERI**

■ **CREMONA** Un lancio in grande stile, degno di una squadra che vuole continuare a legare indissolubilmente il proprio nome alla città. La Vanoli ha presentato ufficialmente le nuove divise Home & Away, realizzate da Erreà. Non un semplice shooting fotografico, ma un evento che ha trasformato il cuore pulsante di Cremona in un palcoscenico a cielo aperto. Le nuove maglie di capitano Christian Burns e compagni hanno trovato la loro prima vetrina in Piazza del Comune, con l'imponente Duomo a fare da cornice e l'ombra inconfondibile del Torrazzo a vegliare sull'iniziativa. Un connubio che racconta già molto: tradizione e modernità. Il fotografo ufficiale Paolo Mazzini ha organizzato il set in una zona simbolo che racchiude secoli di storia.

«Le nuove canotte rappresentano orgoglio e responsabilità – hanno sottolineato i vertici del club –. I giocatori che scenderanno in campo le indosseranno con la consapevolezza di portare con sé la storia millenaria di

Cremona». Un concetto che, più delle parole, viene raccontato dalle immagini: Burns e Sasha Grant, atleti scelti come protagonisti della presentazione, hanno incarnato il senso di appartenenza che la società vuole trasmettere.

Oltre all'aspetto estetico e simbolico, c'è naturalmente anche un lato economico e di sostegno: i nuovi kit della Vanoli sfoggiano infatti un ricco parterre di sponsor. Sul fronte delle divise compaiono i loghi di Keropetrol, AB Energy, Randstad e Gedy, accanto a quelli storici di Ferramenta Vanoli e Vanoli Ferro. Sul retro spiccano invece i marchi di Gruppo Bossoni, Corradi & Ghisolfi, Milwaukee, Aurea ed Eco The Photovoltaic Group, a testimonianza di un sostegno diffuso e compatto.

Non solo le maglie, ma anche i pantaloncini portano con sé un messaggio chiaro: intorno alla Vanoli c'è una comunità economica che crede nel progetto. I loghi di Polo Digitale, BCC Credito Padano, Interglobo e Fervi campeggiano infatti sulle nuove versioni Home & Away, suggellando un rap-

porto di reciproca fiducia tra la società e i suoi partner. Una vera e propria squadra nella squadra, pronta ad accompagnare Burns e compagni nel lungo viaggio della stagione.

Le divise sono essenziali, pulite ma fortemente caratterizzate: l'Home Kit che richiama i colori biancoblu simbolo della Vanoli, l'Away Kit che mantiene eleganza e identità anche lontano dal PalaRadi. In entrambi i casi, i dettagli trasmettono cura e attenzione, con il tocco tecnico di Erreà a garantire qualità e comfort.

La presentazione delle nuove divise non è stata solo un momento mediatico, ma un atto di consapevolezza e di dichiarazione di intenti. Adesso, la parola passerà al campo. Capitano Burns e i suoi compagni porteranno con sé queste nuove divise sui parquet di tutta Italia, con l'obiettivo di scrivere un altro capitolo importante della storia cestistica grigio-rossa. Con addosso non solo un kit tecnico, ma un simbolo di appartenenza.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Capitan
Christian
Burns
e Sasha
Grant
sono
stati
gli atleti
protagonisti
dello
shooting
dei nuovi
Home
& Away Kit
della
Vanoli
in piazza
del Comune
Prima
maglia
chiara
e seconda
scura
per
le trasferte





FERVI rinnova la partnership con Vanoli Basket Cremona

Aziende e carriere Esterne Sport Pubblicato da Redazione 25/09/2025



Per il decimo anno consecutivo, FERV conferma il sostegno alla Vanoli Basket Cremona per la nuova stagione 2025-2026. Un legame fondato su valori condivisi come impegno, passione e crescita, che rafforza la presenza dell'azienda accanto alla comunità sportiva cremonese.

FERVI è lieta di annunciare il rinnovo della collaborazione con Vanoli Basket Cremona, confermando così il proprio sostegno ai colori biancoblu per la nuova stagione sportiva in Lega Basket Serie A.

Il rinnovo di questa partnership rappresenta un ulteriore segno della vicinanza di FERV al mondo dello sport e a valori come l'impegno, la determinazione, il lavoro di squadra e la crescita continua.

L'accordo prevede diverse iniziative di brand exposure sia fisiche, durante le partite e le interviste, sia digital: il logo dell'azienda emiliana sarà infatti presente sulle divise dei giocatori, ma anche sul maxischermo, sui led televisivi a bordo campo e sul sito web della squadra, garantendo così visibilità al marchio.

«Per FERV sostenere Vanoli Basket Cremona significa credere in un progetto sportivo che parte dai giovani e arriva ai professionisti, valorizzando passione, impegno e spirito di squadra con il concetto di una grande Famiglia con la quale portare avanti un percorso continuo di crescita. È un progetto che sentiamo vicino ai nostri valori aziendali e che siamo orgogliosi di rinnovare anche quest'anno» – dichiara Ermanno Lucci, Sales & Marketing Director di FERV.

Attiva nel settore MRO (Maintenance, Repair and Operations), FERV è oggi un punto di riferimento nella fornitura di macchine, utensili e attrezzature professionali destinati alla manutenzione e alla riparazione, alla produzione industriale e artigianale, oltre che al fai-da-te.

Con un approccio fortemente customer-oriented, l'azienda continua a crescere e innovare, con l'obiettivo di offrire sempre i migliori prodotti e servizi ai lavoratori professionisti, alle industrie, alle officine e agli artigiani.



FERVI rinnova la partnership con Vanoli Basket Cremona per la stagione 2025-2026



FERVI consolida il suo impegno nel basket, promuovendo valori condivisi di crescita e passione attraverso il supporto a Vanoli Basket Cremona.

25 Settembre 2025

ImpresePartnership

Di

Redazione

Per il decimo anno consecutivo, **FERVI** conferma il suo sostegno alla Vanoli Basket Cremona per la stagione 2025-2026. Questo legame si basa su valori condivisi come impegno, passione e crescita, rafforzando la presenza dell'azienda accanto alla comunità sportiva cremonese.

Il rinnovo della collaborazione tra FERV I e Vanoli Basket Cremona è stato annunciato il 25 settembre 2025 a Vignola (MO). L'accordo prevede diverse iniziative di **brand exposure**, sia fisiche che digitali. Il logo dell'azienda sarà visibile sulle divise dei giocatori, sui maxischermi, sui led televisivi a bordo campo e sul sito web della squadra.

Ermanno Lucci, Sales & Marketing Director di FERV I, ha dichiarato:

“per FERV I sostenere Vanoli Basket Cremona significa credere in un progetto sportivo che parte dai giovani e arriva ai professionisti, valorizzando passione, impegno e spirito di squadra con il concetto di una grande famiglia con la quale portare avanti un percorso continuo di crescita. È un progetto che sentiamo vicino ai nostri valori aziendali e che siamo orgogliosi di rinnovare anche quest'anno”.



Sponsor basket

Fervi ancora sulle maglie di Cremona

► Fervi è lieta di annunciare il rinnovo della collaborazione con Vanoli Basket Cremona, confermando così il proprio sostegno ai colori biancoblu per la nuova stagione sportiva in Lega Basket Serie A. Il rinnovo di questa partnership rappresenta un ulteriore segno della vicinanza di Fervi al mondo dello sport e a valori come l'impegno, la determinazione, il lavoro di squadra e la crescita continua. L'accordo prevede diverse iniziative di brand exposure sia fisiche, durante le partite e le interviste, sia digital: il logo dell'azienda emiliana sarà infatti presente sulle divise dei giocatori, ma anche sul maxischermo, sui led televisivi a bordo campo e sul sito web

della squadra, garantendo così visibilità al marchio.

«Per Fervi sostenere Vanoli Basket Cremona significa credere in un progetto sportivo che parte dai giovani e arriva ai professionisti, valorizzando passione, impegno e spirito di squadra con il concetto di una grande Famiglia con la quale portare avanti un percorso continuo di crescita. È un progetto che sentiamo vicino ai nostri valori aziendali e che siamo orgogliosi di rinnovare anche quest'anno» – dichiara Ermanno Lucci, Sales & Marketing Director di Fervi.

Attiva nel settore MRO (Maintenance, Repair and Operations), Fervi è oggi un punto di

riferimento nella fornitura di macchine, utensili e attrezzature professionali destinati alla manutenzione e alla riparazione, alla produzione industriale e artigianale, oltre che al fai-da-te.





Eventi e scadenze del 26 settembre 2025

I principali eventi economici societari e istituzionali in corso: risultati di periodo, annunci, conferenze, regolamenti



I principali eventi economici societari e istituzionali in corso: risultati di periodo, annunci, conferenze, regolamenti

(Teleborsa) -

Venerdì 26/09/2025

Appuntamenti:

Milano Fashion Week Women - Torna Milano Moda Donna, settimana dedicata alla moda femminile, con numerose sfilate e presentazioni delle grandi Maison che hanno reso famoso il Made in Italy. Protagoniste dell'evento organizzato da Camera Nazionale della Moda Italiana, le collezioni Primavera/Estate 2026 (da martedì 23/09/2025 a lunedì 29/09/2025)

42^a Assemblea dell'Organizzazione Internazionale dell'Aviazione Civile (ICAO) - Montreal - L'Assemblea, il più importante appuntamento mondiale per l'aviazione civile, si riunisce per trattare i temi fondamentali per il futuro del trasporto aereo, in particolare sicurezza, innovazione tecnologica, sostenibilità ambientale e cooperazione internazionale. L'Assemblea è il momento triennale chiave in cui gli Stati membri allineano le politiche e i regolamenti per affrontare le sfide globali dell'aviazione. Il viceministro Rixi guida la delegazione italiana (da martedì 23/09/2025 a venerdì 03/10/2025)

80^a Assemblea Generale delle Nazioni Unite (UNGA 80) - Sede ONU, New York - L'Assemblea ONU fornirà ai leader mondiali l'opportunità di presentare le loro priorità e confrontarsi sulle principali sfide globali. Il tema di quest'anno è "Better together: 80 years and more for peace, development and human rights". Saranno presenti Capi di Stato e di governo e altri rappresentanti nazionali di alto livello. Il Presidente del Consiglio Giorgia Meloni, parteciperà il 23 e il 24 settembre (da martedì 23/09/2025 a lunedì 29/09/2025)



Abruzzo Economy Summit - Stati Generali dell'Economia - Pescara - Quinta edizione della kermesse ideata dall'agenzia di comunicazione Mirus e promossa dalla Regione Abruzzo. Tra gli altri, prenderanno parte alla manifestazione illustri personalità del mondo dell'economia e delle istituzioni, tra i quali, i Ministri Tajani e Calderone, Paolo Arrigoni(Presidente GSE), Giuseppe Lasco (DG Poste Italiane), Mario Nobile (DG Agenzia per l'Italia Digitale) e il Sottosegretario alla Presidenza del Consiglio, Fazzolari (da giovedì 25/09/2025 a venerdì 26/09/2025)

Banca d'Italia e CEPR - 8° workshop di economia del lavoro - Roma - La 8ª edizione del workshop di economia del lavoro: "le politiche e le istituzioni del mercato del lavoro", organizzato dalla Banca d'Italia e dal CEPR, permetterà ai ricercatori di presentare studi sul ruolo delle politiche e delle istituzioni nel mercato del lavoro e nel facilitare l'incontro tra imprese e lavoratori (da giovedì 25/09/2025 a venerdì 26/09/2025)

TEHA - 3° Forum Risorsa Mare - Civitavecchia - Terza edizione dell'evento itinerante di The European House - Ambrosetti in collaborazione con il Ministro per la Protezione civile e le Politiche del mare, Nello Musumeci, e con il patrocinio della Presidenza del Consiglio dei Ministri. Intervengono in video messaggio, la Premier Giorgia Meloni e i ministri Abodi e Urso. Partecipano, tra gli altri, i ministri Musumeci, Crosetto, Lollobrigida, Santanchè, il Managing Partner e CEO di THEA, Valerio De Molli, oltre a numerose altre personalità (da giovedì 25/09/2025 a venerdì 26/09/2025)

Rating sovrano - Spagna - Fitch e Moody's pubblicano la revisione del merito di credito

NPL Meeting 2025 - Villa Fürstenberg, Venezia - 14ª edizione dell'importante evento italiano dedicato agli NPL, organizzato da Banca Ifis, che porterà a confronto tutti i soggetti, istituzionali e non, che operano nell'ambito dei crediti deteriorati. Interverrà, tra gli altri, Frederik Geertman (CEO Banca Ifis)

Rating sovrano - Francia - Scope pubblica la revisione del merito di credito

Salone Auto Torino 2025 - Il Salone dell'auto di Torino è un evento all'aperto che celebra la storia e il futuro dell'automobile, con prototipi dei grandi carrozzieri, novità, proposte dalle case automobilistiche, espressione di innovazione e tecnologia, supercar e hypercar. L'edizione 2025 vedrà la partecipazione di oltre 50 brand e l'arrivo di più di 500.000 visitatori nelle vie del centro di Torino (da venerdì 26/09/2025 a domenica 28/09/2025)

09:45 - Attività di Governo - Matteo Salvini - Il Vicepremier e ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti, Matteo Salvini sarà ad Ancona per un sopralluogo tecnico presso il Porto di Ancona – Banchine 27, 19, 23

10:00 - BCE - Risultati dell'Indagine sulle Aspettative dei Consumatori della BCE - agosto 2025

14:30 - Meeting CSE "L'evoluzione tecnologica funzionale e normativa nel sistema bancario" - Palazzo della Luce, Torino - Al Meeting del CSE, Consorzio Servizi Bancari, intervengono, tra gli altri, Nicola Sbrizzi (Presidente CSE), Gian Maria Mossa (AD Banca Generali) e Antonio Patuelli (Presidente ABI)

Titoli di Stato:



Tesoro - Asta Medio-Lungo

Aziende:

A.B.P. Nocivelli - CDA: Approvazione del Progetto di Bilancio di Esercizio al 30 giugno 2025

Adventure - CDA: Relazione semestrale

Bastogi - CDA: Relazione semestrale

Bertolotti - CDA: Relazione semestrale

Cloudia Research - CDA: Relazione semestrale

Copernico - CDA: Relazione semestrale

Crowdfundme - CDA: Relazione semestrale

Cyberoo - Appuntamento: Presentazione analisti

Danieli - CDA: Bilancio

Ecomembrane - CDA: Relazione semestrale

EEMS - CDA: Relazione semestrale

Eles - CDA: Relazione semestrale

Elsa Solutions - CDA: Relazione semestrale

Energy - Appuntamento: Conference call di presentazione dei risultati alla comunità finanziaria - ore 10:30

E-Novia - CDA: Relazione semestrale

Farmacosmo - CDA: Relazione semestrale

Fervi - CDA: Relazione semestrale

Gambero Rosso - CDA: Relazione semestrale

Health Italia - CDA: Relazione semestrale

Ilpra - CDA: Relazione semestrale

Innovatec - CDA: Relazione semestrale

Juventus - CDA: Bilancio

Laboratorio Farmaceutico Erfo - CDA: Relazione semestrale



Lemon Sistemi - CDA: Relazione semestrale

Longino&Cardenal - CDA: Relazione semestrale

Magis - CDA: Relazione semestrale

Mare Engineering Group - CDA: Relazione semestrale

Metriks Ai - CDA: Relazione semestrale

Mondo Tv France - CDA: Relazione semestrale

Monnalisa - CDA: Relazione semestrale

Neosperience - CDA: Relazione semestrale

Notorious Pictures - CDA: Relazione semestrale

Radici - CDA: Relazione semestrale

Reti - CDA: Relazione semestrale

Saccheria F.Lli Franceschetti - CDA: Relazione semestrale

Sbe-Varvit - CDA: Relazione semestrale

Simone - CDA: Approvazione del bilancio consolidato intermedio al 30 giugno 2025

Smart Capital - CDA: Relazione semestrale

Soges Group - CDA: Relazione semestrale

Spindox - CDA: Relazione semestrale

Svas Biosana - CDA: Relazione semestrale

Talea Group - CDA: Approvazione Relazione finanziaria semestrale al 30 giugno 2025, volontariamente sottoposta a revisione legale

Tmp Group - CDA: Relazione semestrale

Tps - CDA: Relazione semestrale

Trendevice - CDA: Relazione semestrale

Vimi Fasteners - CDA: Relazione semestrale

Yolo Group - CDA: Relazione semestrale

(Foto: a_korn - stock.adobe.com (ex Fotolia))



FERVI rinnova la partnership con Vanoli Basket Cremona

Per il decimo anno consecutivo, FERVİ conferma il sostegno alla Vanoli Basket Cremona per la nuova stagione 2025-2026. Un legame fondato su valori condivisi come impegno, passione e crescita, che rafforza la presenza dell'azienda accanto alla comunità sportiva cremonese.

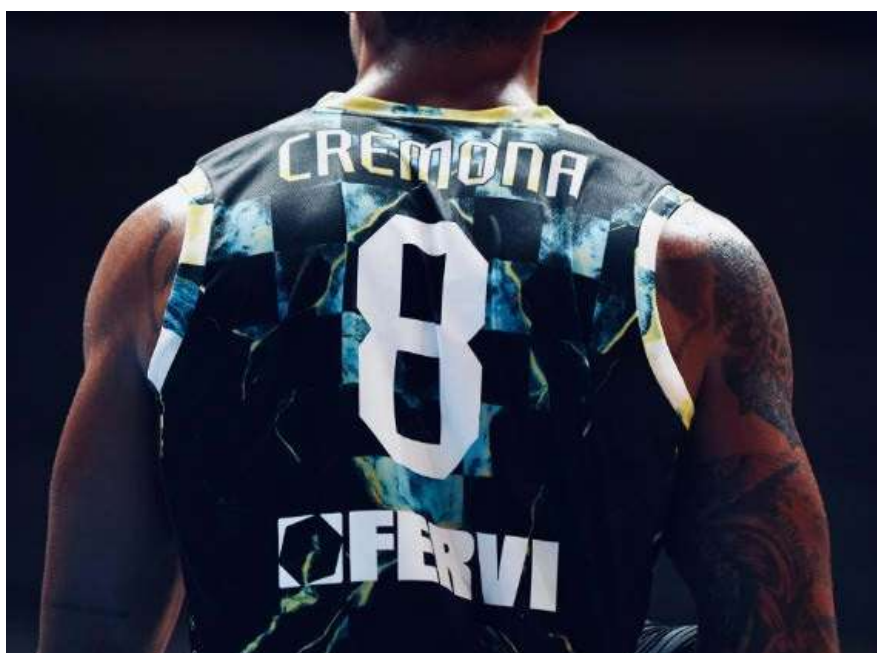
Il rinnovo di questa partnership rappresenta un ulteriore segno della vicinanza di FERVİ al mondo dello sport e a valori come l'impegno, la determinazione, il lavoro di squadra e la crescita continua.

L'accordo prevede diverse iniziative di brand exposure sia fisiche, durante le partite e le interviste, sia digital: il logo dell'azienda emiliana sarà infatti presente sulle divise dei giocatori, ma anche sul maxischermo, sui led televisivi a bordo campo e sul sito web della squadra, garantendo così visibilità al marchio.

«Per FERVİ sostenere Vanoli Basket Cremona significa credere in un progetto sportivo che parte dai giovani e arriva ai professionisti, valorizzando passione, impegno e spirito di squadra con il concetto di una grande Famiglia con la quale portare avanti un percorso continuo di crescita. È un progetto che sentiamo vicino ai nostri valori aziendali e che siamo orgogliosi di rinnovare anche quest'anno» – dichiara Ermanno Lucci, Sales & Marketing Director di FERVİ.

Attiva nel settore MRO (Maintenance, Repair and Operations), FERVİ è oggi un punto di riferimento nella fornitura di macchine, utensili e attrezzature professionali destinati alla manutenzione e alla riparazione, alla produzione industriale e artigianale, oltre che al fai-da-te.

Con un approccio fortemente customer-oriented, l'azienda continua a crescere e innovare, con l'obiettivo di offrire sempre i migliori prodotti e servizi ai lavoratori professionisti, alle industrie, alle officine e agli artigiani.





Nuovo showroom Fervi

Aziende e RivenditoriIn Officina un nuovo grande spazio dedicato all'esposizione di prodotti e soluzioni di Redazione 26/09/2025 di Redazione26/09/20258 Visite8



Fervi showroom tools

Fervi, azienda emiliana di macchine, utensili e attrezzature per il settore MRO (acronimo di Manutenzione, Riparazione e Operazioni) e fai-da-te, ha portato a termine un importante **ampliamento aziendale della propria sede di Vignola, implementando nuovi spazi e presentando un nuovissimo showroom**, pensato per offrire ai rivenditori e alle aziende interessate un'esperienza immersiva e di toccare con mano la qualità e l'ampiezza dell'offerta del Fervi Group. La **nuova area Showroom è suddivisa in due grandi sezioni** per distribuire in maniera omogenea la visione completa dell'offerta e mettere in evidenza gli elementi salienti che contraddistinguono il catalogo Fervi, ma non solo. Lo spazio è suddiviso concettualmente ma anche fisicamente in due macro-aree collegate fra loro: lo **showroom Tools (in gergo chiamato "leggero")** e lo **showroom Machinery (chiamato "pesante")**.

All'interno dello **showroom Tools** è possibile osservare espositori, utensili manuali, arredamento da officina, carrelli, elettro utensili, calibri e strumenti di misura, rivettatrici e strumenti per il fissaggio. Infatti, all'interno di questa area sono presenti anche le principali referenze dei marchi, appartenenti al FERVI Group, quali Rivit, sistemi di fissaggio e Vogel Germany, strumenti di misura. Ogni brand con uno o più corner dedicato.



Fervi showroom machinery

Lo **showroom Machinery** è invece dedicato alla gamma delle macchine utensili, dalle più piccole alle più grandi, e comprende macchine utensili da banco, trapani, frese, segatrici, smerigliatrici, sabbiatrici, lavapezzi, presse, piegatrici e altre macchine per la lavorazione di legno e lamiera, con un'ampia area destinata all'esposizione dei torni. Gli ampi spazi espositivi consentono ai clienti di vedere e toccare con mano le macchine con un vantaggio ulteriore: la pronta-consegna.

"Consideriamo il nuovo showroom non una semplice vetrina ma una vera e propria consulenza al nostro cliente, il tutto concentrato in un unico ambiente per offrire a coloro che vengono in visita un supporto a 360°. Nei nuovi spazi puntiamo molto sulla possibilità di mostrare la qualità dei nostri prodotti, e penso soprattutto ai torni e alle macchine utensili ad alto investimento. In funzione di una logica di valorizzazione del

Gruppo abbiamo poi deciso di inserire anche le principali referenze a marchio Vogel e Rivit, in modo da offrire ai clienti, in un solo spazio e con una sola visita, una panoramica completa sulle soluzioni disponibili. È il nostro "catalogo vivente" che ci permette di poter affermare come il nostro Gruppo possa sempre più consolidarsi come one-stop-shop: un unico indirizzo, soluzioni personalizzate! Per completare l'esperienza di visita, abbiamo inoltre previsto uno Show Tour esclusivo: oltre al nuovo showroom, il programma prevede di visitare lo stabilimento produttivo dei dischi lamellari della sede di Riflex, e la sede di Rivit, entrambe aziende parte integrante del Fervi Group e situate tra Modena e Bologna nel cuore di quella che mi piace definire la MRO Valley italiana." afferma

Ermanno Lucci, Direttore Sales & Marketing Fervi

Si tratta di un percorso esclusivo che si arricchisce con momenti conviviali, come la cena in locali tipici emiliani, e con l'opportunità di visitare i musei delle icone della Motor Valley emiliana come Ferrari, Ducati o Lamborghini. Un progetto che unisce business, esperienza e territorio, rafforzando il legame tra Fervi, i propri clienti e le eccellenze dell'Emilia-Romagna.

Per maggior informazioni scrivere una e-mail a marketing@fervi.com



Fervi – 1H25, ricavi netti a 25,1 mln ed Ebitda adj. a 3,7 mln



☐EGM

☐Industria

26/09/2025 14:54

Il CdA di Fervi ha approvato la relazione finanziaria semestrale consolidata al 30 giugno 2025, in linea al preconsuntivo comunicato il 24 luglio scorso, e dalla quale emerge quanto segue:

- ☐ Ricavi delle vendite pari ad Euro 25.141 migliaia, in diminuzione dell'13,6% rispetto al medesimo periodo del 2024 (Euro 29.112 migliaia).
- ☐ EBITDA Adjusted, esclusi costi non ricorrenti, pari ad Euro 3.748 migliaia, contro Euro 4.359 migliaia del medesimo periodo 2024.
- ☐ EBITDA pari ad Euro 3.515 migliaia, contro Euro 4.359 migliaia del medesimo periodo 2024.
- ☐ Risultato Netto Adjusted, esclusi i costi non ricorrenti e l'ammortamento del Know How derivante dall'acquisizione della Rivit Srl nel 2021 (ammortizzato in 4 anni), al netto delle relative imposte, è pari a Euro 1.836 migliaia contro Euro 2.392 migliaia del primo semestre 2024. Il Risultato Netto è pari a Euro 1.226 migliaia contro Euro 1.929 migliaia del primo semestre 2024.
- ☐ Posizione Finanziaria Netta negativa (indebitamento netto) pari Euro 5.959 migliaia al 30 giugno 2025, contro indebitamento netto pari a Euro 8.049 migliaia al 31 dicembre 2024.
- ☐ Patrimonio Netto pari ad Euro 33.156 migliaia al 30 giugno 2025, contro Euro 33.409 migliaia al 31 dicembre 2024".

(segue approfondimento)

###

Resta sempre aggiornato sul tuo titolo preferito, apri l'Insight dedicato a Fervi



Fervi, ricavi e utili in calo a doppia cifra nel primo semestre

Finanza26 settembre 2025 - 14.53



Fervi primo semestre del 2025
ricavi netti
EBITDA

risultato netto

Posizione Finanziaria Netta

conferma il trend del primo trimestre
AD AD Guido Greco

cassa derivante dall'attività operativa

(Teleborsa) -
Fervi

, società quotata su Euronext Growth Milan e attiva nel settore della fornitura di attrezzature professionali per officine, ha chiuso il

primo semestre del 2025

con
ricavi netti

pari a circa 25,1 milioni di euro, rispetto a 29,1 milioni al 30 giugno 2024, in diminuzione di circa il 13,7%. Il decremento di 4 milioni è principalmente imputabile al rallentamento dell'attività industriale di cui ha risentito in particolare la controllata Rivit già a partire dal quarto trimestre 2024.

L'**EBITDA** si riduce di 845 mila euro rispetto al paritetico periodo del 2024, principalmente per il mancato assorbimento di costi fissi legato alla diminuzione del fatturato; l'incidenza dell'EBITDA sul fatturato pari al 14% diminuisce dell'1% rispetto al semestre 2024.

Il **risultato netto** consolidato Adjusted, esclusi i costi non ricorrenti e l'ammortamento del Know How derivante dall'acquisizione della Rivit Srl 2021 (ammortizzato in 4 anni), al netto delle relative imposte, è pari a 1,8 milioni di euro contro 2,4 milioni del primo semestre 2024. Il risultato netto consolidato è pari a 1,2 milioni di euro, contro 1,9 milioni del primo semestre 2024.

La **Posizione Finanziaria Netta** consolidata è negativa (indebitamento netto) per 5,95

milioni di euro al 30 giugno 2025, contro indebitamento netto pari a 8,05 milioni di euro al 31 dicembre 2024.

"Il risultato del primo semestre del 2025 **conferma il trend del primo trimestre**, risentendo della generale debolezza dei mercati cominciata a partire dal secondo semestre del 2023 e proseguita per tutto il 2024, complice anche la crescente incertezza della situazione geopolitica mondiale e della contrazione della produzione industriale a livello europeo - ha commentato l'**AD AD Guido Greco** - In tale contesto il Gruppo sta mettendo in atto una serie di iniziative che hanno come obiettivo il miglioramento dei margini di primo livello ed il contenimento dei costi fissi, con l'obiettivo di consolidare i flussi di cassa a supporto dell'attività di sviluppo commerciale".

"Nel primo semestre del 2025 il Gruppo ha infatti mantenuto una redditività, in termini percentuali, in linea con il medesimo periodo dell'esercizio precedente nonostante il significativo calo dei ricavi a testimonianza di un controllo continuo sulla marginalità di primo livello e sul contenimento dei costi fissi, generando al contempo circa 3 milioni di euro di **cassa derivante dall'attività operativa**", ha aggiunto.



Fervi, ricavi e utili in calo a doppia cifra nel primo semestre

(Teleborsa) - Fervi , società quotata su Euronext Growth Milan e attiva nel settore della fornitura di attrezzature professionali per officine, ha chiuso il primo semestre del 2025 con ricavi netti pari a circa 25,1 milioni di euro, rispetto a 29,1 milioni al 30 giugno 2024, in diminuzione di circa il 13,7%. Il decremento di 4 milioni è principalmente imputabile al rallentamento dell'attività industriale di cui ha risentito in particolare la controllata Rivit già a partire dal quarto trimestre 2024.

L' EBITDA si riduce di 845 mila euro rispetto al paritetico periodo del 2024, principalmente per il mancato assorbimento di costi fissi legato alla diminuzione del fatturato; l'incidenza dell'EBITDA sul fatturato pari al 14% diminuisce dell'1% rispetto al semestre 2024.

Il risultato netto consolidato Adjusted, esclusi i costi non ricorrenti e l'ammortamento del Know How derivante dall'acquisizione della Rivit Srl 2021 (ammortizzato in 4 anni), al netto delle relative imposte, è pari a 1,8 milioni di euro contro 2,4 milioni del primo semestre 2024. Il risultato netto consolidato è pari a 1,2 milioni di euro, contro 1,9 milioni del primo semestre 2024.

La Posizione Finanziaria Netta consolidata è negativa (indebitamento netto) per 5,95 milioni di euro al 30 giugno 2025, contro indebitamento netto pari a 8,05 milioni di euro al 31 dicembre 2024.

"Il risultato del primo semestre del 2025 conferma il trend del primo trimestre , risentendo della generale debolezza dei mercati cominciata a partire dal secondo semestre del 2023 e proseguita per tutto il 2024, complice anche la crescente incertezza della situazione geopolitica mondiale e della contrazione della produzione industriale a livello europeo - ha commentato l' AD AD Guido Greco - In tale contesto il Gruppo sta mettendo in atto una serie di iniziative che hanno come obiettivo il miglioramento dei margini di primo livello ed il contenimento dei costi fissi, con l'obiettivo di consolidare i flussi di cassa a supporto dell'attività di sviluppo commerciale".

"Nel primo semestre del 2025 il Gruppo ha infatti mantenuto una redditività, in termini percentuali, in linea con il medesimo periodo dell'esercizio precedente nonostante il significativo calo dei ricavi a testimonianza di un controllo continuo sulla marginalità di primo livello e sul contenimento dei costi fissi, generando al contempo circa 3 milioni di euro di cassa derivante dall'attività operativa ", ha aggiunto.





Fervi, ricavi e utili in calo a doppia cifra nel primo semestre



Pubblicato il 26/09/2025 Ultima modifica il 26/09/2025 alle ore 14:53Teleborsa

Fervi, società quotata su Euronext Growth Milan e attiva nel settore della fornitura di attrezzature professionali per officine, ha chiuso il **primo semestre del 2025** con **ricavi netti**

pari a circa 25,1 milioni di euro, rispetto a 29,1 milioni al 30 giugno 2024, in diminuzione di circa il 13,7%. Il decremento di 4 milioni è principalmente imputabile al rallentamento dell'attività industriale di cui ha risentito in particolare la controllata Rivit già a partire dal quarto trimestre 2024.

L'**EBITDA** si riduce di 845 mila euro rispetto al paritetico periodo del 2024, principalmente per il mancato assorbimento di costi fissi legato alla diminuzione del fatturato; l'incidenza dell'EBITDA sul fatturato pari al 14% diminuisce dell'1% rispetto al semestre 2024.

Il **risultato netto** consolidato Adjusted, esclusi i costi non ricorrenti e l'ammortamento del Know How derivante dall'acquisizione della Rivit Srl 2021 (ammortizzato in 4 anni), al netto delle relative imposte, è pari a 1,8 milioni di euro contro 2,4 milioni del primo semestre 2024. Il risultato netto consolidato è pari a 1,2 milioni di euro, contro 1,9 milioni del primo semestre 2024.

La **Posizione Finanziaria Netta** consolidata è negativa (indebitamento netto) per 5,95 milioni di euro al 30 giugno 2025, contro indebitamento netto pari a 8,05 milioni di euro al 31 dicembre 2024.

"Il risultato del primo semestre del 2025 **conferma il trend del primo trimestre**, risentendo della generale debolezza dei mercati cominciata a partire dal secondo semestre del 2023 e proseguita per tutto il 2024, complice anche la crescente incertezza della situazione geopolitica mondiale e della contrazione della produzione industriale a livello europeo - ha commentato l'**AD AD Guido Greco** - In tale contesto il Gruppo sta mettendo in atto una serie di iniziative che hanno come obiettivo il miglioramento dei margini di primo livello ed il contenimento dei costi fissi, con l'obiettivo di consolidare i flussi di cassa a supporto dell'attività di sviluppo commerciale".

"Nel primo semestre del 2025 il Gruppo ha infatti mantenuto una redditività, in termini percentuali, in linea con il medesimo periodo dell'esercizio precedente nonostante il significativo calo dei ricavi a testimonianza di un controllo continuo sulla marginalità di primo livello e sul contenimento dei costi fissi, generando al contempo circa 3 milioni di euro di **cassa derivante dall'attività operativa**", ha aggiunto.



Fervi, i conti del 1° semestre 2025

Fervi - società quotata all'Euronext Growth Milan e attiva nel settore della fornitura di attrezzature professionali al servizio dei professionisti della manutenzione e riparazione - ha comunicato i risultati economici e finanziari del 1° semestre del 2025. L'azienda ha terminato il periodo in esame con ricavi netti per 25,13 milioni di euro, in calo del 13,6% rispetto ai 29,12 milioni ottenuti nei primi sei mesi dell'anno precedente, in seguito al rallentamento dell'attività industriale della controllata Rivit. L'utile netto è diminuito da 1,93 milioni a 1,23 milioni di euro; l'utile netto adjusted è stato pari a 1,84 milioni di euro.

indebitamento finanziario netto era sceso a 5,96 milioni di euro, rispetto agli 8,05 milioni di euro di inizio anno.

Questo scritto è redatto a solo scopo informativo, può essere modificato in qualsiasi momento e NON può essere considerato sollecitazione al pubblico risparmio. Il sito web non garantisce la correttezza e non si assume la responsabilità in merito all'uso delle informazioni ivi riportate.

e fare una scansione attiva delle caratteristiche del dispositivo ai fini dell'identificazione, al fine di archiviare e/o accedere a informazioni su un dispositivo e trattare dati personali come i tuoi dati di utilizzo, per le seguenti finalità: annunci e contenuti personalizzati, valutazione degli annunci e del contenuto, osservazioni del pubblico e sviluppo di prodotti. Cliccando su "Continua senza accettare" proseguirai la navigazione senza accettare i cookies di profilazione. Cliccando su "Accetta e chiudi, presti il tuo consenso all'utilizzo di tutti i cookie o tecnologie simili. Cliccando su "Opzioni cookie", puoi esprimere le tue scelte in modo più granulare: a tal proposito, se chiudi tale area senza esprimere alcuna scelta, potrai proseguire la navigazione senza accettare i cookie. Puoi liberamente prestare, rifiutare o revocare il tuo consenso, in qualsiasi momento, accedendo al pannello



Fervi, ricavi e utili in calo a doppia cifra nel primo semestre



26 settembre 2025 - 14.58

Fervi **primo semestre del 2025** **ricavi netti**

EBITDA

risultato netto

Posizione Finanziaria Netta

conferma il trend del primo trimestre **AD AD Guido Greco**

cassa derivante dall'attività operativa

(Teleborsa) -

Fervi

, società quotata su Euronext Growth Milan e attiva nel settore della fornitura di attrezzature professionali per officine, ha chiuso il

primo semestre del 2025

con

ricavi netti

pari a circa 25,1 milioni di euro, rispetto a 29,1 milioni al 30 giugno 2024, in diminuzione di circa il 13,7%. Il decremento di 4 milioni è principalmente imputabile al rallentamento dell'attività industriale di cui ha risentito in particolare la controllata Rivit già a partire dal quarto trimestre 2024.

L'**EBITDA** si riduce di 845 mila euro rispetto al paritetico periodo del 2024, principalmente per il mancato assorbimento di costi fissi legato alla diminuzione del fatturato; l'incidenza dell'EBITDA sul fatturato pari al 14% diminuisce dell'1% rispetto al semestre 2024.

Il **risultato netto** consolidato Adjusted, esclusi i costi non ricorrenti e l'ammortamento del Know How derivante dall'acquisizione della Rivit Srl 2021 (ammortizzato in 4 anni), al netto delle relative imposte, è pari a 1,8 milioni di euro contro 2,4 milioni del primo semestre 2024. Il risultato netto consolidato è pari a 1,2 milioni di euro, contro 1,9 milioni del primo semestre 2024.

La **Posizione Finanziaria Netta** consolidata è negativa (indebitamento netto) per 5,95 milioni di euro al 30 giugno 2025, contro indebitamento netto pari a 8,05 milioni di euro al 31 dicembre 2024.

"Il risultato del primo semestre del 2025 **conferma il trend del primo trimestre**, risentendo della generale debolezza dei mercati cominciata a partire dal secondo semestre del 2023 e proseguita per tutto il 2024, complice anche la crescente incertezza della situazione geopolitica mondiale e della contrazione della produzione industriale a livello europeo - ha commentato l'**AD AD Guido Greco** - In tale contesto il Gruppo sta mettendo in atto una serie di iniziative che hanno come obiettivo il miglioramento dei margini di primo livello ed il contenimento dei costi fissi, con l'obiettivo di consolidare i flussi di cassa a supporto dell'attività di sviluppo commerciale".

"Nel primo semestre del 2025 il Gruppo ha infatti mantenuto una redditività, in termini percentuali, in linea con il medesimo periodo dell'esercizio precedente nonostante il significativo calo dei ricavi a testimonianza di un controllo continuo sulla marginalità di primo livello e sul contenimento dei costi fissi, generando al contempo circa 3 milioni di euro di **cassa derivante dall'attività operativa**", ha aggiunto.



Fervi, ricavi e utili in calo a doppia cifra nel primo semestre

di Teleborsa

(Teleborsa) - Fervi, società quotata su Euronext Growth Milan e attiva nel settore della fornitura di attrezzature professionali per officine, ha chiuso il primo semestre del 2025 con ricavi netti pari a circa 25,1 milioni di euro, rispetto a 29,1 milioni al 30 giugno 2024, in diminuzione di circa il 13,7%. Il decremento di 4 milioni è principalmente imputabile al rallentamento dell'attività industriale di cui ha risentito in particolare la controllata Rivit già a partire dal quarto trimestre 2024.

L' EBITDA si riduce di 845 mila euro rispetto al paritetico periodo del 2024, principalmente per il mancato assorbimento di costi fissi legato alla diminuzione del fatturato; l'incidenza dell'EBITDA sul fatturato pari al 14% diminuisce dell'1% rispetto al semestre 2024.

Il risultato netto consolidato Adjusted, esclusi i costi non ricorrenti e l'ammortamento del Know How derivante dall'acquisizione della Rivit Srl 2021 (ammortizzato in 4 anni), al netto delle relative imposte, è pari a 1,8 milioni di euro contro 2,4 milioni del primo semestre 2024. Il risultato netto consolidato è pari a 1,2 milioni di euro, contro 1,9 milioni del primo semestre 2024.

La Posizione Finanziaria Netta consolidata è negativa (indebitamento netto) per 5,95 milioni di euro al 30 giugno 2025, contro indebitamento netto pari a 8,05 milioni di euro al 31 dicembre 2024.

"Il risultato del primo semestre del 2025 conferma il trend del primo trimestre , risentendo della generale debolezza dei mercati cominciata a partire dal secondo semestre del 2023 e proseguita per tutto il 2024, complice anche la crescente incertezza della situazione geopolitica mondiale e della contrazione della produzione industriale a livello europeo - ha commentato l' AD AD Guido Greco - In tale contesto il Gruppo sta mettendo in atto una serie di iniziative che hanno come obiettivo il miglioramento dei margini di primo livello ed il contenimento dei costi fissi, con l'obiettivo di consolidare i flussi di cassa a supporto dell'attività di sviluppo commerciale".

"Nel primo semestre del 2025 il Gruppo ha infatti mantenuto una redditività, in termini percentuali, in linea con il medesimo periodo dell'esercizio precedente nonostante il significativo calo dei ricavi a testimonianza di un controllo continuo sulla marginalità di primo livello e sul contenimento dei costi fissi, generando al contempo circa 3 milioni di euro di cassa derivante dall'attività operativa ", ha aggiunto.

di Teleborsa





Fervi, ricavi e utili in calo a doppia cifra nel primo semestre

(Teleborsa) - Fervi, società quotata su Euronext Growth Milan e attiva nel settore della fornitura di attrezzature professionali per officine, ha chiuso il **primo semestre del 2025** con **ricavi netti** pari a circa 25,1 milioni di euro, rispetto a 29,1 milioni al 30 giugno 2024, in diminuzione di circa il 13,7%. Il decremento di 4 milioni è principalmente imputabile al rallentamento dell'attività industriale di cui ha risentito in particolare la controllata Rivit già a partire dal quarto trimestre 2024.

L'**EBITDA** si riduce di 845 mila euro rispetto al paritetico periodo del 2024, principalmente per il mancato assorbimento di costi fissi legato alla diminuzione del fatturato; l'incidenza dell'EBITDA sul fatturato pari al 14% diminuisce dell'1% rispetto al semestre 2024.

Il **risultato netto** consolidato Adjusted, esclusi i costi non ricorrenti e l'ammortamento del Know How derivante dall'acquisizione della Rivit Srl 2021 (ammortizzato in 4 anni), al netto delle relative imposte, è pari a 1,8 milioni di euro contro 2,4 milioni del primo semestre 2024. Il risultato netto consolidato è pari a 1,2 milioni di euro, contro 1,9 milioni del primo semestre 2024.

La **Posizione Finanziaria Netta** consolidata è negativa (indebitamento netto) per 5,95 milioni di euro al 30 giugno 2025, contro indebitamento netto pari a 8,05 milioni di euro al 31 dicembre 2024.

"Il risultato del primo semestre del 2025 **conferma il trend del primo trimestre**, risentendo della generale debolezza dei mercati cominciata a partire dal secondo semestre del 2023 e proseguita per tutto il 2024, complice anche la crescente incertezza della situazione geopolitica mondiale e della contrazione della produzione industriale a livello europeo - ha commentato l'**AD AD Guido Greco** - In tale contesto il Gruppo sta mettendo in atto una serie di iniziative che hanno come obiettivo il miglioramento dei margini di primo livello ed il contenimento dei costi fissi, con l'obiettivo di consolidare i flussi di cassa a supporto dell'attività di sviluppo commerciale".

"Nel primo semestre del 2025 il Gruppo ha infatti mantenuto una redditività, in termini percentuali, in linea con il medesimo periodo dell'esercizio precedente nonostante il significativo calo dei ricavi a testimonianza di un controllo continuo sulla marginalità di primo livello e sul contenimento dei costi fissi, generando al contempo circa 3 milioni di euro di **cassa derivante dall'attività operativa**", ha aggiunto.





FERVI rinnova la partnership con Vanoli Basket Cremona



confindustriaemilia.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/108909

Confindustria Emilia



FERVI è lieta di annunciare il rinnovo della collaborazione con **Vanoli Basket Cremona**, confermando così il proprio sostegno ai colori biancoblu per la nuova stagione sportiva in Lega Basket Serie A.



Il rinnovo di questa partnership rappresenta un ulteriore segno della vicinanza di FERVI al mondo dello sport e a valori come l'impegno, la determinazione, il lavoro di squadra e la crescita continua.

L'accordo prevede diverse iniziative di *brand exposure* sia fisiche, durante le partite e le interviste, sia *digital*: il logo dell'azienda emiliana sarà infatti presente sulle divise dei giocatori, ma anche sul maxischermo, sui led televisivi a bordo campo e sul sito web della squadra, garantendo così visibilità al marchio.

"Per FERVI sostenere Vanoli Basket Cremona significa credere in un progetto sportivo che parte dai giovani e arriva ai professionisti, valorizzando passione, impegno e spirito di squadra con il concetto di una grande Famiglia con la quale portare avanti un percorso continuo di crescita. È un progetto che sentiamo vicino ai nostri valori aziendali e che siamo orgogliosi di rinnovare anche quest'anno ", dichiara **Ermanno Lucci**, sales & marketing director di FERVI.

Attiva nel settore MRO (*Maintenance, Repair and Operations*), FERVI è oggi un punto di riferimento nella fornitura di macchine, utensili e attrezzature professionali destinati alla manutenzione e alla riparazione, alla produzione industriale e artigianale, oltre che al fai-da-te.

Con un approccio fortemente customer-oriented, l'azienda continua a crescere e innovare, con l'obiettivo di offrire sempre i migliori prodotti e servizi ai lavoratori professionisti, alle industrie, alle officine e agli artigiani.



Fervi frena nel semestre, utile a 1,2 mln (-36,4%)



La società modenese attiva nella commercializzazione di prodotti professionali per artigianato e cantieristica chiude il semestre registrando una contrazione dei ricavi di vendita (-13,6%). La generale debolezza dei mercati rallenta anche l'Ebitda (-14,6%)

La società modenese attiva nella commercializzazione di prodotti professionali per artigianato e cantieristica chiude il semestre registrando una contrazione dei ricavi di vendita (-13,6%). La generale debolezza dei mercati rallenta anche l'Ebitda (-14,6%)

I contenuti di VeneziaPost sono a pagamento.

Per visualizzare questo articolo e tutti i nostri contenuti scegli tra queste opzioni

Sei già iscritto a VeneziaPost?

Clicca qui sotto e inserisci le tue credenziali



Fervi, semestre in frenata. Utile a 1,2 mln (-36,4%)

Publicato: 26 Settembre 2025 17:19 Ultimo aggiornamento: 26 Settembre 2025 19:19
Fervi, semestre in frenata. Utile a 1,2 mln (-36,4%) La società modenese, attiva nella commercializzazione di prodotti professionali per artigianato e cantieristica, chiude il semestre registrando una contrazione dei ricavi (-13,6%). La generale debolezza dei mercati rallenta anche l'Ebitda La società modenese, attiva nella commercializzazione di prodotti professionali per artigianato e cantieristica, chiude il semestre registrando una contrazione dei ricavi (-13,6%). La generale debolezza dei mercati rallenta anche l'Ebitda





Fervi, semestre in frenata. Utile a 1,2 mln (-36,4%)

26 set 2025

Fervi, semestre in frenata. Utile a 1,2 mln (-36,4%)



La società modenese, attiva nella commercializzazione di prodotti professionali per artigianato e cantieristica, chiude il semestre registrando una contrazione dei ricavi (-13,6%). La generale debolezza dei mercati rallenta anche l'Ebitda



FERVI rinnova la partnership con Vanoli Basket Cremona



29/09/2025

Per il decimo anno consecutivo, FERVÌ conferma il sostegno alla Vanoli Basket Cremona per la nuova stagione 2025-2026. Un legame fondato su valori condivisi come impegno, passione e crescita, che rafforza la presenza dell'azienda accanto alla comunità sportiva cremonese.

FERVÌ è lieta di annunciare il rinnovo della collaborazione con Vanoli Basket Cremona, confermando così il proprio sostegno ai colori biancoblu per la nuova stagione sportiva in Lega Basket Serie A.

Il rinnovo di questa partnership rappresenta un ulteriore segno della vicinanza di FERVI al mondo dello sport e a valori come l'impegno, la determinazione, il lavoro di squadra e la crescita continua.

L'accordo prevede diverse iniziative di *brand exposure* sia fisiche, durante le partite e le interviste, sia *digital*: il logo dell'azienda emiliana sarà infatti presente sulle divise dei giocatori, ma anche sul maxischermo, sui led televisivi a bordo campo e sul sito web della squadra, garantendo così visibilità al marchio.

«Per FERVI sostenere Vanoli Basket Cremona significa credere in un progetto sportivo che parte dai giovani e arriva ai professionisti, valorizzando passione, impegno e spirito di squadra con il concetto di una grande Famiglia con la quale portare avanti un percorso continuo di crescita. È un progetto che sentiamo vicino ai nostri valori aziendali e che siamo orgogliosi di rinnovare anche quest'anno» – dichiara **Ermanno Lucci**, Sales & Marketing Director di FERVI.

Attiva nel settore MRO (*Maintenance, Repair and Operations*), FERVI è oggi un punto di riferimento nella fornitura di macchine, utensili e attrezzature professionali destinati alla manutenzione e alla riparazione, alla produzione industriale e artigianale, oltre che al fai-da-te.

Con un approccio fortemente customer-oriented, l'azienda continua a crescere e innovare, con l'obiettivo di offrire sempre i migliori prodotti e servizi ai lavoratori professionisti, alle industrie, alle officine e agli artigiani.



29/09/2025 - Fervi S.p.A.: 26/09/2025 - Il CdA Fervi approva i risultati del primo semestre 2025

IL CdA DI FERVI APPROVA I RISULTATI CONSOLIDATI DEL PRIMO SEMESTRE 2025

Dati di sintesi consolidati al 30.06.2025

Ricavi Netti consolidati

€25,1mil (-13,6%)

EBITDA EBITDA Adj

€3,5mil (-19,4%)

€3,7mil (-14,6%)

Risultato Netto Risultato Netto Adj

€1,2mil (-36,4%)

€1,8mil (-23,2%)

PFN (indebitamento netto)

-€6,0 mil (-€7,2 mil al 30 marzo 25,

-€8,0 mil al 31 dicembre 24)

Aggiustamento EBITDA legato ai costi non ricorrenti.

Aggiustamento Risultato Netto legato all'ammortamento del Know how derivante dall'acquisizione della Rivit

Srl nel 2021 (ammortizzato in 4 anni) e ai costi non ricorrenti.

Il Consiglio d'Amministrazione approva la relazione finanziaria semestrale consolidata al 30 giugno 2025 in linea con i dati preconsuntivi semestrali forniti al mercato in data 24 luglio 2025:

Ricavi delle vendite consolidati pari ad Euro 25.141 migliaia, in diminuzione dell'13,6% rispetto al medesimo periodo del 2024 (Euro 29.112 migliaia).

EBITDA Adjusted consolidato , esclusi costi non ricorrenti, pari ad Euro 3.748 migliaia , contro Euro 4.359 migliaia del medesimo periodo 2024.

EBITDA consolidato pari ad Euro 3.515 migliaia , contro Euro 4.359 migliaia del medesimo periodo 2024

Risultato Netto consolidato Adjusted , esclusi i costi non ricorrenti e l'ammortamento del Know How derivante dall'acquisizione della Rivit Srl nel 2021 (ammortizzato in 4 anni), al netto delle relative imposte, è pari a Euro 1.836 migliaia contro Euro 2.392 migliaia del primo semestre 2024. Il Risultato Netto consolidato è pari a Euro 1.226 migliaia contro Euro 1.929 migliaia del primo semestre 2024.

Posizione Finanziaria Netta consolidata negativa (indebitamento netto) pari Euro 5.959 migliaia al 30 giugno 2025, contro indebitamento netto pari a Euro 8.049 migliaia al 31 dicembre 2024.

Patrimonio Netto consolidato pari ad Euro 33.156 migliaia al 30 giugno 2025, contro

Euro 33.409 migliaia al 31 dicembre 2024.

Vignola (MO), 26 settembre 2025 - Il Consiglio di Amministrazione di Fervi S.p.A. (" Fervi " o la " Società ") riunitosi in data odierna ha approvato la relazione finanziaria semestrale consolidata chiusa al 30 giugno 2025. La relazione è assoggettata a revisione contabile limitata volontaria da parte di PricewaterhouseCoopers S.p.A..

Nel commentare l'andamento del Gruppo al 30 giugno 2025, l'AD del Gruppo, Guido Greco ha dichiarato: "il risultato del primo semestre del 2025 conferma il trend del primo trimestre, risentendo della generale debolezza dei mercati cominciata a partire dal secondo semestre del 2023 e proseguita per tutto il 2024, complice anche la crescente incertezza della situazione geopolitica mondiale e della contrazione della produzione industriale a livello europeo. In tale contesto il Gruppo sta mettendo in atto una serie di iniziative che hanno come obiettivo il miglioramento dei margini di primo livello ed il contenimento dei costi fissi, con l'obiettivo di consolidare i flussi di cassa a supporto dell'attività di sviluppo commerciale; nel primo semestre del 2025 il Gruppo ha infatti mantenuto una redditività, in termini percentuali, in linea con il medesimo periodo dell'esercizio precedente nonostante il significativo calo dei ricavi a testimonianza di un controllo continuo sulla marginalità di primo livello e sul contenimento dei costi fissi, generando al contempo circa 3,0 milioni di Euro di cassa derivante dall'attività operativa".

Andamento della gestione

Nel luglio 2025 il Fondo Monetario Internazionale ha diffuso l'aggiornamento del World Economic Outlook, fornendo un quadro delle prospettive di crescita economica mondiale in leggero miglioramento per il 2025. Il PIL globale per il 2025 è stato rivisto al rialzo al 3%, con un miglioramento di 0,2 punti percentuali rispetto ad aprile. Questo miglioramento è in parte dovuto a scambi commerciali più intensi del previsto, alimentati dalla volontà di molti Paesi di anticipare l'introduzione di nuovi dazi doganali. Inoltre, le tariffe effettive si sono rivelate più basse rispetto a quanto stimato in primavera, riducendo il potenziale impatto negativo sul commercio globale. Per il 2026 si prevede una crescita leggermente superiore, al 3,1%, anch'essa rivista in positivo (+0,1%). Un ritmo stabile ma non particolarmente elevato rispetto alle medie storiche. Tale andamento riflette le tensioni geopolitiche, l'evoluzione dei mercati energetici e le politiche monetarie restrittive che in diversi paesi stanno ancora pesando su consumi e investimenti.

Per quanto riguarda gli Stati Uniti, l'economia si conferma resiliente, anche se in rallentamento rispetto agli anni passati: la crescita prevista per il 2025 è intorno all'1,9%. In Cina la dinamica rimane più sostenuta, con un'espansione stimata al 4,8%, pur in un contesto di graduale decelerazione legata alla transizione del modello di sviluppo e al rallentamento del settore immobiliare.

Il quadro europeo appare più debole. L'Eurozona, nel complesso, dovrebbe crescere poco più dell'1%, risentendo dell'indebolimento della domanda interna e delle difficoltà legate all'industria manifatturiera. All'interno dell'area, le differenze tra i principali paesi sono marcate. La Germania, tradizionalmente locomotiva dell'Europa, nonostante una revisione positiva rispetto allo stato previsto ad aprile, registra la performance più fiacca con una crescita stimata appena allo 0,1%, penalizzata dal calo delle esportazioni e dalla debolezza del settore automobilistico. Nessun cambiamento, invece, per Francia e Spagna: la prima mantiene una previsione di crescita dello 0,6%, trainato dai servizi e dal turismo, mentre la seconda conferma un più vivace +2,5%. L' Italia, secondo le stime del Fondo, si colloca anch'essa in una posizione di bassa crescita, con un'espansione attorno allo 0,5%. Il nostro paese risente del rallentamento europeo ma può contare ancora sul sostegno degli investimenti legati al Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza. Le prospettive di breve termine sono però offuscate da una elevata incertezza e le sfide

strutturali, tra cui la bassa crescita della produttività e l'invecchiamento della popolazione, stanno pesando sulle prospettive dell'economia. Secondo il Fmi, aumentare la produttività, così come migliorare e alzare la specializzazione dell'offerta sul mercato del lavoro sono cruciali per aumentare in maniera persistente la crescita e contrastare l'impatto dell'invecchiamento della popolazione.

In sintesi, lo scenario per il 2025 conferma una crescita globale moderata, con forti divari tra economie avanzate ed emergenti e con l'Europa che resta l'area più fragile tra le grandi regioni economiche.

La complessa e volatile situazione macroeconomica, come sopra rappresentata, viene costantemente monitorata dalla Direzione, anche attraverso il CIS (Comitato di Sorveglianza) a cui partecipano i dirigenti apicali e regolarmente invitati membri del Consiglio di Amministrazione e del Collegio Sindacale della Capogruppo, al fine di accelerare eventuali processi correttivi qualora se ne ravvisassero le necessità.

Andamento economico semestrale consolidato al 30 giugno 2025

I ricavi netti del periodo, pari a circa 25,1 milioni di Euro, rispetto a 29,1 milioni di Euro al 30 giugno 2024, risultano essere in diminuzione di circa il 13,7%. Il decremento di 4 milioni di Euro è principalmente imputabile al rallentamento dell'attività industriale di cui ha risentito in particolare la controllata Rivit S.r.l già a partire dal quarto trimestre 2024.

L' EBITDA si riduce di 845 mila Euro rispetto al paritetico periodo del 2024, principalmente per il mancato assorbimento di costi fissi legato alla diminuzione del fatturato; l'incidenza dell'EBITDA sul fatturato pari al 14,0% diminuisce dell' 1% rispetto al semestre 2024. L'EBITDA, escludendo i costi non ricorrenti, legati principalmente alle risoluzioni dei contratti con alcuni dipendenti per Euro 233 mila, si riduce di 641 mila Euro rispetto al paritetico periodo del 2024 a conferma dell'attenzione sulla marginalità e sui costi fissi; l'incidenza dell'EBITDA Adj sul fatturato pari al 14,9% rimane sostanzialmente in line (meno 0,16%) rispetto al dato al 30 giugno 2024 (pari al 15,1%).

Il maggior carico fiscale , in termini di percentuale di imposte rispetto all'EBT (36,3% nel 2025 rispetto a 30,5% nel 2024), è frutto, principalmente, dell'accantonamento di un fondo rischio contenzioso di 46 mila Euro come ampiamente descritto nella Relazione semestrale oltre al fatto che lo scorso anno era presente una componente positiva di 55 mila Euro legata alle imposte di Rivit India.

Andamento patrimoniale e finanziario semestrale consolidato al 30 giugno 2025

Il Capitale impiegato si è decrementato per circa 2,3 milioni di Euro. Tale decremento è legato principalmente alla riduzione dell'attivo fisso a seguito degli ammortamenti di periodo e alla diminuzione del circolante netto (Magazzino e altre attività/(Passività) in primis).

La variazione positiva della posizione finanziaria netta (diminuzione dell'indebitamento netto) che si attesta al 30 giugno 2025 ad Euro -6,0 milioni rispetto ad Euro -8,0 milioni al 31 dicembre 2024 è dovuta principalmente ai seguenti fattori:

il Gruppo ha generato nel primo semestre 2025 un flusso derivante dall'attività operativa pari a 4,1 milioni di Euro;

Investimenti in immobilizzazioni per 0,8 milioni di Euro di cui circa 360 mila Euro per la costruzione del nuovo magazzino in Vogel;

nel corso del mese di maggio 2025 è stato corrisposto agli azionisti un dividendo pari a circa 0,9 milioni di Euro.

nel corso del primo semestre sono state acquisite 5.600 azioni proprie per il valore di 87 mila Euro;

nel corso del mese di giugno è stato effettuato un aumento di capitale pari a 0,1 milioni di Euro in Esales Srl, PMI innovativa che detiene il marchio Mr. Worker.

Si rileva che nel corso del primo semestre 2025 sono stati ottenuti tre finanziamenti da primari istituti di credito per complessivi 8,2 milioni di Euro a tasso fisso. Nello stesso periodo è stato rimborsato un finanziamento da 3 milioni di Euro.

Principali fatti avvenuti dopo la chiusura del periodo

Non si rilevano eventi successivi degni di nota.

Prevedibile evoluzione dell'attività per l'esercizio in corso

Nonostante i segnali positivi, il FMI ha sottolineato come la crescita globale rimanga deludente rispetto agli anni precedenti la pandemia. Il tasso di crescita intorno al 3% è giudicato inferiore alla media pre-Covid, segno che la ripresa economica globale è ancora lontana da un pieno consolidamento. Inoltre, le previsioni sul commercio indicano un calo persistente della domanda, che secondo le stime dovrebbe passare dal 57% nel 2024 al 53% nel 2030. Tuttavia le prospettive delineate dal FMI restano soggette a un'elevata incertezza. In particolare, lo scenario di base delle previsioni si fonda su un precario equilibrio delle politiche commerciali, che sono ancora in fase di negoziazione e il quadro resta quindi fortemente incerto, con rischi prevalentemente orientati al ribasso. L'evoluzione dei mercati finanziari, l'andamento dei prezzi energetici e le possibili tensioni geopolitiche potrebbero modificare sensibilmente lo scenario. Le guerre in corso, le dispute commerciali tra Stati Uniti e Cina, nonché le instabilità in Medio Oriente e nell'Est Europa, rappresentano fattori di rischio concreti. A ciò si aggiungono i dubbi legati alle politiche monetarie ancora restrittive, che potrebbero frenare consumi e investimenti più del previsto. In questo contesto, le previsioni per il 2025 vanno interpretate con cautela: i mercati globali restano esposti a variabili difficilmente prevedibili e l'equilibrio tra crescita e stabilità finanziaria appare ancora fragile.

Nonostante il Gruppo non abbia sedi nei paesi attualmente interessati da conflitti, né questi rappresentino significativi mercati di sbocco o di fornitura per lo stesso, le tensioni socio-politiche mondiali sono tenute sotto osservazione per valutare eventuali ripercussioni anche su altri mercati e/o riflessi sui cambi, prezzi delle materie prime e delle utilities.

L'evoluzione della situazione macroeconomica e di mercato viene tenuta costantemente sotto controllo dalle rispettive società operative e unitamente dalla supervisione mensile della Capogruppo attraverso il CIS. L'attività propria di coordinamento e controllo della Capogruppo viene accelerata dalla stretta supervisione dello staff dell'Amministratore Delegato al fine di identificare ogni azione necessaria con particolare riferimento al costo dei noli internazionali che comunque sono in calo nella seconda metà dell'anno.

Seppur nel contesto di incertezza sopracitato, il Gruppo proseguirà, inoltre, la propria strategia di crescita focalizzata, tra l'altro, sul costante impegno all'espansione dell'offerta di prodotti a catalogo e di supporto ai clienti, sulla massimizzazione della profittabilità, anche attraverso un'attenta politica di controllo dei costi, mantenendo la solidità patrimoniale e finanziaria che contraddistingue le aziende del Gruppo.

Il presente Comunicato e il fascicolo della Relazione Semestrale Consolidata al 30 giugno 2025 con la relazione della Società di Revisione è disponibile sul sito della Società <https://www.fervi.com> nella sezione Investors e al seguente indirizzo <https://www.emarketstorage.com>. In allegato, si riportano di seguito gli schemi di Stato Patrimoniale Consolidato, il Conto Economico Consolidato, Rendiconto Finanziario Consolidato e Posizione Finanziaria Netta Consolidata.

Il Gruppo Fervi composto da Fervi SpA e dalle controllate Rivit S.r.l., Ri-flex Abrasives S.r.l. e Vogel Germany GMBH & CO KG è attivo 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.

Per maggiori informazioni:

Guido Greco - Investor relator - telefono: +39 059 767172 - e-mail: investor@fervi.com

MIT SIM SPA - Euronext Growth Advisor - C.so Venezia 16 - 20121 Milano - Tel: +39 02 87399069 -Francesca Martino - Francesca.martino@mitsim.it

MIT SIM SPA - Specialist - C.so Venezia 16 - 20121 Milano - Tel: +39 02 87399069 - Andrea Scarsi -

Trading-desk@mitsim.it

[Allegati](#)

[Link originale](#)

[Permalink](#)

[Disclaimer](#)

Fervi S.p.A. ha pubblicato questo contenuto il 26 settembre 2025 , ed è responsabile delle informazioni in esso contenute. Distribuito da , senza apportare modifiche o alterazioni, il 29 settembre 2025 alle 08:09 UTC



29/09/2025 - Fervi S.p.A.: Relazione finanziaria consolidata semestrale al 30 giugno 2025

[X]



1

Relazione finanziaria semestrale al 30 giugno 2025

Indice

ORGANI SOCIETARI 3

STRUTTURA DEL GRUPPO FERV I 4

RELAZIONE SULLA GESTIONE 5

Andamento economico generale e della gestione sociale 5

Analisi dei dati del bilancio consolidato 6

Conto economico 6

Profilo patrimoniale e finanziario 7

Indicatori alternativi di performance 8

Altre informazioni 8

Rapporti con parti correlate, imprese controllate, collegate, controllanti e consociate 9

Ambiente e personale 9

Descrizione rischi ed incertezza cui la Società ed il Gruppo sono sottoposti e strumenti finanziari 9

Attività di ricerca e sviluppo ed investimenti 10

Principali fatti avvenuti dopo la chiusura del periodo 11

Prevedibile evoluzione dell'attività per l'esercizio

in corso 11

BILANCIO CONSOLIDATO SEMESTRALE 12

Stato Patrimoniale 12

Conto Economico 14

Rendiconto Finanziario 15

Nota Integrativa 16

Informazioni generali 16

Criteri generali di redazione 16

Forma del bilancio 16

Perimetro di consolidamento 17

Principi di consolidamento 18

Criteri di valutazione 19

Analisi dello Stato Patrimoniale 22

Analisi del Conto Economico 31

Altre informazioni 33

RELAZIONE DELLA SOCIETÀ DI REVISIONE 35 Organi Societari Consiglio di Amministrazione

In carica fino all'approvazione del bilancio chiuso al 31 dicembre 2026

Roberto Tunioli

Presidente

Roberto Megna

Vicepresidente

Guido Greco

Amministratore Delegato

Pier Paolo Caruso

Consigliere indipendente e membro Comitato Parti Correlate e Comitato Remunerazione
Gianni Lorenzoni

Consigliere indipendente e membro Comitato Parti Correlate e Comitato Remunerazione
Gian Paolo Fedrigo

Consigliere

Alberto Casati

Consigliere indipendente

Collegio Sindacale

In carica fino all'approvazione del bilancio chiuso al 31 dicembre 2026

Stefano Nannucci

Presidente

Gianvincenzo Lucchini

Sindaco effettivo

Yuri Zugolaro

Sindaco effettivo

Marco Michielon

Sindaco supplente

Roberto Munno

Sindaco supplente

Società di revisione

In carica fino all'approvazione del bilancio chiuso al 31 dicembre 2025
PricewaterhouseCoopers SpA Organismo di Vigilanza (Organismo monocratico) Andrea
Pascertini Struttura del Gruppo Fervi

Relazione sulla Gestione

Unitamente alla relazione finanziaria semestrale chiusa al 30 giugno 2025 (di seguito anche "relazione finanziaria") di Fervi SpA (di seguito anche "Fervi" o la "Società") e sue controllate (di seguito anche il "Gruppo" o il "Gruppo Fervi"), esponiamo la presente relazione sulla gestione.

Precisiamo che nella presente relazione sono fornite tutte le informazioni previste e richieste dall'articolo 2428 del Codice Civile così come modificato dal DLgs 32/2007, nonché quelle indicate dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili. Le informazioni fornite sono quelle ritenute utili ad avere un'analisi fedele, equilibrata ed esauriente della situazione del Gruppo con riferimento all'andamento del risultato della gestione nel suo complesso, nonché una descrizione dei principali rischi e incertezze cui il Gruppo è esposto.

Il Gruppo chiude con un risultato positivo di 1.226 mila Euro (positivo di 1.929 mila Euro nel rispettivo periodo precedente).

Andamento economico generale e della gestione sociale

Nel luglio 2025 il Fondo Monetario Internazionale ha diffuso l'aggiornamento del World Economic Outlook, fornendo un quadro delle prospettive di crescita economica mondiale in leggero miglioramento per il 2025. Il PIL globale per il 2025 è stato rivisto al rialzo al 3%, con un miglioramento di 0,2 punti percentuali rispetto ad aprile. Questo miglioramento è in parte dovuto a scambi commerciali più intensi del previsto, alimentati dalla volontà di molti Paesi di anticipare l'introduzione di nuovi dazi doganali. Inoltre, le tariffe effettive si sono rivelate più basse rispetto a quanto stimato in primavera, riducendo il potenziale impatto negativo sul commercio globale. Per il 2026 si prevede una crescita leggermente superiore, al 3,1%, anch'essa rivista in positivo (+0,1%). Un ritmo stabile ma non particolarmente elevato rispetto alle medie storiche. Tale andamento riflette le tensioni geopolitiche, l'evoluzione dei mercati energetici e le politiche monetarie restrittive che in diversi paesi stanno ancora pesando su consumi e investimenti.

Per quanto riguarda gli Stati Uniti, l'economia si conferma resiliente, anche se in rallentamento rispetto agli anni passati: la crescita prevista per il 2025 è intorno all'1,9%. In Cina la dinamica rimane più sostenuta, con un'espansione stimata al 4,8%, pur in un contesto di graduale decelerazione legata alla transizione del modello di sviluppo e al rallentamento del settore immobiliare.

Il quadro europeo appare più debole. L'Eurozona, nel complesso, dovrebbe crescere poco più dell'1%, risentendo dell'indebolimento della domanda interna e delle difficoltà legate all'industria manifatturiera. All'interno dell'area, le differenze tra i principali paesi sono marcate. La Germania, tradizionalmente locomotiva dell'Europa, nonostante una revisione positiva rispetto allo stato previsto ad aprile, registra la performance più fiacca con una crescita stimata appena allo 0,1%, penalizzata dal calo delle esportazioni e dalla debolezza del settore automobilistico. Nessun cambiamento, invece, per Francia e Spagna: la prima mantiene una previsione di crescita dello 0,6%, trainato dai servizi e dal turismo, mentre la seconda conferma un più vivace +2,5%. L'Italia, secondo le stime del Fondo, si colloca anch'essa in una posizione di bassa crescita, con un'espansione attorno allo 0,5%. Il nostro paese risente del rallentamento europeo ma può contare ancora sul sostegno degli investimenti legati al Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza. Le prospettive di breve termine sono però offuscate da una elevata incertezza e le sfide strutturali, tra cui la bassa crescita della produttività e l'invecchiamento della

popolazione, stanno pesando sulle prospettive dell'economia. Secondo il Fmi, aumentare la produttività, così come migliorare e alzare la specializzazione dell'offerta sul mercato del lavoro sono cruciali per aumentare in maniera persistente la crescita e contrastare l'impatto dell'invecchiamento della popolazione.

In sintesi, lo scenario per il 2025 conferma una crescita globale moderata, con forti divari tra economie avanzate ed emergenti e con l'Europa che resta l'area più fragile tra le grandi regioni economiche.

Fervi rinnova la partnership con Vanoli Basket Cremona



Un legame fondato su valori condivisi come impegno, passione e crescita, che rafforza la presenza dell'azienda accanto alla comunità sportiva cremonese.

Fervi è lieta di annunciare il rinnovo della collaborazione con **VanoliBasket Cremona**, confermando così il proprio sostegno ai colori biancoblu per la nuova stagione sportiva in Lega Basket Serie A.

Il rinnovo di questa partnership rappresenta un ulteriore segno della vicinanza di Fervi al mondo dello sport e a valori come l'impegno, la determinazione, il lavoro di squadra e la crescita continua.

L'accordo prevede diverse iniziative di *brand exposure* sia fisiche, durante le partite e le interviste, sia *digital*: il logo dell'azienda emiliana sarà infatti presente sulle divise dei giocatori, ma anche sul maxischermo, sui led televisivi a bordo campo e sul sito web della squadra, garantendo così visibilità al marchio.

«Per Fervi sostenere Vanoli Basket Cremona significa credere in un progetto sportivo che parte dai giovani e arriva ai professionisti, valorizzando passione, impegno e spirito di squadra con il concetto di una grande Famiglia con la quale portare avanti un percorso continuo di crescita. È un progetto che sentiamo vicino ai nostri valori aziendali e che siamo orgogliosi di rinnovare anche quest'anno» – dichiara **Ermanno Lucci**, Sales & Marketing Director di Fervi.

Attiva nel settore MRO (*Maintenance, Repair and Operations*), Fervi è oggi un punto di riferimento nella fornitura di macchine, utensili e attrezzature professionali destinati alla manutenzione e alla riparazione, alla produzione industriale e artigianale, oltre che al fai-da-te.

Con un approccio fortemente customer-oriented, l'azienda continua a crescere e innovare, con l'obiettivo di offrire sempre i migliori prodotti e servizi ai lavoratori professionisti, alle industrie, alle officine e agli artigiani.