

RASSEGNA STAMPA



Indice

LegnoLab luglio/agosto - Fervi FB12CD3AS-22B Un anno e mezzo dopo Documenti interni	4
Disco con alette ripiegate a V per operazioni di smerigliatura Lamiera	7
FERVI RINNOVA LA PARTNERSHIP CON VANOLI BASKET CREMONA Meccanica e Automazione	8
Nuovo disco Curved per smerigliatura Ferramenta & Casalinghi	9
Fervi inaugura lo showroom di Vignola Ferrutensil	10
FERVI RINNOVA LA PARTNERSHIP CON VANOLI BASKET CREMONA Ferramenta 2000 Hardware Magazine	11
INNOVAZIONE, QUALITÀ, SERVIZIO E SOSTENIBILITÀ SONO LE VERE LEVE COMPETITIVE Ferramenta 2000 Hardware Magazine	12
In un mercato sostanzialmente stabile avanzano nuove priorità Ferramenta 2000 Hardware Magazine	19
FERVI INAUGURA IL NUOVO SHOWROOM DI VIGNOLA Il Giornale dell'Aftermarket	23
Fervi, KT&Partners abbassa fair value e conferma Add lastampa.it	24
Dai mercati Qds.it	25
Fervi, KT&Partners abbassa fair value e conferma Add repubblica.it	27
Fervi, KT&Partners abbassa fair value e conferma Add teleborsa.it	29
Fervi, KT&Partners abbassa fair value e conferma Add tiscali.it	31
Fervi, KT&Partners abbassa fair value e conferma Add ilsecoloxix.it	32
MARKET DRIVER: Fervi, KT&Partners riduce fair value Milanofinanza.it	33
inaugurato il nuovo showroom Costruire Stampi	34
FERVI amplia la gamma dedicata alla smerigliatura con il nuovo disco CURVED con alette a V Subfornitura & Eco-industria	35
FERVI RINNOVA LA PARTNERSHIP CON VANOLI BASKET CREMONA PER LA STAGIONE 2025-2026 iferr.com	36
Fervi rinnova la partnership con Vanoli Basket Cremona per la stagione 2025/2026	37

FERVI amplia la propria gamma di presse iocarrozziere.it	38
FERVI : ampliata la gamma di presse ilgiornaledelmeccanico.it	39
MARKET DRIVER: Fervi +6%, la controllante lancia Opa per il delisting Milanofinanza.it	40
Fervi: quattro nuovi modelli di presse elettromeccaniche meccanica-automazione.com	41
Delisting: è il turno di Fervi Monitorimmobiliare.it	43
Il primo socio di Fervi lancia opa per delisting MF (ITA)	44
Nuovi modelli di presse elettromeccaniche da Fervi ammonitoreweb.it	45
Presse elettromeccaniche FERV I da 75 e 100 tonnellate techlamiera.it	46
FERVI amplia la propria gamma di presse con quattro nuovi modelli di presse elettromeccaniche ferramenta2000.net	48
Fervi - Seconda S.r.l. raggiunge l'88,48% del capitale marketinsight.it	50
Fervi - Pubblicato il documento opa, adesioni dal 29 ottobre marketinsight.it	51
Fervi, ricavi preconsuntivi in calo nei nove mesi 2025 causa rallentamento attività industriale ilsecoloxix.it	52
Fervi, ricavi preconsuntivi in calo nei nove mesi 2025 causa rallentamento attività industriale teleborsa.it	53
Fervi, ricavi preconsuntivi in calo nei nove mesi 2025 causa rallentamento attività industriale tiscali.it	54
Fervi, ricavi preconsuntivi in calo nei nove mesi 2025 causa rallentamento attività industriale repubblica.it	55
Fervi, ricavi preconsuntivi in calo nei nove mesi 2025 causa rallentamento attività industriale lastampa.it	56
OPA Fervi al via il 29 ottobre 2025 abcrisparmio.soldionline.it	57
Fervi, i numeri dei primi nove mesi del 2025 abcrisparmio.soldionline.it	58

Fervi FB12CD3AS-22B

Un anno e mezzo dopo

Fervi FB12CD3AS-22B al prezzo consigliato di
€117,00+IVA



Se compilassimo una tabella sulla frequenza di utilizzo dei vari elettrooutensili e ordinassimo le voci in ordine decrescente, in prima riga non potrebbe che comparire il trapano-avvitatore. Che sarebbe probabilmente il primo anche per ore di lavoro sul periodo di riferimento e certamente il primo nella meno nobile classifica degli utensili più maltrattati. Tutto ciò per dire che le prove di questo tipo di elettrooutensile, per essere esaustive, dovrebbero essere protratte su un arco temporale piuttosto lungo. Cosa incompatibile con la natura di questa rubrica che si prefigge solamente di restituire al lettore, nel modo più onesto, oggettivo e curato possibile, le impressioni d'uso di un apparecchio che rimane nelle mani del redattore di turno per un periodo invece generalmente breve.



Nell'anno e mezzo di uso il Fervi FB12CD3AS-22B ha dato prova di essere un apparecchio affidabile e robusto. L'autonomia, il bilanciamento dei pesi, la modulabilità della frizione e il prezzo di acquisto sono i suoi principali punti di forza.

Per una volta facciamo un'eccezione con questa appendice alla recensione del trapano Fervi FB12CD3AS-22B, pubblicata nel numero 139, per due motivi: perché Fervi ci ha ceduto gli elettrooutensili di quella prova (assieme al trapano vi erano anche una smerigliatrice cordless, un seghetto alternativo e una sega circolare) e perché lo stesso produttore ci ha recentemente inviato un secondo trapano per reintegrare le dotazioni del primo, andate letteralmente in fumo per un principio d'incendio capitato a metà estate in uno dei nostri laboratori. Una buona occasione per confrontare le prestazioni di un utensile con un anno e mezzo di lavoro alle spalle con uno identico ma nuovo.

L'ESTERNO

Se c'è una cosa che l'uso prolungato di uno strumento mette in luce più di altre è l'ergonomia. Ciò che sul momento non si è notato o non gli si è dato peso dopo ore di lavoro diventa più evidente. La giustezza dell'impugnatura del Fervi FB12CD3AS-22B e la sua comodità, ad esempio, dettagli che possono apparire poco significativi all'inizio ma che diventano invece dirimenti al momento di scegliere quale utensile usare per un determinato lavoro e che fanno sviluppare quelle che chiamiamo genericamente preferenze.

Gli inserti in materiale cedevole che rendono comoda l'impugnatura reggono bene alla prova del tempo, rimanendo salde alla scocca e mantenendo la loro originaria morbidezza. Tuttavia, nella parte del tallone, dove cioè il calcio sale e curva all'indietro, le due parti del guscio si uniscono formando una lieve cresta a cui non avevamo inizialmente fatto caso: se non ci fosse, l'adduttore del pollice non la rimpiangerebbe.



Il calcio ben dimensionato e gli inserti morbidi assicurano la salda presa del trapano. Nella foto si nota la lieve cresta sul tallone, l'unica caratteristica di forma a nostro avviso migliorabile.

Nonostante le innumerevoli e inevitabili cadute da varie altezze, la scocca dell'avvitatore non ha subito danni degni di nota. Gli unici segni evidenti si trovano su una delle due batterie in dotazione, che si inseriscono in fondo al calcio; se siano stati dovuti a una caduta o ad altro non sappiamo dirlo, quello che è certo è che gli urti non hanno compromesso l'integrità del guscio né il regolare funzionamento dell'accumulatore. Su tutto l'utensile, di fatto, le uniche avvisaglie dell'uso intensivo riguardano il parziale distacco delle etichette adesive poste ai lati della scocca e la perdita di uno dei due tamponcini che proteggono i fianchi dell'apparecchio e permettono di non segnare le superfici su cui lo stesso viene poggiato.



I robusti materiali della scocca e gli assemblaggi ben progettati hanno permesso al Fervi FB12CD3AS-22B di incassare bene i vari maltrattamenti a cui è stato sottoposto.

IL FUNZIONAMENTO

Premesso che nell'anno e mezzo di uso l'avvitatore ha sempre avuto un funzionamento regolare, nella prova a confronto con il nuovo non si evidenziano differenze significative in termini di rumorosità e prestazioni. L'unica, evidente, riguarda l'intervento della frizione, sicuramente più ritardato nel modello nuovo. Più che a un principio d'usura del vecchio, pensiamo possa trattarsi semplicemente di un diverso precarico della molla che serra i dischi dentati della frizione nel nuovo.

L'ultimo confronto ha riguardato naturalmente la capacità delle batterie, notoriamente il tallone di Achille di molti prodotti cordless, anche di fascia alta, quando i cicli di carica e scarica all'attivo diventano numerosi: sorprendentemente le vecchie batterie del Fervi FB12CD3AS-22B non hanno perso più del 5% della loro capacità originaria. Un dato in più a sottolineare l'ottima affidabilità complessiva di questo apparecchio. 📡



La sola differenza emersa nel confronto tra l'usato e il nuovo riguarda la soglia di intervento della frizione. Nell'immagine l'affondamento ottenuto con viti 5x50 mm e la frizione selezionata sulle posizioni 1-3-6-9; la fila di destra è relativa al trapano nuovo.



SPOTLIGHT

Disco con alette ripiegate a V per operazioni di smerigliatura

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 bisellatura alla sbavatura, fino alla rifinitura di saldature a gola.

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 Curved di Fervi è disponibile in due versioni:

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

I dischi sono compatibili (in base al diametro) con le smerigliatrici angolari (a batteria e a filo) della nuova gamma di elettrotensili dell'azienda emiliana.





CALEIDOSCOPIO

NEWS E NOVITÀ

ATTUALITÀ

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.

**FERVI****Nuovo disco Curved
per smerigliatura**

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.



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 bisellatura alla sbavatura, fino alla rifinitura di saldature a gola.

È disponibile in due versioni: Ø 115 mm grana 40 (art. DN9109.112) e Ø 125 mm grana 40 (art. DN9109.122).

www.fervi.com



Fervi inaugura lo showroom di Vignola

Fervi 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. Due sono le grandi sezioni: Showroom Tools ("leggero"), un'area che accoglie espositori con utensili manuali, arredamento da officina, carrelli, elettro utensili, calibri e strumenti di misura, rivettatrici e sistemi di fissaggio, dove 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"), dove 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), con ampi spazi che consentono ai visitatori di osservare e testare i macchinari, con il vantaggio della disponibilità immediata in pronta consegna. Un percorso esclusivo e coinvolgente, arricchito da momenti conviviali e dalla possibilità di scoprire alcune icone della Motor Valley: Ferrari, Ducati e Lamborghini. www.fervi.com





FERVI RINNOVA LA PARTNERSHIP CON VANOLI BASKET CREMONA



Per il decimo anno consecutivo, Fervi 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 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.

DOSSIER abrasivi

FERRAMENTA

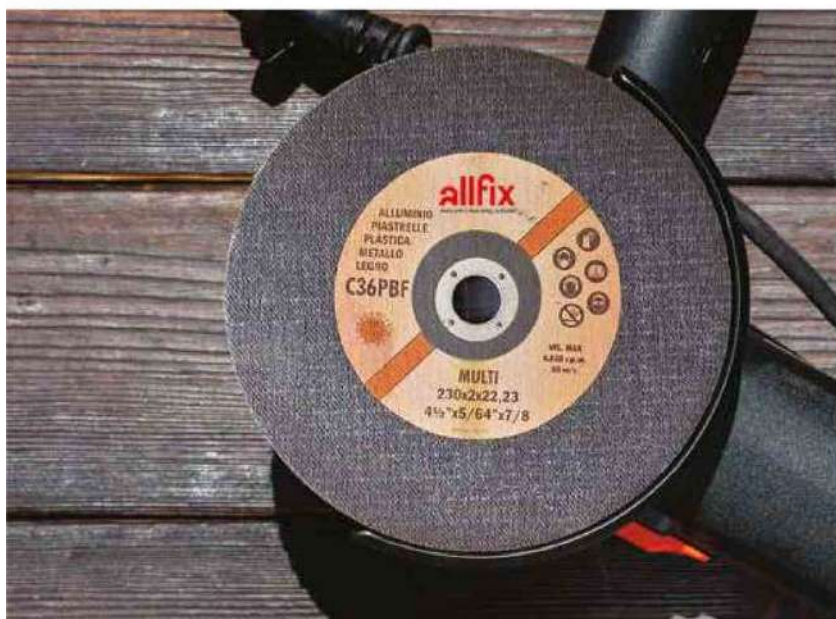
INNOVAZIONE, QUALITÀ, SERVIZIO E SOSTENIBILITÀ SONO LE VERE LEVE COMPETITIVE

In Italia il comparto mostra una crescita moderata, rallentata dall'aumento dei costi, dalla volatilità delle materie prime e dalla pressione del low-cost. Per restare competitive le aziende puntano su un'offerta integrata di prodotti e servizi che trasforma la competenza in leva di crescita, garantendo risposte concrete alle esigenze di qualità ed efficienza degli utilizzatori. Utensilerie e ferramenta restano i canali di riferimento

Il mercato italiano degli abrasivi "ri-specchia le tendenze globali" dichiara **Alex Pavignani** Product Manager **Fervi**, "mostrando una crescita moderata ma costante, trainata da settori chiave come lavorazione dei metalli, edilizia ed elettronica. Le principali criticità ri-

guardano la volatilità del costo delle materie prime e l'inasprimento delle normative ambientali, che impongono continui adattamenti ai processi produttivi. Allo stesso tempo, emergono importanti opportunità legate alla specializzazione del prodotto: cresce la

domanda di abrasivi mirati a specifiche applicazioni, in grado di migliorare l'efficienza e la qualità delle lavorazioni. In questo contesto, Fervi segue l'andamento del mercato, mantenendo una performance in linea con la crescita del settore e continuando a investire in innovazione e qualità per consolidare la propria posizione". **Paolo Sassone**, General Manager di **Pferd Italia** parla di "una fase di consolidamento dopo anni di forte volatilità legata prima alla pandemia e poi alle tensioni internazionali sulle materie prime ed energia. Nel complesso, la domanda si mantiene su livelli stabili, sostenuta da settori chiave come la metalmeccanica, l'aerospazio e la cantieristica. Allo stesso tempo, emergono nuove dinamiche: da un lato le pressioni sui costi e la disponibilità delle materie prime, che rappresentano tuttora una criticità importante; dall'altro la crescente attenzione dei clienti verso efficienza, sicurezza e sostenibilità, che si traducono in una domanda sempre più selettiva di prodotti innovativi e a valore aggiunto. In questo scenario", prosegue Sassone, "vediamo opportunità interessanti: la possibilità di differenziarsi con soluzioni tecniche avanzate che riducano i tempi di lavorazione,



Allfix – La gamma di dischi abrasivi multiuso soddisfa le esigenze di professionisti e appassionati del Fai-da-Te che richiedono massima efficienza e precisione. Realizzati in Italia, si distinguono per l'alta resa, la velocità di taglio ottimale, l'eccellente durata e una finitura di qualità superiore. Ideali per il taglio di metalli, materiali edili, plastica, legno e alluminio, sono disponibili in 2 misure: da 115 mm x 1,6 mm e da 230 mm x 2 mm.

FERRAMENTA

DOSSIER abrasivi

migliorino la sicurezza degli operatori e abbiano un impatto ambientale ridotto. Le performance di Pferd Italia sono ottimali rispetto a questo andamento generale: abbiamo risentito delle stesse sfide del mercato, ma al tempo stesso abbiamo beneficiato del riconoscimento della qualità e dell'affidabilità del nostro marchio. In particolare, la nostra strategia focalizzata sull'innovazione di prodotto, sul servizio tecnico e sulla vicinanza al cliente ci ha permesso di mantenere un trend positivo rispetto alla media del settore". Registra una "moderata crescita" anche **Giovanni Gulino**, Amministratore Unico **Alifix Italia** che, però, è accompagnata "anche da una forte pressione competitiva, soprattutto sui prezzi. Le principali criticità riguardano l'aumento dei costi delle materie prime, la volatilità della domanda in alcuni settori industriali e



Discotelsisal – Le ruote avvolte CW-FAB & UD-GP, CW-FXL & UD-UX, CW-FAB, CW-FXL, CW-FLD, CW-FDF e CW-FLD & UD-LD sono ideali per sbavatura, uniformatura, finitura, lucidatura e pulizia in applicazioni che non devono rovinare i bordi o asportare metallo. Adatte all'uso su macchinari automatizzati, utensili fissi o portatili a albero diritto e su macchine a passaggio continuo.



Ima Abrasivi - Nuovo spessore - 1,3 - e formula allo "zirconio" per Imach3 la linea di mole sottili sviluppata per lavorazioni professionali e applicazioni dove è richiesto un taglio preciso e veloce, senza alterare le caratteristiche superficiali dei materiali. Le materie prime impiegate esenti da sostanze ossidanti escludono la possibilità di inquinare i materiali lavorati (caratteristica di primaria importanza nei settori aeronautico, atomico, alimentare).

la concorrenza dei prodotti low-cost importati". Anche secondo Gulino "le opportunità non mancano: la crescente attenzione alla sicurezza, alla sostenibilità e all'efficienza sta portando gli utilizzatori a orientarsi verso soluzioni di qualità superiore. In questo contesto, la nostra azienda sta performando in linea con il mercato, con risultati positivi soprattutto nei segmenti ad alto valore aggiunto e in nicchie specializzate dove la competenza tecnica fa la differenza". La recessione e le guerre in atto, nota **Cristiano Lazzarini**, titolare di **Nat Abrasivi**, "hanno colpito duramente i principali settori di sbocco del mercato degli abrasivi: la lavorazione dei metalli, il mercato dei mobili di design, l'automotive e il calzaturiero. Gli abrasivi flessibili (carte, tele e fibre) e gli abrasivi rigidi (dischi rinforzati da taglio e sbavo, mole a impasto ceramico) ne hanno subito le conseguenze. Secondo Federchimica, che rappresenta circa l'80% del mercato per un fatturato annuo di oltre 450 milioni di euro, a influenzare in particolare le performance del mercato, oltre al rallentamento dell'edilizia, è stata la crisi dell'industria metalmecc-

canica e dell'automotive, dovuta alla concorrenza cinese con prodotti a basso costo. La nostra azienda cerca di invertire il trend negativo del mercato, puntando tutto sul servizio e su una gamma completa di prodotti, per coprire tutti i settori di sbocco, anche attraverso il nuovo Shop online. Questo ci ha permesso, nei primi 9 mesi dell'anno, di registrare un leggero incremento del fatturato rispetto al 2024, intorno al 2%". L'andamento incerto dell'economia mondiale sta condizionando tutte le realtà produttive "compreso il nostro settore", afferma **Ezio Borroni**, Sales Manager **Discotelsisal** sottolineando che "l'incertezza è la cosa peggiore a livello economico non permette di programmare e investire nel tempo non sapendo bene che direzione prendere". **Massimo Mansuino**, Amministratore Delegato **Kondor Abrasivi** è convinto che l'andamento del mercato della rivendita degli abrasivi in Italia, che descrive come "piuttosto statico" dipenda "da fattori economici contingenti, ma anche dalla scarsa sensibilità di molte rivendite ad introdurre prodotti di qualità e/o innovativi appiattendosi su dischi



generici di importazione cinese spesso di qualità scarsa ma con prezzi bassi. Registriamo comunque delle performance positive grazie alla continua innovazione necessaria per affrontare il mercato industriale che è sempre alla ricerca di soluzioni più avanzate che rendono i processi produttivi più competitivi grazie a prodotti di elevata qualità". Anche **Enrico Mannara**, Direttore Commerciale **Ima Abrasivi** ritiene che

"il mercato sta soffrendo un calo di domanda dato anche dai problemi internazionali.

Le principali criticità è l'arrivo sul mercato di prodotti di bassa qualità e con poche certificazioni legate alla sicurezza e sostenibilità ambientale. Per distinguersi occorre fare prodotti sempre più performanti e ecosostenibili. Noi anche se con grande fatica siamo in piccola crescita".

Il servizio resta una componente fondamentale

In questo mercato fortemente competitivo la sfida non è tanto sul prezzo, quanto sulla capacità di offrire valore: qualità, servizio e innovazione diventano le vere leve per distinguersi. "Nel nostro settore" afferma **Giovanni Gulino** di **Allfix Italia** "il prodotto è solo una parte dell'equazione. Servizi come la consulenza tecnica pre e post vendi-

Questo è un mercato maturo, ma l'innovazione resta un fattore di competitività

ABC Anche in un mercato maturo ci sono spazi importanti per l'innovazione di prodotto, soprattutto legata a nuove mescole abrasive, sistemi più sicuri e materiali sostenibili. Inoltre, stiamo investendo nella digitalizzazione dei processi commerciali e logistici, per essere più reattivi e trasparenti con i nostri clienti. Un'altra direttrice chiave è la specializzazione: offrire soluzioni per settori specifici [come l'edilizia, la carpenteria metallica o la lavorazione di materiali compositi] ci permette di distinguere la nostra proposta. Guardiamo anche con interesse all'internazionalizzazione, sia per diversificare i mercati, sia per portare il nostro know-how su scala più ampia.

Giovanni Gulino, Amministratore Unico Allfix Italia

La nostra azienda ha sempre avuto una vocazione molto internazionale, facciamo parecchie fiere di settore all'estero continuando ad investire in questa direzione, nell'ottimizzazione del prodotto finale e dei processi produttivi con conseguente digitalizzazione.

Ezio Borroni, Sales Manager Discotelsisal

In un mercato maturo come quello degli abrasivi, l'innovazione di prodotto rappresenta una leva fondamentale per continuare a crescere. Stiamo concentrando i nostri sforzi nello sviluppo di soluzioni tecniche sempre più specializzate, capaci di rispondere a esigenze specifiche dei clienti e di migliorare le prestazioni delle lavorazioni. Accanto all'innovazione, attribuiamo grande importanza al servizio, in particolare alla formazione e alla consulenza tecnica, elementi che ci permettono di offrire un valore aggiunto concreto e di consolidare il rapporto di fiducia con i nostri clienti.

Alex Pavignani Product Manager Fervi

In questo settore gli spazi concreti nei quali innovare sono: le performance dei prodotti, la digitalizzazione dei processi di logistica e l'internazionalizzazione.

Enrico Mannara, Direttore Commerciale Ima Abrasivi

L'azienda è sempre stata all'avanguardia per quanto attiene la sostenibilità ambientale: tra i primi, dal 2007 produ-

ciamo energia elettrica da fotovoltaico per gran parte del nostro fabbisogno, utilizziamo materie prime a ridotto impatto ambientale, e abbiamo una attenta politica relativa alla riduzione degli scarti di processo. Il nostro modello di business è orientato a soddisfare i bisogni del cliente grazie a flessibilità e continua innovazione dei prodotti; ovviamente in tutto questo digitalizzazione e avvento dell'AI giocano un ruolo importante.

Massimo Mansuino, Amministratore Delegato Kondor Abrasivi

Il mercato degli abrasivi è saturo, diventa difficile diversificare l'offerta rispetto ai concorrenti. I prodotti e processi hanno raggiunto standard produttivi elevati. L'unica leva su cui si può puntare, in questo momento, è di creare un modello di business chiaro e multicanale, condiviso con i rivenditori, che devono diventare sempre più dei partner affidabili, per riuscire insieme, a toccare tutti i settori in modo trasparente ed efficace e perché no, anche green.

Cristiano Lazzarini, titolare di Nat Abrasivi

Anche in un comparto maturo come quello degli abrasivi, gli spazi per innovare restano concreti e strategici. Sul fronte del prodotto, continuiamo a investire in soluzioni ad alte prestazioni, che migliorano la durata, l'efficienza e la sicurezza degli utilizzatori.

Sul piano dei processi, la digitalizzazione ci permette di ottimizzare la produzione e la logistica, garantendo consegne più rapide e un migliore supporto tecnico. Infine, sul versante dei modelli di business, stiamo esplorando approcci più orientati al servizio e alla consulenza, dove il valore non è solo nel prodotto ma nell'intero ecosistema di supporto al cliente. Le principali direttrici su cui puntiamo per restare competitivi sono la sostenibilità, con materiali e processi più rispettosi dell'ambiente; la digitalizzazione, che supporta sia la produzione sia il rapporto con clienti e distributori; la specializzazione, offrendo soluzioni su misura per settori specifici; e l'internazionalizzazione, che ci consente di condividere know-how e best practice con mercati più ampi.

Paolo Sassone, General Manager di Pferd Italia



FERRAMENTA

DOSSIER abrasivi

ta, la formazione sull'uso corretto degli abrasivi e la puntualità nelle consegne sono oggi fondamentali. I distributori apprezzano in particolare la nostra disponibilità e velocità nel supporto tecnico, oltre alla capacità di garantire forniture puntuali e flessibili. Gli utilizzatori finali, invece, valorizzano la chiarezza nelle schede tecniche, la sicurezza dei prodotti e la possibilità di ricevere indicazioni precise per l'impiego corretto, soprattutto in lavorazioni complesse".

Alex Pavignani di **Fervi** considera fondamentale "la componente di servizio. Oltre alla qualità del prodotto, sono determinanti formazione, consulenza tecnica e supporto operativo, elementi che ci consentono di costruire relazioni solide con rivenditori e utilizzatori. Tra i servizi più apprezzati spicca il nostro van dimostrativo, uno strumento che consente alla rete vendita di organizzare test e dimostrazioni direttamente

presso le aziende clienti. Questo approccio esperienziale è molto efficace sia per i rivenditori, che possono valorizzare meglio la gamma, sia per gli utilizzatori finali, che possono verificare concretamente le prestazioni dei nostri prodotti". Oggi il cliente "cerca una soluzione completa che comprenda supporto tecnico, formazione, disponibilità e rapidità nelle consegne" afferma **Paolo Sassone** di **Pferd Italia**.

"Questo è particolarmente vero in un mercato dove i tempi di lavorazione sono sempre più compressi e la sicurezza e la produttività dipendono dal prodotto, ma anche da come viene scelto e utilizzato. Per i nostri partner della distribuzione i servizi più apprezzati sono quelli legati alla logistica e alla consulenza commerciale: la puntualità nelle consegne, la disponibilità di magazzino e il supporto tecnico che li aiuta a rispondere senza appesantire

gli investimenti, alle esigenze dei propri clienti. Per gli utilizzatori finali, invece, risultano fondamentali la formazione e l'assistenza applicativa: corsi, dimostrazioni e consulenza sul campo che permettono di sfruttare al meglio le potenzialità del prodotto. La nostra forza sta proprio in questo approccio integrato: oltre al prodotto mettiamo a disposizione un ecosistema di servizi che accompagna il cliente in tutte le fasi, creando valore che va oltre il semplice prodotto".

L'esperienza di **Ezio Borroni** di **Disco-telsisal** è che "la nostra clientela apprezza la competenza che nell'odierno mercato difficile e veloce permette ai nostri clienti di essere competitivi, di esaurire le esigenze del cliente finale e di consegnare in tempi rapidi. Il servizio, sostiene **Enrico Mannara** di **Ima Abrasivi** "è molto importante nei confronti del rivenditore, mentre gli utilizza-



Alex Pavignani Product Manager Fervi



Cristiano Lazzarini, Titolare di Nat Abrasivi



Enrico Mannara Direttore Commerciale Ima Abrasivi



Ezio Borroni Sales Manager Discotelsisal



Giovanni Gulino Amministratore Unico Allfix



Paolo Sassone, General Manager di Pferd Italia

tori finali apprezzano molto la facilità di capire il campo di utilizzo del prodotto assicurata dal nostro catalogo e dalle confezioni e etichette dei nostri prodotti". **Massimo Mansuino** precisa che "il servizio offerto da **Kondor Abrasivi** "è sicuramente completo. Per gli utilizzatori finali l'assistenza tecnica e la nostra capacità di soddisfare richieste "su misura" sono importantissime, non meno fondamentale per tutti i clienti è la nostra velocità nel processare gli ordini e spedirli in tempi rapidi, anche a convenzioni con corrieri espressi che coprono tutto il territorio nazionale in tempi rapidi". **Cristiano Lazzarini** di **Nat Abrasivi** ritiene che "il servizio più apprezzato, sia dai rivenditori che dagli utilizzatori, è la consulenza. L'abrasivo è un prodotto tecnico, va spiegato bene e richiede una forte competenza. Il servizio al cliente, fatto di consulenza e rapidità nella fornitura della solu-

zione più adatta, diventa la chiave del successo. **NAT Abrasivi**, ha creato un canale YouTube, dove fa divulgazione sugli abrasivi e sulle sue esperienze, dedicato agli utilizzatori professionali e privati.

Per il canale della rivendita, invece, ha affiancato alla presenza sul territorio dei propri venditori, il portale web con l'accesso al B2B che li supporta nel calcolarsi i prezzi, controllare le disponibilità prodotti e crearsi gli ordini, in autonomia".

A fare la differenza sono Utensilerie e ferramenta

Utensilerie, ferramenta e GDS sono i principali canali distributivi per questo mercato. Le aziende li affrontano cercando di trarre vantaggio dalle loro specificità **Paolo Sassone** di **Pferd Italia** rivela che "tra i diversi canali, sono le utensilerie specializzate a garantirci i

Kondor Abrasivi – Nella foto il kit legno con un disco in acciaio per sgrassatura legno e un disco per taglio legno.



migliori risultati di vendita. Questo perché rappresentano il canale più affine al nostro posizionamento: si rivolgono principalmente a un'utenza professionale, che ricerca prestazioni elevate, affidabilità e consulenza tecnica. In



Pferd Italia - CC-Grind-View garantisce un'elevata capacità di asportazione e offre la possibilità di vedere esattamente il punto in cui si sta lavorando, consentendo all'operatore un controllo totale sul processo, aumentando la precisione e riducendo al minimo gli errori. Per la combinazione tra prestazioni elevate, visibilità ottimale e riduzione dello stress operativo è ideale per professionisti che ricercano velocità, qualità e sicurezza nelle lavorazioni.

FERRAMENTA

DOSSIER abrasivi

questo contesto, il valore aggiunto del nostro servizio si traduce in rapporti di lungo periodo. La ferramenta tradizionale mantiene una buona rilevanza, soprattutto per la capillarità sul territorio e per la capacità di intercettare sia professionisti sia utenti semiprofessionali. Tuttavia, la logica di acquisto è spesso più legata alla disponibilità immediata e alla relazione di fiducia con il rivenditore locale.

Il canale GDS/DIY, invece, è orientato principalmente al consumatore privato e all'hobbista. Qui le logiche di acquisto sono guidate soprattutto dalla convenienza e dall'immediatezza, con minore attenzione alla performance tecnica.

"Ogni canale ha dinamiche diverse: per questo differenziamo le nostre proposte in base al target, mantenendo però coerenza qualitativa su tutta la gamma" premette **Giovanni Gulino** spiegando che **Allfix Italia** ottiene "i risultati migliori nel canale delle utensilerie specializzate, che ci permette di entrare in contatto diretto con una



Nat Abrasivi – I kit nascono come proposta di soluzioni per il Fai da Te evoluto

clientela professionale e fidelizzata. In questo contesto, il valore aggiunto del prodotto viene riconosciuto e il prezzo non è l'unico criterio di scelta. Le ferramenta tradizionali rappresentano un buon equilibrio tra vendita al dettaglio e supporto tecnico, mentre la GDS/DIY ha logiche più orientate al volume e alla convenienza". Nel caso di **Fervi** "i migliori risultati provengono dalle utensilerie e dal canale GDS/DIY" dichiara

Alex Pavignani che propone un'interessante analisi delle diverse logiche di acquisto. "Le utensilerie", spiega, "si distinguono per la capacità di interagire direttamente con l'utilizzatore finale, offrendo consulenza e occasioni di test sul campo.

La GDS/DIY, invece, si avvantaggia di spazi espositivi più ampi, che permettono di valorizzare l'intera gamma e di raggiungere un pubblico più vasto,

L'evoluzione dei criteri di scelta degli utilizzatori

Negli ultimi anni abbiamo osservato un'evoluzione chiara: il professionista oggi è sempre più attento alla qualità e alla sicurezza, mentre la sostenibilità e l'innovazione stanno diventando criteri decisionali sempre più rilevanti. Anche nei settori più tradizionali, cresce la richiesta di prodotti certificati, più duraturi e in grado di garantire maggiore produttività. La fascia hobbistica rimane sensibile al prezzo, ma anche qui si nota una crescente consapevolezza: chi acquista per il fai-da-te cerca comunque prodotti affidabili. La nostra offerta è principalmente rivolta ai professionisti e agli artigiani, ma continuiamo a monitorare anche il segmento DIY per coglierne le tendenze.

Giovanni Gulino, Amministratore Unico Allfix Italia

Ci differenzia il fatto che l'azienda è orientata su clienti professionisti che valutano oltre al prezzo sempre importante la performance del prodotto e di conseguenza la facilità e costanza di produzione che alla fine significa abbattimento dei costi.

Ezio Borroni, Sales Manager Discotelsisal

Tradizionalmente, gli abrasivi sono stati un prodotto acquistato in modo abitudinario, con gli utilizzatori che tendevano a rinnovare ciò che già conoscevano. Oggi, invece, cresce la consapevolezza verso prestazioni, durata e sicurezza. La nostra sfida è far testare direttamente la qualità dei nostri prodotti, attraverso dimostrazioni mirate presso le aziende. Questo approccio ci ha permesso di coinvolgere maggiormente i professionisti, che riconoscono il valore delle nostre soluzioni e ne apprezzano le performance reali.

Enrico Mannara, Direttore Commerciale Ima Abrasivi

Il nostro mercato è sempre più rivolto ai professionisti quindi la leva con maggior interesse è quella rapporto qualità/prezzo.

Massimo Mansuino, Amministratore Delegato Kondor Abrasivi

Il mercato è effettivamente affollato e molto competitivo, in particolare le importazioni low-cost, spesso mascherate da etichette personalizzate di importatori nazionali causano un



Fervi – Il disco abrasivo con alette ripiegate a V, Curved (art. DN9109-) ottimizza le operazioni di smerigliatura, sbavatura e finitura dei metalli. Grazie alla doppia superficie abrasiva, è ideale per la lavorazione di cordoni di saldatura su superfici angolate, oltre che in gole e scanalature difficili da raggiungere. Combina un abrasivo in zirconio, che garantisce elevata capacità di asportazione e lunga durata, con un supporto in nylon, che assicura flessibilità e resistenza.

anche non professionale. Le logiche di acquisto differiscono quindi per grado di coinvolgimento tecnico: più consulenziale nel canale professionale, più visiva ed esperienziale nel Fai-da-Te". **Cristiano Lazzarini** di **Nat Abrasivi** chiarisce che "la GDS non fa parte

del nostro target, perché si alimenta attraverso canali diretti nei paesi asiatici. Gli abrasivi che vende sono fondamentalmente quelli che si vendevano 20 anni fa, con prezzi che cercano di assomigliare ai negozi generalisti online. Le ferramenta e le utensilerie, inve-

ce, proprio per non essere schiacciate dai vari Brico che nascono in ogni città, devono diversificare la loro offerta, proponendo prodotti di qualità che la GDS non ha. Questa ricerca della qualità e affidabilità dei prodotti, sarà la chiave di volta per tutto il canale rivendita nei prossimi anni". **Ezio Borroni** rivela che **Discotelsisal** "lavora con distributori, ferramenta/utensilerie affiancandoli se richiesto con visite congiunte alla loro clientela per risolvere le varie problematiche in termini di qualità di materia prima da lavorare e tempi sempre più rapidi".

Netto **Enrico Mannara** di **Ima Abrasivi**: "I migliori risultati di vendita si ottengono in ferramenta e utensileria perché la variabile prezzo non è la principale".

Infine, **Massimo Mansuino**, riferisce che "Ferramenta, utensileria e materiali edili sono da sempre tra i clienti più affezionati di **Kondor Abrasivi**. La nostra presenza nel settore GDS/DIY è invece minoritaria e questa è certamente una nostra lacuna".

effettivo problema di "dumping", qualità e flessibilità unite ad un programma di produzione molto vasto sono le armi migliori a disposizione di Kondor Abrasivi. Va aggiunto che la Commissione Europea che ha introdotto a Luglio scorso un dazio anti dumping molto pesante sull'importazione di materia prima dalla Cina, è ora in procinto di prendere misure analoghe anche sui prodotti finiti in arrivo da quel paese, questo sicuramente creerà un parziale riequilibrio della situazione.

Massimo Mansuino, Amministratore Delegato Kondor Abrasivi

I criteri di scelta degli utilizzatori privilegiano la qualità e la sicurezza del prodotto, chi usa professionalmente gli abrasivi sa bene che molto spesso un disco, anche se un po' più costoso, può rendere una lavorazione più veloce, sicura ed anche economica.

Cristiano Lazzarini, titolare di Nat Abrasivi

In questi ultimi anni, sta crescendo l'interesse per i prodotti performanti, con un alto grado di sicurezza e affidabilità, non solo tra i professionisti, ma anche nella fascia che noi stiamo intercettando, del FaiDaTe Evoluto. Questa tenden-

za ci porta a spingere sempre più l'acceleratore, per far crescere l'innovazione tecnologica dei nostri prodotti, ma soprattutto l'aspetto organizzativo e logistico, per rispondere in modo sempre più veloce e preciso alle richieste del mercato.

Paolo Sassone, General Manager di Pferd Italia

Se un tempo il prezzo era spesso il fattore predominante, oggi gli utilizzatori – soprattutto professionali – valutano con sempre maggiore attenzione la qualità, la durata e la sicurezza del prodotto. La sostenibilità e l'innovazione stanno diventando elementi centrali: non solo come valore etico, ma anche perché un prodotto più efficiente, sicuro e durevole contribuisce a ridurre i costi complessivi e l'impatto ambientale delle lavorazioni. Per quanto riguarda la domanda, notiamo che a trainare il mercato sono soprattutto i professionisti orientati alla performance, che cercano soluzioni capaci di garantire produttività e affidabilità costante. Al tempo stesso, anche nel mondo hobbistico cresce una maggiore sensibilità verso la qualità e la sicurezza, ma rimane più forte l'attenzione al fattore prezzo.

Alex Pavignani Product Manager Fervi

FERRAMENTA

FOCUS strumenti di misura

In un mercato sostanzialmente stabile avanzano nuove priorità

Nonostante la tenuta complessiva della domanda, il comparto degli strumenti di misura evolve nei criteri di scelta e nelle strategie di sviluppo.

Precisione, affidabilità e robustezza restano centrali, ma crescono l'attenzione alla connettività, alla formazione e al ritorno sull'investimento

Vi chiedo di presentare brevemente la gamma proposta in questa categoria di prodotto.

Alex Pavignani, Product Manager Fervi (Alex Pavignani, Fervi) - La nostra gamma di strumenti di misura è suddivisa tra i marchi Fervi e Vogel Germany, azienda tedesca parte di Fervi Group specializzata nella produzione di strumenti di precisione. Fervi propone una selezione più compatta ma mirata, pensata per hobbisti, officine e professionisti che cercano affidabilità e precisione a un ottimo rapporto qualità-prezzo. Vogel Germany, con un catalogo di oltre 4.500 referenze, rappresenta invece la proposta più completa e specializzata, in grado di soddisfare le esigenze di diversi settori, dall'automotive al farmaceutico, fino alla meccanica di precisione. Insieme, i due marchi assicurano una copertura completa del mercato della misura, dal laboratorio al cantiere.

Lucia Ferrari, Director Market Development Building Solutions, Leica Geosystems (Lucia Ferrari, Leica Geosystems) - Non offriamo semplici strumenti, ma flussi di lavoro digitalizzati completi. Ci concentriamo sulle esigenze di Digital Templating (per lavorazioni ad alta precisione su marmo, vetro e legno) e Rilievo di Interni (tracciamento e misurazione di as-built). Tutti i sistemi sono progettati per l'uso da parte di un singolo operatore e per generare file CAD/CNC immediati. Dagli strumenti di base (Disto) ai sistemi

robotici avanzati come Leica iCON trades, la nostra offerta permette al canale distributivo di intercettare sia l'artigiano tradizionale che cerca efficienza, sia l'azienda specializzata che punta alla produzione automatizzata.

Enrico Ullmann, amministratore Ullmann (Enrico Ullmann, Ullmann) - La nostra offerta si articola su tre linee principali: flessometri, livelle e misuratori laser. La gamma dei flessometri è composta quasi interamente dagli strumenti del brand giapponese Tajima, che distribuiamo in esclusiva da oltre 40 anni, e unisce precisione e durata; le livelle,

del nostro brand-lab Corona, sono sinonimo di robustezza, testate per resistere a cadute da 4 metri; mentre la gamma Condrol copre ogni esigenza: dai modelli base ai misuratori laser con funzioni digitali evolute, pensati per un uso professionale in interni ed esterni.

Come sta performando oggi il mercato italiano degli strumenti di misura? Quali sono le principali criticità e quali le opportunità? Le vostre performance per i primi nove mesi del 2025 sono in linea con il pari periodo del 2024?



Leica Geosystems - Leica iCON trades è pensato per i professionisti artigiani come vetrai, marmisti, falegnami e installatori che devono trasformare un rilievo complesso in un file digitale pronto all'uso. Unisce la precisione a lungo raggio del laser all'accuratezza tattile della penna di misura wireless (vPen) di Leica Geosystems offrendo all'operatore la massima flessibilità per catturare misure 2D e 3D anche su superfici irregolari, curve o in punti difficili. Il dato raccolto si traduce immediatamente in un file digitale.

Ullmann - Vector 150 Condrol è dotato di un potente processore, esegue calcoli complessi in pochi istanti e offre una gamma di funzioni avanzate pensate per i professionisti che richiedono precisione e versatilità. Tra queste, il calcolo della lunghezza di oggetti inclinati - come tetti o travi - per misurare distanza e altezza senza avvicinarsi e le formule geometriche integrate per il volume di cilindri e coni o l'area di triangoli e trapezi. Con la funzione camera con display a colori ruotabile a 360° si calcolano dimensioni e superfici a partire da un'immagine, con le misure sovrapposte in tempo reale.



Alex Pavignani, Fervi - Il mercato italiano degli strumenti di misura sta attraversando una fase di rallentamento, influenzata dalla congiuntura negativa del comparto industriale europeo. Nonostante ciò, grazie alla doppia proposta Fervi e Vogel Germany, riusciamo a mantenere un trend di vendite stabile, in controtendenza rispetto al mercato. La possibilità di offrire diverse soluzioni sia a marchio Fervi che Vogel Germany ci consente di rispondere con flessibilità alle diverse esigenze dei clienti, preservando volumi e marginalità in linea con i primi nove mesi del 2024.

Lucia Ferrari, Leica Geosystems - Il mercato delle costruzioni nel 2025 sta attraversando un periodo di rallentamento post-Superbonus. La principale criticità è la pressione sui margini. Tuttavia, l'opportunità è immensa: la necessità di ridurre gli errori e lo spreco di materiali costosi sta spingendo gli operatori a cercare attivamente soluzioni che garantiscano il ritorno sull'investimento.

Il mercato richiede efficienza. Le nostre performance per il 2025 sono in linea con gli obiettivi prefissati, perché stiamo spingendo prodotti ad alta tecnolo-

gia che risolvono problemi di costo e spreco, non solo di misurazione.

Enrico Ullmann, Ullmann - Il mercato degli strumenti di misura in Italia mantiene un buon equilibrio. Il venir meno dei bonus edilizi ha avuto impatti limitati, perché parliamo di strumenti che, nella maggior parte dei casi, sono presenti in ogni cassetta degli attrezzi. I risultati dei primi nove mesi del 2025 sono in linea con quelli del 2024 su tutte le linee di prodotto. Per il futuro le nostre aspettative sono forti sulla gamma Condrol: i misuratori laser sono sempre più accessibili e richiesti da una fascia crescente di professionisti che ne apprezza la rapidità e la precisione. Superata la fase di crisi che ha interessato il settore dell'edilizia e dell'edilizia leggera, ci aspettiamo una rinnovata vivacità del mercato.

Come si posiziona in questo mercato la vostra azienda e qual è lo scenario competitivo con cui vi state confrontando? La competitività si gioca tutta sul prezzo o alcuni clienti tengono conto anche di parametri quali la robustezza, l'ergonomia o altro?

Alex Pavignani, Fervi - Con oltre 5.000

referenze suddivise tra i due marchi, possiamo offrire più varianti dello stesso tipo di strumento, coprendo un'ampia gamma di esigenze: dall'utilizzo occasionale fino alla metrologia di precisione e agli strumenti per uso intensivo a bordo macchina. Nel contesto competitivo attuale, il prezzo rimane un fattore importante, ma i nostri clienti valutano sempre più qualità, robustezza, ergonomia e completezza d'offerta. Il nostro punto di forza risiede nella possibilità di combinare prodotti dei diversi marchi del Gruppo in un unico ordine insieme ai prodotti Fervi, assicurando efficienza logistica, semplicità gestionale e continuità di servizio.

Lucia Ferrari, Leica Geosystems - Leica Geosystems è il riferimento per l'innovazione e la precisione. Sul segmento base, ci confrontiamo sul prezzo. Sul segmento avanzato, facciamo da apripista tecnologico. La vera competizione si gioca sulla fiducia e sulla qualità del dato. I professionisti scelgono Leica per l'affidabilità nel tempo, la precisione certificata e l'integrazione del dato. L'ergonomia non è un extra, è una necessità: se lo strumento non è semplice e robusto, l'artigiano non lo userà. Questo ci permette di posizionarci su una fascia di valore che protegge i margini del distributore.

Enrico Ullmann, Ullmann - La nostra azienda si distingue per un'offerta mul-



Lucia Ferrari, Director Market Development Building Solutions, Leica Geosystems



FERRAMENTA

FOCUS strumenti di misura

timarca di qualità, frutto di una selezione internazionale attenta e coerente. Ci confrontiamo con competitor strutturati, ma la nostra forza sta nella capacità di differenziare la proposta per il rivenditore e offrire strumenti affidabili che danno valore al lavoro del professionista. Il prezzo non è la leva principale: la robustezza, l'ergonomia e la precisione restano i criteri decisivi di scelta.

Quali sono le vostre strategie a livello di evoluzione della gamma, puntate a un upgrade delle linee esistenti o andrete ad ampliarla inserendo nuove tipologie di strumenti, magari nell'intento di approcciare nuovi settori?

Alex Pavignani, Fervi - La nostra strategia di sviluppo si muove su due direttrici: ampliamento e aggiornamento. Da un lato, stiamo ampliando la gamma per presidiare nuovi segmenti di mercato e fidelizzare ulteriormente i clienti; dall'altro, stiamo lavorando sull'upgrade dei prodotti storici, con l'obiettivo di allinearli esteticamente e funzionalmen-

te agli standard più recenti del marchio. In questo modo garantiamo continuità, innovazione e coerenza d'immagine tra le diverse linee.

Lucia Ferrari, Leica Geosystems - La nostra strategia va oltre il semplice upgrade dei modelli: miriamo a trasformare i flussi di lavoro.

Questo significa espandere la gamma integrando soluzioni che portano in cantiere tecnologie (AI, sensori) utilizzate nell'industria pesante. Il nostro obiettivo è l'automazione del rilievo e la completa integrazione con il modello digitale (BIM/CAD). Stiamo creando nuove categorie di strumenti per servire in modo più efficace settori specializzati come la carpenteria avanzata e i montaggi tecnici, garantendo ai nostri partner un'offerta sempre all'avanguardia.

Enrico Ullmann, Ullmann - Ogni anno ampliamo la nostra proposta con nuovi strumenti che completano e aggiornano le linee esistenti. La strategia è duplice: migliorare le performance dei prodotti già presenti ed esplorare nuo-

Alex Pavignani Product Manager Fervi



ve categorie legate all'edilizia leggera, dove vediamo margini di crescita. L'innovazione nasce dal costante dialogo con i fornitori e dal confronto quotidiano tra il team commerciale e gli utilizzatori, che ci permette di proporre strumenti sempre più intuitivi e orientati alla semplicità d'uso.

Quando scelgono uno strumento di misura, quali caratteristiche valutano di più i vostri clienti? Rispetto al passato avete notato un cambiamento nelle aspettative degli utilizzatori, ad esempio maggiore attenzione a connettività e praticità o alle certificazioni?

Alex Pavignani, Fervi - I nostri clienti valutano soprattutto precisione, affidabilità nel tempo e rapporto qualità/prezzo. Per gli strumenti più comuni - come calibri, flessometri e micrometri - il prezzo resta determinante, mentre per prodotti più tecnici prevale la ricerca di specifiche funzionali e conformità alle normative. Negli ultimi anni abbiamo registrato un incremento delle richieste di strumenti certificati, un'esigenza alla quale rispondiamo tramite i nostri enti certificatori Accredia situati in Germania e in Italia.

Lucia Ferrari, Leica Geosystems - Oggi, i clienti valutano di più la precisione, l'affidabilità nel tempo e la connettività. Il cambiamento più evidente è che l'utente non vuole più un numero da trascrivere, vuole un file digitale



Fervi - Completo e affidabile il multimetro digitale professionale T053 è ideale per elettravuto, tecnici elettronici, hobbisti e studenti. Progettato per offrire precisione e versatilità, si distingue per la robustezza e per le numerose funzioni di misura, che lo rendono adatto sia all'uso quotidiano sia ad attività di diagnostica avanzata. Funziona con una batteria da 9 V ed è dotato di un ampio display LCD retroilluminato, che garantisce una lettura chiara e immediata anche in ambienti poco illuminati.

pronto per l'uso successivo. C'è una fortissima attenzione alla facilità e praticità d'uso (strumento leggero, rapido da usare) e alla tracciabilità del dato, che è fondamentale per la qualità del lavoro e per le certificazioni. Vogliono un partner che garantisca non solo lo strumento, ma anche l'assistenza e la formazione necessaria per sfruttare appieno il digitale.

Enrico Ullmann, Ullmann - I rivenditori che scelgono i nostri strumenti di misura valutano con attenzione tutti gli aspetti, ma al primo posto restano la qualità e la fiducia.

Chi da anni acquista Tajima non ha avuto esitazioni a introdurre Condrol, certo che avremmo garantito lo stesso livello di qualità e supporto come distributore. Tra gli utilizzatori finali, che scelgono strumenti di fascia medio-alta, prevale la richiesta di prodotti capaci di risolvere problemi concreti e di rendere il lavoro più semplice, pulito ed efficace. Ed è proprio questo il valore aggiunto dei nostri strumenti.

Quali sono le vostre strategie di distribuzione nei canali della GDS e della Ferramenta e nell'online? Quali sono gli strumenti di misura sui quali questi canali performano meglio?

Alex Pavignani, Fervi - Nei canali GDS, ferramenta e online la nostra strategia punta a una presenza ampia e profonda per i prodotti a maggiore rotazione - come calibri, flessometri, righe, squadre, micrometri e multimetri - garantendo copertura completa delle



Enrico Ullmann, Amministratore Ullmann

richieste più frequenti. Attualmente, le migliori performance si registrano proprio su calibri, righe in acciaio e strumenti digitali di misura, categorie che uniscono precisione, praticità e un'elevata domanda trasversale.

Lucia Ferrari, Leica Geosystems - Nei canali della Ferramenta e GDS, puntiamo sulla capillarità e sul supporto al sell-out. Questi canali vendono bene i prodotti a forte trazione, come i Distanziometri Laser (Leica Disto) e i Livelle Laser (Leica Lino), che sono essenziali per il lavoro quotidiano. L'online è cruciale per la visibilità, ma il distributore specializzato rimane vitale per le soluzioni più complesse e per l'assistenza post-vendita.

Enrico Ullmann, Ullmann - Operiamo con una rete di vendita specializzata nei canali Ferramenta, Colori ed Edilizia, che rappresentano il nostro core business.

L'approccio è consulenziale: proponiamo gli strumenti che meglio rispondono alle esigenze dei professionisti dei nostri clienti (cartongessisti, decoratori, idraulici, artigiani, ecc.). Tutte le linee di strumenti di misura performano bene: cambia solo la tipologia di cliente e di utilizzo. È un metodo che funziona molto bene soprattutto nel canale ferramenta tradizionale, dove vantiamo una lunga esperienza.

Quali iniziative mettete in campo per sostenere il sell-out nei canali distributivi (promozioni, formazione, demo, materiali marketing) nei quali siete presenti?

Alex Pavignani, Fervi - Per sostenere il sell-out nei nostri canali distributivi adottiamo una strategia integrata che combina promozione, formazione e supporto marketing.

Organizziamo campagne promozionali periodiche dedicate ai prodotti a maggiore rotazione e offriamo soluzioni espositive personalizzate per i punti vendita per migliorare la visibilità dei prodotti. Forniamo inoltre ai nostri part-

ner strumenti di marketing completi, tra cui cataloghi aggiornati, dépliant informativi e contenuti digitali utili a supportare la vendita e la comunicazione. Un ruolo centrale è ricoperto dalla formazione tecnica e dimostrativa, per trasferire competenze sull'uso corretto e sui vantaggi dei nostri strumenti.

Lucia Ferrari, Leica Geosystems - Le nostre iniziative sono orientate alla competenza e all'azione commerciale e comprendono:

- **Formazione Certificata:** Offriamo ai partner training continui per trasformarli in veri consulenti di tecnologia.
- **Demo On-Site:** Organizziamo eventi dimostrativi diretti sui cantieri dei clienti finali, coinvolgendo il distributore per chiudere la vendita sul campo.
- **Materiali Marketing Mirati:** Forniamo ai distributori contenuti video e digitali che illustrano in modo semplice i flussi di lavoro specifici per ogni mestiere (vetro, marmo, legno), facilitando la comprensione della tecnologia.
- **Incentivi Commerciali:** Campagne promozionali mirate sui prodotti di volume per sostenere i fatturati nei periodi chiave.

Enrico Ullmann, Ullmann - Sosteniamo l'attività dei nostri rivenditori con una serie di strumenti consolidati: giornali promo, attività social e materiale marketing dedicato, studiati per valorizzare i prodotti e stimolare la domanda sul punto vendita.

La grande novità del 2025 è il nostro van dimostrativo: l'Ullmann in Tour, partito a maggio, porta direttamente presso i clienti momenti formativi e di confronto con i professionisti. Un'iniziativa che si sta rivelando molto efficace nel supportare concretamente il sell-out, rafforzando il legame tra rivenditore e professionista e valorizzando la qualità dei nostri prodotti direttamente sul campo.



ANTEPRIMA MERCATO

FERVI INAUGURA IL NUOVO SHOWROOM DI VIGNOLA

Nella storica sede di Vignola è nato un nuovo grande spazio dedicato all'esposizione dei prodotti e soluzioni FERRI: un'opportunità per i clienti di visionare e toccare con mano i prodotti dell'azienda emiliana vivendo la MRO Valley con uno Show Tour "adrenalinnico".

FERVI porta quindi 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 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, elettroattrezzi, 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. 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, sabbatrici, lavapezzi, presse, piegatrici e altre macchine per la lavorazione di legno e lamiera, con un'ampia area destinata all'esposizione dei torni.

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.





Fervi, KT&Partners abbassa fair value e conferma Add



Publicato il 01/10/2025 Ultima modifica il 01/10/2025 alle ore 11:59Teleborsa

KT&Partners ha abbassato a **18,2 euro** per azione (dai precedenti 20,3 euro) il **fair value** su Fervi, società quotata su Euronext Growth Milan e attiva nel settore della fornitura di attrezzature professionali per officine, confermando la **raccomandazione "Add"** (upside potenziale del 21%).

Commentando i risultati del primo semestre del 2025, gli analisti scrivono che la società ha registrato un fatturato di 25,1 milioni di euro (-13,7% su base annua), inferiore alle loro stime di 27 milioni di euro (-7,1%), influenzato dal persistente rallentamento dell'attività industriale in Italia e nell'UE. L'EBITDA è sceso a 3,3 milioni di euro

(-22,5% su base annua), inferiore alle stime di 4,3 milioni di euro (-22,7%), con un margine in calo al 13,1% dal 14,6% del primo semestre del 2024 a causa del calo del fatturato e della leva operativa. L'utile netto si è attestato a 1,2 milioni di euro (-37,1% su base annua), inferiore alle stime di 1,7 milioni di euro, influenzato da un'aliquota fiscale effettiva più elevata del 36,5%, ma beneficiando di utili su cambi per 0,2 milioni di euro.

KT&Partners ha rivisto le stime finanziarie del gruppo per il periodo FY25-28, a seguito della pubblicazione dei risultati del primo semestre del 2025, che sono stati inferiori alle aspettative, a causa di un contesto macroeconomico più debole del previsto e delle difficoltà a breve termine nel ritorno alla crescita. Prevede ora che il fatturato per il 2025 scenderà a 49,5 milioni di euro (-8,5% su base annua), al di sotto della precedente stima di 52,8 milioni di euro. Prevede che il fatturato raggiungerà i 55,6 milioni di euro nel 2028 anziché i 57,9 milioni di euro. A livello di EBITDA, stima ora un EBITDA per il 2025 a 6,8 milioni di euro (rispetto ai 7,8 milioni di euro stimati in precedenza), con un margine del 13,7%, per poi raggiungere gli 8,9 milioni di euro nel 2028, con margini in ripresa al 16%. Per quanto riguarda il risultato finale, prevede un utile netto per il 2025 a 2,6 milioni di euro (margine del 5,2%), inferiore alla precedente stima di 3,2 milioni di euro; a partire dal 2026, l'utile beneficerà della fine dell'ammortamento del know-how ereditato dall'acquisizione di Rivit. Infine, prevede un indebitamento netto per il 2025 pari a 4,5 milioni di euro (rispetto ai 4,7 milioni di euro della precedente stima), favorito da un minore apporto di cassa netto. Per gli anni successivi, prevede una distribuzione di dividendi pari a quasi 3 milioni di euro.



Dai mercati



Fervi, KT&Partners abbassa fair value e conferma Add

(Teleborsa) – KT&Partners ha abbassato a
18,2 euro

per azione (dai precedenti 20,3 euro) il
fair value

su
Fervi

, società quotata su Euronext Growth Milan e attiva nel settore della fornitura di
attrezzature professionali per officine, confermando la
raccomandazione

“

Add

” (upside potenziale del 21%).

Commentando i risultati del primo semestre del 2025, gli analisti scrivono che la società ha registrato un fatturato di 25,1 milioni di euro (-13,7% su base annua), inferiore alle loro stime di 27 milioni di euro (-7,1%), **influenzato dal persistente rallentamento dell'attività industriale in Italia e nell'UE**. L'EBITDA è sceso a 3,3 milioni di euro (-22,5% su base annua), inferiore alle stime di 4,3 milioni di euro (-22,7%), con un margine in calo al 13,1% dal 14,6% del primo semestre del 2024 a causa del calo del fatturato e della leva operativa. L'utile netto si è attestato a 1,2 milioni di euro (-37,1% su base annua), inferiore alle stime di 1,7 milioni di euro, influenzato da un'aliquota fiscale effettiva più elevata del 36,5%, ma beneficiando di utili su cambi per 0,2 milioni di euro.

KT&Partners ha **rivisto le stime finanziarie del gruppo per il periodo FY25-28**, a seguito della pubblicazione dei risultati del primo semestre del 2025, che sono stati inferiori alle aspettative, a causa di un contesto macroeconomico più debole del previsto e delle difficoltà a breve termine nel ritorno alla crescita. Prevede ora che il fatturato per il 2025 scenderà a 49,5 milioni di euro (-8,5% su base annua), al di sotto della precedente stima di 52,8 milioni di euro. Prevede che il fatturato raggiungerà i 55,6

milioni di euro nel 2028 anziché i 57,9 milioni di euro. A livello di EBITDA, stima ora un EBITDA per il 2025 a 6,8 milioni di euro (rispetto ai 7,8 milioni di euro stimati in precedenza), con un margine del 13,7%, per poi raggiungere gli 8,9 milioni di euro nel 2028, con margini in ripresa al 16%. Per quanto riguarda il risultato finale, prevede un utile netto per il 2025 a 2,6 milioni di euro (margine del 5,2%), inferiore alla precedente stima di 3,2 milioni di euro; a partire dal 2026, l'utile beneficerà della fine dell'ammortamento del know-how ereditato dall'acquisizione di Rivit. Infine, prevede un indebitamento netto per il 2025 pari a 4,5 milioni di euro (rispetto ai 4,7 milioni di euro della precedente stima), favorito da un minore apporto di cassa netto. Per gli anni successivi, prevede una distribuzione di dividendi pari a quasi 3 milioni di euro.



Fervi, KT&Partners abbassa fair value e conferma Add



1 ottobre 2025 - 12.04

18,2 euro fair value Fervi raccomandazione Add

risultati del primo semestre del 2025 **influenzato dal persistente rallentamento dell'attività industriale in Italia e nell'UE**

rivisto le stime finanziarie del gruppo per il periodo FY25-28

(Teleborsa) - KT&Partners ha abbassato a **18,2 euro**

per azione (dai precedenti 20,3 euro) il **fair value**

su
Fervi

, società quotata su Euronext Growth Milan e attiva nel settore della fornitura di attrezzature professionali per officine, confermando la **raccomandazione**

"

Add

" (upside potenziale del 21%).

Commentando i risultati del primo semestre del 2025, gli analisti scrivono che la società ha registrato un fatturato di 25,1 milioni di euro (-13,7% su base annua), inferiore alle loro stime di 27 milioni di euro (-7,1%), **influenzato dal persistente rallentamento dell'attività industriale in Italia e nell'UE**. L'EBITDA è sceso a 3,3 milioni di euro (-22,5% su base annua), inferiore alle stime di 4,3 milioni di euro (-22,7%), con un margine in calo al 13,1% dal 14,6% del primo semestre del 2024 a causa del calo del fatturato e della leva operativa. L'utile netto si è attestato a 1,2 milioni di euro (-37,1% su base annua), inferiore alle stime di 1,7 milioni di euro, influenzato da un'aliquota fiscale effettiva più elevata del 36,5%, ma beneficiando di utili su cambi per 0,2 milioni di euro.

KT&Partners ha **rivisto le stime finanziarie del gruppo per il periodo FY25-28**, a seguito della pubblicazione dei risultati del primo semestre del 2025, che sono stati

inferiori alle aspettative, a causa di un contesto macroeconomico più debole del previsto e delle difficoltà a breve termine nel ritorno alla crescita. Prevede ora che il fatturato per il 2025 scenderà a 49,5 milioni di euro (-8,5% su base annua), al di sotto della precedente stima di 52,8 milioni di euro. Prevede che il fatturato raggiungerà i 55,6 milioni di euro nel 2028 anziché i 57,9 milioni di euro. A livello di EBITDA, stima ora un EBITDA per il 2025 a 6,8 milioni di euro (rispetto ai 7,8 milioni di euro stimati in precedenza), con un margine del 13,7%, per poi raggiungere gli 8,9 milioni di euro nel 2028, con margini in ripresa al 16%. Per quanto riguarda il risultato finale, prevede un utile netto per il 2025 a 2,6 milioni di euro (margine del 5,2%), inferiore alla precedente stima di 3,2 milioni di euro; a partire dal 2026, l'utile beneficerà della fine dell'ammortamento del know-how ereditato dall'acquisizione di Rivit. Infine, prevede un indebitamento netto per il 2025 pari a 4,5 milioni di euro (rispetto ai 4,7 milioni di euro della precedente stima), favorito da un minore apporto di cassa netto. Per gli anni successivi, prevede una distribuzione di dividendi pari a quasi 3 milioni di euro.



Fervi, KT&Partners abbassa fair value e conferma Add

Finanza

Consensus01 ottobre 2025 - 11.59



18,2 euro fair value Fervi raccomandazione Add

risultati del primo semestre del 2025 influenzato dal persistente rallentamento dell'attività industriale in Italia e nell'UE

rivisto le stime finanziarie del gruppo per il periodo FY25-28

(Teleborsa) - KT&Partners ha abbassato a

18,2 euro

per azione (dai precedenti 20,3 euro) il

fair value

su

Fervi

, società quotata su Euronext Growth Milan e attiva nel settore della fornitura di attrezzature professionali per officine, confermando la

raccomandazione

"

Add

" (upside potenziale del 21%).

Commentando i risultati del primo semestre del 2025, gli analisti scrivono che la società ha registrato un fatturato di 25,1 milioni di euro (-13,7% su base annua), inferiore alle loro stime di 27 milioni di euro (-7,1%), **influenzato dal persistente rallentamento dell'attività industriale in Italia e nell'UE**. L'EBITDA è sceso a 3,3 milioni di euro (-22,5% su base annua), inferiore alle stime di 4,3 milioni di euro (-22,7%), con un margine in calo al 13,1% dal 14,6% del primo semestre del 2024 a causa del calo del fatturato e della leva operativa. L'utile netto si è attestato a 1,2 milioni di euro (-37,1% su base annua), inferiore alle stime di 1,7 milioni di euro, influenzato da un'aliquota fiscale effettiva più elevata del 36,5%, ma beneficiando di utili su cambi per 0,2 milioni di euro.

KT&Partners ha **rivisto le stime finanziarie del gruppo per il periodo FY25-28**, a

seguito della pubblicazione dei risultati del primo semestre del 2025, che sono stati inferiori alle aspettative, a causa di un contesto macroeconomico più debole del previsto e delle difficoltà a breve termine nel ritorno alla crescita. Prevede ora che il fatturato per il 2025 scenderà a 49,5 milioni di euro (-8,5% su base annua), al di sotto della precedente stima di 52,8 milioni di euro. Prevede che il fatturato raggiungerà i 55,6 milioni di euro nel 2028 anziché i 57,9 milioni di euro. A livello di EBITDA, stima ora un EBITDA per il 2025 a 6,8 milioni di euro (rispetto ai 7,8 milioni di euro stimati in precedenza), con un margine del 13,7%, per poi raggiungere gli 8,9 milioni di euro nel 2028, con margini in ripresa al 16%. Per quanto riguarda il risultato finale, prevede un utile netto per il 2025 a 2,6 milioni di euro (margine del 5,2%), inferiore alla precedente stima di 3,2 milioni di euro; a partire dal 2026, l'utile beneficerà della fine dell'ammortamento del know-how ereditato dall'acquisizione di Rivit. Infine, prevede un indebitamento netto per il 2025 pari a 4,5 milioni di euro (rispetto ai 4,7 milioni di euro della precedente stima), favorito da un minore apporto di cassa netto. Per gli anni successivi, prevede una distribuzione di dividendi pari a quasi 3 milioni di euro.



Fervi, KT&Partners abbassa fair value e conferma Add

di Teleborsa

(Teleborsa) - KT&Partners ha abbassato a 18,2 euro per azione (dai precedenti 20,3 euro) il fair value su Fervi, società quotata su Euronext Growth Milan e attiva nel settore della fornitura di attrezzature professionali per officine, confermando la raccomandazione Add " (upside potenziale del 21%).

Commentando i risultati del primo semestre del 2025, gli analisti scrivono che la società ha registrato un fatturato di 25,1 milioni di euro (-13,7% su base annua), inferiore alle loro stime di 27 milioni di euro (-7,1%), influenzato dal persistente rallentamento dell'attività industriale in Italia e nell'UE. L'EBITDA è sceso a 3,3 milioni di euro (-22,5% su base annua), inferiore alle stime di 4,3 milioni di euro (-22,7%), con un margine in calo al 13,1% dal 14,6% del primo semestre del 2024 a causa del calo del fatturato e della leva operativa.

L'utile netto si è attestato a 1,2 milioni di euro (-37,1% su base annua), inferiore alle stime di 1,7 milioni di euro, influenzato da un'aliquota fiscale effettiva più elevata del 36,5%, ma beneficiando di utili su cambi per 0,2 milioni di euro.

KT&Partners ha rivisto le stime finanziarie del gruppo per il periodo FY25-28, a seguito della pubblicazione dei risultati del primo semestre del 2025, che sono stati inferiori alle aspettative, a causa di un contesto macroeconomico più debole del previsto e delle difficoltà a breve termine nel ritorno alla crescita. Prevede ora che il fatturato per il 2025 scenderà a 49,5 milioni di euro (-8,5% su base annua), al di sotto della precedente stima di 52,8 milioni di euro. Prevede che il fatturato raggiungerà i 55,6 milioni di euro nel 2028 anziché i 57,9 milioni di euro. A livello di EBITDA, stima ora un EBITDA per il 2025 a 6,8 milioni di euro (rispetto ai 7,8 milioni di euro stimati in precedenza), con un margine del 13,7%, per poi raggiungere gli 8,9 milioni di euro nel 2028, con margini in ripresa al 16%. Per quanto riguarda il risultato finale, prevede un utile netto per il 2025 a 2,6 milioni di euro (margine del 5,2%), inferiore alla precedente stima di 3,2 milioni di euro; a partire dal 2026, l'utile beneficerà della fine dell'ammortamento del know-how ereditato dall'acquisizione di Rivit. Infine, prevede un indebitamento netto per il 2025 pari a 4,5 milioni di euro (rispetto ai 4,7 milioni di euro della precedente stima), favorito da un minore apporto di cassa netto. Per gli anni successivi, prevede una distribuzione di dividendi pari a quasi 3 milioni di euro.

di Teleborsa





Fervi, KT&Partners abbassa fair value e conferma Add

(Teleborsa) - KT&Partners ha abbassato a 18,2 euro per azione (dai precedenti 20,3 euro) il fair value su Fervi, società quotata su Euronext Growth Milan e attiva nel settore della fornitura di attrezzature professionali per officine, confermando la raccomandazione Add " (upside potenziale del 21%).

Commentando i risultati del primo semestre del 2025, gli analisti scrivono che la società ha registrato un fatturato di 25,1 milioni di euro (-13,7% su base annua), inferiore alle loro stime di 27 milioni di euro (-7,1%), influenzato dal persistente rallentamento dell'attività industriale in Italia e nell'UE. L'EBITDA è sceso a 3,3 milioni di euro (-22,5% su base annua), inferiore alle stime di 4,3 milioni di euro (-22,7%), con un margine in calo al 13,1% dal 14,6% del primo semestre del 2024 a causa del calo del fatturato e della leva operativa. L'utile netto si è attestato a 1,2 milioni di euro (-37,1% su base annua), inferiore alle stime di 1,7 milioni di euro, influenzato da un'aliquota fiscale effettiva più elevata del 36,5%, ma beneficiando di utili su cambi per 0,2 milioni di euro.

KT&Partners ha rivisto le stime finanziarie del gruppo per il periodo FY25-28, a seguito della pubblicazione dei risultati del primo semestre del 2025, che sono stati inferiori alle aspettative, a causa di un contesto macroeconomico più debole del previsto e delle difficoltà a breve termine nel ritorno alla crescita. Prevede ora che il fatturato per il 2025 scenderà a 49,5 milioni di euro (-8,5% su base annua), al di sotto della precedente stima di 52,8 milioni di euro. Prevede che il fatturato raggiungerà i 55,6 milioni di euro nel 2028 anziché i 57,9 milioni di euro. A livello di EBITDA, stima ora un EBITDA per il 2025 a 6,8 milioni di euro (rispetto ai 7,8 milioni di euro stimati in precedenza), con un margine del 13,7%, per poi raggiungere gli 8,9 milioni di euro nel 2028, con margini in ripresa al 16%. Per quanto riguarda il risultato finale, prevede un utile netto per il 2025 a 2,6 milioni di euro (margine del 5,2%), inferiore alla precedente stima di 3,2 milioni di euro; a partire dal 2026, l'utile beneficerà della fine dell'ammortamento del know-how ereditato dall'acquisizione di Rivit. Infine, prevede un indebitamento netto per il 2025 pari a 4,5 milioni di euro (rispetto ai 4,7 milioni di euro della precedente stima), favorito da un minore apporto di cassa netto. Per gli anni successivi, prevede una distribuzione di dividendi pari a quasi 3 milioni di euro.





MF Market Driver: le ultime notizie

MARKET DRIVER: Fervi, KT&Partners riduce fair value

MILANO (MF-NW)--KT&Partners ha ridotto da 20,3 a 18,2 euro il fair value su Fervi (+1,32% a 15,3 euro sull'Egm), confermando la raccomandazione add. I conti semestrali hanno evidenziato ricavi inferiori alle attese degli analisti, che hanno abbassato le loro stime sulle vendite per l'intero anno da 52,8 mln a 49,5 mln euro (-8,5% a/a). Fervi è attiva nel settore Mro (Maintenance, Repair and Operations). pl (fine) MF NEWSWIRES (redazione@mfnewswires.it)

01/10/2025 16:31



Inaugurato il nuovo showroom

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 nuovo 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, 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.



FERVI amplia la gamma dedicata alla smerigliatura con il nuovo disco CURVED con alette a V

la cura di Tommaso Fontana



FERVI, azienda specializzata nella fornitura di macchine, attrezzature e utensili per i professionisti della manutenzione e riparazione, 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 FERV I 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 bisellatura alla sbavatura, fino alla rifinitura di saldature a gola.

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 FERV I 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 FERV I è disponibile in due versioni:

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

I dischi sono compatibili (in base al diametro) con le smerigliatrici angolari (a batteria e a filo) della nuova gamma di elettroattrezzi dell'azienda emiliana.

Con questa novità, FERV I conferma ancora una volta la sua vocazione all'innovazione pratica e alla qualità professionale, mettendo a disposizione degli operatori strumenti sempre più professionali, performanti e affidabili.

Per maggiori dettagli sul prodotto e sulle modalità di fornitura, è possibile contattare il team commerciale FERV I o visitare il sito www.fervi.com



FERVI RINNOVA LA PARTNERSHIP CON VANOLI BASKET CREMONA PER LA STAGIONE 2025-2026

10 ottobre 2025



Per il decimo anno consecutivo Fervi conferma il proprio sostegno alla 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.

Con sede a **Vignola (MO)** Fervi prosegue con orgoglio il proprio impegno al fianco della squadra cremonese per la **stagione sportiva 2025-2026**, rafforzando la propria **presenza nel mondo dello sport** e nel territorio locale. L'azienda si riconosce pienamente nella filosofia di Vanoli Basket Cremona, che punta su **giovani talenti**, **professionalità** e un forte senso di comunità. *"Sostenere Vanoli Basket Cremona significa credere in un progetto sportivo serio e inclusivo, che valorizza passione, dedizione e senso di appartenenza. È un percorso di crescita condiviso che sentiamo vicino ai nostri valori aziendali"*, afferma **Ermanno Lucci**, sales & marketing director di Fervi.

Visibilità del brand: iniziative digitali e sul campo

L'accordo di sponsorship prevede una forte **brand visibility** sia **fisica** che **digitale** con il **logo Fervi** presente sulle divise ufficiali della squadra, sui **led a bordo campo** e sul **maxischermo** durante le partite, la visibilità nelle **interviste post-partite** e l'integrazione del brand sul **sito web ufficiale** del club. Queste attività garantiranno una **copertura strategica del marchio Fervi** durante tutta la stagione sportiva, rafforzando l'associazione tra il brand e i valori dello sport.



Fervi rinnova la partnership con Vanoli Basket Cremona per la stagione 2025/2026



Ricerca Avanzata Ricerca Avanzata

News

10/10/2025 Fervi rinnova la partnership con Vanoli Basket Cremona per la stagione 2025/2026

Per il decimo anno consecutivo Fervi conferma il proprio sostegno alla 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.

Con sede a **Vignola (MO)** FERVI prosegue con orgoglio il proprio impegno al fianco della squadra cremonese per la **stagione sportiva 2025-2026**, rafforzando la propria **presenza nel mondo dello sport** e nel territorio locale. L'azienda si riconosce pienamente nella filosofia di Vanoli Basket Cremona, che punta su **giovani talenti**, **professionalità** e un forte senso di comunità. "Sostenere Vanoli Basket Cremona significa credere in un progetto sportivo serio e inclusivo, che valorizza passione, dedizione e senso di appartenenza. È un percorso di crescita condiviso che sentiamo vicino ai nostri valori aziendali", afferma **Ermanno Lucci**, sales & marketing director di Fervi.

Visibilità del brand: iniziative digitali e sul campo

L'accordo di sponsorship prevede una forte **brand visibility** sia **fisica** che **digitale** con il **logo Fervi** presente sulle divise ufficiali della squadra, sui **led a bordo campo** e sul **maxischermo** durante le partite, la visibilità nelle **interviste post-partite** e l'integrazione del brand sul **sito web ufficiale** del club. Queste attività garantiranno una **copertura strategica del marchio Fervi** durante tutta la stagione sportiva, rafforzando l'associazione tra il brand e i valori dello sport.



FERVI amplia la propria gamma di presse

Nuove presse elettromeccaniche da 75 e 100 tonnellate ampliano la gamma di FERVI, azienda modenese punto di riferimento nella fornitura di macchine utensili, utensileria e attrezzature professionali per il settore MRO (Maintenance, Repair, and Operations) e il fai-da-te evoluto. L'azienda modenese amplia la propria gamma di presse, introducendo nuovi modelli elettromeccanici da 75 tonnellate (Art. P001/75EP230V e P001/75EP400V) e 100 tonnellate (Art. P001/100EP230V e P001/100EP400V), disponibili nelle versioni con motore 230V o 400V. Queste nuove soluzioni sono progettate per garantire potenza, precisione e affidabilità in una vasta gamma di applicazioni nei processi produttivi dei settori meccanico, automotive, elettronico e manifatturiero.

Le presse sono dotate di comando a leva azionabile con una sola mano, assicurando praticità e sicurezza durante l'utilizzo. La struttura in acciaio, robusta e compatta, unita a un'area di lavoro ampia – fino a 820 x 690 mm per il modello da 100 tonnellate – le rende ideali per applicazioni intensive e per lavorazioni di componenti di varie dimensioni.

Completano l'elenco dei plus: il motore elettrico ad alta efficienza, il pistone carrellato, i sistemi di sicurezza integrati, la verniciatura a polvere e il piano regolabile con sollevamento a catene che consente di adattare la macchina a diverse tipologie di operazioni. Con questa nuova linea, FERVI consolida la propria posizione sul mercato, offrendo soluzioni avanzate, per un'industria sempre più orientata all'efficienza ma, allo stesso tempo, robuste e progettate per durare nel tempo.

I nuovi modelli sono disponibili per la visione presso lo Showroom dell'azienda nella sede di Vignola (MO). Per prenotare una visita o richiedere ulteriori informazioni, è possibile contattate direttamente FERVI oppure visitate il sito www.fervi.com





FERVI : ampliata la gamma di presse



Nuove presse elettromeccaniche da 75 e 100 tonnellate ampliano la gamma di FERVI, azienda modenese punto di riferimento nella fornitura di macchine utensili, utensileria e attrezzature professionali per il settore MRO (Maintenance, Repair, and Operations) e il fai-da-te evoluto.

L'azienda modenese amplia la propria gamma di presse, introducendo nuovi modelli elettromeccanici da 75 tonnellate (Art. P001/75EP230V e P001/75EP400V) e 100 tonnellate (Art. P001/100EP230V e P001/100EP400V), disponibili nelle versioni con motore 230V o 400V. Queste nuove soluzioni sono progettate per garantire potenza, precisione e affidabilità in una vasta gamma di applicazioni nei processi produttivi dei settori meccanico, automotive, elettronico e manifatturiero.

Le presse sono dotate di comando a leva azionabile con una sola mano, assicurando praticità e sicurezza durante l'utilizzo. La struttura in acciaio, robusta e compatta, unita a un'area di lavoro ampia – fino a 820 x 690 mm per il modello da 100 tonnellate – le rende ideali per applicazioni intensive e per lavorazioni di componenti di varie dimensioni.

Completano l'elenco dei plus: il motore elettrico ad alta efficienza, il pistone carrellato, i sistemi di sicurezza integrati, la verniciatura a polvere e il piano regolabile con sollevamento a catene che consente di adattare la macchina a diverse tipologie di operazioni. Con questa nuova linea, FERVI consolida la propria posizione sul mercato, offrendo soluzioni avanzate, per un'industria sempre più orientata all'efficienza ma, allo stesso tempo, robuste e progettate per durare nel tempo.

I nuovi modelli sono disponibili per la visione presso lo Showroom dell'azienda nella sede di Vignola (MO). Per prenotare una visita o richiedere ulteriori informazioni, è possibile contattate direttamente FERVI oppure visitate il sito www.fervi.com





MARKET DRIVER: Fervi +6%, la controllante lancia Opa per il delisting

MILANO (MF-NW)--Fervi è subito in rialzo in mattinata con il titolo che segna un prezzo di 16,2 euro (+6,58%). L'azienda attiva nella produzione e distribuzione di utensili e macchine per officina, si appresta a lasciare l'Euronext Growth Milan: la controllante Seconda ha infatti lanciato un'offerta pubblica di acquisto volontaria sulla totalità delle azioni ordinarie della società per arrivare al delisting. L'operazione è stata diffusa al mercato da Fervi per conto dell'offerente: riguarda 286.190 azioni, pari all'11,27% del capitale, al netto della quota già detenuta da Seconda (88,48%) e delle azioni proprie (0,25%). Il corrispettivo offerto è pari a 16,25 euro per azione, con un premio del 9,8% rispetto al prezzo ufficiale del 14 ottobre (14,80 euro) e compreso tra il 5,7% e il 6,9% rispetto alle medie ponderate degli ultimi 1, 3, 6 e 12 mesi. L'esborso massimo potenziale ammonta a circa 4,65 milioni di euro, inferiore alla soglia di 8 milioni prevista dal Tuf per la revisione Consob, motivo per cui l'offerta non sarà sottoposta ad approvazione da parte dell'autorità di vigilanza. fus (fine) MF NEWSWIRES (redazione@mfnewswires.it) 16/10/2025 10:20



Fervi: quattro nuovi modelli di presse elettromeccaniche



Fervi amplia la propria gamma di **presse**, introducendo **nuovi modelli elettromeccanici da 75 tonnellate** (Art. P001/75EP230V e P001/75EP400V) e 100 tonnellate (Art. P001/100EP230V e P001/100EP400V), disponibili nelle versioni con motore 230V o 400V. Queste nuove soluzioni sono progettate per garantire **potenza, precisione e affidabilità** in una vasta gamma di applicazioni nei processi produttivi dei settori meccanico, automotive, elettronico e manifatturiero.

Le presse sono dotate di comando a leva azionabile con una sola mano, assicurando praticità e sicurezza durante l'utilizzo. La struttura in acciaio, robusta e compatta, unita a un'area di lavoro ampia — fino a 820 x 690 mm per il modello da 100 tonnellate — le rende ideali per applicazioni intensive e per lavorazioni di componenti di varie dimensioni.

Completano l'elenco dei *plus*: il **motore elettrico** ad alta efficienza, il **pistone carrellato**, i **sistemi di sicurezza integrati**, la **verniciatura a polvere** e il **piano regolabile** con sollevamento a catene che consente di adattare la macchina a diverse tipologie di operazioni.

Con questa nuova linea, Fervi consolida la propria posizione sul mercato, offrendo soluzioni **avanzate**, per un'industria sempre più orientata all'efficienza ma, allo stesso

tempo, **robuste** e progettate per durare nel tempo.

I nuovi modelli sono disponibili per la visione presso lo showroom dell'azienda nella sede di Vignola (MO). Per prenotare una visita o richiedere ulteriori informazioni, è possibile contattate direttamente Fervi oppure visitate il sito www.fervi.com



Delisting: è il turno di Fervi



Seconda Srl ha annunciato il lancio di un'offerta pubblica di acquisto volontaria sulla totalità delle azioni ordinarie di Fervi, società quotata su Euronext Growth Milan. L'operazione punta all'acquisizione del 100% del capitale sociale e al successivo delisting della società. L'offerta riguarda 286.190 azioni, pari all'11,27% del capitale, al netto della quota già detenuta da Seconda (88,48%) e delle azioni proprie (0,25%).

Il corrispettivo offerto è pari a 16,25 euro per azione, con un premio del 9,8% rispetto al prezzo ufficiale del 14 ottobre (14,80 euro) e compreso tra il 5,7% e il 6,9% rispetto alle medie ponderate degli ultimi 1, 3, 6 e 12 mesi. L'esborso massimo potenziale ammonta a circa 4,65 milioni di euro, inferiore alla soglia di 8 milioni prevista dal TUF per la revisione Consob, motivo per cui l'offerta non sarà sottoposta ad approvazione da parte dell'autorità di vigilanza.

L'offerente dichiara che intende completare l'operazione per semplificare la struttura societaria, ridurre i costi legati alla quotazione e favorire la flessibilità gestionale e operativa del gruppo. In caso di successo dell'offerta, Seconda procederà alla fusione inversa con Fervi.

Sul mercato Egm è la sesta operazione di questo tipo in un mese. Premio del 10%. Pesano i costi di quotazione

Il primo socio di Fervi lancia opa per delisting

DI ELENA DAL MASO

Sesta opa a Piazza Affari sul mercato Egm nel giro di un mese. Riguarda Fervi, impresa specializzata nella fornitura di attrezzature professionali e utensili per l'industria. A lanciarla, con il consueto obiettivo di delisting, è Roberto Tunioli, ex ad di Datalogic, che si muove attraverso il veicolo Seconda srl, controllata da 1979 Investimenti, che fa capo a lui. Seconda Srl può già contare sul 78,63% delle quote di Fervi dal momento che aderiscono all'offerta 1979 Investimenti con il suo 78,63%, il vice presidente Roberto Megna con l'8,83% e l'ad Guido Greco con il 2,3%.

L'offerta riguarda fino a 286.190 azioni ordinarie, pari all'11,27% del capitale non ancora posseduto da Seconda, a un prezzo di 16,25 euro, per un controvalore massimo di 4,65 milioni. Il prezzo incorpora un premio del 9,8% rispetto alla chiusura del 14 ottobre e tra il 5,7% e il 6,9% sulle medie

ponderate a uno, tre, sei e 12 mesi. La valorizzazione complessiva di Fervi si aggira, a questo prezzo, intorno ai 41 milioni di euro. Fervi, sede a Vignola (Modena), è stata ammessa alla quotazione sul

mercato Aim Italia (oggi Euronext Growth Mi-

lan) di Borsa Italiana nel marzo 2018. Il prezzo di collocamento delle azioni era di 15,50 euro, con una raccolta complessiva di circa 7,75 milioni.

L'opa, si legge nella nota, mira a semplificare la struttura del gruppo, aumentare la flessibili-

tà gestionale e ridurre i costi e gli adempimenti delle società quotate. Se al termine dell'offerta Seconda raggiungerà il 90% del capitale, eserciterà il diritto di acquisto sulle azioni residue e procederà

alla revoca della quotazione di Fervi. Bper Corporate & Investment Banking agisce in qualità di advisor finanziario, banca finanziatrice e intermediario coordinatore, mentre Advant Nctm assiste Seconda srl come consulente legale.

Come detto si tratta della sesta operazione di questo tipo annunciata sul mercato Egm nel giro di un mese. Le precedenti sono: Crane Nxt su Antares Vision, Mare Group su Eles, Ambromobiliare su Mit Sim e 4Aim, Almaviva su Almawave. Si fa sempre più evidente la difficoltà delle imprese di piccole dimensioni a rimanere quotate. Molte lamentano, tra le varie criticità, il peso rappresentato dai costi per rimanere sul listino. (riproduzione riservata)



2025

2025



Fervi amplia la propria gamma di presse, introducendo nuovi modelli elettromeccanici da 75 tonnellate (Art. P001/75EP230V e P001/75EP400V) e 100 tonnellate (Art. P001/100EP230V e P001/100EP400V), disponibili nelle versioni con motore 230V o 400V. Queste nuove soluzioni sono progettate per garantire potenza, precisione e affidabilità in una vasta gamma di applicazioni nei processi produttivi dei settori meccanico, automotive, elettronico e manifatturiero. Le presse sono dotate di comando a leva azionabile con una sola mano, assicurando praticità e sicurezza durante l'utilizzo. La struttura in acciaio, robusta e compatta, unita a un'area di lavoro ampia — fino a 820 x 690 mm per il modello da 100 tonnellate — le rende ideali per applicazioni intensive e per lavorazioni di componenti di varie dimensioni.

Completano l'elenco dei plus : il motore elettrico ad alta efficienza, il pistone carrellato, i sistemi di sicurezza integrati, la verniciatura a polvere e il piano regolabile con sollevamento a catene che consente di adattare la macchina a diverse tipologie di operazioni.

Con questa nuova linea, Fervi consolida la propria posizione sul mercato, offrendo soluzioni avanzate, per un'industria sempre più orientata all'efficienza ma, allo stesso tempo, robuste e progettate per durare nel tempo.

I nuovi modelli sono disponibili per la visione presso lo showroom dell'azienda nella sede di Vignola (MO). Per prenotare una visita o richiedere ulteriori informazioni, è possibile contattate direttamente Fervi oppure visitate il sito www.fervi.com



Presse elettromeccaniche FERVI da 75 e 100 tonnellate

 techlamiera.it/deformazione/presse-elettromeccaniche-fervi-da-75-e-100-tonnellate

Maria Bonaria Mereu

October 17, 2025

FERVI amplia la gamma con quattro nuove presse elettromeccaniche da 75 e 100 tonnellate, ideali per applicazioni nei settori meccanico, automotive, elettronico e manifatturiero.



FERVI, azienda specializzata nella produzione e distribuzione di macchine utensili, utensileria e attrezzature per il settore MRO e il fai-da-te evoluto, presenta quattro nuove **presse elettromeccaniche da 75 e 100 tonnellate**, progettate per garantire massima efficienza e affidabilità nei processi industriali. Disponibili con motori da 230V o 400V,



questi nuovi modelli si distinguono per robustezza, sicurezza e versatilità, rispondendo alle esigenze delle lavorazioni più intensive nei settori **meccanico**, **automotive**, **elettronico** e **manifatturiero**.

Nuovi modelli di presse elettromeccaniche da 75 e 100 tonnellate

La nuova linea include quattro modelli:

- P001/75EP230V
- P001/75EP400V
- P001/100EP230V
- P001/100EP400V

Le **presse elettromeccaniche FERVI** offrono prestazioni elevate grazie alla combinazione di potenza e controllo, adattandosi a diverse configurazioni di impianto grazie alla doppia alimentazione elettrica (230V e 400V). L'ampia area di lavoro (fino a 820 x 690 mm) del modello da **100 tonnellate** consente l'impiego con componenti di varie dimensioni, rendendole strumenti ideali per un uso professionale e continuativo.

Struttura robusta e massima sicurezza operativa delle presse elettromeccaniche

Tutti i nuovi modelli sono progettati con una struttura in acciaio compatta e solida, dotati di comando a leva azionabile con una sola mano, per operazioni sicure e semplici. Tra le caratteristiche tecniche principali figurano:

- motore elettrico ad alta efficienza
- pistone carrellato
- piano regolabile con sollevamento a catene
- sistemi di sicurezza integrati
- verniciatura a polvere per una maggiore durata.

Questi elementi permettono di adattare le **presse** a diverse lavorazioni industriali, aumentando la produttività e riducendo i tempi di setup.

Una gamma pensata per l'efficienza industriale

Con l'introduzione di questi nuovi modelli di **presse elettromeccaniche**, [FERVI](#) rafforza il proprio posizionamento nel mercato come fornitore di soluzioni professionali per l'industria moderna, sempre più orientata alla sostenibilità, all'efficienza energetica e alla durata nel tempo degli impianti.

I nuovi modelli sono già disponibili per la visione presso lo Showroom FERVI a Vignola (MO), dove è possibile scoprirne da vicino caratteristiche e vantaggi.



FERVI amplia la propria gamma di presse con quattro nuovi modelli di presse elettromeccaniche

ferramenta2000.net/6271_fervi-amplia-la-propria-gamma-di-presse-con-quattro-nuovi-modelli-di-presse-elettromeccaniche



20/10/2025

Nuove presse elettromeccaniche da 75 e 100 tonnellate ampliano la gamma di FERVİ, azienda modenese punto di riferimento nella fornitura di macchine utensili, utensileria e attrezzature professionali per il settore MRO (Maintenance, Repair, and Operations) e il fai-da-te evoluto

L'azienda modenese amplia la propria gamma di **presse**, introducendo nuovi modelli elettromeccanici da 75 tonnellate (Art. P001/75EP230V e P001/75EP400V) e 100 tonnellate (Art. P001/100EP230V e P001/100EP400V), disponibili nelle versioni con motore 230V o 400V. Queste nuove soluzioni sono progettate per garantire **potenza**,



precisione e affidabilità in una vasta gamma di applicazioni nei processi produttivi dei settori meccanico, automotive, elettronico e manifatturiero.

Le presse sono dotate di comando a leva azionabile con una sola mano, assicurando praticità e sicurezza durante l'utilizzo. La struttura in acciaio, robusta e compatta, unita a un'area di lavoro ampia - fino a 820 x 690 mm per il modello da 100 tonnellate - le rende ideali per applicazioni intensive e per lavorazioni di componenti di varie dimensioni.

Completano l'elenco dei *plus*: il **motore elettrico** ad alta efficienza, il **pistone carrellato**, i **sistemi di sicurezza integrati**, la **verniciatura a polvere** e il **piano regolabile** con sollevamento a catene che consente di adattare la macchina a diverse tipologie di operazioni.

Con questa nuova linea, FERVI consolida la propria posizione sul mercato, offrendo soluzioni **avanzate**, per un'industria sempre più orientata all'efficienza ma, allo stesso tempo, **robuste** e progettate per durare nel tempo.

I nuovi modelli sono disponibili per la visione presso lo Showroom dell'azienda nella sede di Vignola (MO). Per prenotare una visita o richiedere ulteriori informazioni, è possibile contattate direttamente FERVI oppure visitate il sito www.fervi.com



Fervi – Seconda S.r.l. raggiunge l'88,48% del capitale



- EGM
- Industria
- Trending stocks

27/10/2025 16:58

Seconda S.r.l. ha comunicato a Fervi di aver raggiunto la soglia rilevante dell'88,48% del capitale sociale con diritto di voto, a seguito del perfezionamento del conferimento in Seconda stessa da parte di 1979 Investimenti S.r.l., Roberto Megna e Guido Greco delle partecipazioni dagli stessi detenute nella società.

Il conferimento non ha comportato un cambio nella catena di controllo di Fervi tenuto conto che Seconda è controllata da 1979 Investimenti S.r.l..

A seguito di tale cambiamento, gli azionisti che detengono una partecipazione almeno pari al 5% (c.d. azionisti significativi) del capitale risultano essere i seguenti: Seconda S.r.l. (88,48%); Azioni Proprie (0,25%); Mercato (11,27%).

###

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



Fervi – Pubblicato il documento opa, adesioni dal 29 ottobre



- EGM
- Industria
- Trending stocks

28/10/2025 17:00

Seconda S.r.l. (offerente), facendo seguito a quanto comunicato il 15 ottobre scorso, ha pubblicato il documento relativo all'offerta pubblica di acquisto (opa) volontaria, predisposto su base volontaria, avente ad oggetto massime 286.190 azioni in circolazione alla data del documento di offerta, pari all'11,27% del capitale.

Nell'ipotesi di totale adesione, il controvalore massimo complessivo dell'offerta è pari a Euro 4.650.587,50.

Il periodo di adesione all'offerta inizierà il prossimo 29 ottobre e terminerà il 18 novembre, salvo proroghe.

Il 25 novembre, l'offerente pagherà a ciascun aderente un corrispettivo pari a Euro 16,25 cum dividendo per azione.

In caso di riapertura dei termini, il corrispettivo sarà pagato il 9 dicembre.

L'offerta, ricorda una nota, "è finalizzata ad acquisire l'intero capitale sociale dell'emittente nonché ad ottenere l'esclusione dalle negoziazioni su Euronext Growth Milan delle azioni, così da consentire all'emittente di perseguire i propri obiettivi in un contesto di mercato e in una cornice giuridica caratterizzati da maggiore flessibilità gestionale e organizzativa, con tempi di decisione e di esecuzione più rapidi e beneficiando altresì di una riduzione dei costi di gestione. Successivamente al perfezionamento dell'offerta e al delisting, l'offerente ha dichiarato di procedere alla fusione inversa dell'offerente nell'emittente".

###

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



Fervi, ricavi preconsuntivi in calo nei nove mesi 2025 causa rallentamento attività industriale

(Teleborsa) - Il Cda di Fervi ha approvato alcuni dati consolidati preconsuntivi gestionali relativi al 30 settembre 2025.

Al termine del terzo trimestre 2025 il Gruppo Fervi riporta ricavi consolidati preconsuntivi netti pari a circa 36,2 milioni di euro, in diminuzione dell'11,06% rispetto al dato al 30 settembre 2024 (40,7 milioni). Il decremento è principalmente imputabile al rallentamento dell'attività industriale di cui ha risentito in particolare la controllata Rivit già a partire dal quarto trimestre 2024.

La posizione finanziaria netta consolidata, negativa (indebitamento netto) per circa 4,5 milioni, risulta in miglioramento di 1,5 milioni rispetto al dato al 30 giugno 2025 (negativa per Euro 6,0 milioni) per effetto dei flussi di cassa derivanti dalla gestione caratteristica.

Nel commentare l'andamento del Gruppo, Guido Greco, Amministratore Delegato del Gruppo, ha dichiarato: "il risultato dei primi nove mesi del 2025 conferma il trend in atto dalla fine del 2024, 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 stanno portando ad un 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; nei primi nove mesi del 2025 il Gruppo ha infatti generato più di 5,0 milioni di Euro di cassa derivante dall'attività operativa".





Fervi, ricavi preconsuntivi in calo nei nove mesi 2025 causa rallentamento attività industriale

Finanza

Industria28 ottobre 2025 - 17.30



ricavi consolidati preconsuntivi netti

posizione finanziaria netta consolidata

Guido Greco

(Teleborsa) - Il Cda di Fervi ha approvato alcuni dati consolidati preconsuntivi gestionali relativi al 30 settembre 2025.

Al termine del terzo trimestre 2025 il Gruppo Fervi riporta **ricavi consolidati preconsuntivi netti** pari a circa 36,2 milioni di euro, in diminuzione dell'11,06% rispetto al dato al 30 settembre 2024 (40,7 milioni). Il decremento è principalmente imputabile al rallentamento dell'attività industriale di cui ha risentito in particolare la controllata Rivit già a partire dal quarto trimestre 2024.

La **posizione finanziaria netta consolidata**, negativa (indebitamento netto) per circa 4,5 milioni, risulta in miglioramento di 1,5 milioni rispetto al dato al 30 giugno 2025 (negativa per Euro 6,0 milioni) per effetto dei flussi di cassa derivanti dalla gestione caratteristica.

Nel commentare l'andamento del Gruppo, **Guido Greco**, Amministratore Delegato del Gruppo, ha dichiarato: "il risultato dei primi nove mesi del 2025 conferma il trend in atto dalla fine del 2024, 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 stanno portando ad un 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; nei primi nove mesi del 2025 il Gruppo ha infatti generato più di 5,0 milioni di Euro di cassa derivante dall'attività operativa".



Fervi, ricavi preconsuntivi in calo nei nove mesi 2025 causa rallentamento attività industriale

di Teleborsa

(Teleborsa) - Il Cda di Fervi ha approvato alcuni dati consolidati preconsuntivi gestionali relativi al 30 settembre 2025.

Al termine del terzo trimestre 2025 il Gruppo Fervi riporta ricavi consolidati preconsuntivi netti pari a circa 36,2 milioni di euro, in diminuzione dell'11,06% rispetto al dato al 30 settembre 2024 (40,7 milioni). Il decremento è principalmente imputabile al rallentamento dell'attività industriale di cui ha risentito in particolare la controllata Rivit già a partire dal quarto trimestre 2024.

La posizione finanziaria netta consolidata, negativa (indebitamento netto) per circa 4,5 milioni, risulta in miglioramento di 1,5 milioni rispetto al dato al 30 giugno 2025 (negativa per Euro 6,0 milioni) per effetto dei flussi di cassa derivanti dalla gestione caratteristica.

Nel commentare l'andamento del Gruppo, Guido Greco, Amministratore Delegato del Gruppo, ha dichiarato: "il risultato dei primi nove mesi del 2025 conferma il trend in atto dalla fine del 2024, 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 stanno portando ad un 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; nei primi nove mesi del 2025 il Gruppo ha infatti generato più di 5,0 milioni di Euro di cassa derivante dall'attività operativa".

di Teleborsa



Fervi, ricavi preconsuntivi in calo nei nove mesi 2025 causa rallentamento attività industriale



28 ottobre 2025 - 17.35

ricavi consolidati preconsuntivi netti

posizione finanziaria netta consolidata

Guido Greco

(Teleborsa) - Il Cda di Fervi ha approvato alcuni dati consolidati preconsuntivi gestionali relativi al 30 settembre 2025.

Al termine del terzo trimestre 2025 il Gruppo Fervi riporta **ricavi consolidati preconsuntivi netti** pari a circa 36,2 milioni di euro, in diminuzione dell'11,06% rispetto al dato al 30 settembre 2024 (40,7 milioni). Il decremento è principalmente imputabile al rallentamento dell'attività industriale di cui ha risentito in particolare la controllata Rivit già a partire dal quarto trimestre 2024.

La **posizione finanziaria netta consolidata**, negativa (indebitamento netto) per circa 4,5 milioni, risulta in miglioramento di 1,5 milioni rispetto al dato al 30 giugno 2025 (negativa per Euro 6,0 milioni) per effetto dei flussi di cassa derivanti dalla gestione caratteristica.

Nel commentare l'andamento del Gruppo, **Guido Greco**, Amministratore Delegato del Gruppo, ha dichiarato: "il risultato dei primi nove mesi del 2025 conferma il trend in atto dalla fine del 2024, 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 stanno portando ad un 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; nei primi nove mesi del 2025 il Gruppo ha infatti generato più di 5,0 milioni di Euro di cassa derivante dall'attività operativa".



Fervi, ricavi preconsuntivi in calo nei nove mesi 2025 causa rallentamento attività industriale



Publicato il 28/10/2025 Ultima modifica il 28/10/2025 alle ore 17:30Teleborsa

ricavi consolidati preconsuntivi netti

posizione finanziaria netta consolidata

Guido Greco

Il Cda di Fervi ha approvato alcuni dati consolidati preconsuntivi gestionali relativi al 30 settembre 2025.

Al termine del terzo trimestre 2025 il Gruppo Fervi riporta **ricavi consolidati preconsuntivi netti** pari a circa 36,2 milioni di euro, in diminuzione dell'11,06% rispetto al dato al 30 settembre 2024 (40,7 milioni). Il decremento è principalmente imputabile al rallentamento dell'attività industriale di cui ha risentito in particolare la controllata Rivit già a partire dal quarto trimestre 2024.

La **posizione finanziaria netta consolidata**, negativa (indebitamento netto) per circa 4,5 milioni, risulta in miglioramento di 1,5 milioni rispetto al dato al 30 giugno 2025 (negativa per Euro 6,0 milioni) per effetto dei flussi di cassa derivanti dalla gestione caratteristica.

Nel commentare l'andamento del Gruppo, **Guido Greco**, Amministratore Delegato del Gruppo, ha dichiarato: "il risultato dei primi nove mesi del 2025 conferma il trend in atto dalla fine del 2024, 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 stanno portando ad un 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; nei primi nove mesi del 2025 il Gruppo ha infatti generato più di 5,0 milioni di Euro di cassa derivante dall'attività operativa".



OPA Fervi al via il 29 ottobre 2025

di **Redazione Lapenna del Web** 29 ott 2025 ore 08:34 Le news sul tuo Smartphone

Seconda ha comunicato di aver pubblicato il documento relativo all'offerta pubblica di acquisto volontaria avente ad oggetto sulle azioni ordinarie **Fervi** - società quotata all'Euronext Growth Milan e attiva nel settore della fornitura di attrezzature professionali al servizio dei professionisti della manutenzione e riparazione.

L'offerta avrà ad oggetto la totalità delle azioni ordinarie ancora in circolazione, pari a 286.190 azioni e all'11,27% del capitale della società quotata.

L'offerta avrà inizio il 29 ottobre 2025 e terminerà il 18 novembre 2025 (salvo proroghe). La data di pagamento del **corrispettivo** - pari a **16,25 euro** (cum dividendo) - è fissata al 25 novembre.

L'offerta è finalizzata ad acquisire l'intero capitale di Fervi e ad ottenere il **delisting** dalle negoziazioni su Euronext Growth Milan.



Fervi, i numeri dei primi nove mesi del 2025

di **Redazione Lapenna del Web** 29 ott 2025 ore 08:58 Le news sul tuo Smartphone

Fervi - società quotata all'Euronext Growth Milan e attiva nella fornitura di attrezzature al servizio dei professionisti della manutenzione e riparazione - ha comunicato di aver chiuso i primi nove mesi del 2025 con **ricavi netti** pari a circa 36,2 milioni di euro, in calo dell'11,1% rispetto ai 40,7 milioni ottenuti nello stesso periodo dello scorso anno; la riduzione è imputabile principalmente al rallentamento dell'attività industriale di cui ha risentito in particolare la controllata Rivit.

A fine settembre 2025 la **posizione finanziaria netta** era negativa per circa 4,5 milioni di euro. Nei primi nove mesi l'attività operativa di Fervi ha **generato cassa** per oltre 5 milioni di euro.

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.