

# **RASSEGNA STAMPA**



# Indice

Fervi presenta la nuova generazione di aspiratori professionali ferrutensil.com - 26/03/2026	5
<b>TORNITURE COMPLESSE IN MULTITASKING</b> RMO Rivista di Meccanica Oggi - 01/04/2026	7
<b>I organizzazione intelligente dell' officina moto</b> Il Giornale dell'Aftermarket - Moto - Moto - 01/04/2026	9
<b>Nell'anno olimpico continua il legame tra FERVI e I Hockey Cortina</b> Subfornitura & Eco-industria - 01/04/2026	11
<b>Nuovo Catalogo FERVI N. 48 per orientarsi tra oltre 8.700 soluzioni dedicate all'MRO</b> Subfornitura & Eco-industria - 01/04/2026	12
<b>Fervi sponsor dell'Hockey Cortina per la stagione 2025/2026</b> Ferrutensil - 01/04/2026	13
<b>FERVI AMPLIA L'OFFERTA DI ASPIRATORI PROFESSIONALI</b> Io Carrozziere - 01/04/2026	14
<b>L'IMPORTANZA DI UNA FINITURA "A REGOLA D'ARTE"</b> Deformazione - 01/04/2026	16
<b>International Hardware Fair Colonia, l'innovazione della ferramenta in vetrina</b> Brico Magazine - 01/04/2026	18
<b>ELETTROUTENSILI PER LEGNO ED EDILIZIA, UN SEGMENTO RESILIENTE</b> Ferrutensil - 01/04/2026	19
<b>FERVI ASPIRATORI PROFESSIONALI</b> Ferrutensil - 01/04/2026	25
<b>FERVI presenta una nuova generazione di aspirapolveri professionali</b> Il Giornale del Meccanico - 01/04/2026	26
<b>FERVI - Chiave a cricchetto</b> Ferramenta & Casalinghi - 01/04/2026	27
<b>DA FERVI TRE NOVITÀ NELLA GAMMA ELETTROUTENSILI</b> Ferramenta 2000 Hardware Magazine - 01/04/2026	28
<b>Il mercato reagisce all'incertezza puntando su valore e affidabilità</b> Ferramenta 2000 Hardware Magazine - 01/04/2026	29
<b>Catalogo prodotto, perché resta centrale anche nell'era digitale</b> Ferramenta 2000 Hardware Magazine - 01/04/2026	34
<b>Catalogo 48 FERVI: pensato per il banco vendita</b> iFerr magazine - 01/04/2026	35
<b>FERVI rinnova gli aspiratori professionali: più potenza e versatilità</b> iFerr magazine - 01/04/2026	36
<b>4AIM SICAF, KT&amp;Partners abbassa fair value e conferma Add</b> teleborsa.it - 01/04/2026	37
<b>Franco Stefani, la vita e l'ingegno Gli studenti al Circolo della Caccia</b> Il Resto del Carlino - Bologna - Bologna - 03/04/2026	38

Tre nuove referenze entrano nella gamma elettrotensili di FERVI ilgiornaledellaftermarket.it - 15/04/2026	39
Tre nuove referenze entrano nella gamma elettrotensili di FERVI iocarroziere.it - 15/04/2026	41
FERVI amplia la gamma degli elettrotensili con tre nuovi tool a batteria ferramenta2000.net - 15/04/2026	42
Fervi amplia la gamma degli elettrotensili confindustriaemilia.it - 15/04/2026	44
Fervi amplia la gamma degli elettrotensili scootermagazine.it - 18/04/2026	46
Elettrotensili, più possibilità operative in officine e cantieri techmec.it - 20/04/2026	48
FERVI amplia la gamma degli elettrotensili con tre nuovi tool a batteria bricoportale.it - 21/04/2026	52
Ampliata la gamma di elettrotensili Fervi ammonitoreweb.it - 22/04/2026	54
FERVI: seghetto, chiave impulsi e soffiatore su un unico sistema a batteria tecnelab.it - 23/04/2026	55
Mondiale Superbike: FERVI rinnova la partnership tecnica con Go Eleven gamoto.it - 28/04/2026	57
Fervi amplia la gamma elettrotensili: tre nuovi modelli a batteria per officina e cantiere diyandgarden.com - 28/04/2026	59
Fervi consolida la partnership con Go Eleven nel Mondiale Superbike 2026 ammonitoreweb.it - 28/04/2026	61
Aziende, Alberto Casati nominato vicepresidente del modenese Fervi Group sestopotere.com - 29/04/2026	62
Mondiale Superbike 2026, si consolida la partnership tecnica Fervi & Go Eleven techmec.it - 29/04/2026	64
Tre nuovi elettrotensili targati Fervi ferrutensil.com - 29/04/2026	66
FERVI consolida la partnership tecnica con Go Eleven nel Mondiale Superbike 2026 ferrutensil.com - 29/04/2026	68
FERVI Group affida ad Alberto Casati il ruolo di Vicepresidente e Brand Ambassador MRO imille.com - 29/04/2026	70
ALBERTO CASATI NOMINATO VICEPRESIDENTE DI FERVI GROUP iferr.com - 29/04/2026	72
Alberto Casati nominato Vicepresidente di FERVI Group iferronline.com - 29/04/2026	74
Alberto Casati nuovo vicepresidente di Fervi bricomagazine.com - 29/04/2026	76
Alberto Casati nuovo vicepresidente di Fervi ferrutensil.com - 29/04/2026	78
Alberto Casati nominato Vicepresidente di FERVI Group e Brand Ambassador per il settore MRO	80

Alberto Casati nominato Vicepresidente di FERVI Group e Brand Ambassador per il settore MRO mediakey.it - 29/04/2026	82
Alberto Casati nominato vicepresidente di FERVI Group e Brand Ambassador settore MRO confindustriaemilia.it - 29/04/2026	84
FERVI Group: Alberto Casati nominato Vicepresidente del Gruppo e Brand Ambassador per il settore MRO iocarrozziere.it - 29/04/2026	86
FERVI Group nomina Alberto Casati Vicepresidente e Brand Ambassador per il comparto MRO adcgroupp.it - 29/04/2026	88
Alberto Casati nominato Vicepresidente di Fervi Group e Brand Ambassador per il settore MRO diyandgarden.com - 29/04/2026	89
FERVI consolida la partnership tecnica con Go Eleven nel Mondiale Superbike 2026 ferramenta2000.net - 29/04/2026	90
FERVI Group sceglie Alberto Casati come nuovo Vicepresidente del Gruppo e Brand Ambassador per il settore MRO ilgiornaledelmeccanico.it - 29/04/2026	91
Undici modenesi ricevono la Stella la merito del lavoro: ecco chi sono gazzettadimodena.it - 29/04/2026	93
Alberto Casati è il nuovo Vicepresidente di Fervi Group e Brand Ambassador per il settore MRO ilgiornaledellaaftermarket.it - 29/04/2026	95
Eccellenze Made in Modena: ecco i nuovi maestri del lavoro Gazzetta Di Modena - 30/04/2026	97
L'eccellenza del fare Le Stelle al Merito a undici nuovi Maestri Il Resto del Carlino - Modena - Modena - 30/04/2026	99
NOMINA TouchPoint Today - 30/04/2026	102
Alberto Casati vicepresidente Fervi Group e brand ambassador MRO techmec.it - 30/04/2026	103
Alberto Casati assume la vicepresidenza di FERVI Group e il ruolo di brand ambassador per il settore MRO rassegnabusiness.news - 30/04/2026	105
L'eccellenza del fare. Le Stelle al Merito a undici nuovi Maestri ilrestodelcarlino.it - 30/04/2026	107
Alberto Casati nominato Vicepresidente di FERVI Group e Brand Ambassador per il settore MRO lulop.com - 30/04/2026	108
FERVI conferma la collaborazione con Go Eleven per il Mondiale Superbike 2026 rassegnabusiness.news - 30/04/2026	110
11 nuovi Maestri del Lavoro modenesi: tra loro Gian Luca Bergamo e Fabio Balugani di Cavezzo e Roberto Orlandini di Finale Emilia sulpanaro.net	112



## Fervi presenta la nuova generazione di aspiratori professionali

**F** [ferrutensil.com/fervi-presenta-la-nuova-generazione-di-aspiratori-professionali](https://ferrutensil.com/fervi-presenta-la-nuova-generazione-di-aspiratori-professionali)

Claudia Perolari

March 26, 2026



La gamma di aspiratori Fervi si rinnova con cinque nuovi modelli: performance potenziate, design aggiornato e nuove soluzioni progettate per rispondere a ogni esigenza di aspirazione.

**Fervi** presenta la **nuova gamma di aspiratori** (art. A040-), frutto di un aggiornamento strategico dell'offerta che introduce nuovi modelli e sostituisce alcune referenze precedenti con soluzioni ancora più performanti e in linea con le esigenze del mercato dei professionisti dell'MRO (Maintenance, Repair and Operations) e del segmento del fai-da-te evoluto.

Il rinnovamento interessa l'intera famiglia di prodotto, con aspiratori che coprono **capacità comprese tra 10 e 80 litri** e configurazioni differenziate per rispondere a utilizzi domestici, professionali e industriali. La nuova proposta comprende dunque **aspirapolveri aspiraliquidi** progettati per rispondere a diverse esigenze operative, tra cui modelli ad alte prestazioni con più motori (fino a 3), pensati per ambienti di lavoro intensivi.

Tra le principali caratteristiche della gamma spiccano **serbatoi robusti** – in ABS o in acciaio a seconda del modello – **filtri HEPA lavabili, filtri a sacco e per liquidi**. Alcune versioni sono inoltre dotate di presa integrata per elettroutensili, una funzione particolarmente apprezzata in officina e nei contesti industriali, che consente l'avviamento sincronizzato dell'aspiratore con l'utensile collegato, migliorando efficienza e pulizia dell'area di lavoro.



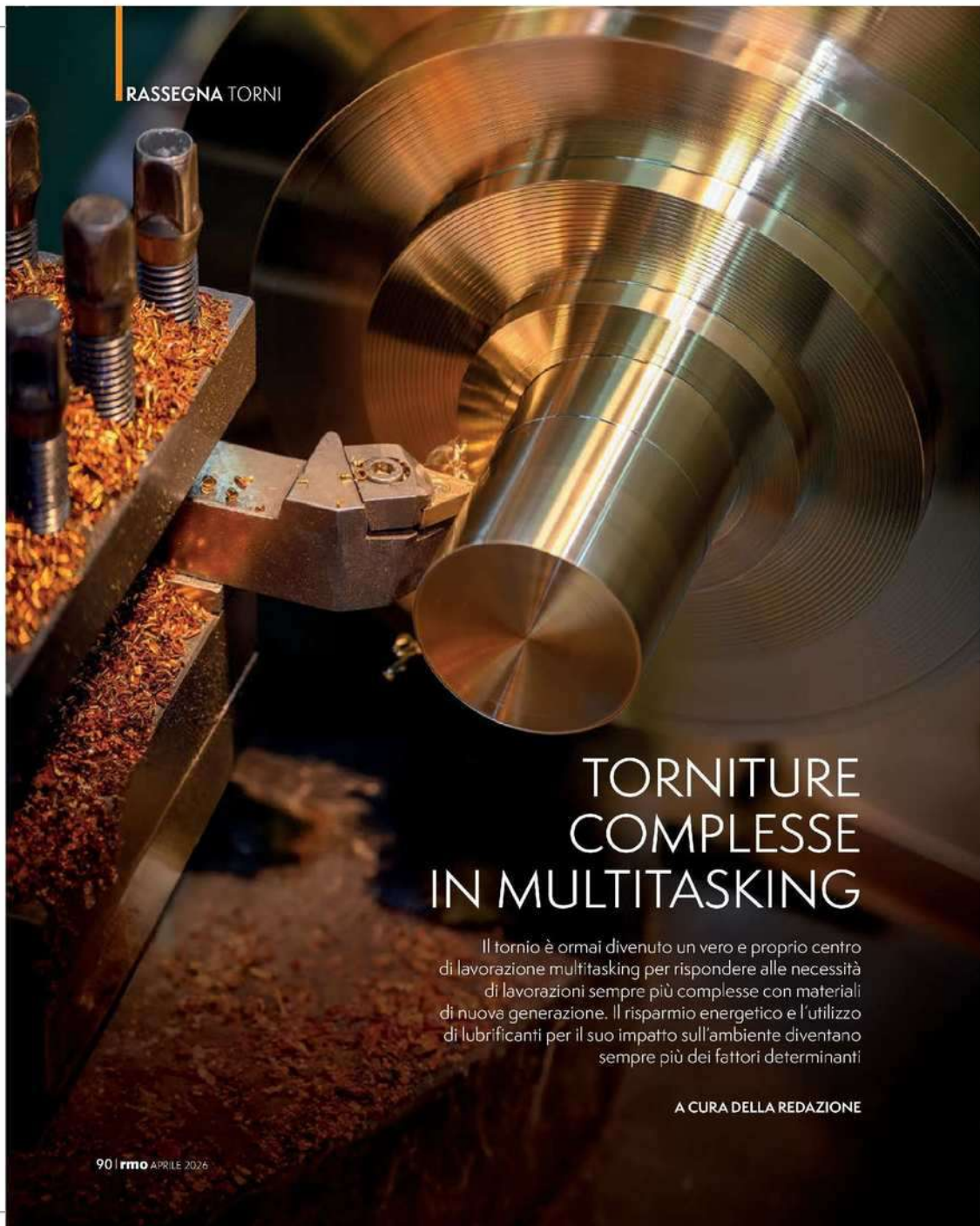
I modelli di maggiore **capacità, fino a 80 litri**, sono progettati per impieghi gravosi e continuativi, grazie a configurazioni multi-motore che assicurano elevata potenza aspirante e affidabilità nel tempo. Le soluzioni più compatte, invece, si distinguono per leggerezza, facilità di trasporto e versatilità d'uso, risultando ideali per piccoli interventi e per la manutenzione ordinaria. La nuova gamma di aspiratori presenta, inoltre, una standardizzazione degli accessori, garantendo maggiore compatibilità senza la necessità di ricorrere a pezzi di ricambio diversi a seconda del modello.

L'aggiornamento della gamma aspiratori si inserisce, quindi, in un più ampio percorso di evoluzione dell'offerta, volto a garantire prodotti sempre più allineati agli standard qualitativi richiesti dal mercato professionale. Con questa revisione, l'azienda consolida il proprio posizionamento nel settore della fornitura di macchine, utensili e attrezzature professionali, proponendo una linea completa, razionalizzata, rinnovata anche nel design, e capace di rispondere in modo puntuale alle diverse esigenze operative.

La nuova gamma di aspiratori è già disponibile attraverso la rete distributiva ed è visualizzabile su [www.fervi.com](http://www.fervi.com)



> 1 aprile 2026 alle ore 0:00





> 1 aprile 2026 alle ore 0:00

Tra i torni paralleli a CNC di **COMEVI**, la macchina Picodue evo rappresenta uno dei modelli di punta per versatilità e completezza negli allestimenti. Disponibile in quattro grandezze (260, 300, 350, 400) è indicato per una produzione che va dal pezzo singolo alla prototipazione e nella piccola/media serie. La testa è realizzata da una fusione monoblocco che ospita il mandrino su cuscinetti di alta precisione. L'albero del mandrino cementato è temprato e rettificato con lubrificazione a vita. La configurazione dei motori ad alta coppia permette prestazioni elevate in accelerazione, velocità e potenza. Il gruppo carri stabile e rigido ha una coda di rondine per supporti o torrette. Le guide di scorrimento sono dotate di materiale antifrizione. Il banco temprato sulle guide permette una lunga durata e rettificato in un unico posizionamento. La carenatura chiusa facilita il carico/scarico dei pezzi e la sicurezza dell'operatore. La controtesta finemente raschiata garantisce un perfetto accoppiamento con il banco e dotata di canotto cementato temprato e rettificato con sede con morse e asola di estrazione. La programmazione e l'uso del tornio sono estremamente semplice e veloce.



**HEMBRUG** è specialista nei torni di finitura ad altissima precisione e nelle soluzioni ibride di tornitura e rettifica. Il Mikrotorn 100 è il modello più diffuso e rappresenta un vero benchmark per le lavorazioni di hard turning nei settori dei cuscinetti, della componentistica per macchine utensili, degli utensili e degli stampi. Precisione dimensionale e geometrica, insieme a un'elevata stabilità statica, dinamica e termica, permettono di affrontare le applicazioni più complesse con assoluta affidabilità. Il basamento in granito naturale con smorzamento delle vibrazioni integrato, abbinato a mandrino e guide idrostatiche, quindi prive di usura, garantisce risultati eccellenti e costanti nel tempo. La macchina lavora pezzi fino a diametro 380 mm e lunghezze fino a 1.000 mm (a seconda della versione), raggiungendo precisioni di forma inferiori a 2 µm, rugosità Ra 0,1-0,4 µm e accuratze dimensionali fino a 2 µm su acciai temprati fino a 70 HRC. Un'ampia gamma di opzioni, tra cui unità di rettifica o di finitura a pietra, sistemi di misura utensile e pezzo, torrette motorizzate, contropunte a CN e lunette automatiche, consente di configurarla in base alle esigenze del cliente. In Italia la vendita e assistenza della gamma di macchine Hembrug è curata da **DANOBAT**.



Con il tornio parallelo T070/400V3A15, **FERVI** propone una soluzione pensata per lavorazioni di tornitura su metalli in grado di garantire affidabilità, solidità costruttiva e facilità d'uso. Progettato per l'impiego in officine meccaniche e reparti di manutenzione, questo tornio manuale si distingue per la capacità di affrontare lavorazioni su pezzi di medie dimensioni, mantenendo elevati standard di precisione. Elemento distintivo della macchina è il visualizzatore digitale a 3 assi, che consente all'operatore di monitorare con immediatezza gli spostamenti durante le lavorazioni. Il motore trifase garantisce invece potenza e stabilità, contribuendo a una maggiore regolarità nelle operazioni di tornitura anche nelle applicazioni più impegnative. La configurazione della macchina è pensata per offrire versatilità operativa e un utilizzo intuitivo. Disponibile anche in versione dotata di inverter (art. T070/400V13A), il tornio T070 amplia le possibilità di regolazione e controllo della velocità di rotazione durante la lavorazione.

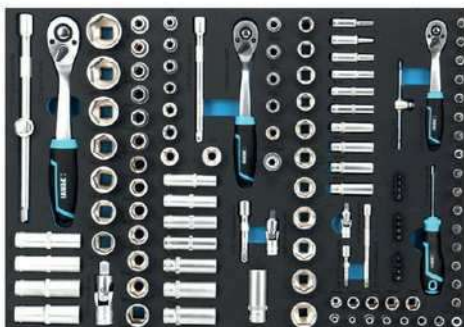


Indicato per aziende con produzioni in piccola serie di pezzi complessi e con alti mix produttivi, **HURCO** propone il modello ad alte prestazioni TMX10MYSI. Il modello TMX10MYSI è un centro di tornitura con asse Y e torretta motorizzata a 12 posizioni tipo VDI 40/DIN 5480, naso mandrino A2-8, foro passaggio barra 78 mm e massima lunghezza tornitura 592 mm. TMX10MYSI è dotato di assi indipendenti le cui corse sono: asse X trasversale 305 mm; asse Z longitudinale 670 mm; asse W contro mandrino 740 mm; asse Y interpolato ±55 mm. Il massimo diametro tornibile è di 375 mm. Il mandrino, di tipo a cartuccia e comandato dal motore brushless digitale su cuscinetti di alta precisione a contatto obliquo, ha una velocità di rotazione mandrino fino a 3.500 rpm, una potenza massima di 28 kW e una coppia massima di 267 Nm. Il controllo numerico proprietario Hurco MAX5, si integra naturalmente con il tornio TMX10MYSI. Il controllo numerico è dotato di due monitor touch screen interattivi: uno schermo per la programmazione e uno per la grafica. Le funzionalità e gli algoritmi software assicurano il massimo della potenza per la realizzazione di programmi complessi, a bordo macchina.





> 1 aprile 2026 alle ore 0:00



**FERVI:**

## l'organizzazione intelligente dell'officina moto

Dai carrelli porta utensili agli sgabelli: soluzioni modulari e professionali per migliorare efficienza, ergonomia e produttività nel lavoro quotidiano

a cura della Redazione

**N**el panorama dell'aftermarket moto, l'organizzazione dell'officina rappresenta uno degli aspetti più sottovalutati ma al tempo stesso più determinanti. Non si tratta solo di avere gli strumenti giusti, ma di averli nel posto giusto, al momento giusto. È proprio qui che entra in gioco FERVI, realtà che negli anni si è affermata come punto di riferimento per chi cerca soluzioni intelligenti, robuste e realmente pensate per il lavoro quotidiano in officina.

### Efficienza prima di tutto

Chi lavora sulle due ruote lo sa bene: tempi stretti e clienti sempre più esigenti impongono standard operativi elevati. In questo contesto, l'ergonomia e la gestione dello spazio non possono non essere tenuti nella giusta considerazione: un'officina ben organizzata non solo migliora la qualità del lavoro, ma riduce errori, tempi morti e affaticamento dell'operatore. FERVI ha costruito la propria proposta proprio attorno a questo concetto: trasformare l'officina in un ambiente funzionale e più produttivo.

### I carrelli porta utensili

La gamma di carrelli C960- rappresenta una delle soluzioni più complete e intelligenti oggi disponibili per l'organizzazione degli strumenti. Si tratta di veri e propri hub operativi mobili, progettati per adattarsi alle esigenze reali di un meccanico moto. Disponibili nelle versioni a 6, 7 e 8 cassetti, questi carrelli si distinguono immediatamente per la qualità costruttiva. La struttura in lamiera d'acciaio garantisce resistenza anche in condizioni di utilizzo intensivo, tipiche di un'officina professionale. Le protezioni antiurto sono un dettaglio che fa la differenza nel lungo periodo, soprattutto in ambienti dove urti e contatti accidentali sono all'ordine del giorno.

Il piano superiore in polipropilene non è solo robusto, ma estremamente pratico: consente di appoggiare utensili e componenti durante le lavorazioni senza rischio di danneggiamenti o scivolamenti. Le quattro ruote - due fisse e due piroettanti con freno - permettono di spostare il carrello con facilità anche a pieno carico, mantenendo però sempre un elevato livello di stabilità durante l'utilizzo.



> 1 aprile 2026 alle ore 0:00



attualità

### Cassetti progettati per durare

Per i cassetti FERVI ha scelto guide telescopiche su cuscinetti a sfera che garantiscono un'estrazione fluida anche sotto carichi importanti. A questo si aggiunge anche il sistema antiribaltamento che impedisce l'apertura simultanea di più cassetti, evitando situazioni potenzialmente pericolose. La serratura centralizzata, invece, permette di mettere in sicurezza tutta l'attrezzatura con un solo gesto.

### Personalizzazione totale e modularità

La gamma C960- è completamente personalizzabile. Le versioni vuote sono ideali per officine già strutturate o per professionisti che vogliono configurare ogni cassetto in base alle proprie abitudini di lavoro. L'utilizzo di termoformati dedicati consente una disposizione ordinata e altamente funziona-

“  
L'officina ideale non è necessariamente la più grande o la più attrezzata, ma quella meglio organizzata.

le. Le versioni complete sono invece perfette per chi vuole una soluzione immediata. I set utensili inclusi sono studiati per coprire tutte le principali esigenze della manutenzione moto:

chiavi, giraviti, pinze, chiavi dinamometriche e molto altro. Una scelta strategica soprattutto per chi sta avviando un'officina o desidera aggiornare rapidamente il proprio parco attrezzi. I modelli C960- possono comunque essere arricchiti con una serie di accessori. Tra gli optional più interessanti troviamo pannelli forati per utensili a vista, piani in laminato, mensole pieghevoli, portarotoli e portadocumenti.

### Ergonomia e produttività

Spesso si parla di attrezzature, ma si dimentica l'elemento umano. Lavorare su moto e scooter significa anche operare a diverse altezze, spesso in posizioni scomode. FERVI ha affrontato il problema con una linea di sgabelli progettati per migliorare concretamente il comfort. I modelli 0645/S e 0645/CC sono pensati per garantire mobilità e praticità durante le lavorazioni a bassa altezza. La seduta imbottita riduce l'affaticamento, mentre le ruote pivotanti consentono movimenti fluidi intorno al veicolo. Il modello 0645/CC, in particolare, aggiunge un livello di funzionalità superiore grazie a porta bombole integrate, cassetti per utensili e vaso porta minuteria. Questo significa avere tutto a portata di mano senza doversi alzare continuamente, con un impatto diretto sulla produttività.

L'abbinamento tra carrello porta utensili e sgabello operativo crea meno movimenti inutili, meno stress fisico e maggiore concentrazione sul lavoro.

Per chi vive l'officina tutti i giorni scegliere FERVI significa adottare una filosofia di lavoro orientata all'organizzazione, alla qualità e alla praticità, migliorando concretamente il proprio modo di lavorare.





> 1 aprile 2026 alle ore 0:00

## Nell'anno olimpico continua il legame tra FERVI e l'Hockey Cortina

La sponsorship ha accompagnato e supportato una delle squadre più titolate dell'hockey italiano nel momento in cui Cortina d'Ampezzo era al centro della scena internazionale per lo svolgimento dei Giochi Olimpici Invernali 2026.

a cura di Caterina Fortuzzi



FERVI è stato sponsor dell'Hockey Cortina - Sportivi Ghiaccio Cortina nei campionati di Alps Hockey League e Serie A 2025/2026, proprio nei giorni in cui Cortina d'Ampezzo era sotto i riflettori internazionali per lo svolgimento delle Olimpiadi Invernali. Una scelta che ha rafforzato il legame tra l'azienda emiliana e una delle realtà sportive più rappresentative del territorio ampezzano, simbolo di tradizione, passione e successi sul ghiaccio.

Il marchio FERVI ha accompagnato la squadra veneta nelle competizioni e nelle attività della stagione sportiva 2025/2026, confermandosi parte attiva di un pro-

getto che va oltre la visibilità e che affonda le radici in una condivisione profonda di valori. Spirito di squadra, determinazione, rispetto delle regole e l'ambizione di migliorarsi continuamente sono principi che uniscono il mondo dell'hockey su ghiaccio e quello di FERVI, azienda impegnata nella fornitura di macchine, utensili e attrezzature professionali per il settore MRO e per il fai-da-te evoluto.

La sponsorship ha previsto non solo la presenza del brand FERVI sulle divise ufficiali degli atleti ma anche iniziative di visibilità all'interno dello Stadio Olimpico del Ghiaccio di Cortina e sul territorio cittadino, che ha vissuto settimane e momenti di straordinaria esposizione mediatica internazionale.

*"Lo sport è una palestra di valori che sentiamo molto vicina alla nostra cultura aziendale. Sostenere l'Hockey Cortina significa condividere un percorso fatto di impegno, spirito di squadra e ricerca costante del miglioramento. Essere presenti a Cortina d'Ampezzo in un momento di grande visibilità internazionale per il territorio rafforza il senso di una partnership che guarda all'eccellenza e al valore del lavoro quotidiano",* ha commentato **Ermanno Lucci, Direttore Sales & Marketing di FERVI.**



> 1 aprile 2026 alle ore 0:00

## Nuovo Catalogo FERVI N. 48 per orientarsi tra oltre 8.700 soluzioni dedicate all'MRO

Uno strumento rinnovato, chiaro e funzionale, pensato per semplificare il lavoro quotidiano dei professionisti della manutenzione e della riparazione. *a cura di Tommaso Fortuzzi*



### È ARRIVATO IL CATALOGO 48

Il nuovo riferimento FERVI per i professionisti della manutenzione e riparazione

Le migliori soluzioni e tutte le informazioni per accompagnare il lavoro quotidiano e semplificare la selezione dei prodotti nel mondo MRO.

**FERVI presenta il nuovo Catalogo 48, progettato per offrire un'esperienza di consultazione efficace e immediata.**

Il catalogo dell'azienda attiva nella fornitura di macchine, utensili e attrezzature professionali, principalmente per il mercato MRO (Maintenance, Repair and Operations) e per il segmento del fai-da-te evoluto, si rinnova nel segno della continuità: layout familiare, ma evoluta leggibilità degli oltre 8.700 prodotti e informazioni facilmente rintracciabili grazie a gabbie grafiche, nuove icone e QR code per video e approfondimenti digitali.

Pensato per supportare le attività operative, il Catalogo 48 concentra in un unico strumento l'intera gamma di soluzioni FERVI, riducendo i tempi decisionali e rendendo più

semplice la selezione dei prodotti direttamente sul campo.

Tra le principali novità figurano le **pagine** dedicate al nuovo showroom allestito presso la sede di Vignola e all'attività di showtour per rivenditori, la sezione "intro" per i dischi da taglio, nonché le gabbie grafiche studiate per delimitare chiaramente le schede prodotto e migliorare l'organizzazione visiva dei contenuti.

Inoltre, alcune **icone** come quella "New" sono state aggiornate e affiancate da nuove segnalazioni, come l'icona "New Price" che segnala un cambio di prezzo dei prodotti a vantaggio del cliente, mentre l'utilizzo dei **QR code** consente di accedere rapidamente al dettaglio degli utensili manuali contenuti all'interno dei termofo-

mati e ai video di presentazione dei prodotti raccolti nel canale Youtube di FERVI.

L'aggiornamento del Catalogo 48 ha coinvolto anche la gamma prodotti: 249 nuovi articoli sono stati inseriti, mentre altri sono stati redistribuiti nei cataloghi delle aziende del Gruppo, come Vogel Germany, per una proposta sempre più specializzata e coerente.

Con il nuovo catalogo, FERVI rafforza il proprio impegno nel fornire strumenti concreti, chiari e funzionali, confermando il catalogo come alleato quotidiano per i professionisti del settore.

Il nuovo Catalogo 48 è scaricabile e consultabile su [www.fervi.com](http://www.fervi.com)



> 1 aprile 2026 alle ore 0:00

## Fervi sponsor dell'Hockey Cortina per la stagione 2025/2026

Fervi è sponsor dell'Hockey Cortina – Sportivi Ghiaccio Cortina nei campionati Alps Hockey League e Serie A 2025/2026, in un momento in cui Cortina d'Ampezzo è sotto i riflettori internazionali per le Olimpiadi Invernali. La partnership rafforza il legame tra l'azienda e una delle realtà sportive più rappresentative del territorio ampezzano, condividendo valori come spirito di squadra, determinazione, rispetto delle regole e miglioramento continuo. Il marchio Fervi accompagna la squadra per tutta la stagione sportiva, con presenza sulle divise ufficiali degli atleti e iniziative di visibilità allo Stadio Olimpico del Ghiaccio e sul territorio cittadino, in un contesto di forte esposizione mediatica internazionale.

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





# FERVI AMPLIA L'OFFERTA DI ASPIRATORI PROFESSIONALI

La proposta di aspiratori firmata FERVI si aggiorna con l'introduzione di cinque nuovi modelli, pensati per offrire prestazioni più elevate e una maggiore versatilità d'impiego. Il rinnovamento interessa l'intera famiglia di aspiratori, che oggi copre un ampio spettro di capacità, da 10 fino a 80 litri.

Tra le novità figurano modelli aspirapolvere e aspiraliquidi pensati per gestire differenti tipologie di sporco e residui, con configurazioni tecniche studiate per garantire prestazioni adeguate anche negli ambienti di lavoro più impegnativi.

La nuova generazione di aspiratori si distingue per una dotazione tecnica pensata per migliorare l'efficienza operativa. I serbatoi, realizzati in ABS o in acciaio a seconda delle versioni, assicurano robustezza e durata nel tempo.

Completano la dotazione filtri HEPA lavabili, filtri a sacco e sistemi dedicati all'aspirazione dei liquidi. Alcuni modelli integrano inoltre una presa per elettrotensili che consente l'avvio automatico dell'aspiratore in concomitanza con l'utilizzo dell'utensile collegato.

La gamma propone configurazioni molto diverse tra loro per rispondere a necessità operative specifiche. I modelli più capienti, con serbatoi fino a 80 litri, sono progettati per un utilizzo continuativo e gravoso, grazie alla presenza di più motori – fino a tre – in grado di assicurare elevata potenza aspirante e affidabilità. Accanto a queste soluzioni trovano spazio anche aspiratori più compatti e leggeri, caratterizzati da facilità di trasporto e grande maneggevolezza, ideali per interventi rapidi o per le attività di manutenzione ordinaria.

Un altro elemento chiave dell'aggiornamento riguarda la razionalizzazione degli accessori. La standardizzazione consente una maggiore compatibilità tra i diversi modelli della gamma, riducendo la necessità di ricambi specifici e semplificando la gestione delle attrezzature. Parallelamente, anche l'estetica dei prodotti è stata rivista, con un design rinnovato che accompagna l'evoluzione tecnica della linea.



> 1 aprile 2026 alle ore 0:00





> 1 aprile 2026 alle ore 0:00

Soluzioni

## L'IMPORTANZA DI UNA FINITURA "A REGOLA D'ARTE"

visita il sito



FERVI

In tutti i contesti produttivi, dal piccolo contoterzista al grande centro servizi, la lavorazione della lamiera richiede una sempre maggiore attenzione alla qualità estetica del pezzo lavorato. In questo sono fondamentali le lavorazioni di finitura, satinatura e smerigliatura in particolare, e vediamo quale contributo può dare FERVI con le sue soluzioni dedicate.

di Ornella Belotti



Nel catalogo FERVI ci sono anche soluzioni per la satinatura (a sinistra) e la smerigliatura (a destra) della lamiera.

Nel settore della lavorazione della lamiera, la fase di finitura rappresenta un passaggio cruciale per trasformare un semilavorato in un componente pronto all'impiego o alla commercializzazione. Per questo, smerigliatura, satinatura e sbavatura sono processi fondamentali che incidono sulla qualità estetica, sulla sicurezza e sulle prestazioni finali del prodotto. In questo contesto, la scelta degli strumenti e delle attrezzature da utilizzare diventa dunque determinante per garantire un lavoro a regola d'arte. FERVI, azienda specializzata nella fornitura di macchine, utensili e attrezzature professionali per il mercato MRO (Maintenance, Repair and Operations) e per il segmento del fai-da-te evoluto, propone soluzioni progettate per garantire efficienza e precisione, sia nelle officine

artigianali sia nei contesti produttivi più strutturati. Tra le lavorazioni di finitura, la satinatura occupa un ruolo di primo piano, soprattutto nei settori in cui l'estetica della superficie è fondamentale. In questo ambito, la Satinatrice FFSF14003A-110K di FERVI si distingue per potenza e versatilità. Infatti, con i suoi 1400 W e la regolazione elettronica della velocità da 1000 a 4000 giri/min, consente operazioni di satinatura, levigatura e finitura su diverse superfici. Inoltre, l'avviamento graduale e il sistema di stabilizzazione della velocità permettono lavorazioni uniformi anche sotto sforzo, mentre la regolazione della profondità della spazzola offre la possibilità di interventi estremamente precisi, riducendo il rischio di errori e migliorando la qualità della finitura.

Accanto alla satinatura, la smerigliatura e la sbavatura rappresentano operazioni imprescindibili per eliminare imperfezioni e residui di lavorazione. Nel primo caso, la Smerigliatrice FFAG12003V-125K di FERVI si configura come un elettro-utensile compatto ma altamente performante. Grazie al motore da 1200 W e alla velocità variabile fino a 11.000 giri/min, è in grado di affrontare lavorazioni di taglio, sbavatura e finitura su diversi materiali con estrema efficacia. Il sistema lock-on facilita l'utilizzo prolungato, riducendo l'affaticamento dell'operatore, mentre le funzioni di sicurezza come il blocco contro le ripartenze accidentali e la partenza graduale, garantiscono un controllo ottimale in ogni fase. Inoltre, l'ergonomia dell'impugnatura, studiata per offrire comfort e stabilità, completa



> 1 aprile 2026 alle ore 0:00



Sopra: FERVI propone la piegatrice Manuale P008 per le officine che richiedono versatilità e robustezza.  
 Sotto: la calandra motorizzata 0285/75 di FERVI si distingue per la capacità di assicurare curvature uniformi e ripetibili nel tempo.



un utensile pensato per un uso professionale continuativo.

#### Le necessarie premesse per la migliore finitura

La qualità della finitura, tuttavia, non dipende esclusivamente dagli utensili dedicati alle superfici, ma anche dalla precisione delle lavorazioni a monte. Piegature accurate e curvature uniformi contribuiscono infatti a ridurre gli interventi successivi, ottimizzando tempi e costi. In quest'ottica, FERVI propone la Piegatrice Manuale P008/102 che rappresenta una soluzione affidabile per le officine che richiedono versatilità e robustezza. La struttura solida garantisce stabilità anche durante lavorazioni impegnative, mentre il coltello segmentato ed estraibile consente di eseguire piegature complesse con maggiore facilità, adattandosi a geometrie diverse e migliorando la precisione complessiva del processo.

Allo stesso modo, la Calandra Motorizzata per Lamiera 0285/75 di FERVI si distingue per la capacità di assicurare curvature uniformi e ripetibili nel tempo. I tre rulli in acciaio lavorano in sinergia per offrire risultati costanti, mentre i comandi mobili con doppio pedale avanti/indietro facilitano il controllo immediato della lavorazione.

Infine, i sistemi di arresto di emergenza integrati assicurano totale sicurezza e completano una macchina progettata per garantire affidabilità anche in condizioni di utilizzo intensivo.

In un mercato sempre più orientato alla qualità e alla personalizzazione, la finitura della lamiera assume un valore strategico. Investire in attrezzature adeguate significa non solo migliorare l'aspetto del prodotto finito, ma anche aumentare l'efficienza produttiva e la sicurezza operativa. Le soluzioni proposte da FERVI rispondono in modo concreto a queste esigenze, offrendo strumenti in grado di accompagnare l'operatore in ogni fase della lavorazione.

Per le officine moderne, la sfida non è più soltanto produrre, ma farlo con precisione, continuità e qualità costante. Ed è proprio nella cura dei dettagli, come quelli garantiti da una finitura eseguita a regola d'arte, che si costruisce il vero valore del prodotto.



> 1 aprile 2026 alle ore 0:00



#### Fervi aspiratori professionali

Fervi presenta la nuova gamma di aspiratori, frutto di un aggiornamento che introduce nuovi modelli e sostituisce alcune referenze con soluzioni più performanti, pensate per professionisti MRO e per il fai-da-te evoluto. La famiglia copre capacità da 10 a 80 litri, con configurazioni adatte a usi domestici, professionali e industriali, inclusi modelli ad alte prestazioni con fino a 3 motori per ambienti di lavoro intensivi. I serbatoi, in ABS o acciaio a seconda del modello, integrano filtri Hepa lavabili, filtri a sacco e per liquidi. [www.fervi.com](http://www.fervi.com)



#### Fischer HybridPower

Fischer HybridPower è la perfetta combinazione di acciaio e nylon, uniti insieme in un unico tassello, sicuro come un ancorante metallico, testato al fuoco R120, e facile da installare come un classico tassello in nylon. Può essere installato su tutti i materiali da costruzione solidi e cavi e garantisce perfetta aderenza e tenuta estrema. L'installazione non richiede attrezzi speciali né chiavi dinamometriche. [www.fischer.it](http://www.fischer.it)



#### G-Man Eco Saw con sostituzione rapida lama

Ecosaw di G-Man è un sistema di seghe manuali di nuova generazione, completamente sostenibile, che integra una tecnologia brevettata per la sostituzione della lama. Il prodotto si distingue per un'impugnatura leggera e durevole, un sistema di bloccaggio multipunto e quattro opzioni di lame intercambiabili tra le più diffuse. Tutti i componenti e il packaging sono realizzati al 100% con materiali riciclabili. [g-man.se](http://g-man.se)



#### Kapriol, scarpe serie Dune

Dune Net sono le scarpe da lavoro leggere progettate per offrire massima protezione e comfort. Grazie all'intersuola NHP (Nylon High Performances) composta da EVA, le scarpe da lavoro Dune garantiscono un effetto Ultra Rebound con un'eccellente ammortizzazione. Le scarpe da lavoro Dune Net sono dotate di tomaia senza cuciture e rinforzi in TPU che garantiscono elevata resistenza, mentre la suola antiscivolo offre stabilità in ogni contesto. Il puntale è in carbonio e la soletta antiperforazione. [www.kapriol.com](http://www.kapriol.com)



#### Kemper fornello 2 fuochi pieghevole

Il fornello pieghevole Kemper a due fuochi si distingue per la connessione diretta alle cartucce butano/propano 1121F e 1126F46, sfruttando al massimo la potenza del gas senza riduttori di pressione. Dotato di accensione piezo integrata e doppio bruciatore da 1,3kW, offre una potenza superiore ai modelli tradizionali con bombola. Ideale per il camping, si chiude a valigetta con minimo ingombro e ha una comoda maniglia integrata per il trasporto. Inoltre, è disponibile a parte un adattatore per utilizzare contemporaneamente due cartucce. [www.kempergroup.it](http://www.kempergroup.it)



#### Ko-ken cricchetti Serie Z

La serie Z nasce per rispondere all'evoluzione dei motori, sempre più compatti e complessi e alle nuove esigenze dei meccanici. Sviluppata dal prestigioso produttore giapponese Ko-ken, unisce esperienza e innovazione: tolleranze ridotte, nuovo sistema di bloccaggio e design compatto migliorano precisione e stabilità. Il cricchetto reversibile, leggero e maneggevole, assicura prestazioni elevate anche in spazi ristretti. [www.koken-tool.co.jp](http://www.koken-tool.co.jp)



DOSSIER ELETTRUTENSILI PRO



## ELETTRUTENSILI PER LEGNO ED EDILIZIA, UN SEGMENTO RESILIENTE

*In generale il mercato dell'edilizia leggera in Italia nel 2025 ha attraversato una fase di lieve flessione, mentre il 2026 si prospetta come un anno di moderata ripresa, sostenuta principalmente da un graduale rilancio del comparto dell'edilizia professionale.*

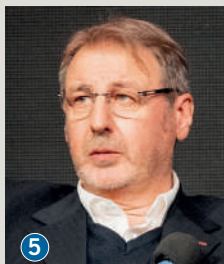
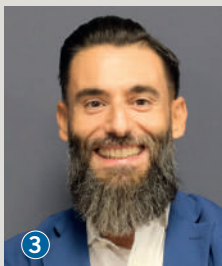
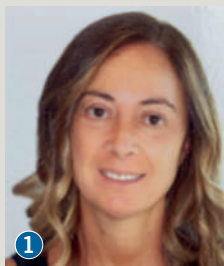
**F**ocus sul segmento Elettrotensili Professionali che continua ad essere tra i protagonisti nelle tendenze di vendita nella distribuzione ferramenta. Il 2025 è stato un anno difficile per il mercato degli elettrotensili professionali nei settori edilizia e falegnameria che ha inevitabilmente risentito del rallentamento generale, pur dimostrando una buona resilienza ed evitando contrazioni significative. All'interno del macrocomparto si sono però osservate delle variazioni nella domanda con una crescita si-

gnificativa dei segmenti legati alle piattaforme a batteria e per il 2026 si attende una prosecuzione di questo trend, con un ruolo sempre più centrale delle piattaforme a batteria e una progressiva migrazione dell'utenza verso soluzioni cordless ad alte prestazioni.

### Il mercato

**Patrizia Mairano, head of marketing Bosch Powertools Europe Mediterranean:** "Il mercato degli elettrotensili ha registrato un calo

HANNO RISPOSTO ALLE NOSTRE DOMANDE...



1. **Patrizia Mairano**, head of marketing Bosch Powertools Europe Mediterranean.
2. **Alex Pavignani**, product manager Fervi.
3. **Carlo Passarelli**, managing director Festool Italia.
4. **Stefano Galdabino**, amministratore delegato e managing director Flex Italia.
5. **Luca Gilardi**, sales manager Makita Italia Spa.
6. **Lorenzo Ladisa**, product manager Powertools Milwaukee Italia.

nel 2025, sia nel comparto filo, sia in quello cordless. Ci aspettiamo un andamento costante per il 2026, con una rinnovata crescita per il segmento a batteria”.

**Alex Pavignani, product manager Fervi:** “Nel 2025 il mercato degli elettroutensili professionali ha mostrato una sostanziale stabilità. Le tensioni internazionali e l’incertezza macroeconomica hanno frenato la crescita, ma il settore ha dimostrato una buona resilienza, evitando contrazioni significative. Per il 2026 prevediamo una moderata ripresa, sostenuta principalmente da un graduale rilancio del comparto dell’edilizia professionale e da una rinnovata fiducia negli investimenti da parte degli operatori”.

**Carlo Passarelli, managing director Festool Italia:** “Il 2025 è stato un anno in flessione orizzontale su tutti i segmenti di riferimento dopo anni di crescita del mercato professionale generato soprattutto dall’incremento della voglia di attività DIY durante il covid con prodotti anche professionali e successivamente dalla spinta del Bonus 110 che ha veramente dato un boost importante a questo mercato.

La cosa interessante è che pur in un mercato in flessione, il canale tradizionale e la rivendita ferramenta risulta essere sempre il punto di riferimento per l’artigiano dove, oltre che andare

a comprare prodotti, va ad informarsi e a chiedere consigli. Il 2026 è un anno caratterizzato da incertezza e volatilità; il forecast è di un mercato flat che rimarrà sui livelli dell’anno scorso, seppure con alcune differenze tra i segmenti. La batteria rimane ormai la tecnologia più adottata soprattutto nei segmenti degli avvitatori e trapani, dove ha superato il filo con una tendenza che permarrà anche nel 2026”.

**Stefano Galdabino, AD managing director Flex Italia:** “Il 2025 è stato un anno molto difficile per il mercato degli elettroutensili professionali. Prima parte dell’anno molto negativa in confronto all’anno precedente e solo nella seconda parte dell’anno si è vista una leggera ripresa. Nel complesso comunque l’anno si è chiuso in negativo rispetto al 2024. Le previsioni per il 2026 parlano di un mercato stabile, quindi sui livelli del 2025, in lieve crescita, ma di certo non molto significativa. I primi 2 mesi dell’anno del resto sono partiti decisamente lenti”.

**Luca Gilardi, sales manager Makita >>>**

**Nel 2026 si attende un ruolo sempre più centrale delle piattaforme a batteria e una progressiva migrazione dell’utenza verso soluzioni cordless ad alte prestazioni.**

DOSSIER ELETTROUTENSILI PRO

**Italia Spa:** “Nel 2025 il mercato degli Elettrotensili professionali ha registrato un andamento complessivamente stabile rispetto all’anno precedente. Si sono però osservati cambiamenti nella composizione della domanda: sono cresciuti in modo significativo i segmenti legati alle piattaforme a batteria – in particolare XGT, OPE e Cleaners – mentre si sono rilevati leggeri rallentamenti nei prodotti destinati al settore delle costruzioni. Per il 2026 ci aspettiamo una prosecuzione di questo trend, con una progressiva migrazione dell’utenza verso soluzioni cordless ad alte prestazioni”.

**Lorenzo Ladisa, product manager Powertools Milwaukee Italia:** “Nel 2025 il mercato degli elettrotensili professionali nei settori edilizia e falegnameria ha registrato un andamento stabile con una leggera flessione. I motivi del rallentamento sono dovuti alle nuove costruzioni e alla riduzione degli incentivi statali nelle grandi città. Tuttavia, la domanda si è mantenuta dinamica nei segmenti legati alla ristrutturazione e alla manutenzione. Noi di Milwaukee” assistiamo in controtendenza al consolidamento e crescita del cordless, che continua a guadagnare quote grazie a prestazioni sempre più elevate, maggiore autonomia e riduzione dei costi di gestione del parco macchine. Per il 2026 si prevede una ripresa graduale, sostenuta da investimenti in efficientamento energetico, infrastrutture e rinnovo del parco utensili, con un ruolo sempre più centrale delle piattaforme a batteria.

**Categorie più vendute nel canale ferramenta-utensileria**

Per il 2025, le categorie più performanti sono le piattaforme a batteria. In particolare si distinguono: smerigliatrici, trapani avvitatori, avvitatori ad impulsi e tassellatori. E anche seghe circolari e seghetti alternativi trasversali tra edilizia e falegnameria. Il filo resta importante nel mercato professionale in particolare nel segmento dei martelli, miniangolari, tassellatori e il segmento aspiratori.

**Categorie più vendute nel canale ferramenta-utensileria**

**Patrizia Mairano:** “Il comparto maggiormente venduto nel canale specializzato è quello degli utensili professionali, in particolar modo il settore degli utensili a batteria della piattaforma da 18V, mentre nel settore degli utensili a filo i segmenti più rilevanti sono quello delle miniangolari e dei tassellatori”.

**Alex Pavignani:** “Nel segmento PRO, le categorie più performanti restano le smerigliatrici e i tassellatori. Le smerigliatrici rappresentano una quota rilevante delle vendite, con una gamma composta prevalentemente da modelli a filo, affiancati da una crescente presenza di soluzioni a batteria. Anche i tassellatori registrano ottimi risultati, con un’offerta che combina prodotti a filo e a batteria, in linea con la crescente domanda di mobilità e flessibilità nei cantieri”.

**Carlo Passarelli:** “La batteria è la tecnologia più utilizzata dall’artigiano. Il filo resta importante nel mercato professionale in particolare nel segmento dei Martelli e raccogliamo un interesse sempre maggiore anche per i temi di salute e sicurezza in particolare nel segmento Aspiratori”.

**Stefano Galdabino:** “La tipologia di prodotto più venduto storicamente nel canale ferramenta/utensileria sono di gran lunga le smerigliatrici angolari. L’ampio ambito applicativo le rende un prodotto indispensabile nel mondo della lavorazione del metallo / industriale. Decisamente distanziato, ma comunque importante, è il settore degli avvitatori che >>>



**BOSCH**

**GBH 18V-22X Professional - Martello** perforatore a batteria con attacco Onechuck, un unico mandrino adatto alle punte con attacco SDS plus, cilindrico ed esagonale per un’ampia gamma di applicazioni. Maggiore comfort e minore fatica durante la foratura, anche nei lavori a soffitto. Maggiore protezione dell’utilizzatore contro gli inceppamenti accidentali grazie alla funzione KickBack Control.

Con potenza del colpo di 2J; Numero di colpi a numero di giri nominale 0 – 4.675 colpi/min; Numero di giri nominale 0 – 1.050 giri/min. Batteria 18V.

**FERVI**

**Smerigliatrice angolare 125 mm a20v a batteria FB20AG3AB** con motore brushless, dotata di partenza graduale per una maggiore sicurezza d’uso; protezione dalle ripartenze, frizione di sicurezza per blocco motore da sovraccarichi; sistema di protezione a regolazione rapida tramite pulsante. Il corpo macchina ha dimensioni contenute e l’impugnatura è in spessa gomma morbida anti-vibrazioni.



PAESE: ITA  
 TIPOLOGIA: Print  
 AVE: €4300.00  
 REACH: 10001

AUTORE: Alessandra Fraschini  
 PAGINA: 50  
 SUPERFICE: 8.00 %

> 1 aprile 2026 alle ore 00:00

2026 alle ore 00:00

11:55 Pagina 54

## DOSSIER ELETTROUTENSILI PRO

anche in questo caso ha molteplici ambiti applicativi. Infine tutta la gamma di utensili speciali per il trattamento delle superfici in metallo, dalla levigatura alla satinatura, riveste da sempre una elevata importanza”.

**Luca Gilardi:** “Le categorie più performanti continuano a essere le piattaforme a batteria, sia 18V sia 40Vmax. In particolare si distinguono per volumi: smerigliatrici, trapani avvitatori, avvitatori ad impulsi e tassellatori. Sono prodotti che rappresentano il cuore dell'utilizzo quotidiano per il professionista”.

**Lorenzo Ladisa:** “Le categorie di elettrotensili più vendute rimangono trapani avvitatori e trapani a percussione, smerigliatrici angolari, seghette circolari e seghetti alternativi, trasversali tra edilizia e falegnameria, oltre ai martelli demo-perforatori, esclusivi del mondo edile. In

questo ambito, a inizio 2026 Milwaukee® ha introdotto due nuove referenze nel mondo brushless a batteria: un martello classe 5kg da 8.1J di potenza ed uno classe 7kg da ben 15.2J, ideali per le applicazioni di foratura fino a 45 mm e di demolizione”.

### Supporto al rivenditore

*I servizi di consulenza, formazione in sede, attività tecniche dimostrative e supporto alla promozione degli elettrotensili professionali sono in generale al centro dell'offerta commerciale per i rivenditori del canale. A questo si aggiungono attività fronte social e digitale, attraverso contenuti condivisi, attività di co branding e campagne dedicate.*

**Patrizia Mairano:** “Stiamo puntando molto sul rinnovo e la razionalizzazione delle esposizioni lineari, con l'obiettivo di dare spazio e visibilità alle ultime novità lanciate e presentare i prodotti con una logica di category e di up-selling a favore di modelli più performanti e dotati di dotazioni più evolute, in termini di protezione e sicurezza”.

**Alex Pavignani:** “Il supporto ai rivenditori è un elemento centrale della nostra strategia. Mettiamo a disposizione materiali informativi chiari e completi, come volantini tecnici e schede prodotto dettagliate, pensati per facilitare la vendita e la consulenza al cliente finale. Inoltre, affianchiamo la rete vendita con attività dimostrative sul campo: disponiamo di dimostratori specializzati e di furgoni attrezzati che permettono agli utilizzatori finali di testare direttamente i prodotti, aumentando così la fiducia e l'efficacia commerciale del rivenditore”.

**Carlo Passarelli:** “Per noi la consulenza rimane fondamentale intendendo fondamentalmente due cose: presentare un sistema e non un prodotto, quindi i nostri prodotti sempre legati all'accessorio giusto e il cuore del nostro sistema che rimane l'aspiratore. Il secondo punto della consulenza è cercare di pianificare con i nostri rivenditori partner strategie comuni a medio-lungo termine creando sinergie che ci facciano crescere insieme nei prossimi 3-5 anni. Puntiamo su prodotti che vanno a migliorare la salute e la sicurezza dell'artigiano, quindi aspiratori ma anche la tecnologia SawStop che permette di salvare le dita dell'artigiano bloccando la lama della nostra sega stazionaria e anche tecnologie come KickbackStop o l'esoscheletro che permette all'artigiano di lavorare con meno sforzi preservando nel lungo termine la salute del professionista”.

### FLEX ITALIA

#### Vibratore per piastrelle a batteria da 18 volt

Macchina innovativa specifica per incollare perfettamente le piastrelle alla superficie sottostante. L'efficiente trasmissione delle vibrazioni impedisce la formazione di cavità e bolle nell'adesivo, garantendo un'adesione perfetta tra piastrella e l'adesivo.

Macchina leggera, molto maneggevole con comfort d'uso ottimale. Garantisce un lavoro poco faticoso ed ergonomico. Regolazione integrata della velocità per un adattamento ottimale al materiale e al formato. Con piastra vibrante da 120 mm di diametro è adatta a pavimenti e rivestimenti di grande formato. Motore brushless con migliore rendimento e maggiore durata. Dotata di Electronic Management System (EMS) che protegge la macchina, prolungandone la durata e aumentando l'efficienza. Indicatore led della capacità della batteria. Numero giri a vuoto = 8.000 g/min Massima dimensione della piastrella = 1.200 x 2.400 mm.



### FESTOOL



#### Sega ad affondamento TSC 55 KS

Leggera, potente e sicura, ideale per falegnami e carpentieri. Pronta all'uso con una sola batteria, unisce design compatto e alte prestazioni grazie al motore EC-TEC e alla batteria da 8,0 Ah. Le lame sottili garantiscono tagli precisi e maggiore autonomia. Il sistema KickbackStop arresta la

lama in caso di contraccolpo. Accessori come modulo luminoso e sacco raccogli-polvere ampliano le applicazioni. Disponibile presso i rivenditori partner da marzo 2026, con qualità e precisione Festool.

**Stefano Galdabino:** “Il rivenditore professionale di ferramenta/utensileria è mediamente molto competente e conosce molto bene le macchine e le loro applicazioni. È un cliente molto attento alle novità e predisposto ad essere formato. Cerca prodotti di qualità, capaci di garantire prestazioni elevate nel tempo. Operando nel settore dell'artigianato / industria deve garantire standard molto elevati e la qualità delle macchine è un fattore a cui non può rinunciare. Lazienda fornisce tutti i supporti necessari che vengono richiesti dai rivenditori, sia in termini di formazione che di supporto alle vendite (open house). L'esposizione delle macchine è sempre più importante in termini di sell-out del punto vendita”.

**Luca Gilardi:** “Il nostro supporto al canale si basa su un servizio riconosciuto per efficienza, continuità e prossimità. Offriamo una copertura capillare con oltre 130 Centri Assistenza autorizzati e un magazzino centralizzato che garantisce il 99,8% di disponibilità su prodotti, accessori e ricambi, con consegne rapide in 24-72 ore su tutto il territorio nazionale. Mettiamo inoltre a disposizione 12 dimostratori specializzati, che affiancano rivenditori e utilizzatori con test e prove pratiche sul campo. L'assortimento, in costante aggiornamento, comprende oltre 1.000 referenze per rispondere puntualmente alle esigenze del mercato. Collaboriamo con i partner nello sviluppo di aree espositive dedicate, partecipiamo a fiere, open day e iniziative commerciali strutturate, curando anche la realizzazione di esposizioni personalizzate. A questo si aggiungono programmi formativi tecnici e commerciali in collaborazione con Centri Assistenza e specialisti certificati. Infine, il nostro supporto si estende anche al fronte social e digitale, attraverso contenuti condivisi, attività di co branding e campagne dedicate, come la recente 40Vmax Redemption ([www.makitaredemption.eu/it](http://www.makitaredemption.eu/it))

che ha rafforzato la visibilità della piattaforma XGT presso l'utenza professionale.”

**Lorenzo Ladisa:** “Noi di Milwaukee supportiamo i nostri tramite una costante e quotidiana interazione sia con il nostro team tecnico-commerciale, per rispondere alle esigenze degli utilizzatori finali, sia con sessioni didattiche e dimostrazioni di prodotto sul campo o nelle nostre sedi. Inoltre, aiutiamo alla costruzione dell'assortimento sul punto vendita, fornendo altresì soluzioni espositive dedicate, su misura a seconda delle esigenze specifiche del rivenditore”.

### Le innovazioni tecnologiche

*Cresce la ricerca di ergonomia, leggerezza, prestazioni continue nel tempo, maggiore potenza e possibilità di riparare le macchine prolungata. Sul fronte batterie, il mercato richiede soluzioni sempre più compatte e leggere, ma più performanti.*

**Patrizia Mairano:** “Le innovazioni tecnologiche più significative sono nella ricerca di una sempre maggiore ergonomia, do- >>>

## MAKITA

**Smerigliatrice dritta XGT 40Vmx 6 mm** - Dotata di corpo sottile ed impugnatura ergonomica, ottenuta riducendo le dimensioni della parte di presa, con puntale rivestito

con isolante termico e pinza Ø di 6 mm. Ideale per lavori di precisione come finitura saldature, rimozione bordi metallici, rifinitura stampi e lavorazioni di restauro su legno, marmo e granito. La presenza di interruttore a slitta di facile azionamento, il freno motore ed il blocco accensione permettono all'operatore di lavorare in sicurezza. La funzione antirivavvio evita il contraccolpo durante l'avvio della macchina. Disponibile anche con 2 batterie 4,0Ah e caricabatterie in dotazione. Fornita con valigetta Makpac.



## MILWAUKEE

**Martello M18 FHAC0540** è la soluzione più compatta e maneggevole della gamma di martelli SDS Max, pensata per chi cerca un equilibrio ottimale tra prestazioni, peso ed ergonomia. Grazie ad un comfort migliorato e ad una energia del colpo di ben 8,1 joule, è perfetto per interventi impegnativi su calcestruzzo e armature, pur mantenendo dimensioni e peso contenuti. Il martello raggiunge i 490 giri/min e genera fino a 3.300 percussioni/min, garantendo un diametro di foratura fino a 40 mm. Il sistema Autostop™ arresta automaticamente il martello in caso di blocco improvviso della punta, mentre la tecnologia Vaclink™ consente il collegamento wireless con aspiratori compatibili per l'attivazione automatica dell'aspirazione delle polveri.



DOSSIER ELETTRUTENSILI PRO



tazione di dispositivi di protezione e sicurezza, e leggerezza”.

**Alex Pavignani:** “Il settore degli elettroutensili è in continua evoluzione, guidato da innovazioni tecnologiche sempre più avanzate. Tra le principali tendenze emergono: batterie agli ioni di litio ad alta densità, che garantiscono maggiore autonomia e prestazioni; motori brushless ad alta efficienza, sempre più richiesti per la loro potenza e durata; soluzioni orientate alla sicurezza e al comfort dell'operatore, come sistemi anti-caduta della batteria e tecnologie di riduzione delle vibrazioni.

Questi elementi rappresentano oggi i principali driver di scelta per il professionista, sempre più attento a prestazioni, affidabilità ed ergonomia”.

**Carlo Passarelli:** “In questo momento le nostre soluzioni tecnologiche, se parliamo di gamma, sono rivolte al mercato a batteria; il nostro focus è quello di offrire prodotti a batteria con la stessa po-

tenza e le stesse prestazioni dei prodotti a filo e con un peso del prodotto sempre più ridotto con attenzione costante alla salute dell'artigiano garantendo un lavoro con maggiore comfort e tutela da infortuni. Tra le tecnologie all'avanguardia voglio ricordare l'esoscheletro che oggi è un prodotto innovativo e che avrà nei prossimi anni, da parte nostra, un'ulteriore evoluzione avendo come gruppo TTS acquisito una start up tedesca verticale nel settore”.

**Stefano Galdabino:** “Prestazioni continue nel tempo, ergonomia, leggerezza, maggiore potenza e possibilità di riparare le macchine prolungata. Le macchine cordless sono interessate da un cambiamento nelle prestazioni delle batterie. Stanno nascendo nuove batterie che a parità di dimensioni e peso garantiscono maggiore potenza e durata della vita utile raddoppiata. Anche l'assenza di carboncini (macchine brushless) è un'innovazione sempre più frequente nelle macchine nuove che garantisce agli utilizzatori finali minori interventi di manutenzione e quindi minori costi. Anche la riduzione del rumore e delle vibrazioni è sempre più attenzionata dai produttori di elettroutensili”.

**Luca Gilardi:** “L'innovazione principale è rappresentata dalla piattaforma 40Vmax XGT, oggi in grado di sostituire in molte applicazioni le macchine endotermiche, offrendo: prestazioni pari o superiori, drastica riduzione della manutenzione, maggiore sostenibilità, ergonomia ricercata e massima sicurezza. Questa evoluzione sta generando una forte accelerazione nella sostituzione dei prodotti a scoppio, soprattutto in alcuni settori professionali. Rimane comunque elevata la domanda della piattaforma 18V, ancora oggi la più diffusa nel canale ferramenta-utensileria, grazie all'ampiezza della gamma e alla compatibilità consolidata nel tempo”.

**Lorenzo Ladisa:** “Le principali innovazioni riguardano le batterie: il mercato richiede batterie sempre più compatte e leggere, ma in grado allo stesso tempo di fornire sempre più potenza agli utensili. In questo senso, Milwaukee® ha introdotto le batterie con tecnologia Forge™ sulle soluzioni ad alto amperaggio, e continuerà ad investire per portare tali tecnologie all'avanguardia anche sulle batterie più compatte. E' in costante crescita anche l'interesse verso soluzioni che integrano sistemi di sicurezza avanzati, come l'Autostop su trapani e tassellatori che ferma l'utensile in caso di rotazioni improvvise o i freni motore sulle smerigliatrici, che consentono al disco di bloccarsi in meno di due secondi. Sul cantiere, anche la gestione della polvere è diventato un tema centrale: Milwaukee® offre una estesa gamma di aspiratori, in grado anche di collegarsi da remoto con i nuovi martelli SDS-Max grazie alla tecnologia bluetooth Vaclink™”. ■

di Alessandra Fraschini  
 © RIPRODUZIONE RISERVATA

**Consulenza, formazione in sede, attività tecniche dimostrative e supporto alla promozione degli elettroutensili professionali sono al centro dell'offerta commerciale per i rivenditori del canale.**

FIERE**Fervi aspiratori professionali**

Fervi presenta la nuova gamma di aspiratori, frutto di un aggiornamento che introduce nuovi modelli e sostituisce alcune referenze con soluzioni più performanti, pensate per professionisti MRO e per il fai-da-te evoluto. La famiglia copre capacità da 10 a 80 litri, con configurazioni adatte a usi domestici, professionali e industriali, inclusi modelli ad alte prestazioni con fino a 3 motori per ambienti di lavoro intensivi. I serbatoi, in ABS o acciaio a seconda del modello, integrano filtri Hepa lavabili, filtri a sacco e per liquidi.

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

## NEWS

### FERVI presenta una nuova generazione di aspiratori professionali

La proposta di aspiratori firmata FERVI si amplia e si aggiorna con l'introduzione di cinque nuovi modelli, pensati per offrire prestazioni più elevate e una maggiore versatilità d'impiego. L'aggiornamento rappresenta un passaggio strategico per l'azienda, che ha scelto di rivedere parte della propria offerta introducendo soluzioni più evolute e allineate alle esigenze dei professionisti.

Il rinnovamento interessa l'intera famiglia di aspiratori, che oggi copre un ampio spettro di capacità, da 10 fino a 80 litri.

Una gamma progettata per adattarsi a diversi contesti operativi: dagli interventi domestici alla manutenzione professionale fino agli utilizzi più intensivi in ambito industriale.

Tra le novità figurano modelli aspi-

rapolvere e aspiraliquidi pensati per gestire differenti tipologie di sporco e residui, con configurazioni tecniche studiate per garantire prestazioni adeguate anche negli ambienti di lavoro più impegnativi.

La nuova generazione di aspiratori si distingue per una dotazione tecnica pensata per migliorare l'efficienza operativa. I serbatoi, realizzati in ABS o in acciaio a seconda delle versioni, assicurano robustezza e durata nel tempo. Completano la dotazione filtri HEPA lavabili, filtri a sacco e sistemi dedicati all'aspirazione dei liquidi. Alcuni modelli integrano inoltre una presa per elettroutensili che consente l'avvio automatico dell'aspiratore in concomitanza

con l'utilizzo dell'utensile collegato: una funzione particolarmente utile in officine e ambienti produttivi, dove contribuisce a mantenere pulita l'area di lavoro.

La gamma propone configurazioni molto diverse tra loro per rispondere a necessità operative specifiche. I modelli più capienti, con serbatoi fino a 80 litri, sono progettati per un utilizzo continuativo e gravoso, grazie alla presenza di più motori - fino a tre - in grado di assicurare elevata potenza aspirante e affidabilità.

Accanto a queste soluzioni trovano spazio anche aspiratori più compatti

e leggeri, caratterizzati da facilità di trasporto e grande maneggevolezza, ideali per interventi rapidi o per le attività di manutenzione ordinaria. Un altro elemento chiave dell'aggiornamento riguarda la razionalizzazione degli accessori.

La standardizzazione consente una maggiore compatibilità tra i diversi modelli della gamma, riducendo la necessità di ricambi specifici e semplificando la gestione delle attrezzature. Parallelamente, anche l'estetica dei prodotti è stata rivista, con un design rinnovato che accompagna l'evoluzione tecnica della linea.





## FERVI

### Chiave a cricchetto

La chiave a cricchetto flessibile (gamma 0690), realizzata in resistente acciaio al cromo-vanadio con finitura cromata, garantisce elevata durezza e ottima resistenza. Grazie all'angolo di rotazione minimo di soli 5°, permette di lavorare facilmente anche negli spazi più difficili da raggiungere. La testa snodata orientabile consente di applicare la giusta leva e superare ostacoli in aree ristrette.



Versatile e affidabile, è ideale per interventi su macchinari, impianti elettrici, lavori domestici, industriali e minerari, risultando perfetta per riparazioni, manutenzione e utilizzo quotidiano.

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



# DA FERVI TRE NOVITÀ NELLA GAMMA ELETTROUTENSILI

Le tre nuove referenze ampliano le possibilità operative in officina e in cantiere. Compatte e funzionali, sono progettate per affrontare lavorazioni diverse con un unico sistema a batteria

Fervi continua a investire nello sviluppo della propria gamma di elettROUTENSILI, introducendo tre nuovi prodotti a batteria progettati per garantire elevate prestazioni, massima praticità e versatilità d'impiego.

La gamma si arricchisce con un seghetto dritto, una chiave a impulsi e un soffiatore-aspiratore, soluzioni ideali sia per il professionista dell'MRO sia per un utilizzo nei fai-da-te evoluti.

#### Seghetto Dritto a batteria 20V

Pensato per affrontare tagli rapidi e precisi su diversi materiali, il nuovo seghetto (art. FB20GS3AB-K) a batteria 20V offre una lunghezza corsa della lama di 26 mm e una velocità a vuoto da 0 a 2.800 min<sup>-1</sup>. Inoltre, grazie alla sua versatilità di utilizzo, garantisce una capacità di taglio fino a 115 mm nel legno e fino a 60 mm su profili e tubi di acciaio. È estremamente ergonomico anche nelle applicazioni più complesse grazie al manico ruotabile. Viene fornito in scatola di cartone, con lama in dotazione.



Seghetto Dritto (art. FB20GS3AB-K)

#### Soffiatore-Aspiratore

Versatile e pratico, questo Soffiatore-Aspiratore (art. FB20AM3AB-K) combina due funzioni in un unico utensile. Offre una



Soffiatore-Aspiratore (art. FB20AM3AB-K)

velocità a vuoto fino a 1.800 min<sup>-1</sup> e un flusso d'aria pari a 2,56 m<sup>3</sup>/h, ideale per la pulizia di superfici e ambienti di lavoro. Inoltre, il manico ruotabile e la funzione lock-on garantiscono comfort e continuità operativa. Il kit comprende un sacchetto per aspirazione.

#### Chiave a impulsi

Potente e affidabile, la nuova chiave (art. FB20IW6AB-K) raggiunge una coppia massima di 550 Nm, ideale per operazioni di serraggio e svitamento impegnative di dadi fino a M28.

Dotata di corsa a vuoto fino a 2.700 min<sup>-1</sup>, coppia regolabile e corona a LED per una migliore visibilità in condizioni di scarsa illuminazione, questa chiave rappresenta uno strumento indispensabile per officine e manutentori.



Chiave a Impulsi (art. FB20IW6AB-K)

#### La batteria è unica e intercambiabile

Per tutti e tre i modelli, la batteria è venduta separatamente: una scelta strategica del brand, che ha adottato un unico sistema di batteria intercambiabile per ottimizzare l'impiego su tutti gli elettROUTENSILI a marchio.

Queste new entry si aggiungono alla gamma di elettROUTENSILI già esistente che prevede sia modelli a batteria che modelli a filo.



# Il mercato reagisce all'incertezza puntando su valore e affidabilità

**Nel primo trimestre dell'anno il comparto ha affrontato incertezze geopolitiche, domanda discontinua e dinamiche settoriali contrastanti, ma ha trovato nuove opportunità per reagire nel cambio di paradigma che ha portato a una maggiore incidenza di qualità, prestazioni e affidabilità nelle scelte di acquisto**

Per il mercato degli utensili manuali il 2026 si è aperto in un contesto caratterizzato dalla complessità. Come tutti i mercati, risente dell'aggravarsi del contesto geopolitico, ma anche delle dinamiche contrastanti dei mercati di sbocco. **Filippo Castelnovo**, Ufficio Commerciale **Fervel** conferma che "il primo trimestre 2026 è caratterizzato da una contrazione dei consumi, causati dalla situazione di incertezza globale e dalla chiusura di alcuni mercati importanti per l'economia italiana. In questi periodi è importante avere un'azienda solida e dinamica allo stesso tempo, capire in anticipo le criticità che si possono presentare". Un trend emergente è che l'approccio all'acquisto si caratterizza per una maggiore focalizzazione sulle caratteristiche dell'utensile. Ne

è convinto **Pietro Gentilini**, Product Manager **Fervi**: "Notiamo una crescente attenzione da parte dei clienti verso prodotti affidabili e durevoli, ma sempre con un occhio al prezzo", spiega prima di riferire che per la sua azienda "l'andamento è positivo e in linea con il mercato, con buoni risultati nelle categorie legate all'officina e alla manutenzione".

**Gli effetti del peggioramento dello scenario internazionale sono già evidenti** Anche a causa delle criticità e tensioni internazionali oltre che dei dubbi normativi (CBAM), come riferisce **Matteo Castelli**, Direttore vendite **OrecaNew**. "Il primo trimestre è stato caratterizzato da incertezza e timori per le evoluzioni dei prossimi mesi. Ravvisiamo un mercato in rallentamento, una frenata che ci

auguriamo possa migliorare con l'arrivo della primavera storicamente uno dei momenti più importanti per il settore". Introduce un tema destinato a restare cruciale, almeno nel breve periodo **Alan Gianola**, Responsabile Commerciale **Fumasì**: "Nel primo trimestre 2026 il mercato degli utensili manuali a mio parere mostra un andamento complessivamente stabile con crescita moderata anche se con delle grosse difficoltà nella reperibilità di materia prima. La nostra azienda rispecchia quanto citato sopra visto che siamo in crescita rispetto all'anno precedente. I mercati con maggiore crescita sono il settore Garden e il Settore della Termoidraulica". Alcuni impatti del contesto geopolitico sono già evidenti nel mercato. **Marcello Gianola**, Commercial & Operations



*Gianola Masé - Nella foto una fornice da elettricista Kagio. Dopo aver rilevato l'azienda lo scorso anno, Gianola ha deciso di mantenere il marchio e di proseguire lo sviluppo.*

**Vi segnaliamo che nel prossimo numero con un approfondimento dedicato ai driver di scelta degli utilizzatori, suddivisi nelle due macro categorie Professionisti e Privati, che abbiamo scritto sulla base delle indicazioni e delle analisi fornite dalle aziende protagoniste di questo dossier, che spiegano anche come questi fattori incidono nello sviluppo del prodotto.**

> 1 aprile 2026 alle ore 0:00



**DOSSIER** utensili manuali

**Mundial** - Nasce per supportare il rivenditore nel rendere più efficace l'esposizione questo espositore da parete.



Executive di **Gianola Mosè** che lo scorso anno ha rilevato Kagi spiega che il rallentamento evidenziato dal mercato nel Q1 del 2026 e "la riduzione degli ordini da parte della distribuzione, sono dovuti principalmente a un contesto di incertezza generale, che porta molti operatori a rimandare gli acquisti e a muoversi con maggiore cautela. Anche la nostra azienda ha registrato un calo nel breve periodo. Allo stesso tempo, però, stiamo vedendo che diventano sempre più importanti fattori concreti come la disponibilità del prodotto, la rapidità di consegna e l'affidabilità del fornitore. I clienti apprezzano in particolare la possibilità di lavorare con chi ha magazzino e riesce a garantire continuità. Parallelamente, cresce la richiesta di prodotti personalizzati e di fornitori

flessibili, aspetti sui quali vediamo le opportunità più interessanti".

**Si fa strada un nuovo approccio all'acquisto dell'utensile manuale**

Il mercato evidenzia uno spostamento verso competenza, specializzazione e capacità di generare valore reale per il cliente anche secondo **Paolo Sassone**, General Manager Pferd Tools "Nel primo trimestre del 2026 il mercato si è mosso in un contesto prudente e la crescita è contenuta. La domanda industriale resta disomogenea, con alcuni settori, come l'automotive, ancora in rallentamento e altri in ripresa. Le aziende continuano a investire, ma con maggiore attenzione, privilegiando soluzioni che garantiscano efficienza e riduzione dei costi nel tempo. Notiamo un cambiamento nel comportamento d'acquisto: i clienti sono meno focalizzati sul prezzo e più orientati a valore, durata e prestazioni dell'utensile. Ne deriva una polarizzazione tra prodotti di fascia alta, scelti per migliorare produttività e sicurezza, e soluzioni più economiche guidate dal contenimento dei costi. Nel primo trimestre Pferd Tools Italia, ha registrato un andamento solido, o leggermente migliore rispetto al mercato. Il posizionamento su qualità, consulenza tecnica e soluzioni ad alto contenuto applicativo ha permesso di lavorare bene soprattutto con clienti professionali e fidelizzati. Risultati positivi si sono registrati nelle applicazio-

**OrecaNew** - Sega giapponese da 250 mm per tagli di precisione. Garantisce tagli netti, precisi e puliti su legno e materiali affini. Dotata di lame sottili con dentatura affilata su entrambi i lati, consente lavorazioni sia lungo vena sia trasversali. L'impugnatura ergonomica assicura una presa confortevole e un controllo ottimale durante l'utilizzo.



ni più tecniche, dove le performance fanno la differenza. Le opportunità più interessanti riguardano il miglioramento dell'efficienza dei processi, la riduzione dei tempi di lavorazione e l'aumento dell'affidabilità". La maggior richiesta di supporto tecnico e formazione, per Sassone è il segnale che " il mercato cerca partner capaci di contribuire all'ottimizzazione delle lavorazioni".

L'andamento di **Beta Utensili** "è in linea rispetto allo stesso periodo del 2025, nonostante un andamento di mercato non favorevole anche a causa dei conflitti geopolitici in corso", afferma **Paolo Innecco**, Direttore Marketing Operativo. "Le opportunità più interessanti per Beta riguardano le soluzioni integrate: offriamo ai professionisti carrelli, cassettiere e combinazioni di arredo completi di assortimenti di utensili, appositamente studiati per il mondo industria e artigianato o per il settore automotive. Questa proposta rappresenta un forte elemento distintivo, in grado di dare valore aggiunto sul mercato". Il 2026



**Fervi** - La gamma di aspiratori offre soluzioni versatili, robuste, facili da usare e affidabili per l'industria e uso professionale. Con capacità da 10 a 80 litri, include aspirapolveri e aspiratiquadri, modelli con funzione di soffiaggio, versioni ad alte prestazioni con due a tre motori, fino a soluzioni specifiche come gli aspiraserbete.

**PAESE:** ITA  
**TIPOLOGIA:** Print  
**AVE:** €17082.00  
**REACH:** 8356

**AUTORE:** Amministratore Ullmann  
**PAGINA:** 55,56,57,58,59,60,61  
**SUPERFICE:** 657.00 %

> 1 aprile 2026 alle ore 0:00



si è aperto con segnali incoraggianti per il comparto anche secondo **Davide Bottazzi**, Product Manager Utensili manuali e Storage Italia di **Milwaukee**. "Riscopriamo una crescente attenzione da parte dei professionisti verso soluzioni che garantiscano non solo prestazioni elevate, ma anche ergonomia e durabilità nel tempo. Siamo molto soddisfatti di come si è aperto l'anno. Stiamo raccogliendo", prosegue Bottazzi, "i frutti di un lavoro strategico portato avanti negli ultimi periodi, in termini sia di ampliamento della gamma sia di presidio dei canali distributivi. Vediamo le opportunità più interessanti soprattutto nell'ambito delle soluzioni integrate per tutto il mondo automotive, dove la richiesta di utensili manuali, pensati per lavorare in sinergia con il resto dell'ecosistema è in costante crescita. Il professionista oggi cerca soluzioni a 360 gradi, non un singolo prodotto, e noi ci stiamo posizionando esattamente in quella direzione". A fronte di un andamento complessivamente stabile, nel primo trimestre del 2026 il mercato "ha mostrato un andamento complessivamente stabile, con segnali di moderata crescita in alcuni segmenti professionali", dichiara **Elisabetta Nardo**, Business Product Manager della Linea Utensileria di **Homberger**. "Dopo un 2025 caratterizzato da incertezze macroeconomiche, si evidenzia una ripresa della domanda trainata soprattutto dai settori manutenzione, edilizia leggera e automotive. Per quanto riguarda la nostra azienda, abbiamo registrato una performance positiva, sostenuta in particolare dalla crescita della do-

manda di utensili ad alta affidabilità e lunga durata". In qualità di Product Manager del brand Kraftwerk Nardo nota che "il brand si è distinto per il suo posizionamento orientato alla qualità professionale e al rapporto qualità/prezzo competitivo. Le principali dinamiche del mercato includono maggiore attenzione alla durabilità e robustezza del prodotto, una crescente richiesta di ergonomia e comfort, soprattutto in ambito professionale e interesse verso soluzioni complete e modulari (set, assortimenti, carrelli attrezzati). Le opportunità più interessanti si riscontrano nei segmenti professionale specializzato (officine, manutentori, installatori) e hobbistica evoluta, con utenti sempre più competenti e attenti alla qualità". Pur essendo i dati relativi al primo trimestre dell'anno in linea con il pari periodo del 2025, per **Enrico Ullmann**, Amministratore **Ullmann** il mercato ha evidenziato "alcuni segnali interessanti su specifiche categorie di prodotto. Per quanto riguarda Ullmann, una dinamica rilevante è rappresentata dalla crescita del comparto delle pistole per silicone. L'introduzione della nuova Siligun Pro Aluminium Corona, lanciata a fine 2025, ha infatti riscosso un ottimo interesse, contribuendo a trainare le vendite di questa categoria. Restano sostanzialmente stabili le performance degli altri strumenti manuali a catalogo - come cutter, seghe, livelle - che continuano a garantire continuità e solidità al business. È ancora presto per delineare tendenze su base annuale, ma si intravedono segnali di possibile ripresa nel segmento dell'edilizia leggera. Dopo

**Förval - Kömbein** è un marchio internazionale specializzato in flessometri professionali, progettati per offrire precisione, durata e massima affidabilità. Distribuito in Italia in esclusiva dall'azienda, include flessometri con nastro in acciaio rivestito in nylon, ideati per un utilizzo intensivo in ambito professionale.



un 2025 non particolarmente brillante, stiamo riscontrando un rinnovato interesse per soluzioni dedicate a cartongessiti e decoratori". Infine, **Alfredo Casarelli** amministratore di **Mundial Utensili** attribuisce le buone dinamiche anche all'inserimento di nuovi prodotti supportati dal nuovo catalogo.

**Ferramenta, GDS e canali online: le strategie di presidio**

**Paolo Sassone** spiega che **Pierd Tools** presidia "in modo strutturato ferramenta tradizionale, ferramenta specializzata o, in misura crescente, marketplace o siti e-commerce. Storicamente il nostro presidio più forte resta quello delle ferramenta specializzate, utensilerie e della distribuzione professionale, dove il valore del prodotto o del supporto tecnico viene pienamente riconosciuto. Negli ultimi anni abbiamo rafforzato anche la presenza nei canali digitali, lavorando in sinergia con i nostri partner distributivi, più che in modo diretto, per garantire coerenza di posizionamento e qualità del servizio". Sassone ritiene che "le maggiori opportunità derivino da una integrazione sempre più efficace tra canali fisici e digitali. L'e-commerce o i marketplace stanno crescendo e offrono grande visibilità, ma nel nostro settore difficilmente possono esprimere tutto il loro potenziale senza un adeguato supporto tecnico e consulenziale. Per questo vediamo il maggiore spazio di crescita soprattutto



**Beta Utensili** - Il giravite Beta Morpho si adatta alla forma della mano grazie all'impugnatura con struttura a marmarica che migliora comfort e trasmissione della coppia e garantisce una presa ottimale. Rispetto ai modelli precedenti assicura una trasmissione di coppia superiore del 30%, riducendo lo sforzo e migliorando l'efficienza in ogni applicazione.

**PAESE:** ITA  
**TIPOLOGIA:** Print  
**AVE:** €17082.00  
**REACH:** 8356

**AUTORE:** Amministratore Ullmann  
**PAGINA:** 55,56,57,58,59,60,61  
**SUPERFICE:** 657.00 %

> 1 aprile 2026 alle ore 0:00



**DOSSIER** utensili manuali



*Ullmann - Il design senza stelo della pistola Sligun Pro Alumini taglia progressivamente la cartuccia durante l'uso, riducendo l'ingombro fino all'ultima applicazione. Con soli 10 cm di lunghezza, struttura in alluminio e peso contenuto, garantisce maneggevolezza e prestazioni elevate. Il rapporto di compressione 24:1 assicura una spinta potente anche con sigillanti densi.*

nello ferramenta specializzato evoluto e nei distributori omnicanalati, capaci di unire competenza tecnica, servizio e presenza digitale. È in questo equilibrio tra prossimità al cliente e accessibilità online che si giocherà lo sviluppo nei prossimi anni". **Pietro Gentilini** ricorda che per **Fervi** "il canale principale resta quello delle utensilerie e ferramenta, i nostri partner strategici, fondamentali per il supporto tecnico e la consulenza. Siamo presenti sempre più nella GDS proprio con l'utensileria manuale, e online attraverso i rivenditori autorizzati, con un approccio strutturato e monitorato per garantire coerenza

**Sono professionisti e artigiani a trainare la domanda**

Gli utensili manuali sono il cuore di gamma del catalogo Beta e vengono proposti su tutti i canali a nostra disposizione con differenze e personalizzazioni dettate dalle logiche distributive. In primo piano abbiamo ferramenta e forniture industriali, ma anche grossisti e operatori dell'autoriparazione si rivelano per noi partner strategici. Non abbiamo un nostro e-commerce ma molti rivenditori Beta hanno intrapreso questa modalità di vendita al dettaglio. Per supportare il sell out, proponiamo due "Action" scemostrali con una selezione dei più importanti a un prezzo netto promozionale, cataloghi dedicati alle diverse categorie di prodotto e documentazione commerciale specifica per i prodotti di punta come il nuovo giravite Beta Morphos (presentato anche attraverso un video 3D con l'obiettivo di esaltarne le caratteristiche tecniche).

**Paolo Innecca, Direttore Marketing Operativo Beta Utensili**

Differenziamo il tipo di comunicazione a seconda dell'utenza che andiamo a contattare con strumenti diversi, supportiamo con offerte, b2b e promozioni i nostri clienti.

**Filippo Castelnuovo, Ufficio Commerciale Fervel**

Adattiamo l'offerta a ogni canale: gamma completa e ben bilanciata nelle ferramenta, prodotti più tecnici per i punti vendita specializzati, soluzioni smart con buon rapporto qualità/prezzo per la GDS. Questa flessibilità ci consente di valorizzare il ruolo di ciascun partner distributivo, rispondendo in modo mirato alle esigenze di ogni contesto. Per supportare le vendite, usiamo materiali espositivi, brochure, contenuti digitali e attività promozionali mirate, con l'obiettivo di facilitare la scelta del prodotto e migliorarne la rotazione.

**Pietro Gentilini, Product Manager Fervi**

La differenziazione tra canali oggi non è più solo una scelta commerciale, ma una leva strategica per proteggere il valo-

re del brand e migliorare la redditività. In concreto, significa costruire offerte, gamme e posizionamenti distinti, evitando sovrapposizioni che generano conflitto di prezzo.

**Alan Gianola, Responsabile Commerciale Fumasi**

La nostra offerta si adatta in modo flessibile ai diversi canali e alle esigenze dei clienti, sia in termini di gamma sia di posizionamento. Lavorando principalmente con distributori e partner industriali, sviluppiamo spesso prodotti personalizzati e private label. Il nostro principale supporto al sell-out è rappresentato dalla disponibilità a magazzino e dalla rapidità di consegna, che permettono ai clienti di lavorare con continuità. A questo si affianca un rapporto diretto e operativo, che ci consente di rispondere rapidamente alle richieste del mercato.

**Marcello Gianola, Commercial & Operations Executive di Gianola Mosè**

La nostra strategia si basa su una chiara differenziazione per canale. Nelle ferramenta specializzate e nel canale delle forniture industriali proponiamo una gamma completa con prodotti ad alta specializzazione, affiancata da supporto tecnico, formazione e materiali espositivi dedicati. Per sostenere il sell-out, attiviamo un insieme integrato di leve: campagne promozionali e attività di marketing, materiali stampati orientati alla vendita, soluzioni POP e display, oltre a programmi di formazione continua per la rete commerciale e tecnica per i punti vendita. A questo si aggiunge un supporto digitale strutturato, con schede prodotto e contenuti online pensati per facilitare e valorizzare il processo di vendita.

**Elisabetta Nardo, Business Product Manager della Linea Utensileria di Hemberger**

Più che differenziazione tra canali, il nostro approccio è lavorare insieme al rivenditore per costruire la proposta più efficace in funzione della sua clientela e del suo bacino terri-

**PAESE:** ITA  
**TIPOLOGIA:** Print  
**AVE:** €17082.00  
**REACH:** 8356

**AUTORE:** Amministratore Ullmann  
**PAGINA:** 55,56,57,58,59,60,61  
**SUPERFICE:** 657.00 %

> 1 aprile 2026 alle ore 0:00



**Homberger** - Negli assortimenti in valigia, Kraftwerk offre una gamma completa, pensata per ogni esigenza professionale. La valigia art.206.000.100 ne è la sintesi: compatta ma capiente, realizzata in lamiera robusta per garantire resistenza e durata, i 5 scomparti assicurano un'organizzazione pratica ed efficiente degli utensili



commerciale e tutelare l'intera filiera. Presidiare l'omnicanalità", conclude Gentilini, "ci permette di raggiungere i clienti nel modo in cui lo desiderano, fidelizzare quelli acquisiti e intercettare di nuovi". Si attiene a una strategia omnicanalale anche **Homberger**. "Siamo presenti in diversi canali distributivi, tra cui ferramenta tradizionali, ferramenta specializzate, forniture industriali e utensilerie specializzate", dichiara **Elisabetta Nardo**, dichiarandosi certa "che il canale ferramenta specializzato o forniture industriali giocheranno un ruolo importante per i professionisti che sempre più cercheranno la performan-

toriale. Una ferramenta fortemente orientata all'installatore elettrico avrà esigenze espositive diverse da una con vocazione più generalista, e noi cerchiamo di essere flessibili e puntuali nel supporto. Affianchiamo i nostri rivenditori su più livelli: formazione tecnica sul prodotto, materiali di visual merchandising pensati per valorizzare l'esposizione a banco e attività di sell out mirate, dalle giornate dimostrative in punto vendita fino a promozioni dedicate. L'obiettivo è sempre lo stesso: fare in modo che il rivenditore non si limiti a tenere a scaffale Milwaukee, ma sia in grado di proporre attivamente le nostre soluzioni come risposta concreta ai bisogni del cliente finale. È un lavoro di partnership nel senso più vero della parola, e i risultati che stiamo vedendo ci confermano che è la strada giusta.

**Davide Bottazzi, Product Manager Utensili manuali e Storage Italia di Milwaukee**

Oreca da sempre differenzia all'interno delle proprie gamme. Nel nostro principale catalogo quello di Utensileria il logo "Oreca Master" identifica referenze con un contenuto tecnico elevato adatto ai professionisti diversamente ci sono gamme più economiche comunque caratterizzate da un eccellente rapporto qualità prezzo ideali per il mercato DIY. Inoltre, abbiamo creato e di recente arricchito la nostra gamma Forniture Casa con soluzioni eleganti di ganci appendibili.

**Matteo Castelli, Direttore vendite OrecaIdea**

La differenziazione tra i canali parte da un principio chiaro: mantenere coerente il posizionamento del brand, addestando però profondità di gamma e modalità di proposta al tipo di cliente e al contesto di acquisto. Nelle ferramenta specializzate e nella distribuzione professionale proponiamo la gamma più ampia e tecnica, con soluzioni ad alte prestazioni e forte specializzazione applicativa. Qui il valore si costruisce soprattutto attraverso consulenza, formazione e supporto diretto, elementi fondamentali per trasferire al cliente

finale i benefici concreti dei nostri utensili. Nei canali digitali, invece, lavoriamo su un'offerta più focalizzata e su contenuti di qualità: descrizioni tecniche chiare, immagini e materiali informativi che aiutino il cliente a orientarsi in autonomia. In questo contesto è essenziale rendere immediatamente comprensibile l'applicazione e il valore del prodotto. Il supporto al sell-out è coerente con queste logiche: nel canale professionale investiamo in attività sul campo, dimostrazioni e affiancamento alla vendita; online puntiamo su contenuti, visibilità e strumenti che facilitino la scelta. In conclusione, più che differenziare il prodotto in sé, adattiamo il modo in cui viene presentato e supportato, per massimizzare l'efficacia in ogni canale.

**Paolo Sassone, General Manager Pferd Tools**

Nel canale ferramenta operiamo con una segmentazione precisa. La principale distinzione è tra i rivenditori della rete Ullmann Premium Reseller, i grossisti, i gruppi di acquisto e i rivenditori più piccoli che acquistano direttamente. Ai Premium Reseller, che rappresentano i nostri partner di riferimento, offriamo strumenti di vendita dedicati, supporto diretto da parte dell'azienda e condizioni commerciali specifiche, oltre ad attività promozionali mirate. Con i grossisti abbiamo costruito nel tempo relazioni solide e continuative, basate su una collaborazione strutturata e su politiche commerciali dedicate, che consentano di valorizzare al meglio il prodotto all'interno dei loro assortimenti. Con i gruppi di acquisto, invece, sviluppiamo accordi commerciali specifici e iniziative mirate, con l'obiettivo di coinvolgere attivamente i punti vendita associati e supportarli nella proposta dei nostri prodotti. Investiamo molto sulla formazione: organizziamo attività specifiche rivolte alla forza vendita dei nostri partner, perché riteniamo che la conoscenza del prodotto sia uno degli strumenti più efficaci per supportare il sell-out.

**Enrica Ullmann, Amministratore Ullmann**

> 1 aprile 2026 alle ore 0:00



DOSSIER utensili manuali

**Mistral** - Il cutter raschietto automatico retrattile art. 115213 è uno strumento multifunzione indicato per operazioni di taglio e pulizia. È dotato di lama a rientro automatico e fornito con 4 lame intercambiabili.



co rispetto al marchio o al prezzo quindi saranno certamente questi i mercati su cui cercheremo di più il nostro sviluppo". In Italia e all'estero, **Gianola Mosè** è presente con i propri prodotti "attraverso distributori, ferramenta specializzata e partner industriali. In molti casi operiamo come fornitori per marchi e operatori del settore", spiega **Marcello Gianola**, "essendo presenti anche attraverso canali indiretti e private label. Riteniamo che i distributori strutturati e i partner commerciali rappresentino il canale con maggiori opportunità di sviluppo, soprattutto per prodotti tecnici e professionali".

**Davide Bottazzi** riferisce che **Milwaukee** "opera attraverso una rete di rivenditori autorizzati, ferramenta specializzata e generalista, che rappresentano il nostro canale obiettivo e strategico. È una scelta precisa e coerente con il posizionamento del brand: i nostri

utensili manuali sono prodotti ad alto contenuto tecnico, che esprimono il loro valore quando vengono presentati, raccontati e consigliati da professionisti della vendita competenti. Il banco di una ferramenta qualificata è il contesto ideale perché questo avvenga. Le maggiori possibilità di sviluppo le vediamo proprio nel rafforzamento di questo canale. Crediamo che ci sia ancora un potenziale enorme nel lavorare sulla profondità della gamma esposta, sulla formazione del personale di vendita e sulla capacità del punto vendita di diventare un vero punto di riferimento per il professionista. In un mercato in cui l'offerta rischia di banalizzarsi, il rivenditore specializzato che sa orientare la scelta

è un asset insostituibile".

"I nostri utensili manuali sono presenti principalmente nel canale ferramenta e ferramenta specializzata, che rappresentano da sempre il nostro riferimento", afferma **Enrico Ullmann**, spiegando che **Ullmann** "opera all'interno della filiera in qualità di distributore e crede fortemente nel valore di un sistema equilibrato, in cui ogni attore - dai fornitori ai distributori, dai grossisti ai punti vendita, fino ai gruppi di acquisto - possa lavorare con la giusta marginalità. Il nostro obiettivo è garantire a tutta la filiera la possibilità di proporre prodotti di qualità con un corretto rapporto qualità/prezzo, valorizzando al tempo stesso il ruolo della rivendita specializzata. Ad oggi, la nostra scelta è quella di mantenere il focus sui canali tradizionali, dove riteniamo di poter esprimere al meglio il valore dei nostri prodotti e del servizio. A supporto di questo modello, mettiamo a disposizione dei nostri clienti strumenti digitali, come il portale e-commerce B2B, per semplificare e rendere più efficiente la gestione degli ordini".

Precisa la scelta di campo descritta da **Alan Gianola di Fumesi** "siamo nella Ferramenta e Ferramenta Specializza-

**Fumesi - Art 230040** - Forgiata con lame in acciaio inox giapponese (58-60 HRC) da 3,6 mm, questa forcipe professionale a lama retta garantisce tagli netti e precisi. La microdentatura antiscivolo assicura controllo assoluto, mentre l'impugnatura in TPR offre comfort e presa sicura. 5 funzioni integrate: taglio, taglio cavi, spelatura, crimpatura e sbavatura.



**Pfler Tools** - Progettate per l'uso professionale in carrozzeria e industria metalmeccanica leggera, assicurano elevata stabilità di taglio e lunga durata operativa anche su materiali tonaci. L'ergonomia dell'utensile favorisce il controllo durante la lavorazione, migliorando precisione e ripetibilità del risultato.

**PAESE:** ITA  
**TIPOLOGIA:** Print  
**AVE:** €17082.00  
**REACH:** 8356

**AUTORE:** Amministratore Ullmann  
**PAGINA:** 55,56,57,58,59,60,61  
**SUPERFICE:** 657.00 %

> 1 aprile 2026 alle ore 0:00



*Elisabetta Nardo, Business Product Manager della Linea Utensileria: Humberger e Product Manager del brand Kraftwerk*



*Davide Bottazzi, Product Manager Utensili manuali e Storage Italia di Milwaukee*



*Marcello Gianola, Commercial & Operations Executive di Gianola*



*Piero Gentilini, Product Manager FERVI*



*Enrico Ullmann, Amministratore Ullmann*



*Matteo Castelli, Direttore vendite Orecanew*



*Paolo Innecco, Direttore Marketing Operativo Beta Utensili*



*Paolo Sassone, General Manager Pirelli Tools*



*Milwaukee - La nuova gamma di chiavi dinamometriche è disponibile nei formati da 3/16", 1/4" e 1/2" e copre un intervallo di coppia da 5 a 340 Nm. Il meccanismo a scatto garantisce un feedback chiaro al raggiungimento della coppia. La molla non necessita di essere scaricata dopo l'uso: può restare sovrata sul valore desiderato, pronta per l'utilizzo successivo. Costruzione robusta, scala di lettura immediata e impugnatura ergonomica.*

te, mentre in marketplace e siti e-commerce non siamo presenti direttamente per una scelta aziendale. Noi riteniamo

che la vendita tramite i nostri rivenditori, e quindi un esperto che consiglia il prodotto, sia un plus rispetto ai siti e-

commerce o marketplace". **Mundial Utensili**, chiarisce Alfredo Casartoli, "è presente esclusivamente nel canale tradizione professionale". **Filippo Castelnovo** fa dipendere dalla tipologia di utensili trattati la scelta di **Fervel** di "essere maggiormente presenti nelle utensilerie specializzate con i nostri marchi professionali distribuiti in esclusiva Topful e Komelon. Nelle ferramenta generiche vendiamo maggiormente il nostro marchio Diy Klass".

Infine, **Matteo Castelli** spiega che "Orecanew sta lavorando per essere presente su alcuni tra i principali player operanti a livello informatico. Tuttavia, stiamo facendo attenzione nella scelta della piattaforma corretta che sappia dare valore al nostro storico marchio. Il timore di essere su tante, troppo piattaforme, con i propri prodotti è quello di un ridimensionamento della percezione della qualità dei nostri articoli agli occhi del cliente".

**PAESE:** ITA  
**TIPOLOGIA:** Print  
**AVE:** €27430.00  
**REACH:** 8356

**AUTORE:** N.D.  
**PAGINA:** 62,63,64,66,67,68,69,70,71,72,73,74  
**SUPERFICE:** 1055.00 %

> 1 aprile 2026 alle ore 0:00



**ITALCHIMICI** • GABRIELE BELLATRECCIA, RESPONSABILE ACQUISTI

**COME SUPPORTA DISTRIBUTORI, RIVENDITORI E FORZA VENDITA**

Il catalogo prodotti diventa uno strumento operativo che facilita vendita, scelta dell'assortimento, formazione tecnica e gestione degli ordini. Il suo valore sta nel rendere accessibile e organizzata la complessità della gamma. Un catalogo ben strutturato permette di trasformare una vendita semplice in una vendita consulenziale dove il rivenditore e l'agente possono proporre sistemi e soluzioni, non solo singoli articoli.



I FORMATI DISPONIBILI
CATALOGO CARTACEO TRADIZIONALE
CATALOGO DIGITALE SFOGLIABILE (PDF O PIATTAFORMA ONLINE)
CATALOGO INTEGRATO IN AREA RISERVATA B2B

**FREQUENZA DEGLI AGGIORNAMENTI**

Essendo produttori per la maggior parte dei prodotti presenti nel nostro catalogo, abbiamo la necessità di modificare lo stesso in base ad una serie di situazioni: evoluzioni normative che impongono modifiche di prodotto; inserimento di nuovi o specifici prodotti richiesti dal mercato; restyling grafico delle confezioni di prodotto.

**FERVI** • RICCARDO PELLEGRINI COO FERVI SPA/CEO, VOGEL GERMANY GMBH

**COME SUPPORTA DISTRIBUTORI, RIVENDITORI E FORZA VENDITA**

Il catalogo supporta il lavoro della nostra rete in modo integrato, combinando il supporto fisico con gli strumenti digitali che abbiamo sviluppato nel tempo. I nostri agenti utilizzano il catalogo in sinergia con la nostra piattaforma di order entry, sviluppata internamente ed evolutasi fino a diventare uno strumento commerciale a tutto tondo: oltre all'inserimento degli ordini, permette di verificare le promozioni in corso e visualizzare i prodotti con tutte le relative specifiche. Un momento chiave nel ciclo di vita di ogni nuovo catalogo è il kick-off commerciale con la rete vendita: un'occasione in cui ci focalizziamo su come leggere e sfruttare al meglio lo strumento, migliorandolo ad ogni edizione sulla base dei feedback raccolti dal mercato. L'obiettivo finale rimane sempre lo stesso: consegnare al rivenditore uno strumento di lavoro il più semplice e intuitivo possibile, che non frapponga barriere tra la sua esigenza e la nostra offerta.



**FREQUENZA DEGLI AGGIORNAMENTI**

Il catalogo Fervi segue una cadenza di aggiornamento biennale, con uscita negli anni pari - come il catalogo #48 lanciata nel 2026. Questa frequenza prestabilita è il risultato di un ciclo strutturato di revisione: ogni nuova edizione incorpora l'evoluzione dell'offerta, gli aggiornamenti delle caratteristiche tecniche e i miglioramenti continui che applichiamo ai nostri prodotti nel tempo. Per tutto ciò che avviene nell'intervallo tra una stampa e l'altra, ci affidiamo a un ecosistema di strumenti complementari. Il sito fervi.com viene aggiornato quotidianamente e rappresenta il punto di riferimento principale per le novità di gamma. Le nostre promozioni semestrali "Selection" in cui presentiamo gli ultimi prodotti lanciati sul mercato, accompagnati da schede sempre più complete e curate, pensate per trasmettere al rivenditore e all'utilizzatore finale tutti i vantaggi del prodotto e il suo concreto inserimento nel lavoro quotidiano.

I FORMATI DISPONIBILI
CATALOGO CARTACEO TRADIZIONALE
CATALOGO DIGITALE SFOGLIABILE (PDF O PIATTAFORMA ONLINE)
CATALOGO INTEGRATO IN AREA RISERVATA B2B
DATABASE PRODOTTI PER E-COMMERCE O MARKETPLACE
DISPONIBILE SUL SITO WWW.FERVI.COM LA GEOLOCALIZZAZIONE DEI RIVENDITORI PER FACILITARE LE OPERAZIONI DI RICERCA E ACQUISTO

FERVI

iProtagonisti

# Catalogo **48 FERVI:** pensato per il banco vendita

**FERVI presenta il Catalogo 48, uno strumento completo per le ferramenta: grafica aggiornata, segnalazioni "New" e "New Price", oltre 8.700 prodotti MRO e fai-da-te, QR-code per contenuti multimediali, tutto pensato per facilitare la scelta del cliente e migliorare l'esperienza d'acquisto.**



di icone intuitive consente di individuare velocemente le informazioni principali. Tra queste, **spiccano le segnalazioni "New" e "New Price"**, pensate per evidenziare in modo diretto le novità di gamma e gli aggiornamenti di prezzo a vantaggio del cliente: elementi che agevolano la gestione quotidiana delle attività di vendita.

#### **CONTENUTI MULTIMEDIALI A PORTATA DI MANO**

Inoltre, grazie ai QR-code presenti fra le pagine del catalogo, è possibile accedere a contenuti multimediali e approfondimenti tecnici sui prodotti, offrendo un ulteriore livello di supporto alla transazione commerciale. **Un valore aggiunto che consente di arricchire il dialogo con il cliente e migliorare la comprensione delle soluzioni FERVI proposte, rendendo l'esperienza ancora più completa e interattiva.**

#### **AGGIORNATO, COMPLETO, EFFICACE**

Con il Catalogo 48, FERVI conferma la propria attenzione verso le esigenze del mercato, proponendo uno strumento completo, aggiornato e orientato alla praticità: **un alleato concreto per le ferramenta** che vogliono distinguersi per competenza, efficienza e qualità del servizio, rafforzando la propria competitività nel tempo.

**F**ERVI propone al canale ferramenta il nuovo Catalogo 48, **uno strumento progettato per rispondere in modo concreto alle esigenze operative del banco vendita.** Più di una semplice raccolta prodotti, il catalogo si configura come un vero supporto commerciale, capace di accompagnare il rivenditore nella consulenza e facilitare il cliente finale nella scelta. **L'offerta comprende oltre 8.700 referenze dedicate al mondo MRO** (Maintenance, Repair and Operations) e al fai-da-te evoluto, organizzate in modo razionale e strategico, per garantire una consultazione rapida ed efficace, ridurre i tempi di ricerca e migliorare l'esperienza d'acquisto. La struttura dei contenuti è stata studiata per rendere immediata l'individuazione delle categorie merceologiche e delle soluzioni più adatte alle diverse esigenze operative.

#### **NUOVA GRAFICA, LETTURA IMMEDIATA**

Particolare attenzione è stata dedicata all'impostazione grafica, aggiornata per rendere ancora più immediata la lettura, con schede-prodotto definite e ordinate, mentre un sistema





### **FERVI rinnova gli aspiratori professionali: più potenza e versatilità**

Debutta una gamma completamente aggiornata di aspiratori professionali (art. A040-), composta da **cinque modelli progettati per migliorare performance, efficienza e flessibilità d'uso**. La proposta sostituisce alcune referenze precedenti e si rivolge ai settori MRO e al fai-da-te evoluto. **L'offerta copre capacità da 10 a 80 litri**, con soluzioni per impieghi domestici, professionali e industriali, inclusi modelli multi-motore per utilizzi intensivi. Tra le dotazioni: serbatoi robusti in ABS o acciaio, filtri HEPA lavabili e sistemi per solidi e liquidi. Alcune versioni integrano la presa per elettrotensili con avvio sincronizzato. Standardizzati anche gli accessori, per maggiore compatibilità. **Una proposta completa che unisce robustezza, praticità e design aggiornato**, assicurando prestazioni affidabili anche nelle condizioni di lavoro più impegnative e continuative.



## 4AIM SICAF, KT&Partners abbassa fair value e conferma Add



(Teleborsa) - KT&Partners ha abbassato il fair value (a 120,8 euro per azione da 127 euro, per un potenziale upside del 68%) e confermato la raccomandazione Add ) sul titolo 4AIM SICAF , prima SICAF focalizzata su investimenti in società quotate e quotate su Euronext Growth Milan.

Gli analisti ricordano che, il 2 marzo 2026, 4AIM SICAF Compartment 1 MTF ha pubblicato i risultati dell'esercizio 2025 , registrando una perdita da investimenti di 1,4 milioni di euro (che implica una perdita di 0,3 milioni di euro nel quarto trimestre), in miglioramento rispetto alla perdita di investimenti da 5,1 milioni di euro registrata nell'esercizio precedente. Tale perdita implica una performance del -15,3% nei dodici mesi, calcolata sul valore totale delle attività finanziarie pari a 8,9 milioni di euro alla fine dell'esercizio 2024, sceso a 5,6 milioni di euro alla fine dell'esercizio 2025 (di cui 3,8 milioni di euro in strumenti finanziari quotati e 1,8 milioni di euro in strumenti finanziari non quotati). Per valutare la performance di 4AIM, si consideri il FTSE Italia Growth, che ha registrato un +9% nel 2025.

Il 15 dicembre 2025, è stata sottoscritta un' ulteriore tranche dell'aumento di capitale approvato il 14 ottobre 2024, per un importo di 300.000 euro, al prezzo di sottoscrizione di 160 euro per azione, tramite l'emissione di 1.875 nuove azioni ordinarie. A seguito di questa operazione, l' aumento di capitale ha raggiunto un totale di 3,68 milioni di euro , corrispondenti a 23.023 azioni emesse, con oltre l'85% dell'offerta complessiva sottoscritta e 4.005 azioni ancora disponibili. Di conseguenza, il numero di azioni in circolazione del Compartimento 1 del Fondo MTF è salito a 72.768.

A fine dell'esercizio 2025, il portafoglio di 4AIM era composto da 43 società , rispetto alle 47 società detenute nei primi nove mesi del 2025. Nel corso del quarto trimestre 2025, il fondo ha aggiunto 2 nuove posizioni: Laboratorio Farmaceutico Erfo (che rientra in portafoglio dopo l'uscita nel quarto trimestre 2024) e gAln360 (quotata a dicembre 2025), che insieme rappresentano il 10,8% del valore del portafoglio quotato, con ponderazioni rispettive del 5,1% e del 5,7%. Nel frattempo, il fondo ha completamente disinvestito da 6 posizioni: Braga Moro Elsa Solutions Execus , Fervi (soggetta a un'offerta pubblica di acquisto e al delisting a dicembre 2025), Mare Group e Star7



> 3 aprile 2026 alle ore 0:00



Roberto Iseppi e Roberto Tuniola, tra gli altri, con i ragazzi del Primo Levi di Vignola

L'imprenditore del gruppo System si è raccontato ai ragazzi

## Franco Stefani, la vita e l'ingegno Gli studenti al Circolo della Caccia

'L'hoobby della tecnologia per costruire l'avventura di impresa' è il titolo che si è svolta l'altra sera nell'elegante contesto del Circolo della caccia, e che ha visto come ospite principale Franco Stefani, imprenditore visionario e inventore, presidente e fondatore del gruppo System, e titolare di numerosi brevetti come Rotocolor e Laminam, che hanno contribuito a innovare e trasformare il settore ceramico mondiale degli ultimi 50 anni.

«La serata è stata molto bella – racconta Roberto Tuniola, presidente di Fervi e socio del Circolo che ha proposto l'incontro –, a 82 anni Stefani sembra ancora

un ragazzino. Ha parlato della sua infanzia e del fatto che gli sia sempre piaciuto utilizzare le competenze per migliorare l'automazione dei processi».

I traguardi raggiunti da Stefani sono importanti, ha iniziato la sua prima impresa a vent'anni ed è arrivato ad assumere 7mila dipendenti, cambiando la storia della ceramica. «Ad ascoltarlo, i ragazzi dell'istituto Primo Levi di Vignola di Automazione e Meccatronica – continua Tuniola, legato da stima reciproca all'ospite principale –: Stefani ha potuto rispondere alle domande interessanti, sempre a segno. La serata è volata».

**a.bo.**



## Tre nuove referenze entrano nella gamma elettrooutensili di FERVI



I cookie ci aiutano a rendere i nostri servizi il più possibile efficienti e semplici da utilizzare. Navigando questo sito accetti il loro utilizzo secondo la Privacy Policy. FERVI continua a investire nello sviluppo della propria gamma di elettrooutensili, introducendo tre nuovi prodotti a batteria progettati per garantire elevate prestazioni, massima praticità e versatilità d'impiego. La gamma si arricchisce con un seghetto dritto, una chiave a impulsi e un soffiatore-aspiratore, soluzioni ideali sia per il professionista dell'MRO sia per un utilizzo nel fai-da-te evoluto.

Pensato per affrontare tagli rapidi e precisi su diversi materiali, il nuovo Seghetto Dritto (art. FB20GS3AB-K) a batteria 20V offre una lunghezza corsa della lama di 26 mm e una velocità a vuoto da 0 a 2.800  $\text{min}^{-1}$ . Inoltre, grazie alla sua versatilità di utilizzo, garantisce una capacità di taglio fino a 115 mm nel legno e fino a 60 mm su profili e tubi di acciaio, ed è estremamente ergonomica anche nelle applicazioni più complesse grazie al manico ruotabile. Il prodotto è fornito in scatola di cartone, con lama in dotazione.

Potente e affidabile, la nuova Chiave a Impulsi (art. FB20IW6AB-K) raggiunge una coppia massima di 550 Nm, ideale per operazioni di serraggio e svitamento impegnative di dadi fino a M28. Dotata di corsa a vuoto fino a 2.700  $\text{min}^{-1}$ , coppia regolabile e corona a LED per una migliore visibilità in condizioni di scarsa illuminazione, questa chiave rappresenta uno strumento indispensabile per officine e manutentori.

Versatile e pratico, il nuovo Soffiatore-Aspiratore (art. FB20AM3AB-K) combina due funzioni in un unico utensile. Offre una velocità a vuoto fino a 1.800  $\text{min}^{-1}$  e un flusso d'aria pari a 2,56  $\text{m}^3/\text{h}$ , ideale per la pulizia di superfici e ambienti di lavoro. Inoltre, il manico ruotabile e la funzione lock-on garantiscono comfort e continuità operativa. Il kit comprende un sacchetto per aspirazione.

Per tutti e tre i modelli, la batteria è venduta separatamente: una scelta strategica del brand, che ha adottato un unico sistema di batteria intercambiabile per ottimizzarne l'impiego su tutti gli elettrooutensili a marchio.



Queste new entry si aggiungono alla gamma di elettro utensili già esistente che prevede trapano avvitatore e a percussione, tassellatore, avvitatori a impulsi, smerigliatrice angolare e torcia, nella linea a batteria, e trapano a percussione, tassellatore, smerigliatrici angolari, seghetto alternativo, satinatrice, sega circolare, levigatrice orbitale e rotorbitale, lucidatrice e miscelatore, nella linea a filo. Con questo ampliamento, FERVI conferma quindi il proprio impegno nel proporre soluzioni sempre più complete, performanti e in linea con le esigenze del mercato, offrendo strumenti affidabili e funzionali per ogni contesto di utilizzo.



## Tre nuove referenze entrano nella gamma elettrotensili di FERVI



FERVI continua a investire nello sviluppo della propria gamma di elettrotensili, introducendo tre nuovi prodotti a batteria progettati per garantire elevate prestazioni, massima praticità e versatilità d'impiego. La gamma si arricchisce con un seghetto dritto, una chiave a impulsi e un soffiatore-aspiratore, soluzioni ideali sia per il professionista dell'MRO sia per un utilizzo nel fai-da-te evoluto.

Pensato per affrontare tagli rapidi e precisi su diversi materiali, il nuovo Seghetto Dritto (art. FB20GS3AB-K) a batteria 20V offre una lunghezza corsa della lama di 26 mm e una velocità a vuoto da 0 a 2.800 min<sup>-1</sup>. Inoltre, grazie alla sua versatilità di utilizzo, garantisce una capacità di taglio fino a 115 mm nel legno e fino a 60 mm su profili e tubi di acciaio, ed è estremamente ergonomica anche nelle applicazioni più complesse grazie al manico ruotabile. Il prodotto è fornito in scatola di cartone, con lama in dotazione.

Potente e affidabile, la nuova Chiave a Impulsi (art. FB20IW6AB-K) raggiunge una coppia massima di 550 Nm, ideale per operazioni di serraggio e svitamento impegnative di dadi fino a M28. Dotata di corsa a vuoto fino a 2.700 min<sup>-1</sup>, coppia regolabile e corona a LED per una migliore visibilità in condizioni di scarsa illuminazione, questa chiave rappresenta uno strumento indispensabile per officine e manutentori.

Versatile e pratico, il nuovo Soffiatore-Aspiratore (art. FB20AM3AB-K) combina due funzioni in un unico utensile. Offre una velocità a vuoto fino a 1.800 min<sup>-1</sup> e un flusso d'aria pari a 2,56 m<sup>3</sup>/h, ideale per la pulizia di superfici e ambienti di lavoro. Inoltre, il manico ruotabile e la funzione lock-on garantiscono comfort e continuità operativa. Il kit comprende un sacchetto per aspirazione.

Per tutti e tre i modelli, la batteria è venduta separatamente: una scelta strategica del brand, che ha adottato un unico sistema di batteria intercambiabile per ottimizzarne l'impiego su tutti gli elettrotensili a marchio.

Queste new entry si aggiungono alla gamma di elettrotensili già esistente che prevede trapano avvitatore e a percussione, tassellatore, avvitatori a impulsi, smerigliatrice angolare e torcia, nella linea a batteria, e trapano a percussione, tassellatore, smerigliatrici angolari, seghetto alternativo, satinatrice, sega circolare, levigatrice orbitale e rotorbitale, lucidatrice e miscelatore, nella linea a filo. Con questo ampliamento, FERVI conferma quindi il proprio impegno nel proporre soluzioni sempre più complete, performanti e in linea con le esigenze del mercato, offrendo strumenti affidabili e funzionali per ogni contesto di utilizzo.



## FERVI amplia la gamma degli elettroutensili con tre nuovi tool a batteria

Tre nuove referenze entrano nella gamma elettroutensili di FERVI, ampliando le possibilità operative in officina e in cantiere. Soluzioni compatte e funzionali, progettate per affrontare lavorazioni diverse con un unico sistema a batteria. FERVI continua a investire nello sviluppo della propria gamma di elettroutensili, introducendo tre nuovi prodotti a batteria progettati per garantire elevate prestazioni, massima praticità e versatilità d'impiego. La gamma si arricchisce con un seghetto dritto, una chiave a impulsi e un soffiatore-aspiratore, soluzioni ideali sia per il professionista dell'MRO sia per un utilizzo nel fai-da-te evoluto. Pensato per affrontare tagli rapidi e precisi su diversi materiali, il nuovo Seghetto Dritto (art. FB20GS3AB-K) a batteria 20V offre una lunghezza corsa della lama di 26 mm e una velocità a vuoto da 0 a 2.800 min<sup>-1</sup>.

Inoltre, grazie alla sua versatilità di utilizzo, garantisce una capacità di taglio fino a 115 mm nel legno e fino a 60 mm su profili e tubi di acciaio, ed è estremamente ergonomica anche nelle applicazioni più complesse grazie al manico ruotabile. Il prodotto è fornito in scatola di cartone, con lama in dotazione.

Potente e affidabile, la nuova Chiave a Impulsi (art. FB20IW6AB-K) raggiunge una coppia massima di 550 Nm, ideale per operazioni di serraggio e svitamento impegnative di dadi fino a M28. Dotata di corsa a vuoto fino a 2.700 min<sup>-1</sup>, coppia regolabile e corona a LED per una migliore visibilità in condizioni di scarsa illuminazione, questa chiave rappresenta uno strumento indispensabile per officine e manutentori.

Versatile e pratico, il nuovo Soffiatore-Aspiratore (art. FB20AM3AB-K) combina due funzioni in un unico utensile. Offre una velocità a vuoto fino a 1.800 min<sup>-1</sup> e un flusso d'aria pari a 2,56 m<sup>3</sup>/h, ideale per la pulizia di superfici e ambienti di lavoro. Inoltre, il manico ruotabile e la funzione lock-on garantiscono comfort e continuità operativa. Il kit comprende un sacchetto per aspirazione.

Per tutti e tre i modelli, la batteria è venduta separatamente: una scelta strategica del brand, che ha adottato un unico sistema di batteria intercambiabile per ottimizzarne l'impiego su tutti gli elettroutensili a marchio.

Queste new entry si aggiungono alla gamma di elettroutensili già esistente che prevede trapano avvitatore e a percussione, tassellatore, avvitatori a impulsi, smerigliatrice angolare e torcia, nella linea a batteria, e trapano a percussione, tassellatore, smerigliatrici angolari, seghetto alternativo, satinatrice, sega circolare, levigatrice orbitale e rotorbitale, lucidatrice e miscelatore, nella linea a filo. Con questo ampliamento, FERVI conferma quindi il proprio impegno nel proporre soluzioni sempre più complete, performanti e in linea con le esigenze del mercato, offrendo strumenti affidabili e funzionali per ogni contesto di utilizzo.

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





## Fervi amplia la gamma degli elettroutensili



Tre nuovi tool a batteria entrano nella gamma elettroutensili di FERVI, ampliando le possibilità operative in officina e in cantiere. Soluzioni compatte e funzionali, progettate per affrontare lavorazioni diverse con un unico sistema a batteria FERVI continua a investire nello sviluppo della propria gamma di elettroutensili, introducendo tre nuovi prodotti a batteria progettati per garantire elevate prestazioni, massima praticità e versatilità d'impiego. La gamma si arricchisce con un seghetto dritto, una chiave a impulsi e un soffiatore-aspiratore, soluzioni ideali sia per il professionista dell'MRO sia per un utilizzo nel fai-da-te evoluto.

Pensato per affrontare tagli rapidi e precisi su diversi materiali, il nuovo Seghetto Dritto a batteria 20V offre una lunghezza corsa della lama di 26 mm e una velocità a vuoto da 0 a 2.800  $\text{min}^{-1}$ . Inoltre, grazie alla sua versatilità di utilizzo, garantisce una capacità di taglio fino a 115 mm nel legno e fino a 60 mm su profili e tubi di acciaio, ed è estremamente ergonomica anche nelle applicazioni più complesse grazie al manico ruotabile. Il prodotto è fornito in scatola di cartone, con lama in dotazione.

La nuova chiave a impulsi raggiunge una coppia massima di 550 Nm, ideale per operazioni di serraggio e svitamento impegnative di dadi fino a M28. Dotata di corsa a vuoto fino a 2.700  $\text{min}^{-1}$ , coppia regolabile e corona a LED per una migliore visibilità in condizioni di scarsa illuminazione, questa chiave rappresenta uno strumento indispensabile per officine e manutentori.

Versatile e pratico, il nuovo Soffiatore-Aspiratore combina due funzioni in un unico utensile. Offre una velocità a vuoto fino a 1.800  $\text{min}^{-1}$  e un flusso d'aria pari a 2,56  $\text{m}^3/\text{h}$ , ideale per la pulizia di superfici e ambienti di lavoro. Inoltre, il manico ruotabile e la funzione lock-on garantiscono comfort e continuità operativa. Il kit comprende un sacchetto per aspirazione.

Queste new entry si aggiungono alla gamma di elettroutensili già esistente che prevede trapano avvitatore e a percussione, tassellatore, avvitatori a impulsi, smerigliatrice angolare e torcia, nella linea a batteria, e trapano a percussione, tassellatore, smerigliatrici angolari, seghetto alternativo, satinatrice, sega circolare, levigatrice orbitale e rotorbitale, lucidatrice e miscelatore, nella linea a filo. Con questo ampliamento, FERVI conferma quindi il proprio impegno nel proporre soluzioni sempre



più complete, performanti e in linea con le esigenze del mercato, offrendo strumenti affidabili e funzionali per ogni contesto di utilizzo.



## Fervi amplia la gamma degli elettroutensili



tre nuovi tool a batteria

tre nuovi prodotti a batteria progettati per garantire elevate prestazioni, massima praticità e versatilità d'impiego, continuando a investire nello sviluppo della propria gamma di elettroutensili. La gamma si arricchisce con un seghetto dritto, una chiave a impulsi e un soffiatore-aspiratore, soluzioni ideali sia per il professionista dell'MRO sia per un utilizzo nel fai-da-te evoluto.

Seghetto Dritto (art. FB20GS3AB-K) a batteria 20V offre una lunghezza corsa della lama di 26 mm e una velocità a vuoto da 0 a 2.800  $\text{min}^{-1}$ . Inoltre, grazie alla sua versatilità di utilizzo, garantisce una capacità di taglio fino a 115 mm nel legno e fino a 60 mm su profili e tubi di acciaio, ed è estremamente ergonomica anche nelle applicazioni più complesse grazie al manico ruotabile. Il prodotto è fornito in scatola di cartone, con lama in dotazione.

Chiave a Impulsi (art. FB20IW6AB-K) raggiunge una coppia massima di 550 Nm, ideale per operazioni di serraggio e svitamento impegnative di dadi fino a M28. Dotata di corsa a vuoto fino a 2.700  $\text{min}^{-1}$ , coppia regolabile e corona a LED per una migliore visibilità in condizioni di scarsa illuminazione, questa chiave rappresenta uno strumento indispensabile per officine e manutentori.

Soffiatore-Aspiratore (art. FB20AM3AB-K) combina due funzioni in un unico utensile. Offre una velocità a vuoto fino a 1.800  $\text{min}^{-1}$  e un flusso d'aria pari a 2,56  $\text{m}^3/\text{h}$ , ideale per la pulizia di superfici e ambienti di lavoro. Inoltre, il manico ruotabile e la funzione lock-on garantiscono comfort e continuità operativa. Il kit comprende un sacchetto per aspirazione.

Per tutti e tre i modelli, la batteria è venduta separatamente : una scelta strategica del brand, che ha adottato un unico sistema di batteria intercambiabile per ottimizzarne l'impiego su tutti gli elettroutensili a marchio.



> 18 aprile 2026 alle ore 8:01

Queste new entry si aggiungono alla gamma di elettroutensili già esistente nell'ampio catalogo dell'azienda

Maggiori info su [www.fervi.com](http://www.fervi.com)





## Elettrotensili, più possibilità operative in officine e cantieri

Fervi amplia la gamma degli elettrotensili con 3 nuovi tool a batteria: un seghetto dritto, una chiave a impulsu e un soffiatore-aspiratore.



Fervi amplia la gamma degli elettrotensili con 3 nuovi tool a batteria: un seghetto dritto, una chiave a impulsu e un soffiatore-aspiratore.

Fervi continua a investire nello sviluppo della propria gamma di elettrotensili, introducendo 3 nuovi prodotti a batteria progettati per garantire elevate prestazioni, massima praticità e versatilità d'impiego.

La gamma si arricchisce con un seghetto dritto, una chiave a impulsu e un soffiatore-aspiratore, soluzioni ideali sia per il professionista dell'MRO (Manutenzione, Riparazione, Operazioni) sia per un utilizzo nel fai-da-te evoluto.

### Il seghetto dritto

Pensato per affrontare tagli rapidi e precisi su diversi materiali, il nuovo seghetto dritto (art. FB20GS3AB-K) a batteria da 20 V offre una lunghezza corsa della lama di 26 mm e una velocità a vuoto da 0 a 2.800 min<sup>-1</sup>. Inoltre, grazie alla sua versatilità di utilizzo, garantisce una capacità di taglio fino a 115 mm nel legno e fino a 60 mm su profili e tubi di acciaio, ed è estremamente ergonomica anche nelle applicazioni più complesse grazie al manico ruotabile. Il prodotto è fornito in scatola di cartone, con lama in dotazione.

### La chiave a impulsu



Potente e affidabile, la nuova chiave a impulsi (art. FB20IW6AB-K) raggiunge una coppia massima di 550 Nm, ideale per operazioni di serraggio e svitamento impegnative di dadi fino a M28.

Dotata di corsa a vuoto fino a 2700 min<sup>-1</sup>, coppia regolabile e corona a LED per una miglior visibilità in condizioni di scarsa illuminazione, questa chiave rappresenta uno strumento indispensabile per officine e manutentori.

### Il soffiatore-aspiratore

Versatile e pratico, il nuovo soffiatore-aspiratore (art. FB20AM3AB-K) combina due funzioni in un unico utensile.

Offre una velocità a vuoto fino a 1.800 min<sup>-1</sup> e un flusso d'aria pari a 2,56 m<sup>3</sup>/h, ideale per la pulizia di superfici e ambienti di lavoro. Inoltre, il manico ruotabile e la funzione lock-on garantiscono comfort e continuità operativa. Il kit comprende un sacchetto per aspirazione.

### Scelte strategiche

Per tutti e 3 i modelli, la batteria è venduta separatamente: una scelta strategica del brand, che ha adottato un unico sistema di batteria intercambiabile per ottimizzarne l'impiego su tutti gli elettroutensili a marchio.

Queste new entry si aggiungono alla gamma di elettroutensili già esistente che prevede trapano avvitatore e a percussione, tassellatore, avvitatori a impulsi, smerigliatrice angolare e torcia, nella linea a batteria, e trapano a percussione, tassellatore, smerigliatrici angolari, seghetto alternativo, satinatrice, sega circolare, levigatrice orbitale e rotorbitale, lucidatrice e miscelatore, nella linea a filo.

Con questo ampliamento, Fervi conferma quindi il proprio impegno nel proporre soluzioni sempre più complete, performanti e in linea con le esigenze del mercato, offrendo strumenti affidabili e funzionali per ogni contesto di utilizzo.

calendar\_month20 Aprile 2026

a cura di LORIS CANTARELLI







## FERVI amplia la gamma degli elettroutensili con tre nuovi tool a batteria



Tre nuove referenze entrano nella gamma elettroutensili di FERVI, ampliando le possibilità operative in officina e in cantiere. Soluzioni compatte e funzionali, progettate per affrontare lavorazioni diverse con un unico sistema a batteria

FERVI continua a investire nello sviluppo della propria gamma di elettroutensili, introducendo tre nuovi prodotti a batteria progettati per garantire elevate prestazioni, massima praticità e versatilità d'impiego. La gamma si arricchisce con un seghetto dritto, una chiave a impulsi e un soffiatore-aspiratore, soluzioni ideali sia per il professionista dell'MRO sia per un utilizzo nel fai-da-te evoluto.

Pensato per affrontare tagli rapidi e precisi su diversi materiali, il nuovo Seghetto Dritto (art. FB20GS3AB-K) a batteria 20V offre una lunghezza corsa della lama di 26 mm e una velocità a vuoto da 0 a 2.800 min<sup>-1</sup>. Inoltre, grazie alla sua versatilità di utilizzo, garantisce una capacità di taglio fino a 115 mm nel legno e fino a 60 mm su profili e tubi di acciaio, ed è estremamente ergonomica anche nelle applicazioni più complesse grazie al manico ruotabile. Il prodotto è fornito in scatola di cartone, con lama in dotazione.

### Seghetto

Dritto (art. FB20GS3AB-K)

Potente e affidabile, la nuova Chiave a Impulsi (art. FB20IW6AB-K) raggiunge una coppia massima di 550 Nm, ideale per operazioni di serraggio e svitamento impegnative di dadi fino a M28. Dotata di corsa a vuoto fino a 2.700 min<sup>-1</sup>, coppia regolabile e corona a LED per una migliore visibilità in condizioni di scarsa illuminazione, questa chiave rappresenta uno strumento indispensabile per officine e manutentori.

### Chiave



a

Impulsi (art. FB20IW6AB-K)

Versatile e pratico, il nuovo Soffiatore-Aspiratore (art. FB20AM3AB-K) combina due funzioni in un unico utensile. Offre una velocità a vuoto fino a  $1.800 \text{ min}^{-1}$  e un flusso d'aria pari a  $2,56 \text{ m}^3/\text{h}$ , ideale per la pulizia di superfici e ambienti di lavoro. Inoltre, il manico ruotabile e la funzione lock-on garantiscono comfort e continuità operativa. Il kit comprende un sacchetto per aspirazione.

Soffiatore-Aspiratore (art. FB20AM3AB-K)

Per tutti e tre i modelli, la batteria è venduta separatamente: una scelta strategica del brand, che ha adottato un unico sistema di batteria intercambiabile per ottimizzarne l'impiego su tutti gli elettro utensili a marchio.

Queste new entry si aggiungono alla gamma di elettro utensili già esistente che prevede trapano avvitatore e a percussione, tassellatore, avvitatori a impulsi, smerigliatrice angolare e torcia, nella linea a batteria, e trapano a percussione, tassellatore, smerigliatrici angolari, seghetto alternativo, satinatrice, sega circolare, levigatrice orbitale e rotorbitale, lucidatrice e miscelatore, nella linea a filo. Con questo ampliamento, FERVI conferma quindi il proprio impegno nel proporre soluzioni sempre più complete, performanti e in linea con le esigenze del mercato, offrendo strumenti affidabili e funzionali per ogni contesto di utilizzo.



## Ampliata la gamma di elettrotensili Fervi



Fervi continua a investire nello sviluppo della propria gamma di elettrotensili, introducendo tre nuovi prodotti a batteria progettati per garantire elevate prestazioni, massima praticità e versatilità d'impiego. La gamma si arricchisce con un seghetto dritto, una chiave a impulsi e un soffiatore-aspiratore, soluzioni ideali sia per il professionista dell'MRO sia per un utilizzo nel fai-da-te evoluto. Pensato per affrontare tagli rapidi e precisi su diversi materiali, il nuovo Seghetto Dritto (art. FB20GS3AB-K) a batteria 20V offre una lunghezza corsa della lama di 26 mm e una velocità a vuoto da 0 a 2.800 min<sup>-1</sup>. Inoltre, grazie alla sua versatilità di utilizzo, garantisce una capacità di taglio fino a 115 mm nel legno e fino a 60 mm su profili e tubi di acciaio, ed è estremamente ergonomica anche nelle applicazioni più complesse grazie al manico ruotabile. Il prodotto è fornito in scatola di cartone, con lama in dotazione.

Potente e affidabile, la nuova Chiave a Impulsi (art. FB20IW6AB-K) raggiunge una coppia massima di 550 Nm, ideale per operazioni di serraggio e svitamento impegnative di dadi fino a M28. Dotata di corsa a vuoto fino a 2.700 min<sup>-1</sup>, coppia regolabile e corona a LED per una migliore visibilità in condizioni di scarsa illuminazione, questa chiave rappresenta uno strumento indispensabile per officine e manutentori.

Versatile e pratico, il nuovo Soffiatore-Aspiratore (art. FB20AM3AB-K) combina due funzioni in un unico utensile. Offre una velocità a vuoto fino a 1.800 min<sup>-1</sup> e un flusso d'aria pari a 2,56 m<sup>3</sup>/h, ideale per la pulizia di superfici e ambienti di lavoro. Inoltre, il manico ruotabile e la funzione lock-on garantiscono comfort e continuità operativa. Il kit comprende un sacchetto per aspirazione. Per tutti e tre i modelli, la batteria è venduta separatamente: una scelta strategica del brand, che ha adottato un unico sistema di batteria intercambiabile per ottimizzarne l'impiego su tutti gli elettrotensili a marchio. Queste new entry si aggiungono alla gamma di elettrotensili già esistente che prevede trapano avvitatore e a percussione, tassellatore, avvitatori a impulsi, smerigliatrice angolare e torcia, nella linea a batteria, e trapano a percussione, tassellatore, smerigliatrici angolari, seghetto alternativo, satinatrice, sega circolare, levigatrice orbitale e rotorbitale, lucidatrice e miscelatore, nella linea a filo. Con questo ampliamento, Fervi conferma quindi il proprio impegno nel proporre soluzioni sempre più complete, performanti e in linea con le esigenze del mercato, offrendo strumenti affidabili e funzionali per ogni contesto di utilizzo.



## FERVI: seghetto, chiave impulsivi e soffiatore su un unico sistema a batteria



Il seghetto dritto FB20GS3AB-K di FERVI: 20 V, corsa 26 mm, capacità di taglio fino a 115 mm su legno e 60 mm su acciaio.

Una sola batteria per tre utensili molto diversi: è la logica del sistema a batteria intercambiabile 20 V su cui FERVI ha costruito le tre nuove referenze della propria gamma elettro-utensili. Un seghetto dritto, una chiave a impulsivi e un soffiatore-aspiratore : strumenti che coprono operazioni lontane tra loro – taglio, serraggio, pulizia – ma che condividono la stessa piattaforma energetica.

In un contesto MRO dove la dotazione deve essere al tempo stesso completa e gestibile, ridurre il numero di formati di accumulatore è un vantaggio operativo concreto: meno SKU da gestire, meno cariche batterie, meno rischio di utensile scarico al momento sbagliato.

Seghetto dritto FB20GS3AB-K taglio su legno fino a 115 mm

Il seghetto dritto FB20GS3AB-K lavora a 20 V con una lunghezza di corsa della lama di 26 mm e una velocità variabile da 0 a 2.800 min<sup>-1</sup>. La capacità di taglio arriva a 115 mm nel legno e a 60 mm su profili e tubi di acciaio , coprendo la maggior parte delle esigenze di taglio rapido in officina e in cantiere senza dover passare a utensili più ingombranti.

Il manico ruotabile migliora l'ergonomia nelle applicazioni in spazi ristretti o in posizioni angolate, dove un utensile rigido richiederebbe il riposizionamento del pezzo. Il kit include lama in dotazione;



la batteria è venduta separatamente.

Chiave a impulsi FB20IW6AB-K 550 Nm e corona LED

La chiave a impulsi FB20IW6AB-K raggiunge una coppia massima di 550 Nm con velocità a vuoto fino a 2.700 min<sup>-1</sup> e coppia regolabile su più livelli. La capacità di serraggio copre dadi fino a M28 , dimensione tipica di bullonerie strutturali e collegamenti meccanici in ambito industriale e manutentivo.

La corona a LED integrata migliora la visibilità sul punto di lavoro in condizioni di scarsa illuminazione, frequenti nelle operazioni di manutenzione su macchinari e impianti. Un utensile progettato per l'uso professionale MRO , dove la rapidità di serraggio e la coppia controllata riducono i tempi di intervento senza compromettere la qualità del collegamento.

Soffiatore-aspiratore FB20AM3AB-K e piattaforma a batteria

Il soffiatore-aspiratore FB20AM3AB-K lavora a 1.800 min<sup>-1</sup> con un flusso d'aria di 2,56 m<sup>3</sup>/h , combinando le due funzioni in un unico utensile; il kit comprende un sacchetto per l'aspirazione. Il manico ruotabile e la funzione lock-on garantiscono continuità operativa nelle sessioni prolungate di pulizia.

La scelta di adottare un sistema a batteria intercambiabile comune a tutta la linea è dichiaratamente strategica: chi già utilizza altri elettroutensili FERVI può integrare i nuovi modelli senza acquistare nuovi accumulatori. La gamma a batteria include già trapano avvitatore e a percussione, tassellatore, avvitatore a impulsi, smerigliatore angolare e torcia, rendendo il sistema una piattaforma modulare per le dotazioni di officina e cantiere orientate all' MRO professionale.



## Mondiale Superbike: FERVI rinnova la partnership tecnica con Go Eleven

[gamoto.it/news/mondiale-superbike-fervi-rinnova-la-partnership-tecnica-con-go-eleven](https://gamoto.it/news/mondiale-superbike-fervi-rinnova-la-partnership-tecnica-con-go-eleven)

Redazione

April 28, 2026



[FERVI](#) conferma anche per il 2026 il proprio sostegno al team Go Eleven nel Campionato del Mondo Superbike, proseguendo un percorso che avvicina il marchio emiliano al cuore delle competizioni: il box, dove ogni dettaglio conta e ogni secondo fa la differenza.

L'accordo prevede la fornitura di attrezzature e soluzioni per l'allestimento dei box gara, a supporto del lavoro quotidiano di meccanici e tecnici. Il brand FERVI è inoltre presente sulla moto e sui principali materiali di comunicazione e logistica del team: pannelli del box, fondali interviste, abbigliamento e mezzi di trasporto dello staff. Una collaborazione che rafforza la presenza di FERVI nel mondo racing e crea nuove sinergie tra due realtà accomunate da affidabilità, precisione e determinazione.



> 28 aprile 2026 alle ore 0:00

Per la stagione 2026, Go Eleven scende in pista con **Lorenzo Baldassarri** in sella alla **Ducati Panigale V4 R**, confermando un progetto tecnico orientato alla crescita e alla competitività ai massimi livelli della categoria.

Il Mondiale 2026 ha preso il via nel weekend del **20-22 febbraio** a Phillip Island (Australia) e farà tappa in Italia in due appuntamenti chiave: **Misano** (12-14 giugno) e **Cremona** (25-27 settembre), momenti centrali per pubblico e addetti ai lavori, oltre che occasioni strategiche di visibilità per partner e sponsor.

“Il box di una Superbike è un’officina che vive al secondo: qui affidabilità e precisione non sono concetti astratti, ma risultati misurabili. Offrire il supporto tecnico a Go Eleven significa mettere la nostra strumentazione in un contesto estremo, dove tutto viene portato al limite. È un’opportunità che ci arricchisce: da un lato sosteniamo il lavoro di un team di alto profilo, dall’altro raccogliamo stimoli concreti per continuare a migliorare soluzioni e standard dedicati ai professionisti della manutenzione e della riparazione. È un’alleanza naturale, fondata su passione, competenza e responsabilità”, dichiara **Ermanno Lucci, Direttore Sales & Marketing di FERVI**.





## Fervi amplia la gamma elettrotensili: tre nuovi modelli a batteria per officina e cantiere

Fervi rafforza la propria offerta nel segmento degli elettrotensili a batteria con l'introduzione di tre nuove referenze pensate per ampliare le possibilità operative sia in ambito professionale sia nel fai-da-te evoluto. L'azienda di Vignola prosegue così nel percorso di sviluppo della gamma cordless, puntando su soluzioni compatte, versatili e integrate in un unico sistema di alimentazione.

Tre nuovi utensili per ampliare le applicazioni Le novità riguardano un seghetto dritto, una chiave a impulsi e un soffiatore-aspiratore, strumenti progettati per coprire esigenze differenti ma accomunati dall'utilizzo di un'unica piattaforma a batteria.

L'obiettivo è offrire all'utilizzatore maggiore flessibilità, riducendo al contempo i costi e la complessità gestionale legata agli accumulatori.

Il nuovo seghetto dritto a batteria 20V (art. FB20GS3AB-K) è pensato per lavorazioni di taglio rapide e precise su diversi materiali. Il modello offre una corsa della lama di 26 mm e una velocità a vuoto fino a 2.800 min<sup>-1</sup>, con una capacità di taglio che raggiunge i 115 mm nel legno e i 60 mm su acciaio. Tra gli elementi distintivi spiccano l'ergonomia e il manico ruotabile, che facilitano l'utilizzo anche in condizioni operative più complesse.

Prestazioni e potenza per la manutenzione La chiave a impulsi (art. FB20IW6AB-K) si posiziona come soluzione ad alte prestazioni per operazioni di serraggio e svitamento impegnative. Il modello sviluppa una coppia massima di 550 Nm ed è in grado di lavorare su dadi fino a M28.

La velocità a vuoto raggiunge i 2.700 min<sup>-1</sup>, mentre la regolazione della coppia e la presenza di una corona LED migliorano la precisione e la visibilità durante l'utilizzo in ambienti poco illuminati.

Funzionalità combinate per la pulizia Completa la gamma il soffiatore-aspiratore (art. FB20AM3AB-K), progettato per la pulizia di superfici e ambienti di lavoro. Il prodotto integra due funzioni in un unico utensile e garantisce una velocità a vuoto fino a 1.800 min<sup>-1</sup>, con un flusso d'aria pari a 2,56 m<sup>3</sup>/h.

Anche in questo caso, l'attenzione è posta su ergonomia e continuità operativa, grazie al manico ruotabile e alla funzione lock-on. Il kit include il sacchetto per l'aspirazione.

Sistema a batteria condiviso e strategia di gamma Per tutti e tre i modelli la batteria è venduta separatamente, in linea con la strategia di Fervi di adottare un sistema di alimentazione unico e intercambiabile per l'intera gamma di elettrotensili. Una scelta che mira a ottimizzare l'utilizzo delle batterie e a semplificare la gestione per l'utilizzatore finale.

Le nuove referenze si inseriscono in un'offerta già articolata, che comprende sia la linea a batteria – con trapani avvitatori, tassellatori, smerigliatrici e altri utensili – sia la linea a filo, che copre un ampio spettro di applicazioni.



Con questo ampliamento, l'azienda consolida il proprio posizionamento proponendo soluzioni complete e coerenti con le esigenze di officine, manutentori e operatori del fai-da-te evoluto





## Fervi consolida la partnership con Go Eleven nel Mondiale Superbike 2026



Fervi conferma anche per il 2026 il proprio sostegno al team Go Eleven nel Campionato del Mondo Superbike, proseguendo un percorso che avvicina il marchio emiliano al cuore delle competizioni: il box, dove ogni dettaglio conta e ogni secondo fa la differenza. L'accordo prevede la fornitura di attrezzature e soluzioni per l'allestimento dei box gara, a supporto del lavoro quotidiano di meccanici e tecnici. Il brand Fervi è inoltre presente sulla moto e sui principali materiali di comunicazione e logistica del team: pannelli del box, fondali interviste, abbigliamento e mezzi di trasporto dello staff. Una collaborazione che rafforza la presenza di Fervi nel mondo racing e crea nuove sinergie tra due realtà accomunate da affidabilità, precisione e determinazione. Per la stagione 2026, Go Eleven scende in pista con Lorenzo Baldassarri in sella alla Ducati Panigale V4 R, confermando un progetto tecnico orientato alla crescita e alla competitività ai massimi livelli della categoria. Il Mondiale 2026 ha preso il via nel weekend del 20-22 febbraio a Phillip Island (Australia) e farà tappa in Italia in due appuntamenti chiave: Misano (12-14 giugno) e Cremona (25-27 settembre), momenti centrali per pubblico e addetti ai lavori, oltre che occasioni strategiche di visibilità per partner e sponsor.



## Aziende, Alberto Casati nominato vicepresidente del modenese Fervi Group

POTE [sestopotere.com/aziende-alberto-casati-nominato-vicepresidente-del-modenese-fervi-group](https://sestopotere.com/aziende-alberto-casati-nominato-vicepresidente-del-modenese-fervi-group)

29 aprile 2026



(Sesto Potere) – Vignola (MO), 29 aprile 2026 – Il Consiglio di Amministrazione di FERVI Group, azienda attiva nella fornitura di macchine, utensili e attrezzature professionali, ha nominato **Alberto Casati** (nella foto) nuovo Vicepresidente del Gruppo, affidandogli anche il ruolo strategico di Brand Ambassador per il settore MRO – Maintenance, Repair & Operations.

Un passaggio importante nel percorso di crescita e posizionamento del Gruppo per rafforzare la propria presenza in un comparto sempre più centrale per l'efficienza, la continuità operativa e la competitività delle imprese.

**Casati** siede da oltre due anni nel CdA di FERVI Group in qualità di Consigliere indipendente e la sua nuova responsabilità nasce quindi da una conoscenza già consolidata della visione aziendale, delle dinamiche interne e delle potenzialità di sviluppo del Gruppo. Lombardo, classe 1960, nel suo percorso professionale Alberto Casati ha ricoperto ruoli di primo piano in importanti realtà internazionali, con una lunga esperienza (36 anni) in Black&Decker e Stanley Black&Decker con incarichi manageriali crescenti, arrivando a ricoprire il ruolo di Vice President SEMEA – Southern Europe, Middle East & Africa. Un'esperienza che gli ha permesso di maturare una profonda conoscenza dei mercati B2B, delle reti distributive, delle strategie commerciali e dello sviluppo internazionale.



Con il nuovo incarico, **Casati** avrà il compito di contribuire al consolidamento dell'identità di FERVI Group, rafforzandone la reputazione presso clienti, partner, stakeholder e operatori del settore MRO. Il suo ruolo di Brand Ambassador sarà orientato a rappresentare i valori del Gruppo: competenza, affidabilità, innovazione, vicinanza al cliente e capacità di interpretare l'evoluzione del mercato.

*"La nomina di Alberto Casati rappresenta per FERVI Group una scelta di grande valore strategico", dichiara **Roberto Tunioli**, Presidente di FERVI Group. "La sua esperienza internazionale, la profonda conoscenza dei mercati professionali e la capacità di leggere le trasformazioni del settore saranno fondamentali per accompagnare il Gruppo in una nuova fase di sviluppo, rinforzando il nostro ruolo nel mondo MRO e una relazione sempre più qualificata con clienti e partner".*

*"Il settore MRO sta entrando in una fase decisiva, dichiara **Alberto Casati**, Vicepresidente di FERVI Group. – Non è più soltanto fornitura di prodotti e soluzioni, ma un ecosistema di competenze, servizio, innovazione e continuità operativa. Le imprese chiedono partner capaci di comprendere i processi, anticipare i bisogni e generare valore nel tempo. Il mio nuovo obiettivo, dopo 43 anni di lavoro con ruoli manageriali nel settore, sarà contribuire a rendere FERVI Group un punto di riferimento autorevole per questo cambiamento, valorizzando la forza del brand, sia nel mondo delle imprese sia nel comparto del fai da te più esigente".*



## Mondiale Superbike 2026, si consolida la partnership tecnica Fervi & Go Eleven



Prosegue la collaborazione nel mondiale di Superbike: attrezzature nel box, visibilità in pista e una stagione che unisce prestazioni e precisione. Fervi conferma anche per il 2026 il proprio sostegno al team Go Eleven nel Campionato del Mondo di Superbike (le moto da corsa rielaborate dalla produzione di serie venduta al pubblico), proseguendo un percorso che avvicina il marchio emiliano al cuore delle competizioni: il box, dove ogni dettaglio conta e ogni secondo fa la differenza.

Termini dell'accordo L'accordo di partnership prevede la fornitura di attrezzature e soluzioni per l'allestimento dei box gara, a supporto del lavoro quotidiano di meccanici e tecnici.

Il brand Fervi è inoltre presente sulla moto e sui principali materiali di comunicazione e logistica del team: pannelli del box, fondali interviste, abbigliamento e mezzi di trasporto dello staff.

Una collaborazione che rafforza la presenza di Fervi nel mondo racing e crea nuove sinergie tra due realtà accomunate da affidabilità, precisione e determinazione.

La stagione 2026 Per la stagione 2026, Go Eleven scende in pista con Lorenzo Baldassarri ( nella foto in alto ) in sella alla Ducati Panigale V4 R, confermando un progetto tecnico orientato alla crescita e alla competitività ai massimi livelli della categoria.

Il Mondiale 2026 ha preso il via nel weekend del 20-22 febbraio a Phillip Island (Australia) e fa tappa in Italia in 2 appuntamenti chiave: Misano (12-14 giugno) e

Cremona (25-27 settembre), momenti centrali per pubblico e addetti ai lavori, oltre che occasioni strategiche di visibilità per partner e sponsor.



Un'officina al secondo «Il box di una Superbike è un'officina che vive al secondo — ha dichiarato Ermanno Lucci, direttore Sales & Marketing di Fervi — dove affidabilità e precisione non sono concetti astratti, ma risultati misurabili. Offrire il supporto tecnico a Go Eleven significa mettere la nostra strumentazione in un contesto estremo, dove tutto viene portato al limite. È un'opportunità che ci arricchisce: da un lato sosteniamo il lavoro di un team di alto profilo, dall'altro raccogliamo stimoli concreti per continuare a migliorare soluzioni e standard dedicati ai professionisti della manutenzione e della riparazione. È un'alleanza naturale, fondata su passione, competenza e responsabilità».





## Tre nuovi elettrotensili targati Fervi



Seghetto dritto, chiave a impulsi e soffiatore-aspiratore: tre soluzioni a batteria per prestazioni elevate e massima versatilità. Fervi amplia la propria offerta nel settore degli elettrotensili introducendo tre nuove soluzioni a batteria, progettate per rispondere alle esigenze di professionisti e appassionati evoluti della manutenzione e del fai da te. Le nuove referenze – seghetto dritto chiave a impulsi e soffiatore-aspiratore – si distinguono per compattezza, funzionalità e versatilità, consentendo di affrontare lavorazioni differenti anche in mobilità, con un unico sistema a batteria intercambiabile.

Il Seghetto Dritto (art. FB20GS3AB-K) è stato sviluppato per garantire tagli rapidi e precisi su diversi materiali, con una capacità di taglio fino a 5 mm su profilati e 60 mm su tubi in acciaio e fino a 115 mm nel legno, rendendolo adatto a numerose applicazioni. Alimentato da batteria 20V, offre una corsa della lama di 26 mm e una velocità a vuoto da 0 a 2.800 min<sup>-1</sup>, mentre il manico ruotabile assicura ergonomia e controllo anche nelle situazioni operative più complesse.

Per le operazioni di serraggio e svitamento più impegnative la Chiave a Impulsi (art. FB20IW6AB-K) rappresenta una soluzione potente e affidabile. Con una coppia massima di 550 Nm e una velocità a vuoto fino a 2.700 min<sup>-1</sup>, consente di intervenire efficacemente su dadi fino a M28. La coppia regolabile e la corona LED integrata garantiscono precisione e visibilità ottimale, rendendola ideale per officine e attività di manutenzione.

Completa la gamma il Soffiatore-Aspiratore (art. FB20AM3AB-K), utensile che integra due funzioni in un unico dispositivo compatto. Con un flusso d'aria di 2,56 m<sup>3</sup>/h e una velocità a vuoto fino a 1.800 min<sup>-1</sup>, è ideale per la pulizia di superfici e ambienti di lavoro. La funzione lock-on e il manico ruotabile garantiscono comfort di utilizzo e continuità operativa (il sacchetto è incluso nel kit).

Per tutti i modelli, la batteria, venduta separatamente, è intercambiabile e compatibile con tutti gli elettrotensili della piattaforma 20V Fervi – F20VRange – una scelta che ottimizza l'investimento e



semplifica la gestione delle batterie.

Con questo ampliamento, Fervi rafforza una gamma già completa, che comprende numerosi elettrotensili a batteria e a filo, confermando l'impegno nello sviluppo di soluzioni affidabili, performanti e in linea con le esigenze del mercato.





## FERVI consolida la partnership tecnica con Go Eleven nel Mondiale Superbike 2026



Prosegue anche nel 2026 la collaborazione tra FERVI e il team Go Eleven nel campionato mondiale di Superbike: attrezzature nel box, visibilità in pista e una stagione che unisce performance e precisione. FERVI conferma anche per il 2026 il proprio sostegno al team Go Eleven nel Campionato del Mondo Superbike, proseguendo un percorso che avvicina il marchio emiliano al cuore delle competizioni: il box, dove ogni dettaglio conta e ogni secondo fa la differenza.

L'accordo prevede la fornitura di attrezzature e soluzioni per l'allestimento dei box gara, a supporto del lavoro quotidiano di meccanici e tecnici. Il brand FERVI è inoltre presente sulla moto e sui principali materiali di comunicazione e logistica del team: pannelli del box, fondali interviste, abbigliamento e mezzi di trasporto dello staff. Una collaborazione che rafforza la presenza di FERVI nel mondo racing e crea nuove sinergie tra due realtà accomunate da affidabilità, precisione e determinazione.

Per la stagione 2026, Go Eleven scende in pista con Lorenzo Baldassarri in sella alla Ducati Panigale V4 R, confermando un progetto tecnico orientato alla crescita e alla competitività ai massimi livelli della categoria.

Il Mondiale 2026 ha preso il via nel weekend del 20-22 febbraio a Phillip Island (Australia) e farà tappa in Italia in due appuntamenti chiave: Misano (12-14 giugno) e Cremona (25-27 settembre), momenti centrali per pubblico e addetti ai lavori, oltre che occasioni strategiche di visibilità per partner e sponsor.

“ Il box di una Superbike è un'officina che vive al secondo: qui affidabilità e precisione non sono concetti astratti, ma risultati misurabili. Offrire il supporto tecnico a Go Eleven significa mettere la nostra strumentazione in un contesto estremo, dove tutto viene portato al limite. È un'opportunità che ci arricchisce: da un lato sosteniamo il lavoro di un team di alto profilo, dall'altro raccogliamo stimoli



concreti per continuare a migliorare soluzioni e standard dedicati ai professionisti della manutenzione e della riparazione. È un'alleanza naturale, fondata su passione, competenza e responsabilità ", dichiara Ermanno Lucci, Direttore Sales & Marketing di FERVI



## FERVI Group affida ad Alberto Casati il ruolo di Vicepresidente e Brand Ambassador MRO



Il rafforzamento della leadership e del posizionamento strategico di FERVI Group passa attraverso la nomina di Alberto Casati a Vicepresidente e Brand Ambassador per il settore MRO (Maintenance, Repair & Operations) . La decisione del Consiglio di Amministrazione si inserisce in un percorso di crescita volto a consolidare la presenza del Gruppo in un comparto sempre più centrale per l'efficienza e la competitività delle imprese.

“La nomina di Alberto Casati rappresenta per FERVI Group una scelta di grande valore strategico”, dichiara Roberto Tunioli, Presidente di FERVI Group. “La sua esperienza internazionale, la profonda conoscenza dei mercati professionali e la capacità di leggere le trasformazioni del settore saranno fondamentali per accompagnare il Gruppo in una nuova fase di sviluppo, rinforzando il nostro ruolo nel mondo MRO e una relazione sempre più qualificata con clienti e partner”.

### Un ruolo strategico per la crescita del Gruppo

Nel nuovo incarico, Alberto Casati avrà la responsabilità di rafforzare l'identità e la reputazione di FERVI Group , agendo come punto di riferimento nei rapporti con clienti, partner e stakeholder. Il ruolo di Brand Ambassador sarà cruciale per valorizzare i principi chiave del Gruppo, tra cui innovazione affidabilità competenza e vicinanza al cliente.

Questa nomina rappresenta un passo strategico per sostenere lo sviluppo del Gruppo nel settore MRO , che sta evolvendo verso un modello sempre più integrato, basato su servizi, competenze e continuità operativa.

### Continuità e conoscenza interna

La scelta di Alberto Casati si fonda su una conoscenza già consolidata della realtà aziendale: da oltre due anni ricopriva infatti il ruolo di Consigliere Indipendente all'interno del Consiglio di



Amministrazione di FERVI Group . Questo percorso interno garantisce continuità nella visione strategica e una piena comprensione delle dinamiche di sviluppo del Gruppo.

“Il settore MRO sta entrando in una fase decisiva, dichiara Alberto Casati – Non è più soltanto fornitura di prodotti e soluzioni, ma un ecosistema di competenze, servizio, innovazione e continuità operativa. Le imprese chiedono partner capaci di comprendere i processi, anticipare i bisogni e generare valore nel tempo. Il mio nuovo obiettivo, dopo 43 anni di lavoro con ruoli manageriali nel settore, sarà contribuire a rendere FERVI Group un punto di riferimento autorevole per questo cambiamento, valorizzando la forza del brand, sia nel mondo delle imprese sia nel comparto del fai da te più esigente”.

### Il profilo di Alberto Casati

Con una carriera di oltre quattro decenni, Alberto Casati vanta una solida esperienza internazionale nei mercati industriali, commerciali e professionali. Ha trascorso 36 anni in Black&Decker e Stanley Black&Decker , dove ha ricoperto ruoli manageriali di crescente responsabilità fino a diventare Vice President SEMEA (Southern Europe, Middle East & Africa)

Questa esperienza gli ha permesso di sviluppare competenze approfondite nei mercati B2B , nella gestione delle reti distributive e nelle strategie di espansione internazionale, elementi fondamentali per supportare la crescita di FERVI Group

### Le sfide nel settore MRO

Nel suo nuovo ruolo, Alberto Casati sarà chiamato a interpretare le trasformazioni del settore MRO , sempre più orientato verso un ecosistema integrato di prodotti, servizi e soluzioni. Le imprese richiedono partner capaci di anticipare le esigenze, ottimizzare i processi e generare valore nel lungo periodo.

L'obiettivo sarà quindi quello di posizionare FERVI Group come punto di riferimento autorevole, sia nel mercato professionale sia nel segmento del fai-da-te evoluto , valorizzando la forza del brand e la qualità dell'offerta.

### Il ruolo di FERVI Group nel mercato

FERVI Group rappresenta una realtà di riferimento nella fornitura di macchine utensili e attrezzature professionali , con una presenza capillare attraverso una rete di oltre 4.500 punti vendita. Il Gruppo opera sia nel settore MRO sia nel mercato DIY (Do It Yourself) , offrendo soluzioni per officine, cantieri e appassionati.

Dal 2022, il Gruppo ha ampliato la propria struttura includendo diverse realtà internazionali, rafforzando la propria capacità di offrire un portafoglio completo di soluzioni e consolidando la presenza sui mercati globali.

La nomina di Alberto Casati si inserisce in una fase di evoluzione per FERVI Group , che punta a rafforzare il proprio posizionamento competitivo e a cogliere le opportunità offerte da un settore in trasformazione.



## ALBERTO CASATI NOMINATO VICEPRESIDENTE DI FERVI GROUP



L'ex dirigente di Stanley Black & Decker assume anche il ruolo di Brand Ambassador per rafforzare la presenza nei mercati industriali e professionali. Alberto Casati è stato nominato Vicepresidente di FERVI Group, assumendo contestualmente il ruolo strategico di Brand Ambassador per il settore MRO (Maintenance, Repair & Operations). La nomina rappresenta un passo chiave nella strategia di crescita del Gruppo, sempre più focalizzato sul rafforzamento della propria presenza nel mercato della manutenzione industriale e delle soluzioni operative per le imprese.

Esperienza internazionale e competenze nel settore industriale Già Consigliere indipendente nel CdA da oltre due anni, Casati porta in FERVI Group una consolidata esperienza nei mercati B2B, commerciali e professionali. Lombardo, classe 1960, ha maturato oltre 40 anni di carriera nel settore industriale, di cui 36 anni in Black & Decker e Stanley Black & Decker. Nel corso della sua carriera ha ricoperto incarichi di crescente responsabilità fino al ruolo di Vice President SEMEA (Southern Europe, Middle East & Africa), sviluppando competenze in strategie commerciali, reti distributive e sviluppo internazionale.

Obiettivi: rafforzare il posizionamento nel mercato MRO Nel nuovo incarico, Casati contribuirà al consolidamento dell'identità e della reputazione di FERVI Group presso clienti, partner e stakeholder, con un focus specifico sul settore MRO, sempre più centrale per efficienza operativa e competitività aziendale. Il ruolo di Brand Ambassador sarà orientato a valorizzare i principali asset del Gruppo: affidabilità, innovazione, vicinanza al cliente e capacità di anticipare le evoluzioni del mercato.

“ La nomina di Alberto Casati rappresenta una scelta strategica di grande valore ”, ha dichiarato Roberto Tunioli, Presidente di FERVI Group. “ La sua esperienza internazionale e la conoscenza dei mercati professionali saranno determinanti per sostenere una nuova fase di sviluppo e rafforzare il nostro ruolo nel mondo MRO ”.

“ Il settore MRO sta vivendo una trasformazione decisiva ”, ha commentato Alberto Casati. “ Non si tratta più solo di fornire prodotti, ma di offrire un ecosistema di servizi, competenze e innovazione. Le



aziende cercano partner in grado di generare valore nel tempo. Il mio obiettivo sarà contribuire a rendere FERVI Group un punto di riferimento autorevole, sia per il mondo industriale sia per il segmento del fai da te evoluto ”.

In occasione di SiFerr 2026, Alberto Casati sarà insignito del prestigioso Premio alla Carriera, riconoscimento che valorizza il suo contributo allo sviluppo del mercato e della distribuzione a livello internazionale.



## Alberto Casati nominato Vicepresidente di FERVI Group



L'ex dirigente di Stanley Black & Decker assume anche il ruolo di Brand Ambassador per rafforzare la presenza nei mercati industriali e professionali. Alberto Casati è stato nominato Vicepresidente di FERVI Group, assumendo contestualmente il ruolo strategico di Brand Ambassador per il settore MRO (Maintenance, Repair & Operations). La nomina rappresenta un passo chiave nella strategia di crescita del Gruppo, sempre più focalizzato sul rafforzamento della propria presenza nel mercato della manutenzione industriale e delle soluzioni operative per le imprese.

Esperienza internazionale e competenze nel settore industriale Già Consigliere indipendente nel CdA da oltre due anni, Casati porta in FERVI Group una consolidata esperienza nei mercati B2B, commerciali e professionali. Lombardo, classe 1960, ha maturato oltre 40 anni di carriera nel settore industriale, di cui 36 anni in Black & Decker e Stanley Black & Decker. Nel corso della sua carriera ha ricoperto incarichi di crescente responsabilità fino al ruolo di Vice President SEMEA (Southern Europe, Middle East & Africa), sviluppando competenze in strategie commerciali, reti distributive e sviluppo internazionale.

Obiettivi: rafforzare il posizionamento nel mercato MRO Nel nuovo incarico, Casati contribuirà al consolidamento dell'identità e della reputazione di FERVI Group presso clienti, partner e stakeholder, con un focus specifico sul settore MRO, sempre più centrale per efficienza operativa e competitività aziendale. Il ruolo di Brand Ambassador sarà orientato a valorizzare i principali asset del Gruppo: affidabilità, innovazione, vicinanza al cliente e capacità di anticipare le evoluzioni del mercato.

“ La nomina di Alberto Casati rappresenta una scelta strategica di grande valore ”, ha dichiarato Roberto Tunioli, Presidente di FERVI Group. “ La sua esperienza internazionale e la conoscenza dei mercati professionali saranno determinanti per sostenere una nuova fase di sviluppo e rafforzare il nostro ruolo nel mondo MRO ”.

“ Il settore MRO sta vivendo una trasformazione decisiva ”, ha commentato Alberto Casati. “ Non si tratta più solo di fornire prodotti, ma di offrire un ecosistema di servizi, competenze e innovazione. Le aziende cercano partner in grado di generare valore nel tempo. Il mio obiettivo sarà contribuire a



rendere FERVI Group un punto di riferimento autorevole, sia per il mondo industriale sia per il segmento del fai da te evoluto ”.

In occasione di SiFerr 2026, Alberto Casati sarà insignito del prestigioso Premio alla Carriera, riconoscimento che valorizza il suo contributo allo sviluppo del mercato e della distribuzione a livello internazionale.



## Alberto Casati nuovo vicepresidente di Fervi



Già consigliere indipendente di Fervi da oltre due anni, Alberto Casati è stato nominato vicepresidente e brand ambassador MRO: guiderà il rafforzamento strategico del Gruppo nei mercati professionali. Nuovo assetto ai vertici di Fervi Group, che accelera il proprio percorso di crescita e rafforzamento nel comparto MRO (Maintenance, Repair & Operations). Il Consiglio di Amministrazione ha nominato Alberto Casati nuovo vicepresidente del Gruppo, affidandogli anche il ruolo strategico di Brand Ambassador. Nel nuovo incarico, Casati sarà chiamato a contribuire al rafforzamento dell'identità e del posizionamento di Fervi Group, valorizzandone la reputazione presso clienti, partner, stakeholder e operatori del mercato MRO. Il ruolo di Brand Ambassador sarà focalizzato sulla promozione dei valori chiave dell'azienda: competenza, affidabilità, innovazione, vicinanza al cliente e capacità di interpretare l'evoluzione della domanda professionale.

Casati fa parte del Consiglio di Amministrazione da oltre due anni come consigliere indipendente. Un'esperienza che gli ha consentito di maturare una conoscenza approfondita della visione industriale del Gruppo, delle sue dinamiche interne e delle prospettive di sviluppo. Nato nel 1960 e originario della Lombardia, Casati vanta una lunga carriera manageriale internazionale. Per 36 anni ha operato in Black&Decker e successivamente in Stanley Black & Decker, ricoprendo incarichi di crescente responsabilità fino alla posizione di Vice President SEMEA (Southern Europe, Middle East & Africa). Un percorso che gli ha permesso di sviluppare competenze consolidate nei mercati B2B, nella gestione delle reti distributive, nelle strategie commerciali e nei processi di internazionalizzazione.

dichiara Roberto Tunioli, Presidente di Fervi Group. "La sua esperienza internazionale, la profonda conoscenza dei mercati professionali e la capacità di leggere le trasformazioni del settore saranno fondamentali per accompagnare il Gruppo in una nuova fase di sviluppo, rinforzando il nostro ruolo nel mondo MRO e una relazione sempre più qualificata con clienti e partner".



“Il settore MRO sta entrando in una fase decisiva, dichiara Alberto Casati, Vicepresidente di Fervi Group . – Non è più soltanto fornitura di prodotti e soluzioni, ma un ecosistema di competenze, servizio, innovazione e continuità operativa. Le imprese chiedono partner capaci di comprendere i processi, anticipare i bisogni e generare valore nel tempo. Il mio nuovo obiettivo, dopo 43 anni di lavoro con ruoli manageriali nel settore, sarà contribuire a rendere Fervi Group un punto di riferimento autorevole per questo cambiamento, valorizzando la forza del brand, sia nel mondo delle imprese sia nel comparto del fai da te più esigente”.



## Alberto Casati nuovo vicepresidente di Fervi



Già consigliere indipendente di Fervi da oltre due anni, Alberto Casati è stato nominato vicepresidente e brand ambassador MRO: guiderà il rafforzamento strategico del Gruppo nei mercati professionali. Nuovo assetto ai vertici di Fervi Group, che accelera il proprio percorso di crescita e rafforzamento nel comparto MRO (Maintenance, Repair & Operations). Il Consiglio di Amministrazione ha nominato Alberto Casati nuovo vicepresidente del Gruppo, affidandogli anche il ruolo strategico di Brand Ambassador. Nel nuovo incarico, Casati sarà chiamato a contribuire al rafforzamento dell'identità e del posizionamento di Fervi Group, valorizzandone la reputazione presso clienti, partner, stakeholder e operatori del mercato MRO. Il ruolo di Brand Ambassador sarà focalizzato sulla promozione dei valori chiave dell'azienda: competenza, affidabilità, innovazione, vicinanza al cliente e capacità di interpretare l'evoluzione della domanda professionale.

Casati fa parte del Consiglio di Amministrazione da oltre due anni come consigliere indipendente. Un'esperienza che gli ha consentito di maturare una conoscenza approfondita della visione industriale del Gruppo, delle sue dinamiche interne e delle prospettive di sviluppo. Nato nel 1960 e originario della Lombardia, Casati vanta una lunga carriera manageriale internazionale. Per 36 anni ha operato in Black&Decker e successivamente in Stanley Black & Decker, ricoprendo incarichi di crescente responsabilità fino alla posizione di Vice President SEMEA (Southern Europe, Middle East & Africa). Un percorso che gli ha permesso di sviluppare competenze consolidate nei mercati B2B, nella gestione delle reti distributive, nelle strategie commerciali e nei processi di internazionalizzazione.

dichiara Roberto Tunioli, Presidente di Fervi Group. "La sua esperienza internazionale, la profonda conoscenza dei mercati professionali e la capacità di leggere le trasformazioni del settore saranno fondamentali per accompagnare il Gruppo in una nuova fase di sviluppo, rinforzando il nostro ruolo nel mondo MRO e una relazione sempre più qualificata con clienti e partner".



“Il settore MRO sta entrando in una fase decisiva, dichiara Alberto Casati, Vicepresidente di Fervi Group . – Non è più soltanto fornitura di prodotti e soluzioni, ma un ecosistema di competenze, servizio, innovazione e continuità operativa. Le imprese chiedono partner capaci di comprendere i processi, anticipare i bisogni e generare valore nel tempo. Il mio nuovo obiettivo, dopo 43 anni di lavoro con ruoli manageriali nel settore, sarà contribuire a rendere Fervi Group un punto di riferimento autorevole per questo cambiamento, valorizzando la forza del brand, sia nel mondo delle imprese sia nel comparto del fai da te più esigente”.



## Alberto Casati nominato Vicepresidente di FERVI Group e Brand Ambassador per il settore MRO



Vignola (MO) – Il Consiglio di Amministrazione di FERVI Group ha nominato Alberto Casati nuovo Vicepresidente del Gruppo, affidandogli anche il ruolo strategico di Brand Ambassador per il settore MRO – Maintenance, Repair & Operations: un passaggio importante nel percorso di crescita e posizionamento del Gruppo per rafforzare la propria presenza in un comparto sempre più centrale per l'efficienza, la continuità operativa e la competitività delle imprese.

Casati siede da oltre due anni nel CdA di FERVI Group in qualità di Consigliere indipendente e la sua nuova responsabilità nasce quindi da una conoscenza già consolidata della visione aziendale, delle dinamiche interne e delle potenzialità di sviluppo del Gruppo.

Lombardo, classe 1960, nel suo percorso professionale Alberto Casati ha ricoperto ruoli di primo piano in importanti realtà internazionali, con una lunga esperienza (36 anni) in Black&Decker e Stanley Black&Decker con incarichi manageriali crescenti, arrivando a ricoprire il ruolo di Vice President SEMEA – Southern Europe, Middle East & Africa. Un'esperienza che gli ha permesso di maturare una profonda conoscenza dei mercati B2B, delle reti distributive, delle strategie commerciali e dello sviluppo internazionale.

Con il nuovo incarico, Casati avrà il compito di contribuire al consolidamento dell'identità di FERVI Group, rafforzandone la reputazione presso clienti, partner, stakeholder e operatori del settore MRO. Il suo ruolo di Brand Ambassador sarà orientato a rappresentare i valori del Gruppo: competenza, affidabilità, innovazione, vicinanza al cliente e capacità di interpretare l'evoluzione del mercato.

“ La nomina di Alberto Casati rappresenta per FERVI Group una scelta di grande valore strategico”, dichiara Roberto Tunioli, Presidente di FERVI Group. “ La sua esperienza internazionale, la profonda conoscenza dei mercati professionali e la capacità di leggere le trasformazioni del settore saranno fondamentali per accompagnare il Gruppo in una nuova fase di sviluppo, rinforzando il nostro ruolo nel mondo MRO e una relazione sempre più qualificata con clienti e partner”.



“Il settore MRO sta entrando in una fase decisiva, dichiara Alberto Casati, Vicepresidente di FERVI Group – Non è più soltanto fornitura di prodotti e soluzioni, ma un ecosistema di competenze, servizio, innovazione e continuità operativa. Le imprese chiedono partner capaci di comprendere i processi, anticipare i bisogni e generare valore nel tempo. Il mio nuovo obiettivo, dopo 43 anni di lavoro con ruoli manageriali nel settore, sarà contribuire a rendere FERVI Group un punto di riferimento autorevole per questo cambiamento, valorizzando la forza del brand, sia nel mondo delle imprese sia comparto del fai da te più esigente”.



## Alberto Casati nominato Vicepresidente di FERVI Group e Brand Ambassador per il settore MRO



Già Consigliere indipendente da oltre due anni, Casati porterà al Gruppo la sua esperienza internazionale nei mercati industriali, commerciali e professionali.

Il Consiglio di Amministrazione di FERVI Group ha nominato Alberto Casati nuovo Vicepresidente del Gruppo, affidandogli anche il ruolo strategico di Brand Ambassador per il settore MRO – Maintenance, Repair & Operations: un passaggio importante nel percorso di crescita e posizionamento del Gruppo per rafforzare la propria presenza in un comparto sempre più centrale per l'efficienza, la continuità operativa e la competitività delle imprese.

Casati siede da oltre due anni nel CdA di FERVI Group in qualità di Consigliere indipendente e la sua nuova responsabilità nasce quindi da una conoscenza già consolidata della visione aziendale, delle dinamiche interne e delle potenzialità di sviluppo del Gruppo.

Lombardo, classe 1960, nel suo percorso professionale Alberto Casati ha ricoperto ruoli di primo piano in importanti realtà internazionali, con una lunga esperienza (36 anni) in Black&Decker e Stanley Black&Decker con incarichi manageriali crescenti, arrivando a ricoprire il ruolo di Vice President SEMEA – Southern Europe, Middle East & Africa. Un'esperienza che gli ha permesso di maturare una profonda conoscenza dei mercati B2B, delle reti distributive, delle strategie commerciali e dello sviluppo internazionale.

Con il nuovo incarico, Casati avrà il compito di contribuire al consolidamento dell'identità di FERVI Group, rafforzandone la reputazione presso clienti, partner, stakeholder e operatori del settore MRO. Il suo ruolo di Brand Ambassador sarà orientato a rappresentare i valori del Gruppo: competenza, affidabilità, innovazione, vicinanza al cliente e capacità di interpretare l'evoluzione del mercato.

“La nomina di Alberto Casati rappresenta per FERVI Group una scelta di grande valore strategico”, dichiara Roberto Tunioli, Presidente di FERVI Group. “La sua esperienza internazionale, la profonda conoscenza dei mercati professionali e la capacità di leggere le trasformazioni del settore saranno



fondamentali per accompagnare il Gruppo in una nuova fase di sviluppo, rinforzando il nostro ruolo nel mondo MRO e una relazione sempre più qualificata con clienti e partner”.

“Il settore MRO sta entrando in una fase decisiva, dichiara Alberto Casati, Vicepresidente di FERVI Group. – Non è più soltanto fornitura di prodotti e soluzioni, ma un ecosistema di competenze, servizio, innovazione e continuità operativa. Le imprese chiedono partner capaci di comprendere i processi, anticipare i bisogni e generare valore nel tempo. Il mio nuovo obiettivo, dopo 43 anni di lavoro con ruoli manageriali nel settore, sarà contribuire a rendere FERVI Group un punto di riferimento autorevole per questo cambiamento, valorizzando la forza del brand, sia nel mondo delle imprese sia nel comparto del fai da te più esigente”.



## Alberto Casati nominato vicepresidente di FERVI Group e Brand Ambassador settore MRO



Già Consigliere indipendente da oltre due anni, Casati porterà al Gruppo modenese la sua esperienza internazionale nei mercati industriali, commerciali e professionali. Il Consiglio di Amministrazione di FERVI Group ha nominato Alberto Casati nuovo Vicepresidente del Gruppo, affidandogli anche il ruolo strategico di Brand Ambassador per il settore MRO – Maintenance, Repair & Operations: un passaggio importante nel percorso di crescita e posizionamento del Gruppo per rafforzare la propria presenza in un comparto sempre più centrale per l'efficienza, la continuità operativa e la competitività delle imprese.

Casati siede da oltre due anni nel CdA di FERVI Group in qualità di Consigliere indipendente e la sua nuova responsabilità nasce quindi da una conoscenza già consolidata della visione aziendale, delle dinamiche interne e delle potenzialità di sviluppo del Gruppo.

Lombardo, classe 1960, nel suo percorso professionale Alberto Casati ha ricoperto ruoli di primo piano in importanti realtà internazionali, con una lunga esperienza (36 anni) in Black&Decker e Stanley Black&Decker con incarichi manageriali crescenti, arrivando a ricoprire il ruolo di Vice President SEMEA – Southern Europe, Middle East & Africa. Un'esperienza che gli ha permesso di maturare una profonda conoscenza dei mercati B2B, delle reti distributive, delle strategie commerciali e dello sviluppo internazionale.

Con il nuovo incarico, Casati avrà il compito di contribuire al consolidamento dell'identità di FERVI Group, rafforzandone la reputazione presso clienti, partner, stakeholder e operatori del settore MRO. Il suo ruolo di Brand Ambassador sarà orientato a rappresentare i valori del Gruppo: competenza, affidabilità, innovazione, vicinanza al cliente e capacità di interpretare l'evoluzione del mercato.



“La nomina di Alberto Casati rappresenta per FERVI Group una scelta di grande valore strategico; la sua esperienza internazionale, la profonda conoscenza dei mercati professionali e la capacità di leggere le trasformazioni del settore saranno fondamentali per accompagnare il Gruppo in una nuova fase di sviluppo, rinforzando il nostro ruolo nel mondo MRO e una relazione sempre più qualificata con clienti e partner”, dichiara Roberto Tunioli, Presidente di FERVI Group.

“Il settore MRO sta entrando in una fase decisiva; non è più soltanto fornitura di prodotti e soluzioni, ma un ecosistema di competenze, servizio, innovazione e continuità operativa. Le imprese chiedono partner capaci di comprendere i processi, anticipare i bisogni e generare valore nel tempo. Il mio nuovo obiettivo, dopo 43 anni di lavoro con ruoli manageriali nel settore, sarà contribuire a rendere FERVI Group un punto di riferimento autorevole per questo cambiamento, valorizzando la forza del brand, sia nel mondo delle imprese sia nel comparto del fai da te più esigente”, sottolinea Alberto Casati, Vicepresidente di FERVI Group.



## FERVI Group: Alberto Casati nominato Vicepresidente del Gruppo e Brand Ambassador per il settore MRO



Il Consiglio di Amministrazione di FERVI Group ha nominato Alberto Casati nuovo Vicepresidente del Gruppo, affidandogli anche il ruolo strategico di Brand Ambassador per il settore MRO –Maintenance, Repair & Operations: un passaggio importante nel percorso di crescita e posizionamento del Gruppo per rafforzare la propria presenza in un comparto sempre più centrale per l'efficienza, la continuità operativa e la competitività delle imprese. Casati siede da oltre due anni nel CdA di FERVI Group in qualità di Consigliere indipendente e la sua nuova responsabilità nasce quindi da una conoscenza già consolidata della visione aziendale, delle dinamiche interne e delle potenzialità di sviluppo del Gruppo.

Lombardo, classe 1960, nel suo percorso professionale Alberto Casati ha ricoperto ruoli di primo piano in importanti realtà internazionali, con una lunga esperienza (36 anni) in

Black&Decker e Stanley Black&Decker con incarichi manageriali crescenti, arrivando a ricoprire il ruolo di Vice President SEMEA – Southern Europe, Middle East & Africa

. Un'esperienza che gli ha permesso di maturare una profonda conoscenza dei mercati B2B, delle reti distributive, delle strategie commerciali e dello sviluppo internazionale.

Con il nuovo incarico, Casati avrà il compito di contribuire al consolidamento dell'identità di FERVI Group, rafforzandone la reputazione presso clienti, partner, stakeholder e operatori del settore MRO.



Il suo ruolo di Brand Ambassador sarà orientato a rappresentare i valori del Gruppo: competenza, affidabilità, innovazione, vicinanza al cliente e capacità di interpretare l'evoluzione del mercato.

“ La nomina di Alberto Casati rappresenta per FERVI Group una scelta di grande valore strategico ”, dichiara Roberto Tunioli, Presidente di FERVI Group. “ La sua esperienza internazionale, la profonda conoscenza dei mercati professionali e la capacità di leggere le trasformazioni del settore saranno fondamentali per accompagnare il Gruppo in una nuova fase di sviluppo, rinforzando il nostro ruolo nel mondo MRO e una relazione sempre più qualificata con clienti e partner”.

“Il settore MRO sta entrando in una fase decisiva, dichiara Alberto Casati, Vicepresidente di FERVI Group. – Non è più soltanto fornitura di prodotti e soluzioni, ma un ecosistema di competenze, servizio, innovazione e continuità operativa. Le imprese chiedono partner capaci di comprendere i processi, anticipare i bisogni e generare valore nel tempo. Il mio nuovo obiettivo, dopo 43 anni di lavoro con ruoli manageriali nel settore, sarà contribuire a rendere FERVI Group un punto di riferimento autorevole per questo cambiamento, valorizzando la forza del brand, sia nel mondo delle imprese sia nel comparto del fai da te più esigente”.



## FERVI Group nomina Alberto Casati Vicepresidente e Brand Ambassador per il comparto MRO

Il CdA della società ha conferito il nuovo incarico di vertice al manager, con l'obiettivo di potenziare la leadership nel settore della manutenzione e delle forniture industriali. Attraverso questa scelta strategica, il Gruppo punta a consolidare la propria immagine di marca e l'autorevolezza presso gli stakeholder, sfruttando una solida competenza internazionale. Il Consiglio di Amministrazione di FERVI Group ha nominato Alberto Casati nuovo Vicepresidente del Gruppo, affidandogli anche il ruolo strategico di Brand Ambassador per il settore MRO – Maintenance, Repair & Operations: un passaggio importante nel percorso di crescita e posizionamento del Gruppo per rafforzare la propria presenza in un comparto sempre più centrale per l'efficienza, la continuità operativa e la competitività delle imprese.

Casati siede da oltre due anni nel CdA di FERVI Group in qualità di Consigliere indipendente e la sua nuova responsabilità nasce quindi da una conoscenza già consolidata della visione aziendale, delle dinamiche interne e delle potenzialità di sviluppo del Gruppo.

Lombardo, classe 1960, nel suo percorso professionale Alberto Casati ha ricoperto ruoli di primo piano in importanti realtà internazionali, con una lunga esperienza (36 anni) in Black&Decker e Stanley Black&Decker con incarichi manageriali crescenti, arrivando a ricoprire il ruolo di Vice President SEMEA – Southern Europe, Middle East & Africa. Un'esperienza che gli ha permesso di maturare una profonda conoscenza dei mercati B2B, delle reti distributive, delle strategie commerciali e dello sviluppo internazionale.

Con il nuovo incarico, Casati avrà il compito di contribuire al consolidamento dell'identità di FERVI Group, rafforzandone la reputazione presso clienti, partner, stakeholder e operatori del settore MRO. Il suo ruolo di Brand Ambassador sarà orientato a rappresentare i valori del Gruppo.

“La nomina di Alberto Casati rappresenta per FERVI Group una scelta di grande valore strategico”, dichiara Roberto Tunioli, Presidente di FERVI Group. “La sua esperienza internazionale, la profonda conoscenza dei mercati professionali e la capacità di leggere le trasformazioni del settore saranno fondamentali per accompagnare il Gruppo in una nuova fase di sviluppo, rinforzando il nostro ruolo nel mondo MRO e una relazione sempre più qualificata con clienti e partner”.

“Il settore MRO sta entrando in una fase decisiva, dichiara Alberto Casati, Vicepresidente di FERVI Group - Non è più soltanto fornitura di prodotti e soluzioni, ma un ecosistema di competenze, servizio, innovazione e continuità operativa. Le imprese chiedono partner capaci di comprendere i processi, anticipare i bisogni e generare valore nel tempo. Il mio nuovo obiettivo, dopo 43 anni di lavoro con ruoli manageriali nel settore, sarà contribuire a rendere FERVI Group un punto di riferimento autorevole per questo cambiamento, valorizzando la forza del brand, sia nel mondo delle imprese sia nel comparto del fai da te più esigente”.



## Alberto Casati nominato Vicepresidente di Fervi Group e Brand Ambassador per il settore MRO



Già Consigliere indipendente da oltre due anni, Casati porterà al Gruppo la sua esperienza internazionale nei mercati industriali, commerciali e professionali. Il Consiglio di Amministrazione di Fervi Group ha nominato Alberto Casati nuovo Vicepresidente del Gruppo, affidandogli anche il ruolo strategico di Brand Ambassador per il settore MRO – Maintenance, Repair & Operations:

Un passaggio importante nel percorso di crescita e posizionamento del Gruppo per rafforzare la propria presenza in un comparto sempre più centrale per l'efficienza, la continuità operativa e la competitività delle imprese.

Esperienze ai più alti livelli Casati siede da oltre due anni nel CdA di FERVI Group in qualità di Consigliere indipendente e la sua nuova responsabilità nasce quindi da una conoscenza già consolidata della visione aziendale, delle dinamiche interne e delle potenzialità di sviluppo del Gruppo.

Lombardo, classe 1960, nel suo percorso professionale Alberto Casati ha ricoperto ruoli di primo piano in importanti realtà internazionali, con una lunga esperienza (36 anni) in Black&Decker e Stanley Black&Decker con incarichi manageriali crescenti, arrivando a ricoprire il ruolo di Vice President SEMEA – Southern Europe, Middle East & Africa.

Un'esperienza che gli ha permesso di maturare una profonda conoscenza dei mercati B2B, delle reti distributive, delle strategie commerciali e dello sviluppo internazionale.

Con il nuovo incarico, Casati avrà il compito di contribuire al consolidamento dell'identità di Fervi Group, rafforzandone la reputazione presso clienti, partner, stakeholder e operatori del settore MRO.

Brand Ambassador di alto profilo Il suo ruolo di Brand Ambassador sarà orientato a rappresentare i valori del Gruppo: competenza, affidabilità, innovazione, vicinanza al cliente e capacità di interpretare l'evoluzione del mercato.

“La nomina di Alberto Casati rappresenta per FERVI Group una scelta di grande valore strategico –ha dichiarato Roberto Tunioli, Presidente di Fervi Group – La sua esperienza internazionale, la profonda conoscenza dei mercati professionali e la capacità di leggere le trasformazioni del settore saranno fondamentali per accompagnare il Gruppo in una nuova fase di sviluppo, rinforzando il nostro ruolo nel mondo MRO e una relazione sempre più qualificata con clienti e partner”.

“Il settore MRO sta entrando in una fase decisiva – ha sottolineato Alberto Casati, Vicepresidente di Fervi Group. – Non è più soltanto fornitura di prodotti e soluzioni, ma un ecosistema di competenze, servizio, innovazione e continuità operativa. Le imprese chiedono partner capaci di comprendere i processi, anticipare i bisogni e generare valore nel tempo. Il mio nuovo obiettivo, dopo 43 anni di lavoro con ruoli manageriali nel settore, sarà contribuire a rendere FERVI Group un punto di riferimento autorevole per questo cambiamento, valorizzando la forza del brand, sia nel mondo delle imprese sia nel comparto del fai da te più esigente”.



## FERVI consolida la partnership tecnica con Go Eleven nel Mondiale Superbike 2026

Prosegue anche nel 2026 la collaborazione tra FERVI e il team Go Eleven nel campionato mondiale di Superbike: attrezzature nel box, visibilità in pista e una stagione che unisce performance e precisione FERVI conferma anche per il 2026 il proprio sostegno al team Go Eleven nel Campionato del Mondo Superbike, proseguendo un percorso che avvicina il marchio emiliano al cuore delle competizioni: il box, dove ogni dettaglio conta e ogni secondo fa la differenza.

L'accordo prevede la fornitura di attrezzature e soluzioni per l'allestimento dei box gara, a supporto del lavoro quotidiano di meccanici e tecnici. Il brand FERVI è inoltre presente sulla moto e sui principali materiali di comunicazione e logistica del team: pannelli del box, fondali interviste, abbigliamento e mezzi di trasporto dello staff. Una collaborazione che rafforza la presenza di FERVI nel mondo racing e crea nuove sinergie tra due realtà accomunate da affidabilità, precisione e determinazione. Per la stagione 2026, Go Eleven scende in pista con Lorenzo Baldassarri in sella alla Ducati Panigale V4 R, confermando un progetto tecnico orientato alla crescita e alla competitività ai massimi livelli della categoria.

Il Mondiale 2026 ha preso il via nel weekend del 20-22 febbraio a Phillip Island (Australia) e farà tappa in Italia in due appuntamenti chiave: Misano (12-14 giugno) e Cremona (25-27 settembre), momenti centrali per pubblico e addetti ai lavori, oltre che occasioni strategiche di visibilità per partner e sponsor.

“Il box di una Superbike è un'officina che vive al secondo: qui affidabilità e precisione non sono concetti astratti, ma risultati misurabili. Offrire il supporto tecnico a Go Eleven significa mettere la nostra strumentazione in un contesto estremo, dove tutto viene portato al limite. È un'opportunità che ci arricchisce: da un lato sosteniamo il lavoro di un team di alto profilo, dall'altro raccogliamo stimoli concreti per continuare a migliorare soluzioni e standard dedicati ai professionisti della manutenzione e della riparazione. È un'alleanza naturale, fondata su passione, competenza e responsabilità”, dichiara Ermanno Lucci, Direttore Sales & Marketing di FERVI.





## FERVI Group sceglie Alberto Casati come nuovo Vicepresidente del Gruppo e Brand Ambassador per il settore MRO



Il Consiglio di Amministrazione di FERVI Group ha nominato Alberto Casati nuovo Vicepresidente del Gruppo, affidandogli anche il ruolo strategico di Brand Ambassador per il settore MRO – Maintenance, Repair & Operations: un passaggio importante nel percorso di crescita e posizionamento del Gruppo per rafforzare la propria presenza in un comparto sempre più centrale per l'efficienza, la continuità operativa e la competitività delle imprese.

Casati siede da oltre due anni nel CdA di FERVI Group in qualità di Consigliere indipendente e la sua nuova responsabilità nasce quindi da una conoscenza già consolidata della visione aziendale, delle dinamiche interne e delle potenzialità di sviluppo del Gruppo.

Lombardo, classe 1960, nel suo percorso professionale Alberto Casati ha ricoperto ruoli di primo piano in importanti realtà internazionali, con una lunga esperienza (36 anni) in Black&Decker e Stanley Black&Decker con incarichi manageriali crescenti, arrivando a ricoprire il ruolo di Vice President SEMEA – Southern Europe, Middle East & Africa. Un'esperienza che gli ha permesso di maturare una profonda conoscenza dei mercati B2B, delle reti distributive, delle strategie commerciali e dello sviluppo internazionale.

Con il nuovo incarico, Casati avrà il compito di contribuire al consolidamento dell'identità di FERVI Group, rafforzandone la reputazione presso clienti, partner, stakeholder e operatori del settore MRO.



Il suo ruolo di Brand Ambassador sarà orientato a rappresentare i valori del Gruppo: competenza, affidabilità, innovazione, vicinanza al cliente e capacità di interpretare l'evoluzione del mercato.

“ La nomina di Alberto Casati rappresenta per FERVI Group una scelta di grande valore strategico ”, dichiara Roberto Tunioli, Presidente di FERVI Group . “ La sua esperienza internazionale, la profonda conoscenza dei mercati professionali e la capacità di leggere le trasformazioni del settore saranno fondamentali per accompagnare il Gruppo in una nuova fase di sviluppo, rinforzando il nostro ruolo nel mondo MRO e una relazione sempre più qualificata con clienti e partner ”.

“Il settore MRO sta entrando in una fase decisiva, dichiara Alberto Casati, Vicepresidente di FERVI Group – Non è più soltanto fornitura di prodotti e soluzioni, ma un ecosistema di competenze, servizio, innovazione e continuità operativa. Le imprese chiedono partner capaci di comprendere i processi, anticipare i bisogni e generare valore nel tempo. Il mio nuovo obiettivo, dopo 43 anni di lavoro con ruoli manageriali nel settore, sarà contribuire a rendere FERVI Group un punto di riferimento autorevole per questo cambiamento, valorizzando la forza del brand, sia nel mondo delle imprese sia nel comparto del fai da te più esigente”.



## Undici modenesi ricevono la Stella la merito del lavoro: ecco chi sono



MODENA. Come ogni anno, il 1° maggio verranno consegnate le Stelle al merito del lavoro per l'anno 2026. Circa 1.000 i lavoratori selezionati a livello nazionale, che assumono il titolo di "Maestro del lavoro". Sono undici i neo-maestri della provincia di Modena che riceveranno questo prestigioso riconoscimento a Bologna, presso il Salone del Podestà di Palazzo Re Enzo in Piazza Nettuno, insieme ad altri 77 insigniti provenienti da tutta l'Emilia Romagna. Una seconda cerimonia si terrà il 16 maggio a Modena, presso l'auditorium di Confindustria Emilia, con la consegna del brevetto di nomina da parte del prefetto Fabrizia Triolo. Ecco chi sono gli undici nuovi maestri del lavoro di Modena:

Maria Rita Aureli di Vignola, impiegata della Fervi S.p.A. di Vignola con 40 anni di servizio Fabio Balugani di Cavezzo, quadro della Eurosets S.r.l. di Medolla con 32 anni di attività Lorenzo Baraldi di Modena, quadro della CNH Industrial S.p.A. di Modena con 37 anni di servizio Gian Luca Bergamo di Cavezzo, quadro della Gambro Dasco S.p.A. di Medolla con 41 anni di carriera Gian Luca Bernardi di Pievepelago, quadro della Beghelli S.p.A. di Valsamoggia, che vanta 38 anni di esperienza professionale Roberto Bondi di Sassuolo, impiegato della Maserati S.p.A. di Modena con 41 anni di servizio Sandra Cocchi di Modena, impiegata della Caffè Molinari S.p.A. di Modena con 40 anni di attività Enrico Messori di Modena, dirigente della Società Cooperativa Bilanciai di Campogalliano con 32 anni di servizio Roberto Orlandini di Finale Emilia, quadro di e-distribuzione S.p.A. con 34 anni di carriera Pier Guglielmo Paglialunga di Modena, dirigente della Eurocap Petroli S.p.A. di Modena con 40 anni di esperienza Claudia Zagni di Modena, quadro della CNA Associazione Provinciale di Modena con 42 anni di servizio.

Ogni anno nuovi volti, donne e uomini che, su presentazione delle aziende presso cui operano e dopo un'approfondita verifica svolta da apposite commissioni, ottengono l'ambito riconoscimento per una intensa vita di lavoro. È questo, senza dubbio, l'aspetto più rilevante: la Stella al merito del lavoro, regolata prima da un Regio Decreto del 1923 e poi da una Legge dello Stato del 1954, viene assegnata su segnalazione del datore di lavoro che rileva nei comportamenti di questi neo-maestri le caratteristiche previste per il conferimento dell'onorificenza. Si tratta di donne e uomini che si sono



particolarmente distinti per senso del dovere, serietà professionale, inventiva e genialità creativa, capacità organizzative e doti dirigenziali, oltre che per la preziosa attitudine a trasmettere conoscenze ed esperienze alle nuove generazioni. Ed è proprio il possesso di queste qualità e delle competenze maturate nel corso degli anni che alimenta l'impegno dei maestri del lavoro associati alla Federazione nazionale in attività di volontariato nelle scuole primarie e secondarie, attraverso iniziative di testimonianza formativa rivolte agli studenti.

Nella provincia di Modena, il Consolato modenese, guidato dal maestro del lavoro Maurizio Morgillo, conta oltre 280 iscritti. Su tutto il territorio nazionale, invece, i maestri del lavoro sono circa 12.800. A tutti i nuovi maestri vanno i più vivi complimenti e l'augurio che questa meravigliosa Stella al merito del lavoro continui a brillare, accompagnandoli nel loro percorso di vita.



## Alberto Casati è il nuovo Vicepresidente di Fervi Group e Brand Ambassador per il settore MRO



Il Consiglio di Amministrazione di FERVI Group ha nominato Alberto Casati nuovo Vicepresidente del Gruppo, affidandogli anche il ruolo strategico di Brand Ambassador per il settore MRO – Maintenance, Repair & Operations: un passaggio importante nel percorso di crescita e posizionamento del Gruppo per rafforzare la propria presenza in un comparto sempre più centrale per l'efficienza, la continuità operativa e la competitività delle imprese.

Casati siede da oltre due anni nel CdA di FERVI Group in qualità di Consigliere indipendente e la sua nuova responsabilità nasce quindi da una conoscenza già consolidata della visione aziendale, delle dinamiche interne e delle potenzialità di sviluppo del Gruppo.

Lombardo, classe 1960, nel suo percorso professionale Alberto Casati ha ricoperto ruoli di primo piano in importanti realtà internazionali, con una lunga esperienza (36 anni) in Black&Decker e Stanley Black&Decker con incarichi manageriali crescenti, arrivando a ricoprire il ruolo di Vice President SEMEA – Southern Europe, Middle East & Africa. Un'esperienza che gli ha permesso di maturare una profonda conoscenza dei mercati B2B, delle reti distributive, delle strategie commerciali e dello sviluppo internazionale.

Con il nuovo incarico, Casati avrà il compito di contribuire al consolidamento dell'identità di FERVI Group, rafforzandone la reputazione presso clienti, partner, stakeholder e operatori del settore MRO. Il suo ruolo di Brand Ambassador sarà orientato a rappresentare i valori del Gruppo: competenza, affidabilità, innovazione, vicinanza al cliente e capacità di interpretare l'evoluzione del mercato.



“La nomina di Alberto Casati rappresenta per FERVI Group una scelta di grande valore strategico”, dichiara Roberto Tunioli, Presidente di FERVI Group. “La sua esperienza internazionale, la profonda conoscenza dei mercati professionali e la capacità di leggere le trasformazioni del settore saranno fondamentali per accompagnare il Gruppo in una nuova fase di sviluppo, rinforzando il nostro ruolo nel mondo MRO e una relazione sempre più qualificata con clienti e partner”.

“Il settore MRO sta entrando in una fase decisiva, dichiara Alberto Casati, Vicepresidente di FERVI Group. – Non è più soltanto fornitura di prodotti e soluzioni, ma un ecosistema di competenze, servizio, innovazione e continuità operativa. Le imprese chiedono partner capaci di comprendere i processi, anticipare i bisogni e generare valore nel tempo. Il mio nuovo obiettivo, dopo 43 anni di lavoro con ruoli manageriali nel settore, sarà contribuire a rendere FERVI Group un punto di riferimento autorevole per questo cambiamento, valorizzando la forza del brand, sia nel mondo delle imprese sia nel comparto del fai da te più esigente”.



Undici modenesi domani riceveranno la Stella al merito per la loro carriera |

## Eccellenze Made in Modena: ecco i nuovi maestri del lavoro

Sono mille i lavoratori italiani che domani riceveranno il titolo di "Maestro del lavoro". Un riconoscimento alla fedeltà e alla dedizione per le aziende in cui lavorano di cui verranno insigniti anche 11 modenesi.

Come ogni anno per la Festa dei Lavoratori verranno consegnate le Stelle al merito del lavoro presso il salone del podestà di palazzo Re Enzo in piazza Nettuno: insieme ai modenesi ci saranno altri 77 lavoratori provenienti da tutta l'Emilia-Romagna.

A rappresentare il territorio modenese saranno Maria Rita Aureli di Vignola, impiegata della Fervi di Vignola con 40 anni di servizio; Fabio Balugani di Cavezzo, quadro della Eurosets di Medolla con 32 anni di attività; Lorenzo Baraldi di Modena, quadro della Cnh Industrial di Modena con 37 anni di servizio; Gian Luca Bergamo di Cavezzo, quadro della Gambio Dasco di Medolla con 41 anni di carriera; e Gian Luca Bernardi di Pievepelago, quadro della Beghelli di Valsamoggia, che vanta 38 anni di esperienza professionale.

Tra gli insigniti figurano inoltre Roberto Bondi di Sassuolo, impiegato della Maserati con 41 anni di servizio; Sandra Cocchi di Modena,

impiegata della Caffè Molinari a con 40 anni di attività; Enrico Messori di Modena, dirigente della Società Cooperativa Bilanciai di Campogalliano con 32 anni di servizio; Roberto Orlandini di Finale Emilia, quadro di e-distribuzione con 34 anni di carriera; Pier Guglielmo Pagnalunga di Modena, dirigente della Eurocap Petroli di Modena con 40 anni di esperienza; e Claudia Zagni di Modena con 42 anni di servizio.

Una seconda cerimonia si terrà il 16 maggio a Modena, presso l'Auditorium di Confindustria Emilia: qui gli undici neo-maestri riceveranno il brevetto di nomina dal prefetto Fabrizia Triolo.

Ogni anno nuovi volti, donne e uomini che, su presentazione delle aziende presso cui operano e dopo un'approfondita verifica svolta da apposite commissioni, ottengono l'ambito riconoscimento per una intensa vita di lavoro. È questo, senza dubbio, l'aspetto più rilevante: la stella al merito del lavoro, regolata prima da un regio decreto del 1923 e poi da una legge dello del 1954, viene assegnata su segnalazione del datore di lavoro che rileva nei comportamenti di questi neo-maestri

le caratteristiche previste per il conferimento dell'onorificenza.

Si tratta di donne e uomini che si sono particolarmente distinti per senso del dovere, serietà professionale, inventiva e genialità creativa, capacità organizzative e doti dirigenziali, oltre che per la preziosa attitudine a trasmettere conoscenze ed esperienze alle nuove generazioni.

Ed è proprio il possesso di queste qualità e delle competenze maturate nel corso degli anni che alimenta l'impegno dei maestri del lavoro associati alla federazione nazionale in attività di volontariato nelle scuole primarie e secondarie, attraverso iniziative di Testimonianza Formativa rivolte agli studenti.

Nella provincia di Modena, il Consolato modenese, guidato dal maestro del lavoro Maurizio Morgillo, conta oltre 280 iscritti. Su tutto il territorio nazionale, invece, i maestri del lavoro sono circa 12.800.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**La cerimonia  
Si terrà domani  
a Bologna insieme  
ad altri 77 lavoratori  
da tutta la regione**



					
<b>Maria Rita Aureli</b> Fervi Vignola	<b>Fabio Balugani</b> Eurosets Medolla	<b>Enrico Messori</b> Società cooperativa Bilanciai Campogalliano	<b>Lorenzo Baraldi</b> Cnh Industrial Modena	<b>Gian Luca Bergamo</b> Gambro Dasco Medolla	<b>Claudia Zagni</b> Cna Modena
					
<b>Gian Luca Bernardi</b> Beghelli Valsamoggia	<b>Roberto Bondi</b> Maserati Modena	<b>Sandra Cocchi</b> Caffè Molinari Modena	<b>Roberto Orlandini</b> E-Distribuzione	<b>Eurocap Petroli</b> Modena	



# L'eccellenza del fare Le Stelle al Merito a undici nuovi Maestri

Il gruppo dei modenesi sarà premiato domani mattina a Bologna  
La cerimonia a Palazzo Re Enzo. «Riconoscimento a dedizione e passione»

**Come** ogni anno, il primo Maggio verranno consegnate le Stelle al Merito del Lavoro per l'anno 2026. Circa mille i lavoratori selezionati a livello nazionale, che con questa insegna assumono il titolo di Maestro del Lavoro. Sono undici i neo-Maestri della provincia di Modena che riceveranno questo prestigioso riconoscimento a Bologna, presso il Salone del Podestà di Palazzo Re Enzo in Piazza Nettuno, assieme ad altri 77 insigniti provenienti da tutta la regione Emilia Romagna. Una seconda cerimonia si terrà il 16 maggio a Modena, presso l'Auditorium di Confindustria Emilia.

In questa circostanza gli undici neo-Maestri riceveranno il 'brevetto' di nomina dal prefetto di Modena Fabrizia Triolo. Ogni anno nuovi volti, donne e uomini che, su presentazione delle Aziende che vedono fra i loro ranghi questi ammirevoli dipendenti e dopo una approfondita verifica svolta da apposite Commissioni, ottengono l'ambito riconoscimento per una intensa vita di lavoro.

Questi i nuovi Maestri modenesi: Maria Rita Aureli della Vignola Fervi, Fabio Balugani di Cavezzo Eurosets, Lorenzo Baraldi di

Cnh Industrial, Gian Luca Bergamo di Gambro Dasco Medolla, Gian Luca Bernardi di Beghelli, Roberto Bondi di Maserati, Sandra Cocchi di Caffè Molinari, Enrico Messori di Soc. Coop. Bilanciai Campogalliano, Roberto Orlandini di E- distribuzione, Pier Guglielmo Paglialunga di Eurocap Petroli Modena e Claudia Zagni di Cna.



Pier Guglielmo Paglialunga



Maria Rita Aureli

> 30 aprile 2026 alle ore 0:00



**Enrico Messori**



**Fabio Balugani**



**Gian Luca Bernardi**



**Gian Luca Bergamo**



**Roberto Bondi**



**Lorenzo Baraldi**



**Claudia Zagni**



**Sandra Cocchi**

> 30 aprile 2026 alle ore 0:00



Roberto Orlandini



NOMINA



*Il CdA di FERVI Group ha nominato Alberto Casati (nella foto) nuovo Vicepresidente del Gruppo e Brand Ambassador per il settore MRO - Maintenance, Repair & Operations. Casati avrà il compito di consolidare l'identità di FERVI Group, rafforzandone la reputazione presso clienti, partner, stakeholder e operatori del settore MRO. Il suo ruolo di Brand Ambassador sarà orientato a rappresentare i valori di competenza, affidabilità, vicinanza al cliente, innovazione e capacità di interpretare l'evoluzione del mercato.*



## Alberto Casati vicepresidente Fervi Group e brand ambassador MRO



Consigliere indipendente da oltre 2 anni, Casati porta al Gruppo la sua esperienza internazionale nei mercati industriali, commerciali e professionali. Il Consiglio di Amministrazione di Fervi Group ha nominato Alberto Casati ( nella foto in alto ) nuovo vicepresidente del Gruppo, affidandogli anche il ruolo strategico di

Brand Ambassador per il settore MRO (Maintenance, Repair & Operations) : un passaggio importante nel percorso di crescita e posizionamento del Gruppo per rafforzare la propria presenza in un comparto sempre più centrale per l'efficienza, la continuità operativa e la competitività delle imprese.

Casati siede da oltre 2 anni nel CdA di Fervi Group in qualità di Consigliere indipendente e la sua nuova responsabilità nasce quindi da una conoscenza già consolidata della visione aziendale, delle dinamiche interne e delle potenzialità di sviluppo del Gruppo.

Lombardo, classe 1960, nel suo percorso professionale Alberto Casati ha ricoperto ruoli di primo piano in importanti realtà internazionali, con una lunga esperienza (di ben 36 anni) in

Black&Decker e Stanley Black&Decker con incarichi manageriali crescenti, arrivando a ricoprire il ruolo di vicepresidente SEMEA (Southern Europe, Middle East & Africa)

. Un'esperienza che gli ha permesso di maturare una profonda conoscenza dei mercati B2B, delle reti distributive, delle strategie commerciali e dello sviluppo internazionale.



Con il nuovo incarico, Casati avrà il compito di contribuire al consolidamento dell'identità di Fervi Group, rafforzandone la reputazione presso clienti, partner, stakeholder e operatori del settore MRO. Il suo ruolo di Brand Ambassador sarà orientato a rappresentare i valori del Gruppo: competenza, affidabilità, innovazione, vicinanza al cliente e capacità di interpretare l'evoluzione del mercato.

«La nomina di Alberto Casati — ha dichiarato Roberto Tunioli, presidente di Fervi Group — rappresenta per Fervi Group una scelta di grande valore strategico. La sua esperienza internazionale, la profonda conoscenza dei mercati professionali e la capacità di leggere le trasformazioni del settore saranno fondamentali per accompagnare il Gruppo in una nuova fase di sviluppo, rinforzando il nostro ruolo nel mondo MRO e una relazione sempre più qualificata con clienti e partner»

#### Una fase decisiva

«Il settore MRO — ha affermato Casati — sta entrando in una fase decisiva. Non è più soltanto fornitura di prodotti e soluzioni, ma un ecosistema di competenze, servizio, innovazione e continuità operativa. Le imprese chiedono partner capaci di comprendere i processi, anticipare i bisogni e generare valore nel tempo. Il mio nuovo obiettivo, dopo 43 anni di lavoro con ruoli manageriali nel settore, sarà contribuire a rendere Fervi Group un punto di riferimento autorevole per questo cambiamento, valorizzando la forza del brand, sia nel mondo delle imprese sia nel comparto del fai da te più esigente».



## Alberto Casati assume la vicepresidenza di FERVI Group e il ruolo di brand ambassador per il settore MRO



La nomina di Casati rafforza la strategia di FERVI Group nel settore MRO, puntando su esperienza internazionale e sviluppo di nuove relazioni con clienti e partner. La crescente importanza delle strategie di Maintenance, Repair & Operations (MRO) nelle imprese industriali sta guidando nuove scelte manageriali e organizzative. In questo contesto, FERVI Group ha annunciato il 29 aprile 2026 la nomina di Alberto Casati come nuovo vicepresidente e brand ambassador per il settore MRO, con l'obiettivo di consolidare la propria posizione in un comparto determinante per la competitività aziendale.

La decisione del Consiglio di Amministrazione si inserisce in un percorso di rafforzamento della presenza del gruppo nel mercato MRO, considerato strategico per garantire efficienza e continuità operativa alle imprese clienti. Casati, già consigliere indipendente da oltre due anni, vanta una conoscenza approfondita delle dinamiche interne e delle prospettive di sviluppo del gruppo.

Nato in Lombardia nel 1960, Casati ha maturato una lunga esperienza internazionale, trascorrendo 36 anni in Black&Decker e Stanley Black&Decker, dove ha ricoperto incarichi manageriali fino al ruolo di Vice President SEMEA – Southern Europe, Middle East & Africa. Questo percorso gli ha permesso di acquisire competenze specifiche nei mercati B2B, nella gestione delle reti distributive e nello sviluppo commerciale a livello globale.

Nella nuova posizione all'interno di FERVI Group, Casati sarà impegnato nel rafforzamento dell'identità aziendale e nella valorizzazione della reputazione presso clienti, partner e stakeholder del settore MRO. Il suo incarico prevede anche la promozione dei valori aziendali legati a competenza tecnica, affidabilità e capacità di interpretare le evoluzioni del mercato.

Roberto Tunioli, presidente di FERVI Group, ha dichiarato:

“la nomina di Alberto Casati rappresenta per FERVI Group una scelta di grande valore strategico. La sua esperienza internazionale, la profonda conoscenza dei mercati professionali e la capacità di leggere le trasformazioni del settore saranno fondamentali per accompagnare il Gruppo in una



nuova fase di sviluppo, rinforzando il nostro ruolo nel mondo MRO e una relazione sempre più qualificata con clienti e partner”.

Alberto Casati , vicepresidente di FERVI Group, ha dichiarato:

“il settore MRO sta entrando in una fase decisiva, – Non è più soltanto fornitura di prodotti e soluzioni, ma un ecosistema di competenze, servizio, innovazione e continuità operativa. Le imprese chiedono partner capaci di comprendere i processi, anticipare i bisogni e generare valore nel tempo. Il mio nuovo obiettivo, dopo 43 anni di lavoro con ruoli manageriali nel settore, sarà contribuire a rendere FERVI Group un punto di riferimento autorevole per questo cambiamento, valorizzando la forza del brand, sia nel mondo delle imprese sia comparto del fai da te più esigente”.

 Ultime notizie



## L'eccellenza del fare. Le Stelle al Merito a undici nuovi Maestri



Il gruppo dei modenesi sarà premiato domani mattina a Bologna . La cerimonia a Palazzo Re Enzo. "Riconoscimento a dedizione e passione". REDAZIONE MODENA

Come ogni anno, il primo Maggio verranno consegnate le Stelle al Merito del Lavoro per l'anno 2026. Circa mille i lavoratori selezionati a livello nazionale, che con questa insegna assumono il titolo di Maestro del Lavoro . Sono undici i neo-Maestri della provincia di Modena che riceveranno questo prestigioso riconoscimento a Bologna , presso il Salone del Podestà di Palazzo Re Enzo in Piazza Nettuno, assieme ad altri 77 insigniti provenienti da tutta la regione Emilia Romagna . Una seconda cerimonia si terrà il 16 maggio a Modena, presso l'Auditorium di Confindustria Emilia.

In questa circostanza gli undici neo-Maestri riceveranno il 'brevetto' di nomina dal prefetto di Modena Fabrizia Triolo. Ogni anno nuovi volti, donne e uomini che, su presentazione delle Aziende che vedono fra i loro ranghi questi ammirevoli dipendenti e dopo una approfondita verifica svolta da apposite Commissioni, ottengono l'ambito riconoscimento per una intensa vita di lavoro.

Questi i nuovi Maestri modenesi: Maria Rita Aureli della Vignola Fervi, Fabio Balugani di Cavezzo Eurosets, Lorenzo Baraldi di Cnh Industrial, Gian Luca Bergamo di Gambro Dasco Medolla, Gian Luca Bernardi di Beghelli, Roberto Bondi di Maserati, Sandra Cocchi di Caffè Molinari, Enrico Messori di Soc. Coop. Bilanciai Campogalliano, Roberto Orlandini di E- distribuzione, Pier Guglielmo Paglialunga di Eurocap Petroli Modena e Claudia Zagni di Cna.



## Alberto Casati nominato Vicepresidente di FERVI Group e Brand Ambassador per il settore MRO

Già Consigliere indipendente da oltre due anni, Casati porterà al Gruppo la sua esperienza internazionale nei mercati industriali, commerciali e professionali.

Vignola (MO), 29 aprile 2026 – Il Consiglio di Amministrazione di FERVI Group ha nominato Alberto Casati nuovo Vicepresidente del Gruppo, affidandogli anche il ruolo strategico di Brand Ambassador per il settore MRO – Maintenance, Repair & Operations: un passaggio importante nel percorso di crescita e posizionamento del Gruppo per rafforzare la propria presenza in un comparto sempre più centrale per l'efficienza, la continuità operativa e la competitività delle imprese.

Casati siede da oltre due anni nel CdA di FERVI Group in qualità di Consigliere indipendente e la sua nuova responsabilità nasce quindi da una conoscenza già consolidata della visione aziendale, delle dinamiche interne e delle potenzialità di sviluppo del Gruppo.

Lombardo, classe 1960, nel suo percorso professionale Alberto Casati ha ricoperto ruoli di primo piano in importanti realtà internazionali, con una lunga esperienza (36 anni) in Black&Decker e Stanley Black&Decker con incarichi manageriali crescenti, arrivando a ricoprire il ruolo di Vice President SEMEA – Southern Europe, Middle East & Africa. Un'esperienza che gli ha permesso di maturare una profonda conoscenza dei mercati B2B, delle reti distributive, delle strategie commerciali e dello sviluppo internazionale.

Con il nuovo incarico, Casati avrà il compito di contribuire al consolidamento dell'identità di FERVI Group, rafforzandone la reputazione presso clienti, partner, stakeholder e operatori del settore MRO. Il suo ruolo di Brand Ambassador sarà orientato a rappresentare i valori del Gruppo: competenza, affidabilità, innovazione, vicinanza al cliente e capacità di interpretare l'evoluzione del mercato.

"La nomina di Alberto Casati rappresenta per FERVI Group una scelta di grande valore strategico", dichiara Roberto Tunioli, Presidente di FERVI Group. "La sua esperienza internazionale, la profonda conoscenza dei mercati professionali e la capacità di leggere le trasformazioni del settore saranno fondamentali per accompagnare il Gruppo in una nuova fase di sviluppo, rinforzando il nostro ruolo nel mondo MRO e una relazione sempre più qualificata con clienti e partner".

"Il settore MRO sta entrando in una fase decisiva, dichiara Alberto Casati, Vicepresidente di FERVI Group. - Non è più soltanto fornitura di prodotti e soluzioni, ma un ecosistema di competenze, servizio, innovazione e continuità operativa. Le imprese chiedono partner capaci di comprendere i processi, anticipare i bisogni e generare valore nel tempo. Il mio nuovo obiettivo, dopo 43 anni di lavoro con ruoli manageriali nel settore, sarà contribuire a rendere FERVI Group un punto di riferimento autorevole per questo cambiamento, valorizzando la forza del brand, sia nel mondo delle imprese sia nel comparto del fai da te più esigente".

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





## FERVI conferma la collaborazione con Go Eleven per il Mondiale Superbike 2026



La partnership tra FERVI e Go Eleven nel Mondiale Superbike 2026 rafforza la presenza del brand nelle competizioni e supporta l'innovazione tecnica nei box. La fornitura di soluzioni tecniche specializzate per il motorsport rappresenta un segmento in crescita per le aziende che operano nell'ambito delle attrezzature professionali. In questo contesto, FERVI ha annunciato il rinnovo della partnership tecnica con il team Go Eleven per il Campionato del Mondo Superbike 2026 , consolidando una collaborazione che punta a integrare performance e precisione nei box di gara.

L'accordo prevede la fornitura di attrezzature e soluzioni per l'allestimento dei box , a supporto delle attività quotidiane di meccanici e tecnici impegnati nelle competizioni. Il marchio FERVI sarà visibile sulla moto, sui pannelli del box, sui fondali delle interviste, sull'abbigliamento e sui mezzi di trasporto dello staff, rafforzando così la presenza aziendale nel settore racing.

Per la stagione 2026, il team Go Eleven schiera Lorenzo Baldassarri in sella alla Ducati Panigale V4 R , confermando una strategia tecnica orientata alla crescita e alla competitività nella categoria Superbike.

Il calendario del Mondiale Superbike 2026 è iniziato nel weekend del 20-22 febbraio 2026 a Phillip Island, Australia, e prevede due appuntamenti in Italia: Misano , dal 12 al 14 giugno 2026 , e Cremona , dal 25 al 27 settembre 2026 . Queste tappe rappresentano momenti chiave sia per la visibilità dei partner sia per il coinvolgimento degli operatori del settore.

Ermanno Lucci , Direttore Sales & Marketing di FERVI, ha dichiarato:

“il box di una Superbike è un'officina che vive al secondo: qui affidabilità e precisione non sono concetti astratti, ma risultati misurabili. Offrire il supporto tecnico a Go Eleven significa mettere la nostra strumentazione in un contesto estremo, dove tutto viene portato al limite. È un'opportunità che ci arricchisce: da un lato sosteniamo il lavoro di un team di alto profilo, dall'altro raccogliamo stimoli concreti per continuare a migliorare soluzioni e standard dedicati ai professionisti della



manutenzione e della riparazione. È un'alleanza naturale, fondata su passione, competenza e responsabilità”.

L'iniziativa sottolinea l'impegno di FERVI nello sviluppo di attrezzature adatte a contesti ad alta intensità operativa, contribuendo all'innovazione dei processi tecnici nel motorsport professionale.

 [Ultime notizie](#)



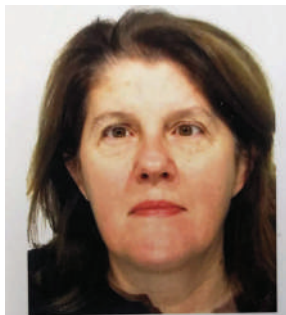
## 11 nuovi Maestri del Lavoro modenesi: tra loro Gian Luca Bergamo e Fabio Balugani di Cavezzo e Roberto Orlandini di Finale Emilia

MODENA - Come ogni anno 1° Maggio, anche quest'anno verranno consegnate le Stelle al Merito del Lavoro per l'anno 2026. Circa 1.000 i lavoratori selezionati a livello nazionale, che con questa insegna assumono il titolo di "Maestro del Lavoro". Sono undici i neo-Maestri della Provincia di Modena che riceveranno questo prestigioso riconoscimento a Bologna, presso il Salone del Podestà di Palazzo Re Enzo in Piazza Nettuno, assieme ad altri 77 insigniti provenienti da tutta la regione Emilia Romagna. Per quanto riguarda la provincia di Modena, si tratta di: Maria Rita Aureli di Vignola (Fervi S.p.a., Vignola); Fabio Balugani di Cavezzo (Eurosets, Medolla); Lorenzo Baraldi di Modena (CNH Industrial, Modena); Gian Luca Bergamo di Cavezzo (Gambro Dasco, Medolla); Gian Luca Bernardi di Pievepelago (Beghelli S.p.a., Valsamoggia); Roberto Bondi di Sassuolo (Maserati, Modena); Sandra Cocchi di Modena (Caffè Molinari, Modena); Enrico Messori di Modena (Coop Bilanciai, Campogalliano); Roberto Orlandini di Finale Emilia (e-distribuzione S.p.a); Pier Guglielmo Paglialunga di Modena (Eurocap Petroli, Modena); Claudia Zagni di Modena (Cna, Modena).

Una seconda cerimonia si terrà il 16 maggio in Modena, presso l'Auditorium di Confindustria Emilia sede di Modena. In questa circostanza gli undici neo-Maestri riceveranno il "brevetto" di nomina dal Prefetto di Modena S.E. Fabrizia Triolo. Ogni anno nuovi volti, donne e uomini che, su presentazione delle Aziende che vedono fra i loro ranghi questi ammirevoli dipendenti e dopo una approfondita verifica svolta da apposite Commissioni, ottengono l'ambito riconoscimento per una intensa vita di lavoro. È quest'ultimo, di certo, l'aspetto più rilevante: la Stella al Merito del Lavoro, regolata prima da un Regio Decreto del 1923 e poi da una Legge dello Stato del 1954, viene assegnata su segnalazione del datore di lavoro che rileva nei comportamenti di questi neo-Maestri le caratteristiche previste per il riconoscimento della onorificenza.

Ricordiamo le linee guida per onorare questi e tutti gli altri Maestri e Maestre nominati in passato che si sono particolarmente distinti nel senso del dovere, serietà professionale, inventiva e genialità creativa, organizzazione e doti dirigenziali e, non ultimo, capacità di trasmettere le conoscenze. Ed è proprio il possesso di queste doti peculiari e delle competenze maturate che fa proseguire l'impegno dei Maestri del Lavoro associati alla Federazione Nazionale in attività di volontariato nelle scuole primarie e secondarie, con iniziative di Testimonianza Formativa a favore degli studenti. In Provincia di Modena, nel Consolato modenese retto dal Maestro del Lavoro Maurizio Morgillo, sono iscritti oltre 280 Maestre/i, mentre su tutto il territorio del Paese se ne contano circa 12.800.

Di seguito, le foto dei nuovi Maestri del Lavoro modenesi:



Aureli Maria Rita