

RASSEGNA STAMPA



Indice

Levigatrice rotorbitale con aspirazione Far da sé - 01/03/2026	3
Ancora 2 idee Far da sé - 01/03/2026	4
FERVI sostiene il comprensorio Alta Badia - Dolomiti Superski con la fornitura di 20 Skitool per la manutenzione sci degli utenti Subfornitura & Eco-industria - 01/03/2026	5
Fervi: arriva il nuovo catalogo 48 Macchine utensili - 01/03/2026	6
FERVI : TUTTE LE NOVITÀ DEL CATALOGO 48 Io Carroziere - 01/03/2026	7
Nuovo banco sega Ferramenta & Casalinghi - 01/03/2026	9
SPONSORIZZAZIONI, TUTTI I PARAMETRI PER UNA MISURAZIONE EFFICACE TouchPoint Magazine - 01/03/2026	10
FERVI LANCIA IL NUOVO CATALOGO 48 DEDICATO A FERRAMENTA E PUNTI VENDITA Ferrutensil - 01/03/2026	11
Fervi sostiene il comprensorio Alta Badia - Dolomiti Superski con la fornitura di 20 Skitool Ferrutensil - 01/03/2026	12
La vittoria va ad ALBERTO CASATI iFerr magazine - 01/03/2026	13
Un'officina più efficiente inizia da Fervi ilgiornaledelmeccanico.it - 04/03/2026	17
Mercato stabile, brand e innovazione guidano il settore diyandgarden.com - 09/03/2026	19
FERVI presenta la nuova generazione di aspiratori professionali confindustriaemilia.it - 11/03/2026	22
Fervi: nuova generazione aspiratori professionali scootermagazine.it - 12/03/2026	24
Aspiratori FERVI: la gamma si rinnova con cinque nuovi modelli iocarroziere.it - 13/03/2026	26
FERVI aggiorna la linea di aspiratori con cinque nuovi modelli ilgiornaledelmeccanico.it - 13/03/2026	28
FERVI presenta la nuova generazione di aspiratori professionali ferramenta2000.net - 13/03/2026	30
FERVI presenta la nuova generazione di aspiratori professionali bricoportale.it - 16/03/2026	31



Levigatrice rotorbitale con aspirazione

Con una potenza di 450 watt, la levigatrice rotorbitale FFR504503A-150 a velocità variabile (4000/13000 giri al minuto), con le sue 8000/26000 oscillazioni al minuto, offre garanzia di un lavoro efficace e pulito, grazie anche al sistema di estrazione della polvere con sacchetto, compatibile con aspiratore. Il plettello abrasivo ha un diametro di 150 mm e la macchina lavora con un'eccentricità di 2 mm. Il peso della levigatrice è di 2,40 kg. Con funzione lock-on per un utilizzo continuativo, l'impugnatura posteriore a D in gomma morbida e l'impugnatura frontale regolabile garantiscono la possibilità di un utilizzo confortevole e sicuro. Il fissaggio dei dischi abrasivi avviene con il velcro e tre pezzi di carta abrasiva sono forniti in dotazione insieme al sacchetto raccogli-polvere. **Euro 106,00** (iva esclusa). **Fervi** (www.fervi.com)

> 1 marzo 2026 alle ore 0:00

Ancora **2** idee dai lettori *Far da sé*



GLI AUTORI DEI LAVORI PUBBLICATI IN QUESTE PAGINE RICEVERANNO IN PREMIO IL PRATICO AVVITATORE FB36CS3AS-15M OFFERTO DA

FERVI

(la foto è puramente indicativa del contenuto del pacco)



Telo ombreggiante sulla zona pranzo in giardino



Dopo un'estate con la copertura di incannucciata (inutile) e un'estate con una "vela" tirata tra i quattro pali (ombra sì, ma un caldo feroce), la scorsa estate ricoprendo il gazebo con un telo ombreggiante (messo doppio) abbiamo finalmente ottenuto sia ombra sia attenuazione del caldo, ma purtroppo le vespe si annidavano nelle sue pieghe. Ho deciso di fare dei pannelli ricoperti di ombreggiante, da inserire a misura tra le traverse superiori del gazebo e di renderli smontabili a fine stagione mediante quattro squadrette avvitate dal basso nelle suddette traverse.

Ho utilizzato tavole smontate da bancali, tagliate tutte alla stessa larghezza e unite per semplice avvitatura in testa.

Claudio Bono (Alessandria)

Pannello portasalviette e asciugamani

Nella casa di montagna avevo l'esigenza di separare gli asciugamani per il viso dalle salviette in uso per il bidet e volevo che il manufatto fosse in un materiale che richiamasse il resto dell'ambiente: ho quindi scelto il legno di abete rifinito con una verniciatura color pino rosso.

Ho realizzato una cornice rettangolare creando con la fresatrice una modanatura semplice ma che comunque desse all'oggetto un tocco meno squadrato; i quattro elementi intestati a 45° sono stati uniti con spinatura e colla vinilica; ho aggiunto all'interno della cornice, a diverse altezze, tre tondi in legno per gli asciugamani grandi e per quelli piccoli.

Ho applicato lungo uno dei lati lunghi tre robuste cerniere e le ho fissate al muro in modo che il pannello fosse accostabile al muro o aperto verso l'esterno.

Alcune mani di vernice, dopo accurata carteggiatura, hanno completato la realizzazione.

Gabriele Cestra (Frosinone)



FERVI sostiene il comprensorio Alta Badia – Dolomiti Superski con la fornitura di 20 Skitool per la manutenzione sci degli utenti

a cura di Tommaso Fortuzzi



Dopo le precedenti esperienze in altri comprensori sciistici delle Dolomiti, FERVI realizza un nuovo intervento, dedicato a migliorare l'esperienza degli appassionati di sci installando pannelli attrezzati in prossimità degli impianti di risalita per piccoli interventi su sci e attacchi

FERVI annuncia la nuova installazione di **20 Skitool** presso il comprensorio sciistico *Alta Badia - Dolomiti Superski*, terza realizzazione del progetto dopo quelle già attive a Madonna di Campiglio - Dolomiti di Brenta e a Cortina d'Ampezzo.

L'iniziativa conferma l'impegno dell'azienda nel mettere la propria esperienza nel settore degli utensili e delle attrezzature per l'officina e il mondo MRO (*Maintenance, Repair and Operations*) al servizio della qualità e della sicurezza sulle piste, portando il brand esattamente dove l'intervento di manutenzione viene effettuato, migliorando l'esperienza in pista.

Gli Skitool, pannelli brandizzati che contengono gli arnesi indispensabili per piccole manutenzioni, sono installazioni posizionate in prossimità degli impianti di

risalita, pensate per permettere agli sciatori di effettuare in autonomia piccole regolazioni e sistemazioni dell'attrezzatura prima della discesa.

A supporto degli operatori del comprensorio, FERVI ha inoltre fornito **20 valigette professionali**, una per ogni stazione in cui è presente lo Skitool, per consentire interventi di manutenzione o piccole riparazioni non eseguibili con i quattro utensili integrati nella struttura.

Alessandro Huber, Responsabile Marketing Ski Carosello Alta Badia, commenta così la collaborazione: *"Siamo lieti di aver introdotto gli Skitool FERVI all'interno del nostro comprensorio."*

"Si tratta di un servizio pratico e sempre più apprezzato dai nostri ospiti, che consente loro di migliorare l'esperienza sciistica con interventi rapidi e immediati sulla propria attrezzatura."

"Ringraziamo FERVI per il supporto e per l'attenzione dedicata alle esigenze dei nostri sciatori."



► 1 marzo 2026



FERVI

Arriva il nuovo catalogo 48

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 FERV, 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 termoforati e ai video di presentazione dei prodotti raccolti nel canale Youtube di FERV. 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, FERV 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



FERVI: TUTTE LE NOVITÀ DEL CATALOGO 48

Il catalogo di FERVI 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 termoformati e ai video di presentazione dei prodotti raccolti nel canale Youtube di FERVI. L'aggiornamento del catalogo 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.



> 1 marzo 2026 alle ore 0:00

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.

CATALOGO PER DEFINIRE
È rivolto a tutto il mondo della manutenzione per i professionisti che operano in un settore del lavoro a tutto campo, per semplificare la selezione dei prodotti, ridurre i tempi di ricerca e facilitare le operazioni.

5023	SMERIGLIATRICE DA BANCO
5383	SMERIGLIATRICE DA BANCO CON LEVIGATRICE



> 1 marzo 2026 alle ore 0:00

FERVI

Nuovo banco sega

Fervi presenta il nuovo banco sega (art. 0827), una soluzione completa e affidabile, studiata per supportare con efficacia lavori di taglio longitudinale o obliquo, in contesti professionali e semi professionali, sia all'aperto che al chiuso.

È dotato di una lama da 315 mm x 3 mm x 30 mm Z24, con riporto in metallo duro

e protezioni, che garantisce precisione nel taglio del legno. Il piano di lavoro misura 800 x 550 mm e può essere ampliato grazie a due tavole di prolunga della misura 800 x 400 mm, offrendo così ampia superficie per gestire pezzi anche di dimensioni impor-

tanti. Il banco ha una struttura solida e stabile, con un motore che sviluppa una velocità di rotazione pari a 2.800 rpm.



www.fervi.com



In bicicletta non conta l'età ma il ritmo e questa parità di condizione permette a giovani e veterani di scambiarsi consigli e storie, creando una memoria storica collettiva. Davanti a un buon caffè.



CRISTINA BAMBINI

**CRISTINA BAMBINI,
RESPONSABILE
MARKETING DI DOLE
ITALIA**

Le sponsorizzazioni sportive rappresentano una leva strategica importante per Dole Italia: la connessione naturale tra i prodotti di Dole e l'attività sportiva

fa sì che l'azienda si presenti come "partner" ideale per seguire maratone, gare di nuoto, squadre di calcio e basket. L'associazione tra i valori che caratterizzano Dole e il mondo dello sport trasformano così le sponsorizzazioni sportive in una vera e propria piattaforma di comunicazione e condivisione, dove i protagonisti sono i consumatori che si riconoscono nel brand, nello sport o nella squadra o atleta sponsorizzati. Sempre più spesso, poi, la dimensione sportiva sta vedendo la costruzione di community, che siano appassionati (per esempio i runner) o tifosi e supporter di club. In questo contesto, l'importanza di veicolare valori forti e già condivisi dalla community fa sì che si crei un percorso virtuoso, che consente di porre le basi per generare relazioni stabili e durature tra il brand e i consumatori. Basti pensare all'effetto del passaparola positivo (Word-of-Mouth) che i destinatari della sponsorizzazione possono generare percependo il brand sponsor come consigliabile oppure all'associazione emotiva creata dalla sponsorizzazione e dal perfetto "fit" tra sponsor e sponsorizzato. Per Dole Italia, quindi, lo sport rappresenta un'opportunità strategica importante per costruire relazioni solide e durature, basate sulla condivisione di valori e asset comuni.



ERMANNO LUCCI

**ERMANNO LUCCI,
DIRETTORE SALES &
MARKETING DI FERVI**

Per FERVI lo sport è un moltiplicatore di relazioni. Non lo viviamo come una semplice leva di visibilità, ma come uno spazio autentico in cui i valori del brand prendono forma

concreta. Le nostre sponsorizzazioni nell'hockey, nel motorsport e nel basket parlano linguaggi diversi, alcuni più direttamente legati alla nostra

attività e ai nostri prodotti per l'MRO, altri meno, ma condividono tutti principi comuni: determinazione, precisione, lavoro di squadra, ricerca della performance. Lo sport ha una straordinaria capacità di accendere le community, perché genera emozione condivisa e senso di appartenenza, e quando un brand riesce a inserirsi in questo ecosistema in modo coerente, diventa parte della conversazione costruendo relazioni durature che possono coinvolgere - con sorprendenti livelli di engagement - professionisti, partner e consumatori. Per noi sostenere una squadra o un atleta significa affiancare persone che si riconoscono in un sistema di valori solido, lo stesso che guida il nostro modo di fare impresa. Dalla precisione e tensione competitiva dei motori della Superbike alla strategia e visione di gioco del basket, fino alla determinazione e allo spirito di squadra dell'hockey, ogni partnership rafforza il nostro posizionamento e crea un dialogo continuo con la community. Lo sport è un acceleratore di fiducia: consolida l'identità del brand e trasforma la sponsorship in un'esperienza condivisa. Ed è proprio nella continuità di questa esperienza che nasce una relazione capace di durare nel tempo.



GIUSEPPE MARAZIA

**GIUSEPPE MARAZIA,
CHIEF MARKETING
OFFICER DI ATHORA
ITALIA**

Lo sport come piattaforma valoriale e leva strategica di posizionamento. È questa la direttrice lungo cui si muove Athora Italia, compagnia specializzata in assicurazioni vita e parte di un Gruppo europeo leader nel risparmio assicurativo e nella previdenza, con oltre tre milioni di clienti. Impegno, determinazione e spirito di squadra rappresentano un patrimonio condiviso e con un impatto reale su persone e comunità. In questo contesto, si inserisce la partnership con la Serie A Women, strategica nel percorso di crescita e consolidamento del brand. Non solo il sostegno a un campionato in forte espansione, ma l'adesione a un movimento che incarna talento e ambizione. Il calcio femminile oggi ha una fan base di oltre 10 milioni di tifosi e registra una crescita notevole negli ascolti televisivi, contribuendo a dare visibilità a storie che incarnano il futuro.



> 1 marzo 2026 alle ore 0:00

Redazionali.qxp_Layout 1 17/03/26 10:55 Pagina 78



DALLE AZIENDE

FERVI LANCIA IL NUOVO CATALOGO 48 DEDICATO A FERRAMENTA E PUNTI VENDITA

La nuova edizione del Catalogo 48 unisce oltre 8.700 referenze a una grafica ottimizzata, icone intuitive e QR code, trasformando la consultazione in uno strumento concreto per supportare vendite e gestione del punto vendita.



**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.

Per supportare concretamente la rete capillare di punti vendita, Fervi mette a disposizione una serie di strumenti che spaziano dalle **soluzioni espositive**, come espositori da parete e da banco, gazebo, vele e copri-pallet per l'allestimento di isole espositive, fino a un **catalogo prodotti** costantemente rinnovato e progettato per supportare l'attività al banco.

L'ultima release del Catalogo, la numero 48, riporta **oltre 8.700 soluzioni dedicate al settore MRO** (Maintenance, Repair and Operations) e al **fai-da-te evoluto**, ma non si limita a elencare le referenze, proponendosi invece come vera e propria guida per orientarsi all'interno di un'offerta strutturata e in costante aggiornamento.

L'impostazione grafica, pur mantenendo una continuità con l'edizione precedente, è stata ottimizzata per migliorare leggibilità e rapidità di consultazione. Gabbie più definite delimitano con chiarezza le schede prodotto, mentre nuove icone

consentono di individuare a colpo d'occhio le informazioni essenziali, riducendo i tempi decisionali al banco. L'introduzione delle icone "New" e "New Price" rende ancora più immediata l'identificazione delle novità e delle variazioni di prezzo a vantaggio del cliente, trasformando il catalogo in uno strumento commerciale ancora più efficace.

Un ulteriore passo verso l'integrazione tra fisico e digitale è rappresentato dai **QR code**, che permettono di accedere rapidamente a **video di presentazione** e ad **approfondimenti sugli utensili manuali**, offrendo al punto vendita un supporto aggiuntivo nella consulenza.

Il Catalogo 48 conferma, dunque, l'attenzione dell'azienda verso una proposta coerente, completa e competitiva, rivelandosi uno strumento concreto, pensato per affiancare le ferramenta e rafforzarne la capacità di risposta alle esigenze dei professionisti. ■

www.fervi.com

FERRUTENSIL 78



> 1 marzo 2026 alle ore 0:00

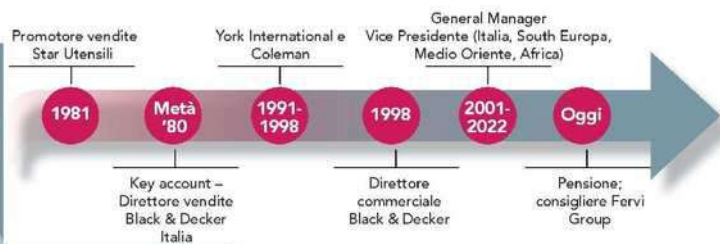
Fervi sostiene il comprensorio Alta Badia – Dolomiti Superski con la fornitura di 20 Skitool

Fervi annuncia la nuova installazione di 20 Skitool presso il comprensorio sciistico Alta Badia - Dolomiti Superski, terza realizzazione del progetto dopo quelle già attive a Madonna di Campiglio - Dolomiti di Brenta e a Cortina d'Ampezzo. Gli Skitool, pannelli brandizzati che contengono gli arnesi indispensabili per piccole manutenzioni, sono installazioni posizionate in prossimità degli impianti di risalita, pensate per permettere agli sciatori di effettuare in autonomia piccole regolazioni e sistemazioni dell'attrezzatura prima della discesa. A supporto degli operatori del comprensorio, Fervi ha inoltre fornito 20 valigette professionali, una per ogni stazione in cui è presente lo Skitool, per consentire interventi di manutenzione o piccole riparazioni non eseguibili con i quattro utensili integrati nella struttura. www.fervi.com

> 1 marzo 2026 alle ore 0:00

La vittoria va ad **ALBERTO CASATI**

Il manager riceverà il Premio alla Carriera a SiFerr 2026 per la sua lunga e influente presenza nel mercato ferramenta.



40 iFerr marzo 2026

www.iferr.com

> 1 marzo 2026 alle ore 0:00

Alberto Casati, figura storica e punto di riferimento nel settore della ferramenta, sarà protagonista di un momento speciale durante l'edizione di SiFerr 2026, ricevendo il prestigioso **Premio alla Carriera**. Una carriera lunga e articolata, iniziata negli anni '80 come promotore vendite e culminata in ruoli di vertice internazionale per aziende come STANLEY Black & Decker, che gli ha permesso di lasciare un segno indelebile nella distribuzione e nello sviluppo del mercato. **Questo riconoscimento celebra non solo i suoi successi professionali, ma anche l'impatto che ha avuto su colleghi, partner e sull'intera filiera della ferramenta.**

iFerr: Quali sono stati i momenti più memorabili della sua carriera lavorativa nel settore ferramenta?

Alberto Casati: Sono nato a Lecco nel 1960 e ho frequentato l'Istituto superiore per geometri, che mi ha fornito una formazione tecnica concreta. Dopo il servizio militare, ho scelto di entrare nel settore ferramenta. Nel 1981 sono stato assunto come promotore vendite per Star Utensili, visitando artigiani e industrie. Poco dopo, sono diventato venditore in Liguria, un vero trampolino per la mia carriera. A metà anni '80 sono passato alla distribuzione moderna e al fai-da-te, diventando uno dei primi key account per Black & Decker in Italia. Ho poi raggiunto il ruolo di direttore vendite più giovane nella storia dell'azienda, con responsabilità su tutti i mercati e canali distributivi. Nel 1992 ho lasciato Black & Decker per esperienze internazionali: tre anni in York International nel condizionamento e poi in Coleman, nel settore ferramenta, outdoor e articoli sportivi, affrontando nuove sfide in un contesto più "start-up". Nel 1998 sono rientrato in Black & Decker Italia come direttore commerciale, diventando general manager nel 2001, con responsabilità anche su Grecia e Paesi Balcani. Nel 2010 STANLEY e Black Decker hanno finalizzato il merger storico unendosi e sono stato nominato vice



presidente, estendendo la responsabilità anche per i marchi STANLEY ed ampliando il mio bacino anche su Turchia e Israele e subito dopo anche Iberia e nel 2019 ho assunto lo stesso ruolo su tutta l'Africa, Medio Oriente e South Europa, raggiungendo l'apice della carriera internazionale. Oggi, in pensione, resto legato al settore come consigliere delegato indipendente della Fervi Group e dedico il mio tempo a viaggi e fotografia.

// RITENGO CHE I PASSAGGI PIÙ SIGNIFICATIVI DEL NOSTRO MERCATO SIANO LEGATI AI CAMBIAMENTI DISTRIBUTIVI CHE HANNO RADICALMENTE MODIFICATO GLI EQUILIBRI DEL SETTORE: PRIMA CON L'AVVENTO DEI CENTRI DI DISTRIBUZIONE SPECIALIZZATI E, SUCCESSIVAMENTE, CON L'ESPANSIONE DELL'ONLINE //

www.iferr.com

marzo 2026 iFerr 41

> 1 marzo 2026 alle ore 0:00



> **iFerr: Come è cambiato il settore nel corso degli anni in cui ha lavorato, e quali sfide ha affrontato durante la sua carriera?**
A.C.: Ritengo che i passaggi più significativi del nostro mercato siano legati ai cambiamenti distributivi che hanno radicalmente modificato gli equilibri del settore: **prima con l'avvento dei centri di distribuzione specializzati e, successivamente, con l'espansione dell'online.** Di conseguenza, le sfide principali sono state costruire politiche distributive capaci di armonizzare il mercato e gestirne gli equilibri, offrendo opportunità a tutta la filiera distributiva per mantenere l'attrattiva verso i consumatori finali. **A livello personale, la sfida più complessa è stata gestire la transizione dei marchi Star**

ed Elu per integrarli nel brand DeWALT, allora ancora totalmente sconosciuto in Italia e in Europa.

“ LE CARATTERISTICHE PER AFFERMARSI COME MANAGER SONO INFATTI LE STESS PER TUTTI, ANCHE SE IL PUNTO DI PARTENZA RESTA SEMPRE UNA GRANDE ABNEGAZIONE AL LAVORO, TANTA PASSIONE PER CIÒ CHE SI FA E LA VOLONTÀ DI ANDARE OLTRE IL PROPRIO RUOLO E LE PROPRIE RESPONSABILITÀ ”

iFerr: Quali competenze ritiene siano fondamentali per avere successo nel settore ferramenta, sia ora sia quando hai iniziato a lavorare?

A.C.: Non credo che il nostro settore richieda competenze diverse rispetto ad altri mercati. Le caratteristiche per affermarsi come manager sono infatti le stesse per tutti, anche se il punto di partenza resta sempre una grande abnegazione al lavoro, tanta passione:

> 1 marzo 2026 alle ore 0:00



basarsi unicamente sulla proposta economica o su benefit come lo smart working. Le aziende che non investono in cultura e crescita possono offrire solo denaro, **ma la vera differenza nei guadagni non si fa nei primi impieghi, bensì nella seconda parte della carriera.**

iFerr: Siamo molto contenti di averle riconosciuto questo Primo Premio alla Carriera, che le verrà consegnato durante l'edizione di SiFerr 2026. Come si sente riguardo a questo riconoscimento e qual è il suo significato per lei?

A.C.: Un riconoscimento che mi gratifica moltissimo perchè viene dall'esterno e da chi mi ha visto operare sul mercato, in 43 anni di lavoro non posso non dire che la vita è stata avara con me, ma questa chiamata mi rende particolarmente orgoglioso e poi mi offre l'opportunità di rivedere tante persone speciali che mi hanno accompagnato nel mio percorso di varie decadi nel mercato della ferramenta.

per ciò che si fa e la volontà di andare oltre il proprio ruolo e le proprie responsabilità. Con il crescere dell'esperienza, diventano fondamentali la capacità di avere una visione strategica, la gestione efficace del team, la comunicazione chiara sia all'interno che all'esterno del gruppo e una solida leadership supportata dalla propria credibilità. **Infine, non meno importante, è la capacità di costruire un team** in cui ci sia sempre più di una persona in grado di assumere il tuo ruolo. Questo ti permette di continuare a crescere e garantisce un futuro solido all'azienda anche nel momento in cui deciderai di lasciarla.

iFerr: Quali sono i consigli che darebbe a chiunque voglia intraprendere una carriera nel settore ferramenta, sulla base della sua esperienza?

A.C.: Nei primi dieci anni di carriera si costruisce il proprio futuro. Per questo il mio consiglio è di scegliere un'azienda che offra percorsi solidi di formazione e sviluppo, e non



www.iferr.com

marzo 2026 iFerr 43



Un'officina più efficiente inizia da Fervi

In un'officina il tempo perso a cercare l'attrezzo giusto o a gestire soluzioni improvvisate si paga due volte: in produttività e in qualità del lavoro. Ed è proprio qui che Fervi gioca una partita decisiva, l'azienda modenese propone infatti un catalogo con oltre ottomila referenze specifiche per la manutenzione e la riparazione in ambito professionale, e per il fai da te evoluto, dalle macchine utensili all'utensileria e alle attrezzature da officina. L'obiettivo è chiaro: dare all'operatore un unico punto di riferimento per attrezzare lo spazio lavoro, senza rinunciare a robustezza, affidabilità e convenienza. E non è un dettaglio, perché il rapporto qualità/prezzo proposto da Fervi fa davvero la differenza.

Tra le tante referenze risulta molto interessante – oltreché in offerta speciale – la gamma di vasche di lavaggio a ultrasuoni (Art. UC01). Disponibile in 6 formati, è la soluzione ideale per la pulizia profonda di parti di ricambio, componenti in metallo, piccoli organi meccanici, elementi elettronici ed utensili. Grazie ai comandi LCD, la regolazione tempo e temperatura è facile e immediata; per una pulizia generale è sufficiente l'acqua, mentre per una pulizia più approfondita si possono usare detersivi specifici (anch'essi disponibili in catalogo). Le vasche, interamente realizzate in acciaio inox, sono igieniche e facili da pulire, al pari del cestello di lavaggio interno, utile per maneggiare i particolari in modo pratico e sicuro.

Sul fronte avvitatura e smontaggi, la chiave a impulsi brushless da 20V (Art. FB20IW3AB-K) mette insieme potenza e controllo: attacco quadro da 1/2", regolazione elettronica della velocità, selettore di velocità e inversione di rotazione. Il puntatore LED a 4 punti luce illumina l'area di lavoro, mentre la coppia variabile (35/130/200/300 Nm) aiuta a scegliere l'erogazione più adatta all'intervento, riducendo il rischio di sovra-serraggi e "strappi" sulla bulloneria. La testa in magnesio migliora la dissipazione del calore e insieme al sistema di ventilazione, contribuisce al raffreddamento del motore. Completano la dotazione il gancio da cintura e quello supplementare antivibrante per la batteria 4 Ah: dettagli che contano quando il ritmo in officina è molto serrato.

Ordine e sicurezza nell'ambiente di lavoro passano però anche dalla gestione di corrente e aria compressa. La gamma di avvolgitubo auto rientrante per aria A481 è realizzata con tubo rinforzato in poliuretano, carrello per la distribuzione uniforme del tubo, sfera di arresto regolabile senza attrezzi e staffa di montaggio girevole a 180°. La gamma di avvolgicavo autorientrante E481, è invece dotata di protezione dai sovraccarichi e grazie al pratico case di protezione può essere posizionata a parete o a soffitto, liberando il pavimento dai cavi "volanti" e creando un ambiente di lavoro comodo e sicuro.

Lavapezzi a ultrasuoni, avvitatore a impulsi, avvolgi cavo e avvolgi tubo sono solo alcuni esempi di una gamma ampia e strutturata di risposte alle esigenze dei professionisti della riparazione, perché con Fervi l'officina trova un partner pronto a rispondere a tutte le necessità quotidiane al motto di one stop shop.





Mercato stabile, brand e innovazione guidano il settore

Durante la manifestazione di Colonia è stato infatti realizzato un sondaggio tra oltre 40 aziende espositrici per comprendere aspettative di mercato, leve competitive, evoluzione dei canali distributivi e alcune dinamiche operative come pagamenti e utilizzo dell'intelligenza artificiale.

Purtroppo i recentissimi avvenimenti internazionali in Medio Oriente potrebbero modificare ogni considerazione raccolta e noi riportiamo le osservazioni ed i commenti degli intervistati, consapevoli di quanto stesse accadendo.

I risultati restituiscono un quadro complessivamente prudente per il 2026, con un mercato percepito prevalentemente stabile ma caratterizzato da segnali di rallentamento in una parte significativa del campione. Allo stesso tempo emergono indicazioni interessanti sulle strategie delle aziende e sulle trasformazioni in atto nei canali distributivi.

Alla domanda sul sentiment relativo all'andamento del mercato nel 2026, il 42% delle aziende intervistate ritiene che lo scenario sarà sostanzialmente stabile. Accanto a questo dato, tuttavia, emerge una quota rilevante di operatori che prevede una contrazione: il 30% parla di una lieve flessione e il 5% di una forte contrazione.

Le aspettative di crescita risultano più contenute. Il 18% del campione prevede una moderata crescita mentre solo il 5% si aspetta un'espansione significativa del mercato. Nel complesso, il sondaggio evidenzia quindi un clima di prudenza diffusa, con una maggioranza di aziende orientata alla stabilità ma con una parte non trascurabile che teme un rallentamento della domanda.

Quando si parla di competitività, il sondaggio mette in luce un elemento molto chiaro: la qualità e l'affidabilità del marchio rappresentano oggi il principale fattore competitivo. Il 75% delle aziende indica infatti questo aspetto come leva fondamentale per conquistare il mercato.

Subito dopo emerge l'importanza dell'innovazione di prodotto, citata dal 53% degli intervistati, seguita dal prezzo (45%) e dal servizio al cliente e dalla logistica (42%).

La sostenibilità e le certificazioni ambientali, pur presenti nel dibattito del settore, risultano invece ancora una leva secondaria dal punto di vista competitivo: solo il 15% delle aziende le considera un fattore determinante per acquisire quote di mercato.

Nel complesso, i risultati indicano un mercato in cui il valore del brand e la capacità di innovazione continuano a rappresentare gli elementi centrali per distinguersi, mentre le politiche di prezzo e la qualità del servizio restano componenti importanti ma non sufficienti da sole.

Sul fronte distributivo, il sondaggio evidenzia come la ferramenta, soprattutto industriale, continui a rappresentare il canale con la dinamica più interessante. Il 40% delle aziende intervistate lo indica infatti come quello attualmente più vivace in termini di crescita.

Seguono l'e-commerce e i marketplace online, segnalati dal 28% degli operatori, mentre la grande distribuzione specializzata nel fai da te si ferma al 19%. Ancora più contenuta la crescita delle



rivendite edili e professionali, citate dal 14% del campione.

Il dato conferma quindi la resilienza del canale tradizionale della ferramenta, che rimane un punto di riferimento fondamentale per molti produttori del comparto utensileria e hardware. Un dato, va sottolineato, utile ma che sconta la specializzazione delle aziende intervistate. Ricordiamo che il sondaggio è stato condotto alla fiera della Ferramenta e che la stragrande maggioranza degli espositori presenti hanno proprio nella ferramenta il principale canale per fatturato.

Un altro elemento significativo riguarda il peso del mercato italiano nelle strategie delle aziende intervistate. Il 60% lo considera molto strategico nei prossimi due anni, mentre il 21% lo definisce abbastanza strategico.

Solo il 19% del campione lo ritiene non prioritario. Complessivamente, quindi, oltre quattro aziende su cinque attribuiscono all'Italia un ruolo importante nei propri piani di sviluppo a breve termine.

Il sondaggio ha indagato anche il livello di utilizzo dell'intelligenza artificiale all'interno delle aziende. L'ambito in cui questa tecnologia è maggiormente adottata è quello commerciale e marketing, indicato dal 67% degli intervistati.

L'uso dell'AI appare invece ancora limitato nelle funzioni più operative: il 12% la utilizza in amministrazione, il 9% nella produzione e il 7% nella gestione del magazzino.

Va inoltre segnalato che il 30% delle aziende dichiara di non utilizzare ancora strumenti di intelligenza artificiale, segno che il processo di integrazione di queste tecnologie nel settore è ancora in fase iniziale.

Per quanto riguarda la gestione dei pagamenti, il quadro appare relativamente stabile. Il 77% delle aziende considera la situazione sotto controllo, mentre il 19% segnala un leggero peggioramento delle tempistiche e della puntualità.

Le valutazioni più estreme risultano marginali: solo il 2% degli intervistati parla di un miglioramento e un altro 2% di un forte peggioramento.

Più indicativo il dato relativo ai tempi medi di pagamento dei principali clienti. La fascia più diffusa è quella compresa tra 61 e 90 giorni, indicata dal 63% delle aziende. Il 19% segnala invece tempi più lunghi, tra 91 e 120 giorni, mentre il 14% riceve pagamenti tra 31 e 60 giorni. Solo il 4% riesce a incassare entro 30 giorni.

Il quadro che emerge evidenzia quindi come, nonostante una percezione generale di stabilità, i tempi di pagamento nel settore restino piuttosto dilatati.

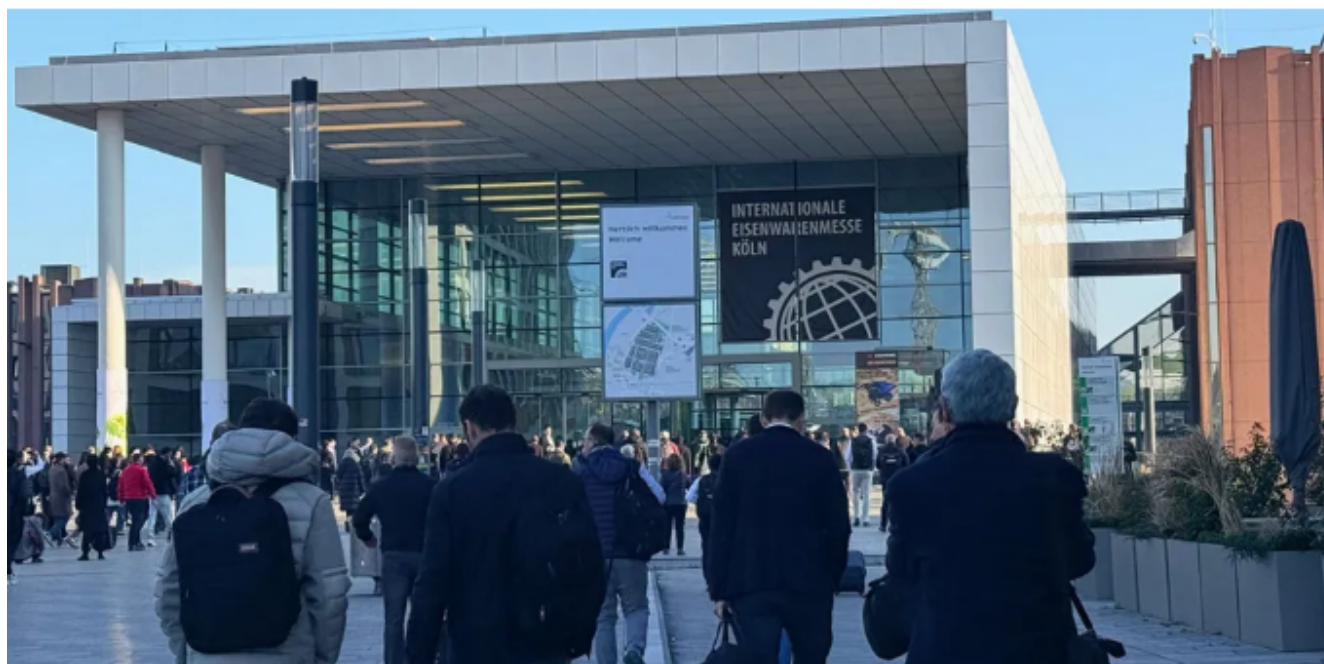
Nel complesso, il sondaggio realizzato durante Eisenwarenmesse restituisce l'immagine di un settore che affronta il 2026 con un atteggiamento prudente ma ancora dinamico.

Le aziende continuano a puntare su qualità del brand e innovazione di prodotto per rafforzare la propria posizione competitiva, mentre la ferramenta tradizionale mantiene un ruolo centrale nei canali distributivi. Parallelamente, emergono segnali di trasformazione legati alla digitalizzazione e all'introduzione dell'intelligenza artificiale, soprattutto nelle attività commerciali e di marketing.



Ringraziamo per la preziosa collaborazione

Ambro Sol, Ambrovit, Annovi Reverberi, Arexons, Art Plast, Australian, Awelco, Bizzotto Scaffali, Bossong, Cmt, Colombo Scale, Di Martino, Facal, Femi, Fervi, Fumasi, Gierre, Gimap, Gisowatt, Ima, Imperial, Ipierre, Kemper, Krino, Lavor, Marchetti, Mappy, Metroplast, Mobil Plastic, Mundial Officine Casartelli, Officine Celsi, Osca, P.G, Pennelli Boldrini, Romeo Maestri, Rosver, Sait, Sit Tecnospazzole, Svelt, Telwin, Tenoplast, Wmd, Wolfcraft, Zeca.





FERVI presenta la nuova generazione di aspiratori professionali



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 elettrooutensili, 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



Fervi: nuova generazione aspiratori professionali



rinnovata anche nel design

Fervi ha presentato la nuova gamma di aspiratori (codici art. A040-) proponendo una linea completa, razionalizzata, rinnovata anche nel design 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. L'aggiornamento della gamma aspiratori si inserisce in un più ampio percorso di evoluzione dell'offerta della Fervi, volto a garantire prodotti sempre più allineati agli standard qualitativi richiesti dal mercato professionale.

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 elettrotensili, 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.



La nuova gamma di aspiratori è già disponibile attraverso la rete distributiva ed è visualizzabile su www.fervi.com





Aspiratori FERVI: la gamma si rinnova con cinque nuovi modelli



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 della manutenzione e del settore MRO (Maintenance, Repair and Operations), senza trascurare il mondo del fai-da-te evoluto. Un'offerta ampliata e più articolata. 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 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.

Caratteristiche tecniche orientate alla praticità. 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.

Accessori standardizzati e design aggiornato 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 aggiorna la linea di aspiratori con cinque nuovi modelli



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 della manutenzione e del settore MRO (Maintenance, Repair and Operations), senza trascurare il mondo del fai-da-te evoluto.

Un'offerta ampliata e più articolata

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 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.

Caratteristiche tecniche orientate alla praticità

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.

Accessori standardizzati e design aggiornato

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.

Con questo aggiornamento FERVI prosegue il percorso di evoluzione della propria offerta di macchine utensili e attrezzature professionali. L'obiettivo è proporre una gamma sempre più coerente con gli standard qualitativi richiesti dal mercato e capace di rispondere con precisione alle diverse esigenze operative.

Il risultato è una linea di aspiratori più completa, razionalizzata e orientata alle prestazioni, pensata per supportare al meglio il lavoro di professionisti e operatori della manutenzione.





FERVI presenta la nuova generazione di aspiratori professionali

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 elettro utensili, 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.





FERVI presenta la nuova generazione di aspiratori professionali



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

